

МЕЂУНАРОДНИ ЧАСОПИС
ЗА ЕКОНОМСКУ ТЕОРИЈУ И ПРАКСУ И ДРУШТВЕНА ПИТАЊА



ЕКОНОМИКА

Часопис излази четири пута годишње

Година LIX, VII-IX 2013, 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 индустријски менаџмент - Крушевац, Факултет за образовање дипломираних правника и дипломираних економиста за руководеће кадрове - Нови Сад, Факултет за трговину и банкарство, Универзитет Алфа - Београд, Савез економиста Србије - Друштво економиста Ниш, Друштво рачуновођа и ревизора Ниш, Друштво за маркетинг региона Ниш.

ГЛАВНИ И ОДГОВОРНИ УРЕДНИК:

Проф. др Драгољуб Симоновић

ПОМОЋНИЦИ ГЛАВНОГ И ОДГОВОРНОГ УРЕДНИКА

Мр Зоран Симоновић (економија)

Др Александар Ђурић (право)

УРЕДНИШТВО:

Проф. др Снежана Ђекић

Економски факултет - Ниш

Проф. др Славомир Милетић

Економски факултет - Приштина

Др Александар Андрејевић

Факултет за услужни бизнис - Сремска

Каменица

Др Душица Карић

Универзитет Алфа - Београд

Проф. др Драго Цвијановић

*Институт за економику пољопривреде -
Београд*

Проф. др Драган Момировић

*Факултет за пословно индустријски
менаџмент - Младеновац*

Проф. др Живота Радосављевић

*Факултет за образовање дипломираних
правника и дипломираних економиста за
руководеће кадрове - Нови Сад*

РЕДАКЦИЈСКИ КОЛЕГИЈУМ

Академик Зоран Лакић, Подгорица

Др Слободан Видаковић, Сремска Каменица

Др Геза Де Си Тарис, Лугано (Швајцарска)

Др Јован Давидовић (Румунија)

Др Јуриј Књазев, Москва (Русија)

Др Миљанка Ратковић

Др Слободан Марковски, Скопје (Р. Македонија)

Др Ана Јовановић, Београд

Др Радмило Тодосијевић, Суботица

Академик Станислав Сергијович Јанецко, Кијев (Украјина)

Др Андреј Арјамов, Москва (Русија)

Др Ливију Думитраску (Румунија)

Др Срећко Милачић, Приштина

Др Бранислав Ђорђевић, Ниш

Др Иван Чарота, Минск (Белорусија)

Др Милица Вујичић, Нови Пазар

Др Драгутин Шипка, Бања Лука (Р. Српска)

ИЗДАВАЧКИ САВЕТ

Др Бобан Стојановић, Ниш

Др Слободан Цветановић, Ниш

Др Душан Здравковић, Ниш

Др Боривоје Прокоповић, Лесковац

Мр Бранислав Јованчић, Ниш

Др Љубиша Митровић, Ниш

Др Христивоје Пејчић, Приштина

Др Живорад Глигоријевић, Ниш

Др Софија Лихова, Кијев (Украјина)

Др Јонел Субић, Београд

Др Александар Грубор, Суботица

Др Петар Веселиновић, Крагујевац

Др Славиша Трајковић, Косовска Митровица

Др Борислав Радевић, Нови Пазар

Др Бранислав Митровић, Ниш

Др Бранко Михаиловић, Београд

Др Братислав Прокоповић, Лесковац

Др Мирјана Кнежевић, Крагујевац

Др Бећир Калач, Нови Пазар

У финансирању "ЕКОНОМИКЕ" учествује

Министарство за науку и технолошки развој Републике Србије

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

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

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

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

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

ТЕХНИЧКО УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДОВА

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

Компјутерска обрада текста и графике:

МИЛАН Д. РАНЂЕЛОВИЋ

Ликовна опрема:

ПЕТАР ОГЊАНОВИЋ, ДРАГАН МОМЧИЛОВИЋ

Адреса:

“Економика” Друштво економиста

18000 Ниш, Максима Горког 5/36

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

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

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

Штампа:

“СВЕН”

18000 Ниш

Тираж: 500 примерака

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

INTERNATIONAL JOURNAL
FOR ECONOMIC THEORY AND PRACTICE AND SOCIAL ISSUES



ЕКОНОМИКА

The Journal is issued four times a year.

Year LIX, VII-IX 2013, Vol. 3

PUBLISHER: Society of Economists "Ekonomika", Nis

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

EDITOR-IN-CHIEF:

Prof. Dragoljub Simonovic, Ph.D

ASSISTANT EDITORS-IN-CHIEF:

Zoran Simonovic, MSc (economics)

Aleksandar Duric, Ph.D (Law)

EDITORS:

Prof. Snezana Djekic, Ph.D

Faculty of Economics, Nis

Prof. Slavomir Miletic, Ph.D

Faculty of Economics, Pristina

Aleksandar Andrejevic, Ph.D

Faculty of serve business, Sremska Kamenica

Dusica Karic, Ph.D

Alfa University, Belgrade

Prof. Drago Cvijanovic, Ph.D

Institute of agricultural economics, Belgrade

Prof. Dragan Momirovic, Ph.D

*Faculty for Business Industrial Management,
Mladenovac*

Prof. Zivota Radosavljevic, Ph.D

Faculty for Education of Executives, Novi Sad

EDITORIAL BOARD

Academician Zoran Lakic, Podgorica

Slobodan Vidakovic, Ph.D, Sremska Kamenica

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

Ioan Davidovici, Ph.D, Bucharest (Romania)

Jurij Knjazev, Ph.D, Moskva (Russia)

Milijanka Ratkovic, Ph.D, Beograd

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

Ana Jovanovic, Ph.D, Beograd

Radmilo Todosijevic, Ph.D, Subotica

Academician Stanislav Sergijovic Jacenko Kijev (Ukraine)

Andrey Aryamov, Ph.D, Moskva (Russia)

Liviu Dumitrascu, Ph.D, (Romania)

Srecko Milacic, Ph.D, Pristina

Branislav Djordjevic, Ph.D, Nis

Ivan Carota, Ph.D, Minsk (Belarus)

Milica Vujcic, Ph.D, Novi Pazar

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

PUBLISHING COUCIL

Boban Stojanovic, Ph.D, Nis

Slobodan Cvetanovic, Ph.D, Nis

Dusan Zdravkovic, Ph.D, Nis

Borivoje Prokopovic, Ph.D, Leskovac

Branislav Jovancic, MSc, Nis

Ljubisa Mitrovic, Ph.D, Nis

Hristivoje Pejdic, Ph.D, Pristina

Zivorad Gligorijevic, Ph.D, Nis

Sofja Lihova, Ph.D, Kijev (Ukraine)

Jonel Subic, Ph.D, Beograd

Aleksandar Grubor, Ph.D, Subotica

Petar Veselinovic, Ph.D, Kragujevac

Slavisa Trajkovic, Ph. D, Kosovska Mitrovica

Borislav Radevic, Ph.D, Novi Pazar

Branislav Mitrovic, Ph.D, Nis

Branko Mihailovic, Ph.D, Beograd

Bratislav Prokopovic, Ph.D, Leskovac

Mirjana Knezevic, Ph.D, Kragujevac

Becir Kalac, Ph.D, Novi Pazar

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

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

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

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

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

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

AUTHOR GUIDELINES FOR PAPER SUBMISSION

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

Computer Support:

MILAN D. RANDJELOVIĆ

Cover:

PETAR OGNJANOVIĆ, DRAGAN MOMČILOVIĆ

Address:

"EKONOMIKA", Society of Economists

18000 Nis, Maksima Gorkog 5/36

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

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

Bank Account: 00-508-00000545

Printed by:

"SVEN"

18000 Niš

Copies: 500

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



ИЗДАТЕЛЬ: Общество экономистов „Экономика” Ниша.

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

ГЛАВНЫЙ И ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР

Проф. д.н. Драголюб Симонович

ПОМОЩНИК ГЛАВНОГО И ОТВЕТСТВЕННОГО РЕДАКТОРА

К.н. Зоран Симонович (экономика)

Д.н. Александр Джурич (право)

РЕДАКТОРЫ

Проф. д.н. Снежана Джекич

Экономический факультет г. Ниш

Проф. д.н. Славмир Милетич

Экономический факультет г. Приштина

Проф. д.н. Александар Андреисвич

Факультет в услужни бизнес, Сремска Каменица

Проф. д.н. Душица Карич

Альфа Университет, Белграда

Проф. д.н. Драго Цвийанович

Институт экономики сельского

хозяйства - Белград

Проф. д.н. Драган Момирович

Факультет промышленного

менеджмента, г. Младеновац

Проф. д.н. Живота Радосавляевич

Факультет за образовање дипломираних правника

и дипломираних економиста за руководеће

кадрове - Нови Сад

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Академик Зоран Лакич, Подгорица

д.н. Слободан Видакович, Сремска Каменица

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

д.н. Иоан Давидовичи, Бухарест (Румыния)

д.н. Юурий Князев, Москва (Россия)

д.н. Милијанка Раткович, Белград

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

д.н. Ана Јованович, Белград

д. н. Радмило Тодосийевич, Суботица

Акадс. Сташслав Серпійович Яценко, Киев (Украина)

д.н. Андрей Арямов, Москва (Россия)

д.н. Ливиу Думитрасцу, (Романия)

д. н. Сречко Милачич, Приштина

д.н. Бранислав Джорджевич, Ниш

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

д. н. Милица Вуйчич, Нови Пазар

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

СОВЕТ ИЗДАТЕЛЕЙ

д.н. Бобан Стоянович, Ниш

д.н. Слободан Цветанович, Ниш

д.н. Душан Здравкович, Ниш

д.н. Боривойе Прокопович, Лесковац

к.н. Бранислав Йованчич, Ниш

д.н. Лјубиша Митрович, Ниш

д.н. Христивое Пейчич, Приштина

д.н. Живорад Глигорисвич, Ниш

д.н. Софиа Лиховая, Киев (Украина)

д.н. Йонел Субич, Белград

д.н. Александар Грубор, Суботица

д.н. Петар Веселинович, Крагујевац

д.н. Славиша Трајкович, Косовска Митровица

д.н. Борислав Радевич, Нови Пазар

д.н. Бранислав Митрович, Ниш

д.н. Бранко Михаилович, Белград

д.н. Братислав Прокопович, Лесковац

д.н. Мирјана Кнежевич, Крагујевац

д.н. Бечир Калач, Нови Пазар

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

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

ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ:

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

Компьютерная обработка текста и графика:

МИЛАН Д. РАНЂЕЛОВИЋ

Худ. оформление:

ПЕТАР ОГНЯНОВИЧ, ДРАГАН МОМЧИЛОВИЧ

Адрес:

„Экономика” Друштво економиста

18000 Ниш, Максима Горког 5/36

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

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

Расчетный счет: 00-508-00000545

Печать:

„СВЕН”

18000 Ниш

Тираж:500

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

САДРЖАЈ

ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАДОВИ

Др Александар Б. Ђурић КРИВИЧНОПРАВНИ ПОЈАМ КОМАНДНЕ ОДГОВОРНОСТИ	1
Др Христивоје Пејчић, Наташа Ристановић УГРОЖЕНА СЕЛА И ОПШТИНСКА ВЛАСТ	13
Др Боривоје Б. Прокоповић, Др Бранислав Вукасовић, Мр Каролина С. Прокоповић МЕНАѢЕРСКИ АСПЕКТ ЛИКВИДНОСТИ И СОЛВЕНТНОСТИ	20
Др Славиша Трајковић, Срђан Миросављевић САВРЕМЕНИ АСПЕКТИ СИГУРНОСТИ ПОСЛОВНИХ БАЗА ПОДАТАКА ...	29

ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

Др Ибро Скендеровић, Др Бећир Калач, Др Елма Елфић, Мр. Аднан Тутић УЛОГА ЕКОЛОШКОГ ОБРАЗОВАЊА У ЗАШТИТИ И УНАПРЕЂЕЊУ ЖИВОТНЕ ОКОЛИНЕ	36
Мр Биљана Илић, Др Бојан Ђорђевић, Мр Зоран Симоновић, Др Мирјана Кнежевић БАНКАРСКО ПОСЛОВАЊЕ И СТРАТЕГИЈСКИ МЕНАѢЕМЕНТ У БАНКАРСКИМ УСЛУГАМА	48
Др Наташа Кљајић, Биљана Грујић, Светлана Рољевић ВОЂАРСКА ПРОИЗВОДЊА ГОРЊЕГ ПОДУНАВЉА ПРЕМА ОБЛИКУ СВОЈИНЕ	57
Др Александар Костић ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И СРПСКИ ИДЕНТИТЕТ	65
Др Александра Пушара, Др Љубомир Миљковић, Др Александар Миљковић, Мр Дејана Миљковић, Мр Милош Ранђеловић КОНТРОЛА И СТАНДАРДИ ПОСЛОВАЊА КАО МЕНАѢЕРСКА ФУНКЦИЈА У ОКВИРУ САВРЕМЕНОГ БАНКАРСКОГ МЕНАѢЕМЕНТА	72
Др Данијела Деспотовић, Љубиша Стаматовић ИНОВАЦИОНА ПОЛИТИКА У ЕКОНОМИЈИ ЗНАЊА	79
Др Иван Божовић, Др Јелена Божовић АНАЛИЗА СИРОМАШТВА СА АСПЕКТА МАКРОЕКОНОМСКЕ СТАБИЛНОСТИ У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ	89
Др Небојша Гијић, Андријана Јовић-Богдановић, Кристина Реко НАЈМОЋНИЈИ МОТИВАТОРИ У САВРЕМЕНОМ ПОСЛОВАЊУ	96
Др Даница Прошић АКТУАЛАНИ ПРОБЛЕМИ НЕЛИКВИДНОСТИ СИСТЕМА И МОГУЋНОСТИ ЗА ЗАШТИТУ ОД РИЗИКА ЛИКВИДНОСТИ У ПРЕДУЗЕЋИМА	111

Mr Емир Ахметовић, Др Ермина Смајловић, Mr Алмира Зулић, Mr. Рифат Захитовић УПРАВЉАЊЕ ИНТЕРОРГАНИЗАЦИЈСКИМ КОНФЛИКТИМА У КАНАЛИМА ДИСТРИБУЦИЈЕ	122
---	-----

СТРУЧНИ ЧЛАНЦИ

Mr Дринка Пековић АКТИВНОСТИ ОГРАНИЧАВАЊА КОНКУРЕНЦИЈЕ И ЊИХОВА РЕГУЛИСАНОСТ У ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ	138
Mr Марија Кнежевић ОДНОС ЦЕНА ФИНАНСИЈСКИХ УСЛУГА И БАНКАРСКИХ МАРЖИ	146
Mr Предраг Вуковић, Светлана Рољевић, Биљана Грујић МОГУЋНОСТИ ЗА РАЗВОЈ ТУРИЗМА ЗАСНОВАНОГ НА ПРИРОДНИМ И ДРУШТВЕНИМ РЕСУРСИМА У ПОДРУЧЈУ «ГОРЊЕГ ПОДУНАВЉА»	155
Mr Милош Милошевић, Др Татјана Мрвић, Др Милорад Пушара МЕРЕЊЕ КРЕДИТНОГ РИЗИКА	161
Милена Подовац, Др Снежана Милићевић, Соња Милутиновић СПЕЦИФИЧНОСТИ ТУРИЗМА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ СА ПОСЕБНИМ ОСВРТОМ НА ЗНАЧАЈ ЕВРОИНТЕГРАЦИЈА ЗА СРПСКИ ТУРИЗАМ	170
Мирослав С. Трајковић, Mr Милен Ж. Николић, Mr Зоран Д. Сеизовић КОРУПЦИЈА КАО ПРЕПРЕКА ИНВЕСТИЦИЈАМА У СРБИЈИ	179
Марко Гашић, Александар Стојковић, Јелена Симић ПЕРСПЕКТИВЕ РАЗВОЈА ТУРИЗМА НА ПРОСТОРУ ТОПЛИЧКОГ ОКРУГА ...	187
Драгица Стојановић ЕКОНОМСКЕ ОСНОВЕ ЕКСТЕРНИХ ТРОШКОВА У ПРОИЗВОДЊИ БАКРА ...	200
Mr Гордана Јевђовић БУЏЕТ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ: ФИНАНСИРАЊЕ ЗАЈЕДНИЧКЕ ПОЉОПРИВРЕДНЕ ПОЛИТИКЕ	210
Владимир Недић, Војислав Илић СПРЕМНОСТ ЗА УМРЕЖАВАЊЕ ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА	221
ПРИКАЗ	
Александар О. Магуза, Александар Б. Ђурић ПРОБЛЕМИ КРИМИНОЛОГИЈЕ И ТЕОРИЈЕ КРИВИЧНОГ ПРАВА У СВЕТУ НАУЧНИХ РАЗМИШЉАЊА ПРЕДСТАВНИКА РУСКЕ ЕМИГРАЦИЈЕ ПРВЕ ПОЛОВИНЕ ХХ ВЕКА	233
СПИСАК РЕЦЕНЗЕНАТА	251
СЕЋАЊЕ	253

CONTENTS

ORIGINAL SCIENTIFIC ARTICLE

Aleksandar B. Đurić Ph.D. CRIMINAL LAW TERM COMMAND RESPONSIBILITY	1
Hristivoje Pejčić Ph.D., Nataša Ristanović VILLAGES IN EXTINCTION AND MUNICIPAL GOVERNMENT	13
Borivoje B. Prokopović, Ph.D., Branislav Vukasović Ph.D., Karolina S. Prokopović MSc MANAGERIAL ASPECT OF LIQUIDITY AND SOLVENCY	20
Slaviša Trajković Ph.D., Srđan Milosavljević MODERN SAFETY ASPECTS OF BUSINESS DATABASE	29

SCIENTIFIC REVIEW ARTICLE

Ibro Skenderović Ph.D., Bećir Kalač Ph.D., Elma Elfić Ph.D., Adnan Tutić MSc THE ROLE OF ENVIRONMENT EDUCATION IN PROTECTING AND IMPROVING THE LIVING ENVIRONMENT	36
Biljana Ilić MSc., Bojan Đorđević Ph.D., Zoran Simonović MSc BANKING BUSINESS AND STRATEGIC MANAGEMENT IN BANKING SERVICES	48
Nataša Kljajić Ph.D., Biljana Grujić, Svetlana Rojčević FRUIT PRODUCTION OF UPPER DANUBE BY TYPE OF OWNERSHIP	57
д.р. Александар Костич ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И СЕРБСКАЈА ИДЕНТИЧНОСТЬ	65
Aleksandra Pušara Ph.D., Ljubomir Miljković Ph.D., Aleksandar Miljković Ph.D., Dejana Miljković MSc, Miloš Randelović MSc CONTROLS AND BUSINESS STANDARDS AS MANAGEMENT FUNCTION IN THE MODERN BANKING MANAGEMENT	72
Danijela Despotović Ph.D., Ljubiša Stamatović INNOVATION POLICY IN THE KNOWLEDGE ECONOMY	79
Ivan Božović Ph.D., Jelena Božović Ph.D. ANALYSIS OF POVERTY IN SERBIA FROM THE ASPECT OF MACROECONOMIC STABILITY IN THE REPUBLIC OF SERBIA	89
Nebojša Gijić Ph.D., Andrijana Jović-Bogdanović, Kristina Reko THE MOST POWERFUL MOTIVATORS IN MODERN BUSINESS	96
Danica Prošić Ph.D. THE CURRENT PROBLEMS OF SYSTEM ILLIQUIDITY AND THE POSSIBILITIES FOR THE PROTECTION FROM LIQUIDITY RISKS IN COMPANIES	111

Emir Ahmetović MSc, Ermina Smajlović Ph.D., Almira Zulić MSc, Rifat Zahitović MSc MANAGING INTERORGANIZATIONAL CONFLICTS IN DISTRIBUTION CHANNELS	122
---	-----

SCIENTIFIC ARTICLE

Drinka Peković MSc RESTRICTING COMPETITION ACTIVITIES AND THEIR REGULATION IN EUROPEAN UNION	138
--	-----

Marija Knežević MSc RELATIONSHIP BETWEEN PRICES OF FINANCIAL SERVICES AND BANKING MARGINS	146
---	-----

Predrag Vuković MSc, Svetlana Roljević, Biljana Grujić OPPORTUNITIES FOR DEVELOPMENT OF TOURISM BASED ON THE NATURAL AND SOCIAL RESOURCES IN THE “UPPER DANUBE»	155
---	-----

Miloš Milošević MSc, Tatjana Mrvić Ph.D., Milorad Pušara Ph.D. CREDIT RISK MEASUREMENT	161
---	-----

Milena Podovac, Snežana Milićević Ph.D., Sonja Milutinović SPECIFICS OF TOURISM OF THE EUROPEAN UNION WITH SPECIAL REFERENCE TO THE IMPORTANCE OF EUROPEAN INTEGRATION FOR SERBIAN TOURISM	170
---	-----

Miroslav S. Trajković, Milen Ž. Nikolić MSc, Zoran D. Seizović MSc CORRUPTION AS AN OBSTACLE TO INVESTMENTS IN SERBIA	179
--	-----

Marko Gašić, Aleksandar Stojković, Jelena Simić PERSPECTIVES ON TOURISM DEVELOPMENT IN TOPLICA REGION	187
--	-----

Dragica Stojanović ECONOMIC BASIS OF EXTERNAL COSTS IN COPPER PRODUCTION	200
---	-----

Gordana Jevđović MSc EUROPEAN UNION BUDGET: FINANCING THE COMMON AGRICULTURAL POLICY	210
--	-----

Vladimir Nedić, Vojislav Ilić THE WESTERN BALKAN COUNTRIES’ READINESS TO NETWORK	221
---	-----

REVIEW

Александр О. Магуза, Александр Б. Джурич ПРОБЛЕМЫ КРИМИНОЛОГИИ И ТЕОРИИ УГОЛОВНОГО ПРАВА В СВЕТЕ НАУЧНЫХ ВОЗЗРЕНИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭМИГРАЦИИ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ XX СТОЛЕТИЯ	235
---	-----

REVIEWERS LIST	251
-----------------------------	-----

IN MEMORIAM	253
--------------------------	-----

Др Александар Б. Ђурић¹

Међународни „Соломон“ универзитет у Кијеву, Правни Факултет, Украјина

КРИВИЧНОПРАВНИ ПОЈАМ КОМАНДНЕ ОДГОВОРНОСТИ

Апстракт

У овом оригиналном научном раду, аутор врши анализу међународних кривичних законских одредби о командној одговорности и анализу кривичних случајева у међународној судској пракси. Такође, аутор посебно анализира однос између три основна принципа (националног и међународног) кривичног права: (1) Принцип утврђивања кривице; (2) Принцип индивидуалне субјективне одговорности; (3) Принцип право на правично суђење.

На основу резултата спроведене анализе и истраживања, аутор даје предлог измене законског текста члана 28. Римског статута (Одговорност команданата и осталих војних заповедника) и члана 7. ст. 3. и 4. Статута Међународног суда за кривично гоњење лица одговорних за тешка кршења међународног хуманитарног права почињена на подручју бивше Југославије од 1991. године. Наведеним изменама била би отклоњена противуречност између чл. 25. и 28. Римског статута.

Кључне речи: *Командна одговорност.*

ЈЕЛ Класификација: K10, K14

CRIMINAL LAW TERM COMMAND RESPONSIBILITY

Abstract

In this original scientific work, an analysis of international criminal law provisions on command responsibility and criminal cases in the analysis of international jurisprudence. Also, the author emphasizes the relationship between the three basic principles (national and international) criminal law: (1) The principle of establishing guilt; (2) The principle of individual subjective liability; (3) The principle of the right to a fair trial.

Based on the results was the analysis and research, the author suggests changes to the legal text of Article 28 of the Rome Statute (Responsibility of commanders and other military commanders) and Article 7, Paragraph 3-4 of the Statute of the International Tribunal for the Prosecution of Persons Responsible for Serious Violations of International Humanitarian Law Committed in the former Yugoslavia since 1991 year. Said amendments would be resolved the contradictions between Article 25 and Article 28 of the Rome Statute.

Key words: *Command Responsibility.*

¹ alardur@yahoo.com

УГОЛОВНО-ПРАВОВОЕ ПОНЯТИЕ КОМАНДНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ

Аннотация

В этой оригинальной научной работе, автор делает анализ международного положения уголовного законодательства об ответственности командования командиров и других военачальников и анализ международных уголовных дел в международной юриспруденции. Кроме того, автор подчеркивает связь между тремя основными принципами уголовного права: (1) Принцип установления вины, (2) Принцип субъективный индивидуальной ответственности, (3) Принцип права на справедливое судебное разбирательство.

На основании результатов анализа и исследований, автор предлагает изменения в правовой текст статьи 28 Римского статута (Ответственность командиров и других военачальников) и статья 7, пункт 3-4 Статута Международного трибунала по преследования лиц, ответственных за серьезные нарушения международного гуманитарного права, совершенные на территории бывшей Югославии с 1991 года. Указанные изменения будут решены противоречия между статьей 25 и статьей 28 Римского статута.

Ключевые слова: Командна ответственность.

Кривичноправни појам командне одговорности

Будући да је Србија правни следбеник Државне заједнице СЦГ, али и ранијих држава СРЈ и СФРЈ, сви прописи донети у време постојања Државне заједнице имају правну снагу и данас у држави Србији уколико нису у супротности са већим српским уставом.²

Како је кривица, једним делом, психички однос учиниоца према извршеном кривичном делу, садржина тог психичког односа може бити различито одређена у зависности од тога које се психичке компоненте узимају на знање при утврђивању кривице. У кривичноправној доктрини постоји три теорије о садржини кривице: (1) психолошка; (2) нормативна; (3) психолошко-нормативна.

Према важећој психолошко-нормативној теорији за постојање кривице потребни су како свест и воља о кривичном делу (психолошка компонента), тако и свест о противправности (психолошко-нормативна компонента). Противправност представља општи елемент дела и састоји се из материјалног и формалног елемента, а свест о противправности се састоји из представе о стварном и друштвеном значају дела (или свести о друштвеној опасности дела) и представе да је извршено дело противно норми садржаној у позитивноправном пропису (тј. представа о правној забрањености дела).³

Индентично писцима међународних кривичноправних прописа,⁴ писци КЗС одредбама о појму кривице (Кривица постоји ако је учинилац у време када је учинио

² Одлука о обавезама државних органа Републике Србије у остваривању надлежности Републике Србије као следбеника Државне заједнице Србија и Црна Гора. Сл. гласник РС, бр. 48/2006.

³ Ђурић Б. А., Мотив у кривичном праву, Ниш, 2006, стр. 93-94.

⁴ Прљета Љ., Злочини против човечности и међународног права – нирнбершка пресуда и документи о геноциду, Београд, 1992. година; Стојановић З., Међународно кривично право, шесто допуњено издање, Београд, 2008. година

кривично дело био урачунљив и поступао са умишљајем, а био је свестан или је био дужан и могао бити свестан да је његово дело забрањено; кривично дело је учињено са кривицом и ако је учинилац поступао из нехата, уколико закон то изричито предвиђа - члан 22. КЗС), у потпуности прихватају психолошко-нормативну концепцију кривице.

Мотив је психолошко-нормативна категорија. Као психолошка категорија мотив представља психолошку компоненту без које не може постојати субјективни елемент кривичног дела - кривица, док као нормативна категорија мотив представља један од основа за упућивање етичко-правног прекора кривцу-учиниоцу, тј. кривични суд мора проценити етички садржај и кривичноправни значај мотива у конкретној кривичној ствари и на тој процени засновати и садржину прекора. Нормативни карактер мотива се заснива на морализацији кривичног дела и кривичноправне одговорности. Свест о противправности је трећи, самостални, елемент кривице, а кривица је психолошко-нормативна категорија. Кривица је психички однос учиниоца према кривичном делу и основ за упућивање етичко-правног прекора кривцу-учиниоцу кривичног дела.⁵

Мотив је интегрални психички фактор који ствара и детерминише криминално понашање, које се састоји у предузимању и извршењу кривичноправне радње. Основне функције мотива су: стварајућа и детерминирајућа. Детерминирајућа функција представља снагу мотива којом се усмерава ток људског понашања или делатности према тачно одређеном циљу. Ову функцију мотива називамо мотивираност. Наведене функције одређују садржину и степен кривице (умишљаја и нехата). Истичемо да кривични суд у конкретној кривичној ствари истовремено са утврђивањем садржаја кривице мора утврђивати и садржај криминалних мотива. Утврђивање криминалних мотива у кривичном поступку подразумева: тачну правну квалификацију кривичног дела (тј. квалификовање понашања и делатности учиниоца као кривичноправне радње подвођењем под тачно одређену кривичноправну норму важећег националног кривичног законика или међународног кривичноправног прописа), утврђивање садржине и степена материјалне стране противправности кривичног дела и кривца, утврђивање садржине и степена кривице (и даље садржине и степена умишљајне или нехатне кривице), утврђивање садржине навика или склоности ка криминалном понашању личности кривца, утврђивање врсте кривичне санкције, индивидуализирање утврђене врсте кривичне санкције, утврђивање садржине ресоцијализације личности кривца и утврђивање садржане постпеналне помоћи кривцу-осуђенику. Мотивација представља многообразни психолошки процес који подлеже етичко-правној оцени кривичног суда. Кривичноправна и криминолошка анализа криминалне мотивације представља изучавање психолошке структуре личности кривца и етичко-правно оцењивање његових психолошких понашања и делатности.⁶

Мотивација је интегрални психички процес стварања, развитка, одабирања, реализације мотива, који детерминише и усмерава криминалну делатност (кривичноправну радњу) кривца. Структуру мотивационог процеса чине следеће фазе: (1) актуализовање психичких компоненти (неопходност, стремљење, интереси и друго) које су настале под утицајем унутрашњих и спољашњих фактора; (2) свесно сазнавање или спознаја актуализованих психичких компоненти које представља стање потребе; (3) формирање представа о циљу (циљевима) и представа о начинима остваривања свесно постављеног циља, тј. циљева (оцена и избор начина,

⁵ Ђурић Б.А., *Op. cit.* str. 96.

⁶ *Ibid.*, str. 311.

места и времена реализације мотива и остваривања циља); (4) одабирање једне или више спознатих потреба (доминантни мотив), одабирање једне (најрационалније и најоптималније) од постојећих представа о циљу и одабирање једне (најрационалније и најоптималније) од постојећих представа о начину, месту и времену остваривања циља, доношење одлуке о извршењу кривичноправне радње, а све то кроз унутрашњи конфликт (тзв. борбу мотива) или без њега у складу са персоналним моралним особинама личности, њеним вредносним оријентацијама, емотивним стањем, темпераментом, способностима и искуством (жељење циља или жељење извршења кривичног дела); (5) хтење циља или хтење остварења одабране представе о циљу или хтење извршења кривичног дела (предузимање физичке делатности којима се реализује донета одлука, прогноза могућих резултата предузете радње, контрола, корекција и анализа предузетих делатности) чиме се формира мотив кривичног дела и завршава мотивациони процес.

Функције мотивационог процеса су: стварајућа, селективна, детерминирајућа, потврђујућа, регулирајућа, контролна. Типови криминалане мотивације су: (1) мотивација умишљајних кривичних дела; (2) мотивација кривичних дела из навике; (3) мотивација умишљајно-импулсивних кривичних дела; (4) мотивација нехатних кривичних дела. Тип криминалане мотивације одређује садржај мотивираности или детерминирајућу функцију мотива и мотивације. Криминална мотивација је увек деструктивна и реализује се предузимањем и извршењем кривичноправне радње, тј. нападом на кривичноправно заштићени објект.⁷

Намера је најјачи степен свесне и вољне активности која опредељена скупином мотива усмерава садржину, ток и начин остваривања кривичноправне радње; садржину, ток и начин остваривања узрочно-последичних веза између радње и последице кривичног дела; као и садржину, ток и начин остваривања противправне последице. Намера је у основи злочиначког плана и представља апсолутну подударност између представе о кривичном делу и објективно оствареног бића кривичног дела. Намерног кривца карактерише одлучност, упорност, безобзирност и бескрупулозност у извршењу кривичног дела. Између криминалног мотива и намере не постоји знак једнакости. Криминални мотив, као психолошко-вољно-нормативни елемент кривичне, сегментарно учествује у формирању намере заједно са другим њеним елементима.

Наше мишљење о мотиву код директног умишљаја је: (1) у основи директног умишљаја, налази се мотив и зато нема директног умишљаја без постојања мотива; (2) мотив код директног умишљаја води директно до последице којом се остварује циљ и задовољава побуда, тј. криминални мотив; (3) мотив одређује квалитет, правац и домен простирања директног умишљаја.

Наше мишљење о мотиву код евентуалног умишљаја: (1) евентуални умишљај не може постојати без мотива; (2) мотив код евентуалног умишљаја води индиректно до последице којом се остварује циљ предузете делатности (тј. задовољење криминалног мотива).

Разлика између мотива директног и евентуалног умишљаја је у јачини утицаја криминалног мотива на свест, вољу и представу о циљу предузете противправне радње. Док код директног умишљаја мотив покреће и усмерава човекову делатност ка постизању одређене последице којом се истовремено остварује циљ и задовољава мотив, код евентуалног умишљаја мотив покреће и усмерава човекову делатност према последици која није истовремено и циљ делатности. Снага мотива код евентуалног умишљаја је таквог интензитета да учинилац наставља

⁷ Ibid, str. 313-314.

предузету делатност пристајући на ону последицу која је настала, коју он неће и не жели и коју је сагледао као могући производ своје делатности. Тако код евентуалног умишљаја настаје или последица која није циљ предузете делатности или са настанком циљне последице настаје и она која је изван циља. Остварена последица која није циљ делатности толико је близу циља, да се са остварењем циља она није могла избећи. Мотив код евентуалног умишљаја посредно обухвата и компензира последицу кривичног дела, тј. последица преко које се остварује циљ и задовољава мотив мора бити проузрокована иако могу настати и последице које се не желе и неће. Дејство криминалног мотива код директног умишљаја је непосредно и у односу на радњу и у односу на последицу кривичног дела, док код евентуалног умишљаја мотив делује непосредно према радњи а посредно према последици кривичног дела. Умишљајно извршење кривичног дела постоји увек када учинилац своје мотиве свесно и вољно задовољава искључиво на инкриминисани начин. Кривац-учинилац је свестан да је његова делатност противправна, али он ту делатност хоће или пристаје на њу. Оваквим понашањем кривац-учинилац свесно и вољно изражава сопствени негативан став према важећем правном поретку, а тај негативан став представља основ за упућивање судског (етичко-правног) прекора.⁸

Кривица као психолошко-нормативна категорија представља како психолошки однос кривца-учиниоца према извршеном кривичном делу, тако и основ за упућивање судског, етичко-правног, прекора кривцу-учиниоцу. Наш законодавац као и већина иностраних законодаваца захтева да тај психолошко-нормативни однос буде утврђен у кривичном поступку. Суд мора у свакој конкретној кривичној ствари путем доказа утврдити садржај и степен кривице. Кривица мора бити доказана, јер без њеног постојања нема основа кривичноправне одговорности и кажњивости.

Мислимо да би суд требао да посматра целокупну личност окривљеног, кривца-учиниоца. Анализа структуре личности окривљеног представља важан елемент за утврђивање садржаја и степена кривице. Које домене личности окривљеног треба више посматрати одређује како биће извршеног кривичног дела, тако и квалитет и квантитет психичке енергије која је утрошена за извршење тог дела. На пример, имовински деликти су мотивисани, најчешће, користољубљем и извршавају се са намером прибављања противправне имовинске користи, док су деликти против живота и тела у већини случајева мотивисани мржњом, осветом, зломом, завишћу, безобзирношћу, безскрупулозношћу, подмуклошћу, бестијалношћу, терором и другим криминалним (антиморалним и антисоцијалним) мотивима који код рецидивиста могу представљати и стечене карактерне црте личности. Све чињенице садржане у доказним средствима суд цени по слободном уверењу и на основу њих стиче представу и формира уверење о садржини конкретног кривичног ствари. Истинитост једног извора сазнања, проверава се преко помоћних чињеница и информација које се добијају од других извора сазнања. Квалитет и квантитет садржине доказних средстава зависи од вредности доказа садржаних у њима. Дакле, за прецизно одређивање садржаја и степена кривице поред свести и воље неопходно је утврдити тачан мотив извршеног кривичног дела. Проналажењем мотива криминалног понашања сазнајемо психичке карактеристике конкретног кривца-учиниоца по којима се он разликује од других људи.⁹

У нашој теорији и судској пракси је опште прихваћен став да приликом утврђивања кривице суд није у обавези да утврђује и мотиве криминалног пона-

⁸ Ibid, str. 101-108.

⁹ Ibid, str. 138-142.

шања конкретне кривичне ствари. Слажемо се са мишљењем: „Овакав став нашег законодавца је погрешан, јер без сазнавања мотива није могуће објаснити узроке криминалног понашања и садржину психичког односа учиниоца према извршеном делу (нарочито је мотив значајан за настанак намере и умишљаја). Зато сматрамо исправним научно становиште да суд приликом утврђивања кривице у сваком конкретном случају мора процењивати како свест и вољу, тако и намеру, мотив и циљ криминалног понашања.“¹⁰

У непосредној вези са *принципом утврђивањем кривице је релативна презумпција невиности и принцип индивидуалне субјективне одговорности*. Идеја о нормативном регулисању претпоставке невиности јавља се као последице развоја и афирмације акузаторско-расправног кривичног поступка, укидање тортуре и преношења терета доказивања на тужиоца. На почетку кривичног поступка релативна презумпција окривљеникове невиности је извесна. Како се кривични поступак примиче крају, тј. изрицању осуђујуће пресуде, све више се извесност релативне презумпције невиности смањује а повећава се извесност материјализације принципа индивидуалне субјективне одговорности и принципа утврђености садржаја конкретне кривице. Принцип индивидуалне субјективне одговорности у материјалном кривичном праву представља средство за материјализацију принципа утврђености кривице у процесном кривичном праву. Ова два принципа се узајамно допуњују и узајамно материјализују. И управо утврђивање садржине мотива конкретне кривичне ствари представља *conditio sine qua non* за материјализацију принципа индивидуалне субјективне одговорности и принципа утврђивања кривице у тој кривичној ствари.

Садржај релативне презумпције невиности сачињавају следећи правни стандарди: (1) судије морају током поступка бити непристрасне и неопредељене, лишени предрасуда и предубеђења; (2) нико не може бити сматран кривим ако претходно није био правноснажно осуђен у складу са законом или фер спроведеном судском процедуром; (3) нико не сме бити стављен у положај да доказује своју невиност; (4) у случају сумње пресуда мора бити у корист оптуженог.¹¹

На другој страни, однос између *принципа презумпције кривице и принципа утврђивања кривице* је антагонистички. Мислимо да се *мотив и принцип презумпције кривице* узајамно искључују. У свим оним кривичним стварима када је садржај кривице опредељен садржином криминалних мотива не постоји могућност примене принципа презумпције кривице. Наведени принцип се може примењивати изузетно и рестриктивно у кривичном праву, а најбоље је у потпуности искључити могућност његове практичне примене. Такође, принцип презумпције кривице је у потпуности супротстављен принципу *легалитета* и принципу *право на правично суђење*.¹²

Принцип индивидуалне субјективне одговорности регулисан је на индентичан начин као и принцип утврђивања кривице у националном и међународном кривичном праву. У националној и међународној судској пракси не може постојати предумишљајна или умишљајна кривица уколико суд у процесу утврђивања садржине и врсте кривице конкретне кривичне ствари није утврдио садржину и врсту криминалних мотива у истој. За разлику од кривичних судова англосаксонског правног система, наши судови се не користе могућношћу да кроз судске преце-

¹⁰ Јовановић Љ., Мотив и виност, Зборник Правног факултета у Нишу, 1972, стр. 72.

¹¹ Нацрт резолуције бечког припремног колоквијума за XII Међународни конгрес кривичног права, *Revue internationale de droit penal*, бр. 3/1978, стр. 589.

¹² Ђурић Б.А., *Op. cit.* стр. 143-147.

денте, тј. пресуђене кривичне ствари утичу и на законодавна решења у кривично-правној области. С друге стране, утицај наше судске праксе на наше кривично законодавство је традиционално минимизиран. Мислимо да је допринос наше судске праксе, методом од појединачног ка општем, веома значајан за трајнија законодавна решења у области криминалних мотива и криминалне мотивације. Интердисциплинарном анализом и истраживањем елемената конкретних кривичних ствари и њихових криваца-учиниоца, њиховом систематизацијом и класификацијом по садржини криминалних мотива, и извођењем посебних и општих правила о процедуралном начину утврђивања криминалних мотива, омогућиће се креирање кривичноправне законске регулативе о криминалним мотивима и криминалној мотивацији. Систематизација наведених посебних и општих правила омогућила би доношење, евентуалног Закона о криминалној мотивацији. Такође, у циљу активирања домаћег прецедентног права неопходно је да наше кривично законодавство садржи тачне и изричите одредбе о обавези наших кривичних судова да активно учествују, кроз судску праксу, у креирању трајних законодавних решења о криминалним мотивима и криминалној мотивацији и да се у свим садржински сличним кривичним стварима придржавају ранијих правноснажних судских одлука којима су утврђивани и утврђени криминални мотиви.¹³

Управо кроз кривичносудски поступак долази до повезаности између *принципа индивидуалне субјективне одговорности* и *принципа утврђивања кривице*. Утврђивањем мотива као једног од круцијалних садржајних сегмената кривице у конкретној кривичној ствари суд постиже материјализацију принципа индивидуалне субјективне одговорности, право на правично суђење, принципа праведности и сразмерности између садржине кривице и изречене казне и других кривично-правних принципа чија материјализација представља *conditio sine qua non* за остварење и заштиту основних људских права и слобода учесника кривичног поступка.

Правни појам командне одговорности прописан је одредбом члана 28. Римског статута, под називом „Одговорност команданата и осталих војних заповедника“, прописано је: „Поред других основа кривичне одговорности прописаних одредбама овог Статута, надлежност Суда се протеже и на: Војне заповеднике или лица која делују у својству војног заповедника, која су одговорна за кривична дела из надлежности Суда, а која кривична дела су извршиле снаге под њиховом непосредном командом и контролом, и/или уколико су снаге под њиховом непосредном командом и контролом извршиле кривично дело услед његовог/њеног пропуштања да обавља одговарајућу контролу над тим снагама, када је: (1) тај војни заповедник или лице које делује у својству војног заповедника знало или је према околностима случаја морало да зна да су снаге извршиле или да су спремне да започну извршаваће таквог кривичног дела; или када (2) војни заповедник или одговорно лице које делује у својству војног заповедника, пропустило да предузме све неопходне и разумне мере у његовој моћи како би спречило извршење тих кривичних дела или је пропустило да предмет препусти органима овлашћеним за покретање истраге и вођења кривичног поступка. Када је реч о односу наредбодавац-извршилац, а који нису обухваћени одредбом става 1 овог члана, наредбодавац је одговоран за кривична дела из надлежности Суда које су извршила лица под његовом/њеном непосредном командом и контролом а до чијег извршења је дошло услед његовог пропуста у обављању команде и контроле над тим лицима и то, када је: (1) наредбодавац знао или је према околностима случаја морао знати да су лица под његовом командом извршила или се спремају да изврше кривично дело из надлежности

¹³ Ibid, str. 276.

Суда; (2) кривична активност је предузета под непосредном контролом и наредбом наредбодавца; и (3) војни заповедник је пропустио да предузме све неопходне и разумне мере у његовој/њеној моћи како би спречио или предупредио извршење кривичног дела или је пропустио да предмет препусти надлежним органима за спровођење истраге и вођење кривичног поступка.“

Посредну садржаност командне одговорности налазимо и у одредби члана 25. Римског статута, под називом „Индивидуална кривична одговорност“, којом прописано: „Суд је, у складу са овим Статутом, надлежан за вођење кривичног поступка искључиво против физичких лица. Лице које изврши кривично дело из надлежности Суда лично је одговорно и биће кажњено у складу са овим Статутом. У складу са овим Статутом, Суд може водити кривични поступак и казнити извршиоца кривичног дела само ако је исти кривично одговоран и уколико је кривично дело из надлежности Суда: (1) извршио лично или у саучесништву са другим лицима или посредством другог лица, без обзира да ли је то друго лице кривично одговорно; (2) наредио, наговорио или подстрекао на извршење кривичног дела, а које кривично дело потом буде учињено или покушано; (3) у циљу олакшања извршења кривичног дела, помаже, подстиче или на други начин допринесе његовом извршењу или покушају извршења, укључујући овде и стављање на располагање средстава за извршење кривичног дела; (4) на било који други начин допринесе извршењу или покушају извршења кривичног дела иза кога стоји група лица која делује са заједничким циљем. Такав допринос мора бити намеран и мора бити: (4-1) учињен са циљем омогућавања даљег вршења кривичне активности или даљег остваривања циља те групе, када активност и циљ те групе имају за последицу извршење кривичног дела из надлежности Суда, или (4-2) учињен са знањем о намерама групе да почини злочин; (5) у вези са кривичним делом геноцида, директно или јасно подстиче друге на извршење геноцида; (6) покуша кривично дело започињући радње које узрокују извршење тог кривичног дела, али га не доврши услед околности које наступе независно од његове намере. Међутим, лице које одустане од извршења кривичног дела или спречи наступање последице предузете радње кривичног дела, неће се, према одредбама овог Статута, казнити за покушај извршења кривичног дела, под условом да је од кривичног дела одустало у потпуности и да је одустанак био добровољан. Ниједна одредба овог Статута која се односи на индивидуалну кривичну одговорност не утиче на одговорност државе по међународном праву.“

Одредбе чл. 25. и 28. Рискотом статута су, према нашем мишљењу, у колизији.

Исто тако, кривичноправни појам командне одговорности садржан је у одредби члана 7. ст. 3. и 4. Статута Међународног суда за кривично гоњење лица одговорних за тешка кршења међународног хуманитарног права почињена на подручју бивше Југославије од 1991. године, прописано је: „Уколико је неко од дела наведених у члановима од 2 до 5 овог Статута починио подређени, његов надређени не може бити ослобођен кривичне одговорности ако је знао или је било разлога да зна да се подређени спрема починити таква дела или да их је већ починио, а он није предузео нужне и разумне мере да спречи таква дела или казни починиоце. Оптужена особа која је поступала према наређењу владе или надређеног не може бити ослобођена кривичне одговорности, али јој се то може узети у обзир као основ за ублажавање казне ако Међународни суд утврди да је то у интересу правде.“

Сагласни смо са професором Стојановићем који тврди да међународни правни акти који регулишу командну одговорност нису адекватно и професионално преведени са енглеског на српски језик, и да је то разлог отежане имплементације истих у српско кривично законодавство.¹⁴

¹⁴ Стојановић З., *Op. cit.* str. 101-105.

У теорији кривичног права се сматра да је за постојање командне одговорности потребно, кумулативно, испуњење следећих услова: (1) да је од стране појединца или јединице, који су потчињени одређеном војном старешини или некој политичкој личности у државној хијерархији, дошло до извршења неког злочина из надлежности међународног кривичног суда; (2) да су потчињени били под ефективном контролом претпостављеног (надређеног), односно да је претпостављени имао фактичку власт над потчињенима (војне јединице и друге наоружане снаге из састава милиције или добровољачке јединице); (3) да претпостављени старешина није наредио извршење кривичног дела и да није учествовао у његовом извршењу, као извршилац или саучесник; (4) да је претпостављени старешина знао или је према околностима случаја, могао да зна да потчињени спрема или да је извршио злочин; (5) да и поред тога није предузео све неопходне мере које су у његовој моћи да спречи вршење злочина или, уколико су они учињени да против учинилаца није иницирао покретање дисциплинског или кривичног поступка.¹⁵

Управо командна одговорност као форма нехата представља потврду и метеријализацију психолошко-нормативне концепције кривице у међународном кривичном праву. Међутим, тачна је и чињеница „... да је онај део командне одговорности где недостаје умишљај, односно где се тражи само несвесни нехат, неспојив са природом међународних кривичних дела у ужем смислу која су увек умишљајна као што је геноцид“.¹⁶ Додали бисмо овој тврдњи да се командна одговорност, како је сада нормирана, налази на граници између несвесног нехата и претпостављене кривице.

Међународна судска пракса у домену командне одговорности је разнолика и нејединствена. Два суђења пред Врховним судом Немачке у Лајпцигу због ратних злочина почињених од стране немачких снага током Првог светског рата, случај Dover Castle и случај Muller у којима је утврђена одговорност команданата зато што нису спречили или казнили злочине које су починили њихови подређени.¹⁷

Подсећамо на различито поступање судова у Нирнбершком и Токијском процесу приликом утврђивања садржаја командне одговорности и санкционисања исте. Други аргумент је издвојено професионално мишљење руског судије Нирнбершког судећег већа Никиченка које се посредно односи и на садржину и начин утврђивања кривице судом за кривичноправне радње појединих немачких нацистичких оптуженика.

Посебно је значајан случај Јамашита, врховног команданта јапанских снага на Филипинима током Другог светског рата под чијом су командом почињени злочини над цивилним становништвом. Иако се Јамашита бранио тиме да су јапанске снаге у том периоду биле дезинтегрисане и да је он био одвојен од јединица које су починиле те злочине, те да није имао сазнање о злочинима, он је осуђен од стране војне комисије САД на смртну казну, коју је потврдио и Врховни суд САД. Војна комисија је закључила да је Јамашита морао имати сазнање о овим злочинима, те да није предузео ништа да их спречи или да казни починиоце. Управо у овом случају створена је претпоставка сазнања, као један од облика командне одговор-

¹⁵ Игњатовић А., Кокољ М., и Ђурић Б.А., Међународно кривично право, Правни факултет за привреду и правосуђе, Нови Сад, 2009, стр. 61.

¹⁶ Стојановић З., *Op. cit.* str. 108.

¹⁷ Извештај са конференције “Командна одговорност у међународном и домаћем праву” одржане у првом делу у Београду и у другом делу у Загребу током 2003. године, Београд, 2003. (<http://www.fosserbia.org/>)

ности, који се примењује у ситуацији када је командант морао да зна да су злочини почињени или да ће бити почињени, а није предузео ништа да то спречи или казни почиоце. Мишљење је издвојио амерички судија Murphy који је истакао да је победник учинио све могуће да онемогући командовање Јамашите, његову контролу и комуникације, па га је онда оптужио да је учинио ратни злочин тиме што није ефективно контролисао своје трупе.¹⁸ Међу правницима постоји неслагање око садржине кривичне одговорности генерала Јамашите, а неки чак сматрају да овај судски случај представља легализовани линч и одмазду САД.¹⁹

Идентичан случају Јамашите је случај из рата у Вијетнаму од 16. маја 1968. године. Војници америчке дивизије масакрирали су стотине цивила, углавном старца, жена и деце. Командант дивизије, генерал-мајор Семјуел Костер и помоћник команданта дивизије генерал Џорџ Јанг, заједно са америчким официрима нижег чина оптужени су за ове злочине. Током поступка против Костера и Јанга оптужбе су повучене и они су кажњени административно (дисциплински). Командир чете, капетан Ернест Медина ослобођен је оптужбе, док је командир вода поручник Вилијам Кели осуђен на условну казна. Током поступка је утврђено да је јединицом која је извршила злочине командовао поручник Кели и да је он издао наређење да се врши покољ цивила, тако да је у односу на њега кривична одговорност била неспорна. На војном суду се поставило питање одговорности Келијевог првог претпостављеног капетана Медине, као и њиховог заједнички претпостављеног генерала Костера чија је дивизија била задужена за подручје у коме се налази село Сун Маи. Напослетку, поставило се питање одговорности генерала Вестморленда главно-командујућег официра снагама копнене војске у Вијетнаму. Сви они су према оптужници били одговорни по принципу командне одговорности. У односу на капетана Медину оптужба је сматрала да је пропустио као непосредно претпостављени старешина поручнику Келију да изда наређење о прекиду паљбе, одмах пошто је сазнао за убијање цивила и тиме пропустио да изврши своју дужност, тј. да спречи злочине својих потчињених. Капетан Медина је изнео одбрану да је он наредио прекид паљбе, чим је схватио да су се јединице отргле надзору. Основни приговор је да су се на Медину применили блажи критеријуми одговорности, него у случају Јамашите. Сматра се да се у односу на Медину могла применити командна одговорност са јачим аргументима и убедљивијим образложењем, јер је он - као командир чете био првопретпостављени старешина поручнику Келију - командиру вода, који је био у саставу његове чете и могао је да има непосредан увид у рад и све активности свог потчињеног, па и када је у питању конкретни догађај - злочин над цивилима. С обзиром на велики број жртава, те чињеницу да злочин није извршен изненада и брзо, намеће се закључак да је капетан Медина то могао да сазна да закључи, на основу неколико необичајених извештаја који су тога дана стигли у његов штаб, као и једне друге информације коју је имао о злочинима, који су се десили пре овога у засеоку Маи Лаи (марта 1968. године) да се неки злочини дешавају на терену - односно да су се десили. Војни истражни одбор који је спровео истрагу и испитивао да ли има довољно основа да се покрене судски поступак закључио је да је Костер пропустио да извести претпостављене о злочинима над цивилима, што је био дужан по прописима и да

¹⁸ Landrum B., *The Yamashita War Crimes Trial: Command Responsibility then and now*, *Military Law Review*, Vol. 149, 1995, pp. 293-294, 297.

¹⁹ Стојановић З., *Op. cit.* str. 101-102.

је пропустио да се увери да ли је спроведена одговарајућа истрага о случају у селу Сун Маи. Министар одбране САД је одбацио оптужбе против Вестморленда - главнокомандујућег америчке копнене војске у Вијетнаму, са образложењем да је он предузео све мере које се очекују од једног команданта таквог ранга, да би спречио покољ, и да није било икаквих наговештаја да је он знао за случај, до тренутка када је наредио истрагу. Наиме, и овде није примењен образац о командној одговорности како се поступило у случају генерала Јамашите, а да је тако учињено сигурно је да би и Вестморленд био одговоран.²⁰

Слажемо се са професором Стојановићем који тврди: „Управо због проблематичне правне природе командне одговорности, будућност Сталног Међународног кривичног суда и Међународног кривичног права кретаће се између два, антагонистичка, пола: или ће Међународно кривично право остати на нивоу неразвијеног међународног права које ће служити интересима развијених и моћних држава (САД, Русије, Кине), или ће Међународно кривично право постати кохерентан и развијен систем међународних правних норми који ће служити заштити основних људских права од најтежих међународних злочина.“²¹

Мислимо да се важеће међународне законске одредбе о командној одговорности морају језички прецизније дефинисати. Зато, предлажемо да члан 28. Римског статута гласи: *Поред других основа кривичне одговорности прописаних одредбама овог Статута, надлежност Суда се протеже и на: Војне заповеднике или лица која делују у својству војног заповедника, која су одговорна за кривична дела из надлежности Суда, а која кривична дела су извршила снаге под њиховом непосредном командом и контролом, и/или уколико су снаге под њиховом непосредном командом и контролом извршиле кривично дело услед његовог/њеног пропуштања да обавља одговарајућу контролу над тим снагама, када је: (1) тај војни заповедник или лице које делује у својству војног заповедника знало и пристало на извршење или започињање извршења таквог кривичног дела; или када (2) војни заповедник или одговорно лице које делује у својству војног заповедника, знало и намерно пропустило да предузме све неопходне и разумне мере у његовој моћи како би спречило извршење тих кривичних дела или је пропустило да предмет препусти органима овлашћеним за покретање истраге и вођења кривичног поступка. Када је реч о односу наредбодавац-извршилац, а који нису обухваћени одредбом става 1 овог члана, наредбодавац је одговоран за кривична дела из надлежности Суда које су извршила лица под његовом/њеном непосредном командом и контролом, а до чијег извршења је дошло услед његовог/њеног намерног пропуста у обављању команде и контроле над тим лицима и то, када је: (1) наредбодавац знао и пристао да су лица под његовом/њеном командом извршила или се спремају да изврше кривично дело из надлежности Суда; (2) кривична активност је предузета под непосредном контролом и наредбом наредбодавца; и (3) војни заповедник је намерно пропустио да предузме све неопходне и разумне мере у његовој/њеној моћи како би спречио или предупредио извршење кривичног дела или је намерно пропустио да предмет препусти надлежним органима за спровођење истраге и вођење кривичног поступка.*

²⁰ Ibid, str. 47.

²¹ Стојановић, З.: *Има ли међународно кривично право будућност?*, оригинални научни чланак саопштен на међунаордном научном скупу “Међународно кривично право и људске слободе”, одржан на Тари 14-18.05.2008. године у организацији Удружења за међународно кривично право; Зборник радова тематског међународног научног скупа – Међународно кривично право и људске слободе, стр. 9-20, издавачи – Удружење за међународно кривично право и INTERMEX, Београд, 2008. година.

Такође, предлагемо да члан 7. ст. 3. и 4. Статута Међународног суда за кривично гоњење лица одговорних за тешка кршења међународног хуманитарног права почињена на подручју бивше Југославије од 1991 гласи: *Уколико је неко од дела наведених у члановима од 2 до 5 овог Статута починио подређени, његов надређени не може бити ослобођен кривичне одговорности ако је знао или је било разлога да зна да се подређени спрема починити таква дела или да их је већ починио, а он није намерно предузео нужне и разумне мере да спречи таква дела или казни почиоце. Оптужена особа која је поступала према наређењу владе или надређеног не може бити ослобођена кривичне одговорности, али јој се то може узети у обзир као основ за ублажавање казне ако Међународни суд утврди да је то у интересу правде.*

Наведеним изменама била би отклоњена садржинска противуречност између чл. 25. и 28. Римског статута.

За нас остаје отворено питање - *Због чега држава Србија не пружа одговарајућу правну заштиту матичним држављанима оптуженим за извршење међународних кривичних дела пред иностраним сталним и повременим међународним судовима?* Мислимо да би на овај начин било доведено у питање нормативни кривичноправни појам и садржај командне одговорности.

Литература

1. Ђурић Б.А., Мотив у кривичном праву (монографија), Александар Б. Ђурић, Ниш, 2006.
2. Игњатовић А., Кокољ М., Ђурић Б.А., Међународно кривично право, Правни факултет за привреду и правосуђе, Нови Сад, 2009.
3. Извештај са конференције “Командна одговорност у међународном и домаћем праву” одржане у првом делу у Београду и у другом делу у Загребу током 2003. године (<http://www.fosserbia.org/>), Београд, 2003.
4. Јовановић Љ., Мотив и виност, Зборник Правног факултета у Нишу, 1972.
5. Landrum B., The Yamashita War Crimes Trial: Command Responsibility then and now, Military Law Review, Vol. 149, 1995, pp. 293-294, 297.
6. Нацрт резолуције бечког припремног колоквијума за XII Међународни конгрес кривичног права, Revue internationale de droit penal, br. 3/1978.
7. Одлука о обавезама државних органа Републике Србије у остваривању надлежности Републике Србије као следбеника Државне заједнице Србија и Црна Гора, Сл. гласник РС, бр. 48/2006.
8. Прљета Љ., Злочини против човечности и међународног права – нирнбершка пресуда и документи о геноциду, Београд, 1992.
9. Стојановић З., Међународно кривично право, шесто допуњено издање, Београд, 2008. година

- Коментар Кривичног законика Србије, Београд, 2006.

- Има ли међународно кривично право будућност?, оригинални научни чланак саопштен на међунаордном научном скупу “Међународно кривично право и људске слободе”, одржан на Тари 14-18.05.2008. године у организацији Удружења за међународно кривично право; Зборник радова тематског међународног научног скупа – Међународно кривично право и људске слободе, стр. 9-20, издавачи – Удружење за међународно кривично право и INTERMEX, Београд, 2008. година.

Др Христивоје Пејчић

Универзитет у Приштини, Пољопривредни факултет, Лешак¹

Наташа Ристановић

Хипотекарна банка, Бар, Црна Гора²

УГРОЖЕНА СЕЛА И ОПШТИНСКА ВЛАСТ

Апстракт

Поруке из овог саопштења се односе на однос општинских власти ("локалних самоуправа") према угроженим селима у времену њиховог општевидљивог, вишедимензионалног назадовања и смањивања. Рад је инспирисан како овом појавом тако и истраживачком праксом да се превише радна енергија улаже доказивање негативних тенденција у овим селима – иначе опште познатих – а да се мање разрађује начин управљања корисним променама у њима. Одатле се у овом раду трагало најпре за принципима деловања општинских власти према угроженим селима. Затим је сразмерно већи простор посвећен конкретним предлозима.

Кључне речи: село, депопулација, јавна политика.

ЈЕЛ Класификација: J18

VILLAGES IN EXTINCTION AND MUNICIPAL GOVERNMENT

Abstract

Messages in this article refer to the relationship between municipal authority ("local government") and villages in the time of their overall extinction. This work is also inspired by experience of investing too much energy illustrating the unpleasant reality of these villages, while fewer attempts have been made discovering the useful ways of managing the changes in these villages, which is given target here. Hence, this paper with its deductive approach initially sought for the principles of actions of the municipal authorities taken towards villages in extinction. Afterwards, significant space was given to the specific proposals.

Keywords: village, depopulation, public policy.

Увод

Пољопривредно становништво у Србији опада непрекидно од 1953. године [Радушки Нада (2006), с. 310]. Истовремено се постојано смањују ораничне површине [Богданов Марија (2008), с. 84]. У Србији у 86 одсто села опада број становника. У селима има око 50.000 напуштених и око 145.000 привремено ненастањених кућа. Наредних 15 до 20 година прети нестанак 1.200 села која би остала без становништва [www.mogucasrbija.rs/17.03.2013]. Сличан процес се одвија и у Ста-

¹ hristivojepejic@gmail.com

² natasari@/-com.me

рој Србији на подручју Македоније [Здружение на агроекономистите на Република Македонија (2004), с. 25]. А од цифара уверљивије је оно што очи у њима виде. На катастрофалне последице указивано је уопштено и пре више деценија [Војиновић, Д, (1987), с. 27–57]. Али како то није било довољно, одговорно је да се на насловљеној теми истрајава.

Тенденције и последице

Да би општинске власти се лакше суочиле са својом одговорношћу целисходно је да се само у најкраћем упознају са непрекинутим трендом пропадања села у појединим крајевима, који је уочљив на примеру појединих округа датих у наредној табели.

Табела 1. Број насеља са мање од 100 становника по окрузима

Окрузи	Број насеља	1948.	1953.	1961.	1971.	1981.	1991.	2002.	2011.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Град Београд	166	0	0	0	0	0	0	0	0
Мачвански округ	228	1	1	1	0	0	0	0	5
Колубарски округ	218	1	1	1	1	0	1	2	5
Подунавски округ	58	0	0	0	0	0	0	0	0
Браничевски округ	189	0	0	0	0	1	3	3	5
Шумадијски округ	174	1	1	1	2	3	4	6	10
Поморавски округ	191	2	1	1	2	6	7	9	13
Борски округ	90	0	0	0	0	0	0	1	3
Зајечарски округ	173	0	0	0	1	12	22	30	51
Златиборски округ	438	16	14	13	18	29	48	68	110
Моравички округ	206	4	4	4	4	3	6	10	24
Рашки округ	359	18	16	15	25	42	64	95	128
Расински округ	296	8	9	8	8	12	18	26	40
Нишавски округ	282	1	1	1	4	8	16	23	41
Топлички округ	267	3	4	5	26	55	88	115	147
Пиротски округ	214	2	2	3	11	31	66	92	127
Јабланички округ	336	6	6	7	12	28	47	67	115
Пчињски округ	363	9	9	10	14	46	77	119	163
Централна Србија	4248	72	69	70	128	276	467	666	987

Извор: Републички завод за статистику, Попис 2002, Упоредни преглед броја становника 1948-2002 (подаци по насељима), Београд, 2004; Попис становништва, домаћинства и станова у Републици Србији 2011, Први резултати, Билтен 540, Београд 2011.

Сеоске заједнице располажу одговарајућим пољопривредним и шумским земљиштем, доступне су им воде и корисне природне реткости. Несумњиво пражњење села, показано на горњем примеру, имаће бројне последице:

- неостваривање могуће производње у различитим пољопривредним делатностима,
- увећање будућих трошкова привођења запуштеног пољопривредног земљишта култури,
- пропадање и делимична неупотребљивост пољопривредних и шумских путева,

- увећавање будућих трошкова обнове запуштених пољопривредних и шумских путева који зарастају у дрвено растиње,
- „губљење адресе“ потенцијалних излетничких и туристичких одређишта сада познате изумирујућим члановима сеоских заједница на простора кога контролишу те заједнице,
- олакшано недозвољено кретање странаца у пограничним крајевима,
- олакшавање смањивања домаћег власништва у корист повећања страног због ниске цене земљишта купопродајама које ће бити дозвољене,
- пораст штета на рејим пољопривредним усевима због ширења дивљих животиња,
- недовољно коришћење шума због непознавања шумских парцела од стране наследника њихових власника,
- олакшавана крађа шумског дрвета која се већ шири,
- запостављање пословних и стамбених објеката који самим тим убрзано пропадају и постају неупотребљиви за становање и привређивање у пољопривреди, занатству и туризму итд.

За ову тему је сврсисходна посебна студија односно потребно је више простора који је овде ограничен с обзиром на намену текста. У сваком случају последице опадања сеоских заједница су тешке и дугорочне

Трагање за принципима

Устројство општинске власти. Ово је почетно питање у тражењу бољих одговора за постојећу друштвену праксу. На сваком нивоу власти је целисходније да управља једна сменљива политичка странка. Ортаклук од мноштво странака у власти је решење за поништавање понуда појединих политичких партија у пракси уочи избора и замагљивање адресе за успех и неуспех у управљању народним пословима. То се односи и на општинско вршење власти. Али пристајање на такво решење без принуде је у пракси сувише велика жртва за странке са мањом подршком на изборима па се рационалност са становишта општег добра по правилу жртвује.

Обједињавање знања и идеја. Општинске власти су у прошлости без сумње чинила нека предузимања која се тичу села. Али укупан резултат тога је ипак за огроман број села погубан. То значи да бројне одлуке на том нивоу нису биле целисходне. Локални политичари, добрим делом и они на вишим нивоима, самодовољни у својим знањима, нису чули јер нису хтели да чују глас народа нити боље обавештених од њих. А у скорије време постоји пракса установљавања саветника али многи случајеви избора тих лица су у великом и трагичном раскораку са појмовном садржином ове именице. Та пракса је крупна опомена.

Додуше, познати су и примери да општинске власти прихватају идеје, предлоге и решења која долазе са даљине од недовољних познавалаца стварности њихових села односно општина у целини. Одатле следи да је у политици обнове и развоја села и сеоске привреде целисходно да се укључе – поред других – знања, идеје и предлози које потичу са села и уопште од добрих познавалаца сеоских прилика. Корисне су дакле јавне расправе, саветовања, конкретна истраживања и испитивања ставова локалног јавног мњења уз помоћ савременим техничких средстава. Корисно је сазнавање потпунијих ограничења и могућности за свако село.

План за опстанак и правда за најбројније сеоске породице и сва села. Да ли општинске власти у оквиру својих надлежности имају средњорочни план у односу

на села односно сеоске заједнице за период који се поклапа са периодом њиховог владања („мандата“)? Да ли се прихвата каква-таква јавна одговорност за њихову будућност? Становници села имају право на наду у периоду функционисања конкретне општинске власти. Ако нема јавног плана и поступања усклађена с њим, нема ни наде али има безнађа, већ и онако довољно посејаног.

Пољопривредна политика на макроекономском нивоу пресудно утиче на стање у пољопривреди и на селу. Али и општинске власти имају извесних надлежности и могућности да утичу на сеоске заједнице и сеоску привреду. При чему боља будућност села и сеоскох породица може да се очекује од принципа подршке што већем броју тих породица. Помагање малобројних, најачих газдинстава да буду још богатија уз сиромашење и пропадање претежних газдинстава и породица не води стабилности, никавом добру, и то је опште познато без посебног доказивања.

За опстанак бројних села, односно сеоских заједница, битна је, поред сталог, праведнија просторна расподела непољопривредних делатности.

Непрекидно привлачење исељеника и потомака исељеника. Поједина села су се толико смањила да је теријско обнавање села засновано на преосталом становништву могуће само теоријски и то кроз дуги период. То је незвесност, скоро утопија. Биолошка обнова и привредно оживљавање је изгледније са ослоном на нечланове сеоских заједница који повремено битишу а неки постепено се и трајније насељавају у напуштаним селима. Тај процес заслужује подршку. Јер исељеници са својим пото-мцима чине по правилу убедљиву већину над преосталим становништвом угрожених села.

Ка конкретним поступањима

Подстицање сеоске привреде. Општине у пракси подстичу пољопривреду на свом простору средствима из сопствених извора, углавном уз задуживање пољопривредника. С обзиром да је пољопривреда основна делатност у пољопривредним крајевима, незаобилазно је питање подршке породичним газдинствима. Али према којој будућности се стреми ако та подршка иде само малој групи пољопривредника и њиховим породицама, малобројим најкрупнијим газдинствима? Целиходније је да свака пољопривредничка породица добије шансу за опстанак, напредак у пољопривредном привређивању. Том опредељењу одмаже заблуда да је само велики посед предодређен за „предузетништво и мали бизнис“ [Милановић, Р, (2006), с. 272]. Познато је наима да, на пример, за воћарску, повртарску и пчеларску делатност нису потребни већи поседи. Али рационално је да посед буде обједињен путем комасације. На дужи рок је корисније да општинска подстицајна политика буде у функцији опстанка што већег броја пољопривредничких породица, од концентрације производње, понуде пољопривредних роба и материјалног богатства у рукама малог броја капиталиста у области производње и прераде хране.

Општинске власти могу своја подстицајна средства на пример да усмере ка подршци пословног организовања породичних газдинстава кроз задруге, што је непревазиђена потреба и могућност унапређења привређивања тих газдинстава [Симоновић, З, (2005) с. 34–35]. Међутим, поједине општине током последњих деценија нису подстакле оснивање ниједне нове задруге. А које то нису отвориле неку врсту кафане у просторијама управа за културу у служби олакшавања пијанчења („алкохолисања“) младих?

Економски положај сеоског становништва не зависи само од пољопривреде него, у случају претежних породица, и од непољопривредних прихода односно од доступности непољопривредних радних места без иселјавања.

Локација услужних делатности је претежно условљена концентracијом корисника услуга односно становништва. То значи да им је место у градовима и ва-рошицама. Међутим, бројне непољопривредне делатности могу рационалније да се обављају на сеоским локацијама [Милица Вујчић и М. Ђорђевић (2002) с. 187]. Одатле је сврсисходно да општинске власти пружају подршку обезбеђењу новог и активирању постојећег запуштеног пословног простора на тим локацијама. Зависно од својих могућности, оне могу да поспешују равномернију непољопривредну запосеност помагањем у стварању инфраструктурних услова за те делатности, па и изградњом пословних објекта за уздавање под закуп или под другим условима, на сеоским или међусеоским локацијама које омогућавају дневно кретање радне снаге без посебних трошкова путовања до радног места и без иселјавања породица. Постоје бројне подцењене локације за непољопривредну делатност које омогућају прихватљиво полчасовно дневно кретање радне снаге без издатака односно без већих издатака.

Нису само путеви велика мора појединим селима. Тамо где су путеви прихва-тљиви у бројним случајевима је проблем путнички саобраћај. Субвенционисање нерентабилних линија у јавном путничком саобраћају помогло би да саобраћајна изолација појединих села не буде узрок њиховог постепеног нестајања.

Општинске власти су у многим случајевима дозволиле урушавање раније из-грађених „задружних домова“ који су у њиховом надлежношћу, док су истовремено издавале дозволе за изградњу новог пословног простора, обично у њиховим седиш-тима. Нису се сви такви објекти срушили, могуће је да део њих буде искоришћен. Могуће је да се оконча забрињавајућа немарност и непословност по овом основу.

Што се тиче јавних улагања, поједина села су годинама била у потпуности запостављена. Током четворогодишњег вршења власти одговорна општинска власт може да остави макар најскромнији траг јавног улагања и под-стицаја на улагање у сваком селу које је у њеној надлежности, па и без иницијативе сеоске заједнице, чије је јединство а негде чак и постојање разорено међустранич-ким подривањем. Скандалозно је да је општинска власт у неком селу током њене владавине буде апсолутно одсутна што се тиче јавних улагања док се друга из-дашно протежирају. У многим селима се годинама није видело постојање општин-ске власти и присуство државе у градитељском смислу.

Вредности природног окружења. Непољопривредна делатност може у од-ређеној мери да се заснива на туристичким вредностима села и њихових окружења нарочито оних која се налазе на привлачним пределима. Вредност природног окру-жења села може да буде постојана предност, употребљива за привлачење нечлано-ва сеоских заједница. Сеоске заједнице контролишу у оквиру својих атара значајан простор, око 85% територије Србије, широј јавности обично простор недовољно познатих могућности, поред осталог, и за одмор и рекреацију [DAES, (2008) с. 75]. Растућа здравствена просвећеност, растуће неповерење у градски начин људ-ског битисања и савременом техником олакшано општење у простору иду у прилог већем уважавању природних вредности у селима и њиховом окружењу. Само је питање умешности и одговорности општинских власти да то искористе, да искори-сте постојећа знања и умешност у привлачењу привремених посетилаца односно у коришћењу природних чинилаца за привређивање у области туризма.

Развој сеоског туризма, за кога време ради, омогућило би додатне приходе и самопоуздање обесхрабреном становништву запостављених, мање развијених

крајева. Ово је широка тема, али је макар могућа основна промена у виду обележавања приступа излетничким и туристичким одредиштима. Многе природне лепоте по сеоским атарима су тајна за радознале посетиоце јер у бројним случајевима још увек нема најосновније „сигнализације“, а за коју није потребно нарочито улагање.

Обнова саборности. Постоје различити могући поводи за оживљавање саборности у сеоским заједницама по принципу повезивања чланова и нечланова тих заједница. Они овде неће бити посебно разрађивани. Но, разуме се да има важнијих повода од уприличавања догађаја од стране туристичких организација у славу појединих предјела, јела и алкохолних пића. На пример, банице, киселог купуса, појединих чорби и кобасица, сланине, пихтије или пива, вина, ракије односно пијанчења.

У времену растуће отуђености, разједињености, учмалости и дезорганизиције периодична народна саборност у селима је најбољи одговор. А она има далеко шири значај. Јавни догађаји могу да буду подстакнути и са нивоа општинских власти укључујући и окупљања исељеника и њихових потомака на стаништима предака, која су не ретко на бољим пределима од оних где су се сеоски исељеници населили. То је корисна прилика за исељеничке породице да окусе мирис завичаја, открију вредности у њену, психичкофизички се одморе на простору где су њихови преци вековима црпели животну снагу.

Сеоска заједница у информатичком друштву. Средином прошлог века власт је нашла за сходним да организује по селима течајеве кувања и шивења и других корисних вештина. После пола века десиле су се револуционарне техничке промене. Информатичка ера је донела несагледиве могућности за проширивање постојећег знања и стицање нових вештина. Али рачунарска писменост одраслих је сада мања брига општинских власти од својевремене бриге за унапређење умећа кувања и шивења. Та новокорисна писменост је приватна ствар појединца. Међутим, основна рачунарска писменост пољопривредника је од несумњивог значаја и она треба да има јавну подршку власти.

Промене које су се десиле у сфери јавног обавештавања последњих деценија се односе на гашење појединих штампаних гласила, појаву електронских новина, приватно власништво над јавним гласилима, протежирање комерцијалних садржаја и иностраних програма, појачану страну пропаганду, централизовање уређивачке политике итд. Такозване друштвене мреже, поред осталог, обухватају и неке сеоске заједнице. Од њих има како користи тако и штете. Дешавања на њима су спорадична, условљена су донекле случајним околностима. Међутим, нецелисходно је да присуство сеоских заједница у јавном обавештавању буде препуштено случају. Електронске новине макар и на једној интернет-страници су нова могућност за повезивање сеоских заједница са њиховом исељеничком већином и другим повременим посетиоцима села. А оне су доступније од штампаних гласила, што је битно у овом случају када су њихови корисници просторно расути. Широ обавештеност и зближавање са завичајем може да допринесе оживљавању сеоске заједнице на дужи рок. Одговорна општинска власт би била могла да подржи електронске новине бар на једној интернет-страници за поједина села или групе суседних села. Без подстицања повезивања чланова и гравитирајућих нечланова сеоских заједница, корисне промене биће спорије или незнатне.

Подстицање обнове становништва. Без обнове становништва ми смо само део једног ишчезавајућег народа. Породица је видљиво угрожена. Смањивање становништва, што значи радне снаге и потрошача, не доприноси процвату економије. Огромне запуштене, зарасле у трње ораничне површине показују последице смањивања пољопривредне радне снаге. За општинску власт број новооснованих

породица и нових становника би требало да буде итекако важна чињеница. Битка за породицу је ових година у Србији је једна од најважнијих битака.

И са општинског нивоа може колико-толико да се подстиче заснивање нових породица. Јагодински пример је охрабрујући. Општинска власт макар може да подстакне оснивање радње („агенције“) за брачно посредовање и да субвенциониса њен рад по учинку у броју закључених бракова путем њеног посредовања. Пошто игранке, шетње, мобе и други јавни догађаји и окупљана, изузев „кафанисања“, углавном више не постоје, могућности за непосредно успостављање ширих познстава младих су сужена. Та помоћ је по свему битнија од субвенције са склопљени брак. Општина такође може, на пример, пропагандно да буде и суорганизатор колективног венчања једном годишње итд. Подстицајно би деловало и протежирање младих супружника у запошљавању.

Закључак

Опстанак извесних села је угрожен нецелисходним одлукама и нечињењем на различитим нивоима. Последице су крупне и дугорочне. У трагању за политиком опстанка и развоја тих села, поред осталог, сврсисходно је сужавање субјеката и одговорности у јавној политици према тим селима и обједињавања знања и идеја, укључујући и изворни народни допринос у овом случају. Целисходно је планирање корисних промена бар на средњи рок у коме има правичности за сеоске породице и заједнице без дискриминације, као и постојана усмереност на привлачење дела исељеника и њихових потомака. То значи правду у стварању бољих инфраструктурних услова, подршку у пољопривреди која обухвата најшири слој породичних газдинстава а не само најмоћнија. Боља будућност сеоских заједница чији је опстанак угрожен је и у непољопривредним делатностима, посебно у оним које су засноване на природним вредностима у окружењу. У значајне подстицаје може да се уброји охрабривање брачне будућности младих на селу, оживљавање народне саборности, уз укључивање исељеничке већине и ширење рачунарске писмености ма селу.

Литература

1. Bogdanov, Marija (2008), *Small Rural Households in Serbia and Rural Non-farm Economy*, DAES, Belgrade – Zemun.
2. Војиновић, Д, (1987), *Опстанак српског народа*, Нова 30, Београд.
3. DAES (2008), *Agriculture in Western Balkans and EU integration*, zbirka, Ljubljana.
4. Економски факултет, (2002), *Регионални и демографски токови балканских земаља*, Ниш.
5. Милановић, Р, (2006), „*Аграрно и рурално предузетништво у агробизнису Србије и европским интеграцијама*“, Економика пољопривреде, 2, Београд .
6. Радушки, Нада (2006), „*Основне тенденције и проблеми у демографском развоју пољопривредног становништва*“, Економика пољопривреде, 2, Београд.
7. Симоновић, З, (2005), „*Земљорадничка задруга у условима транзиције*“, Економика, 4.
8. Здружение на агроекономистите на Република Македонија (2004), *Одржливиот развој на агрокомплексот – придонес на европска интеграција*, зборник, Скопље.

Др Боривоје Б. Прокоповић
Др Бранислав Вукасовић
Мр Каролина С. Прокоповић.
Нишка пословна школа СС, Ниш

МЕНАѢЕРСКИ АСПЕКТ ЛИКВИДНОСТИ И СОЛВЕНТНОСТИ

Апстракт

Проблеми са којима се данас суочава српска привреда захтевају читав низ хитних акција и мера које подразумевају и нову економску филозофију нашег развоја и нова научна истраживања о којима до сада и није довољно писано, а од интереса су за предузеће и његову успешност.

Нови модели предузећа траже и нове приступе управљања пословањем предузећа, односно његовом ликвидношћу и солвентношћу, о чему у овом раду и расправљамо.

Кључне речи: *Менаџмент, управљање, ликвидност, солвентност, рентабилност, тржиште...*

MANAGERIAL ASPECT OF LIQUIDITY AND SOLVENCY

Abstract

Serbian commerce is nowadays facing problems which require a number of urgent actions and provisions which also imply new economic philosophy of our development. It also implies new scientific research which hasn't been written about up until now, and which is very important for businesses and their success.

New business models require new approach to business management, in other words its liquidity and solvency, which is the topic of this paper.

Key words: *Management, managing, liquidity, solvency, profitability, market...*

Уводна разматрања

Сваки стручан покушај расправе о неком проблему примењене економије предузећа (па и у транзицији), пожељан је, посебно када су у питању ликвидност¹ и солвентност. Највећи број предузећа данас налази се у тешкоћама одржавања континуитета производње, пласмана производа и услуга, измиривања обавеза према добављачима и другим партнерима, кредиторима, држави, исплати зарада и сл. Данас, у изузетно отежаним условима привређивања (финансијска криза), предузећа остварују своју економску активност у амбијенту неликвидности и инсолвентности.

Привредни амбијент наших предузећа данас, осим отежаних услова пословања изазваних финансијском кризом, карактерише и системски недовољно уређен привредни систем, недовршена организациона, власничка трансформација и сл.

Много је последица, међу којима наводимо:

¹ Реч ликвидност потиче од латинске речи *liquidus* и значи текући – који тече.

- * присутна нерентабилност и превелики губици предузећа и привреде,
- * недовољно коришћење расположивих капацитета, пораст трошкова пословања, пад производње и смањење продаје производа/услуга.
- * велики ликвидност и недостатак обртних средстава.

Како је реч о познатим проблемима, са којима се српска привреда суочавала и раније, њихово потенцирање у овом тренутку има посебну важност. Наиме, наша привреда никако да направи озбиљнији заокрет у пословању и већ доста дуго времена бори се са инфлацијом и другим неповољним резултатима. Започети процес транзиције привредног система и економских учесника у њему ка тржишној економији споро тече и још увек му се не види крај. Значи, још увек није направљен темељнији заокрет у усвајању нових погледа менаџмента за управљање тржишно оријентисаним предузећима. Има се утисак да он још увек недовољно обраћа пажњу на неке значајне постулате у пословању и раду фирме. Наиме, не води довољно рачуна:

- * између ризика добитка и користи добитка, због чега се, уместо управљања ризицима, већа пажња посвећује резултатима и
- * о одржавању константне ликвидности и сл.

Наравно, реализација жељеног у пословању и раду предузећа претпоставља поштовање одговарајућих критерија и мерила за исказивање и оцењивање стварног дешавања у његовом пословању. Критерији и мерила би требало у свему да су примерени тржишним стандардима развијених земаља.

У контексту ових назнака и констатација, чини се сасвим разложним, усмерити расправу проблема ликвидности предузећа у транзицији код нас, барем, из угла следећих аспеката:

- * појма, значаја и мерења ликвидности и солвентност;
- * утицаја ризика на ликвидност и солвентност у пословању и раду предузећа, те
- * нивоа утицаја средине на горње принципе у пословању и раду фирме.

Показатељ - индикатор ликвидности

Поштовање законитости тржишног у понашању предузећа проверава се и утврђује нивоом продубљене и ојачане сарадње са пословним партнерима, што је темељни разлог за тврдњу да је тржиште основ просперитетног или рђавог у пословној оријентацији предузећа, а ликвидност основ финансијско – пословног партнерства.²

За ликвидност се у економској литератури каже да је показатељ и резултанта укупног финансијског дешавања у пословању и раду сваког предузећа. Наиме, преко ње се преламају сви облици трансформације имовине предузећа: како интерни, тако и екстерни односи у финансирању.

Како је ликвидност у уској вези са рентабилношћу (зарађивачком снагом) предузећа не значи да, уколико предузеће тренутно послује нерентабилно, оно мора престати са пословањем. Свакако да га, ако није способно да извршава (плаћа) своје обавезе у дужем периоду времена, може задесити нестанак са тржишта. Овде само истичемо како је неопходно знати да ликвидност показује финансијско-еко-

² Др С. Дохчевић и др Ђ. Малешевић; Систем анализе пословања и информисање у предузећу, Савремена администрација, Београд, 1989. године, стр. 528.

номско стање предузећа у сваком тренутку његовог пословања и рада, а да је рентабилност слика његовог функционисања на дужи рок – у трајању.³

Ликвидност предузећа требало би посматрати као несметано одвијање свих процеса у пословању и раду предузећа:⁴ материјалних, робних, финансијских и других, и то складно, односно без прекида (проток укупне имовине предузећа у основи је посматрања појма ликвидности. Дабоме, да смо овде исказали искључиво економски аспект гледања на циклусе тока вредности обртне имовине; уз разумљиву претпоставку о њиховој усклађености. Но, при одвијању наведених циклуса трансформације обртне имовине долази до мање, односно веће њене имобилизације, дела (нпр. залихе, или потраживања) или у целини, и то на краћи или дужи рок.

У економској литератури постоји више праваца у којима се размишља о ликвидности. Када је у питању ликвидност средстава, мисли се на способност имовине у свим облицима (материјални и прелазни) да се трансформише у новац, односно способност текуће активе да се трансформише у готовину.⁵ У најширем смислу посматрана ликвидност средстава подразумева несметану њихову трансформацију (свих облика), у свим циклусима појављивања и уз измиривање (плаћање) свих доспелих обавеза.⁶

Могли бисмо са сигурношћу рећи да је овај аспект посматрања ликвидности глобалан и да је трансформисање текуће активе у готовину, односно појединих делова обртне имовине у новчани облик, много шири облик ликвидности од оног који се посматра као могућност измиривања (плаћања) текућих обавеза, па се врши разликовање при исказивању ликвидности и ситуација исказаних тим показатељима.

Код гледишта која се баве предузећем као субјектом способним да ликвидном имовином у целини одговара доспелим обавезама о року доспећа, жели се дати одговор на питање способности предузећа да измирује своје текуће обавезе. Ова ликвидност показује да ли предузеће има активних средстава за подмирење свих својих обавеза у току пословања и рада, или му она недостају, којим односом се на најбољи могући начин вреднује успешност пословања и рада предузећа.⁷

У случају напред изнетог посматрања метода исказивања - мерења и анализе ликвидности полази се од критеријума безусловног измиривања (плаћања) доспелих краткорочних обавеза, а ради краткорочне финансијске равнотеже.⁸

Према изнетом посматрању за критеријум исказивања и мерења ликвидности узимале би се величине, како следи:⁹

* ликвидност обртне имовине, односно обртних средстава,

* доспелост краткорочних обавеза и

* усклађеност ликвидне имовине и доспелих краткорочних обавеза.

³ Др Ј. Ранковић; Финансијско мишљење и ликвидност предузећа, Економски факултет, Београд, 1989. стр. 374.

⁴ Група аутора; Оцена бонитета предузећа, Привредни преглед, Београд, 1991. стр. 73. до 78.

⁵ Block and Hirt, Foundations of financial management, Richard D. Irwin, inc, 1978. стр. 312.

⁶ др Р. Тепшић, Компаративни приказ рачуноводствених решења у политици краткорочне и дугорочне ликвидности, часопис Књиговодство бр. 1/78.

⁷ Shannon P. Prat, Вредновање пословања, превод, CORK - Energoinvest, Сарајево, 1991. стр.53.

⁸ Видети о овоме: Проф. др Боровоје Б. Прокоповић; Финансијски менаџмент (3. издање), Проинком, Београд, 2007. стр. 36.

⁹ Проф. др Јован Родић и проф. др Милован Филиповић; Пословне финансије, Asimex, Београд, 2006. стр. 60.

За индикаторе, односно показатеље ликвидности најчешће се полази од општег односа ликвидне имовине предузећа према доспелим краткорочним обавезама. Но, односи добијени параметрима, односно показатељима ликвидности, као општи показатељ ликвидности морају се декомпоновати према ликвидности имовине с обзиром на брзину трансформације у готов новац, а у складу са роком доспећа краткорочних обавеза.

Ликвидна имовина (обртна средства), посматрана по деловима, са различитим је коефицијентом обрта и временом трајања обрта у процесу пословања и рада предузећа. Следбено томе, практикују се и мерила за исказивање ликвидности, уз поштовање хоризонталних правила билансирања у успостављању кореспондентних финансијских односа обртних средстава (према брзини трансформације у готовину) и краткорочних обавеза - извора финансирања (према року доспећа за плаћање).¹⁰

Економска литература и модерна привредна пракса препоручују два основна показатеља - индикатора ликвидности:¹¹

Брзи однос или *acid test*, представља однос готовине и готовинских еквивалентних увећаних за приспеле наплате према текућим дуговањима. Овај однос искључује материјална средства у виду залиха, јер се оне спорије, односно повремено могу претворити у готов новац за исплату доспелих дуговања. Стандард који важи за овај однос је 1:1, одакле се и испитују могућа одступања и њихови узроци изнад 1 и испод 1, као и настале последице по саму ликвидност.

За овај вид ликвидности употребљава и израз ефективна ликвидност, коју исказујемо показатељем познатим у литератури као “*Acid test ratio*” и “*Quick ratio*”, а који показује однос, како следи:

$$\frac{\text{готовина} + \text{краткорочни пласмани} + \text{краткорочна потраживања}}{\text{краткорочне обавезе}}$$

За потребе анализе пословања и рада предузећа, следбено усклађености времена претварања вредности средстава робног облика у вредности новчаног облика и измирења обавеза, овако дати однос декомпонује се у показатеље (индикаторе) за прецизније исказивање коефицијента ефективне ликвидности. На тај начин дати однос, следбено времену притицања ликвидних средстава и измирења обавеза, исказује:¹²

показатељ - индикатор тренутне ликвидности, односно ефективну ликвидност у датом тренутку (практично одређеног дана), када је реч о односу готовине у благајни и на депо рачунима по виђењу увећане вредносним папирима који се истог дана могу уновчити или индосирањем пренети повериоцу према доспелим обавезама за плаћање. Овај показатељ ефективне ликвидности, односно тренутне ликвидности може се исказати само на основу рачуноводствених података. То због тога што су вредносни папири (по данима уновчења) и краткорочне обавезе (по данима доспећа за плаћање) најбоље исказани у рачуноводственој евиденцији.

показатељ – индикатор убрзане ликвидности који у бројиоцу добија и податак о краткорочним потраживањима. Овај показатељ - индикатор ефективне лик-

¹⁰ Г. аутора; Ибид.

¹¹ Костадин Пушара; Међународне финансије – Финансијски менаџмент (2. издање), Верзалпрес, Београд, 2001. године, стр. 202. до 208.
С. Миловановић и М. Царић; Финансијски менаџмент, Привредна академија, Нови Сад, 2006. године.

¹² Ing. R. Braut, редактор др Р. Тепшић, Ибид, стр. 278 и 279.

видности инсистира на усклађеност притицања ефективних средстава и доспећа обавеза за плаћање на период од годину дана и исказује се односом готовине у благајни и на депо рачунима по виђењу, те ороченим депозитима до годину дана увећаних вредносним папирима и краткорочним потраживањима наплативим до године дана, а према краткорочним обавезама чији је рок доспећа за плаћање до године дана.

Уколико предузеће не располаже сезонским залихама, а показатељ - индикатор убрзане ликвидности одговара стандарду финансирања 1:1 (acid test), тада оно остварује краткорочну финансијску равнотежу – ликвидност, што се повезује и са постојећим успостављањем дугорочне финансијске равнотеже, тако да, кад је коефицијент овог показатеља - индикатора изнад 1, краткорочна финансијска равнотежа је умерена ка средствима, а дугорочна ка изворима. Иначе, присутност сезонских залиха помера краткорочну равнотежу ка обавезама, те кад је овај коефицијент испод 1, сезонске залихе финансирају се из краткорочних извора.¹³

Показатељ - индикатор убрзане ликвидности показује повезаност финансијског правила “acid test”-а са златним билансним правилом у ширем смислу, те висина коефицијента у изразу 1 и изнад 1 показује да је предузеће поштвало усклађеност тих односа. То, међутим не значи да ће се и у будуће остваривати дата ликвидност, због чега је треба стално проверавати, за коју сврху се препоручује показатељ - индикатор будуће ликвидности који је по садржају исти са показатељем убрзане ликвидности.

Иначе, коефицијент овог индикатора треба да је увек нешто већи од 1, што је и разумљиво због присутности: ризика уновчења вредносних папира, односно њиховог уновчења испод нормалне вредности због есконта; али и ризика наплате краткорочних потраживања испод номиналне вредности због искоришћења одобреног каса-сконта.

За овај показатељ је важно да буде одређен у мери коефицијента изнад 1, да би се могло констатовати да предузеће остварује будућу ликвидност. Из тих разлога користи се мера стандарда коефицијента будуће ликвидности као показатељ - индикатор оптималне ликвидности,¹⁴ који се исказује односом, како следи:

100

*100 – проценат ризика уновчења вредносних папира и
наплате краткорочних потраживања*

Требало би рећи да је мерење и исказивање будуће ликвидности предузећа коришћењем ова два показатеља лимитирано на краћи рок, јер је коефицијент оптималне ликвидности поуздан само за краћи временски период: новоприбављени вредносни папири не доспевају за уновчење; нова потраживања не доспевају за наплату; нове обавезе не доспевају за плаћање; и нема прилива готовине задужењем.

Показатељ – индикатор текуће - опште ликвидности исказује се односом текућих средстава и текућих обавеза. Користе је и банкарски и трговци. Економска литература овај однос исказивања текуће - опште ликвидности (потенцијалне - перспективне ликвидности), третира називима: “current ratio”, “bankers ratio”, “ко-

¹³ Г. аутора; Ибид.

¹⁴ ing R. Braut, редактор др Р. Тепшић, Ибид, стр. 155.

ефицијент курентности”.¹⁵ За њега се користи стандард 2:1, односно односи текућа - циркулирајућа актива и текућа пасива - краткорочне обавезе:

Обртна средства (циркулирајућа актива)

Краткорочне обавезе

Овај показатељ - индикатор није увек сигуран, јер се ослања на претпоставку да половину обртних средстава чине трајна обртна средства, која су међутим, по правилу, изнад или испод половине истих.

Велики број различитих облика средстава у различитим роковима и велики број извора средстава расположивих у различитим роковима у пракси, упућује на могућност постојања:

* прекомерне – претеране ликвидности, коју треба избегавати (у супротности је са рентабилношћу и економичношћу); и оптималне ликвидности, као претпоставке рационалног управљања финансијама предузећа; те

* привремене неликвидности, коју је могуће отклонити предузимањем краткорочних мера предузећа; и трајне неликвидности, као стања које предузеће није способно трајно да поправи (складна циркулација средстава са доспелим исплатама обавеза) и када подлеже стечају.

Показатељ – индикатор солвентности

Солвеност¹⁶ као појам употребљава се у смислу платежне способности предузећа, која постоји онда када оно располаже довољним новчаним средствима и новчаним еквивалентима плаћања за измиривање (плаћање) доспелих краткорочних обавеза у целини и у континуитету.¹⁷

Солвентност подразумева могућност предузећа да се одупре и преброди кризну ситуацију, а да, при томе, не буде угрожена сигурност поверилаца, а тиме и муком стечено поверење. Неретко назива се и рацио финансијске независности, рацио сигурности и рацио задужености¹⁸. Изједначеност или нормала солвентности односи се на утврђивање и очување односа сопственог (гарантног) и позајмљеног капитала, који се изражава односом 1:1, или рациом 1, чиме се обезбеђује сигурност поверилаца.

Солвентност у ужем смислу - везан за новчане токове – поистовећује се са тренутном ликвидности предузећа, због чега се каже да нема неке битније разлике између солвентности и тренутне ликвидности. Солвентност се исказује показатељима:

¹⁵ Проф. др Јован Ранковић; Управљање финансијама предузећа, Завод за савремену организацију пословања, Београд, 1999. и Финансирања и финансијска анализа предузећа (2. део), ЕФ, Бгд, 1971.

¹⁶ Солвентност потиче од латинске речи *solvere*, што значи расчистити, намирити, платити; или *solvens*, што значи платежност - способност плаћања.

¹⁷ Проф. др Боривоје Б. Прокоповић; Ибид, стр. 109.

¹⁸ Ибид.

$$\frac{\text{Укупне обавезе}}{\text{Збир биланса (А + П)}} \quad \text{и} \quad \frac{\text{Дугорочне обавезе}}{\text{Перманентни капитал}}$$

Дати показатељи - индикатори допуњују радио сигурности, а третирају се као рача задужености у процентима. На основу презентованих показатеља солвентности, предузеће може бити: а) претерано солвентно, када располаже са приливом новчаних средстава којима измирује доспеле обавезе плаћања, али и вишком новчаних средстава изнад нивоа сигурносне резерве солвентности б) оптимално солвентно, слично претераној солвентности у погледу расположивости новчаним средствима за измирење доспелих обавеза, с тим што је “вишак” новчаних средстава на нивоу потребне новчане резерве. и в) критично солвентно, стање предузећа када из прилива новчаних средстава може да плати доспеле обавезе у целости, али нема новчане резерве; односно инсолвентно са застојима у плаћању, који фирму води у санацију и ликвидацију.

Ликвидна резерва и управљање ликвидности и солвентности

При разматрању и исказивању ликвидности и солвентности у овом раду имала се у виду ликвидна резерва предузећа, којом се у датом тренутку измирују доспеле краткорочне обавезе, па испада да је, сасвим природна статистичност показатеља ликвидности преовладавајућа појава у исказивању и управљању резултатима предузећа.

Модеран прилаз управљању ликвидности предузећа данас поклања већу пажњу динамичким односима прилива и одлива новчаних средстава, тзв. сталним плаћањем доспелих краткорочних обавеза.¹⁹ Ради се, у ствари, о афирмисању финансијског размишљања о вредностима прилива и одлива усмерених на испитивање и предвиђање локације притицања и одлива средстава, с намером да се обезбеде ликвидност и солвентност, као претпоставке финансијског стања предузећа.²⁰

По овоме ликвидност се исказује, не само у датом тренутку, већ у временском размаку - ка будућем могућем њеном остваривању. Иначе, сам прилив готовине значајан је, јер омогућује: несметану набавку, трансакције у виду: исплата дивиденди и зарада радницима, пореза, камата и доспелих отплата.

Обезбеђење потребног нивоа ликвидности спроводи се управљањем делом обртних средстава оствареним у кружном току обртног капитала (види шему:²¹)

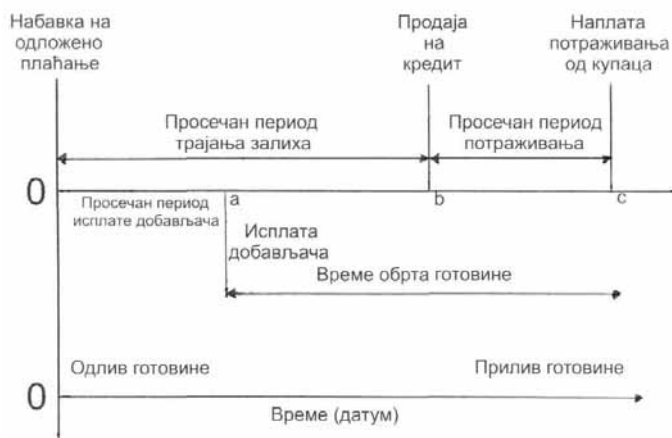
¹⁹ Г. аутора; Ибид, стр. 79. до 84.

²⁰ Др Ј. Ранковић; Ибид, стр. 378.

²¹ J. M. Gollins, Cash flow and Liquidity Management, Emst and Young, издање Будимпешта 1997. стр. 64.



За одлучивање о кружном кретању готовине и осталих обртних средстава користи се “модел временског правца кружног кретања готовине.”²²



Кретање почиње од “0” кредитним набавкама, а у времену “а” предузеће извршава своје обавезе готовинским исплатама. У периоду исплате предузеће не може употребити готовину, а у времену “б” одвија се кредитна продаја. Истовремено, готовина више није у залихама већ у потраживањима која треба наплатити. На крају, у времену “ц” врши се наплата потраживања од купаца, када се готов новац враћа у предузеће као прилив готовине и тиме затвара кружни ток. Најзад, може се закључити да у периоду од “а” до “ц” предузеће не располаже готовином, што је веома битно са аспекта могућности сагледавања потреба за готовином.

Овај модел користи следеће показатеље - индикаторе ликвидности:

$$a) \text{ Просечно време исплате добављача} = \frac{(PVR + \text{добављачи}) \times 365}{\text{годишња набавка} + \text{зарада}}$$

Показатељем – индикатором третира се време од “0-а”.

$$b) \text{ Брзина обрта залиха} = \frac{\text{Продаја}}{\text{Залихе}}, \text{ у времену од “0-б”},$$

²² Ибид, стр. 66.

$$в) \text{ Просечно време потраживања} = \frac{\text{Потраживање} \times 365}{\text{Продаја}}, \text{ У времену од "б-ц"},$$

Модел недвосмислено потенцира значај временског прилива и одлива новчаних средстава и њихово усклађивање под утицајем обрта вредности материјалних, прелазних и готовинских облика. Сасвим природно, за изналагање горњих параметара – индикатора потребно је користи биланс новчаних токова средстава, односно капитала.

Закључна разматрања

Углед у јавности предузећа, посебно у пословном свету, од великог је значаја за његов успех у пословању и раду. Презентација предузећа многим извештајима о пословању и раду изузетно је битна за његов углед у јавности. То због тога што, по природи садржаја, сви ти извештаји имају карактер јавних докумената подложних критичком преиспитивању. Дакле, велика је одговорност на менаџменту предузећа да, при управљању финансијама, води финансијску политику у свему ослоњену на одређене принципе и правила.

Следбено напред реченом, основ квалитетног управљања свим активностима финансирања предузећа, па и ликвидности и солвентности, требало би тражити у:

- * схватању да исказивање ликвидности и солвентности, којима се могу анализом утврдити узроци и ризици који је нарушавају, значајно утиче на могуће последице.
- * динамичком прихватању начела ликвидности и солвентности, уз уважавање традиционалног приступа управљања финансијама предузећа.
- * променама понашања предузећа, бригом о ефикасности пословања и рада у целини, посебно када је реч о финансирању залиха, наплати потраживања, структури извора финансирања (у корист сопствених), равнотежи прилива и одлива новчаних токова.
- * неговању функције управљања финансијама солвентношћу у најширем смислу речи.
- * строгом руковођењу правилима покрића ризика у пословању (ликвидношћу и солвентности).

Литература

1. Block and Hirt; Foundations of financial management, Richard D. Irwin, inc, 1978.
2. Б. Б. Прокоповић; Финансијски менаџмент (3. издање), Проинком, Бгд, 2007.
3. Б. Б. Прокоповић., Реформа без стратегије, Економика, Ниш, бр. 1/11.
4. Г. аутора; Оцена бонитета предузећа, П. преглед, Београд, 1991.
5. J. M. Gollins; Cashflow and Liquidity Management, Emst and Young, издање Будимпешта 1997.
6. J. H. Ранковић; Финансијско мишљење и ликвидност предузећа.
7. J. Родић и проф. М. Филиповић; Пословне финансије, Асимекс, Београд 2006.
8. Р. Тепшић; Компаративни приказ рачуноводствених решења у политици краткорочне и дугорочне ликвидности, Књиговодство, Београд., бр. 1/78.
9. С. Дохчевић и Ђ. Малешевић; Систем анализе пословања и информисање у предузећу, Савремена администрација, Београд, 1989.
10. Shannon P. Prat; Вредновање пословања, CORK - Енергоинвест, Сарајево, 1991.

Др Славиша Трајковић

Срђан Милосављевић

Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска Митровица

САВРЕМЕНИ АСПЕКТИ СИГУРНОСТИ ПОСЛОВНИХ БАЗА ПОДАТАКА

Апстракт

С обзиром да пословне базе података меморишу и чувају велике количине углавном поверљивих пословних или приватних информација, често представљају велику вредност за организације у пословном смислу. То је и основни разлог због кога пословне базе података захтевају висок степен сигурности.

Посебну пажњу треба посветити њиховој заштити од малициозних активности, како од неовлашћених приступа путем Интернета, тако и од злонамерних употреба од стране самих запослених у пословном систему.

Системи за безбедним управљањем пословним базама података су важан алат у подизању њихове продуктивности. Способност безбедног ускладиштења, приступа и управљања подацима у таквим системима постаје критична за сваки пословни систем. Управо због тога, аспекти сигурности пословних база података се налазе у центру стратегије информационих система сваке компаније.

Кључне речи: базе података, систем за управљање базама података, информациони системи, рачунарске мреже.

ЈЕЛ Класификација: Q19, Q56

MODERN SAFETY ASPECTS OF BUSINESS DATABASE

Abstract

As the business database stored and kept large amounts of mostly confidential business or personal information, often represent a great value for the organization in terms of business.

This is the main reason business database requires a high degree of safety. Particular attention should be paid to protect them from malicious activities, from unauthorized access through the Internet as well as from malicious use by the employees themselves in the business system. System for safe management business databases are an important tool in raising their productivity.

The ability to secure storage, access and management of data in such systems is becoming critical for any business system. For that reason, safety aspects of business databases are located in the center of information systems strategy of each company.

Keywords: database, a system database management, information systems, computer networks.

Суштински проблеми безбедности пословних база података

Значајан проблем у аспекту сигурности пословних база података представља велики број рањивости које се свакодневно откривају у различитим комерцијалним и **open-source** базама података (MySQL, MSSQL, Oracle и сл.). Често се дешава и да систем администратори понекад не придају довољно пажње аспекту безбедности приступа. С друге стране, неовлашћени корисници редовно прате овакве информације у очекивању нових слабих тачака које би им омогућиле неовлашћени приступ.

Модерни информациони системи које карактерише величина и комплексност, врло тешко се могу континуирано надzirати и одржавати високи степен сигурности у свим њиховим деловима. Велики број мрежних уређаја, као и клијентских и приступних рачунара с различитим сервисима и оперативним системима, одржаваће сигурности чини врло захтевним и тешким задатком.

Такође, честе промене и надоградње информационих система и пословних база података, у крајњем случају врло лако могу довести до грешке или превида који ће представљати озбиљан сигурносни ризик. Упркос све већим улагањима у сигурност пословних информационих система и њихових база података, те бројним техничким и нетехничким сигурносним мерама којима се информациони системи штите од малициозних активности, сигурносни инциденти који су последица различитих грешака и превида и даље су честа појава. Као резултат наведених проблема, организације су препознале потребу да своје информационе системе подвргну испитивањима која ће што верније одговарати стварним малициозним активностима.

Борба против неовлашћених приступа пословним базама података јавила се упоредно с појавом и развојем дигиталних технологија и практично траје већ више од три деценије. Честа појава од кад постоје базе података су напади злонамерних корисника који могу резултирати крађом идентитета и/или бројева кредитних картица, финансијским губицима, губитком приватности, нарушавањем националне сигурности и другим бројним опасностима који су непосредна последица приступа осетљивим подацима.

Коришћњем Интернета и све чешћом појавом политике у предузећима да се на локалним мрежама могу користити неслужбени мобилни уређаји, јавља се императив што бољег осигурања базе података од неовлашћеног приступа. Према неким истраживањима објављеним на страници www.datalossdb.org¹ број провала у првој половини 2012. године само код великих компанија износи 704, што је једнако броју провала у 2009. и 2010. заједно. 2011. године укупан број провала, према истом истраживању, био је 1037. Штете настале овим провалама износиле су неколико стотина милиона долара.

Највеће провале у податке у 2012. години су провале у **Zappos (24 милиона записа), Global Payment System (7 милиона записа), South Carolina Health and Human Services (228 435 записа), као и Linked In (6.5 милиона записа).**

Према досадашњим истраживањима², упади у базе података су до **70% интерног карактера**. Међутим, још већу забринутост изазива чињеница да чак 30% посто напада долази с Интернета. С великим развојем електронског пословања и електронске трговине потреба за високим нивоом сигурности пословних база података је све више расла. У корак с том потребом, растао је и број откривених сигурносних рањивости веб апликација. Решење овог проблема јавља се у виду об-

¹ <http://www.cis.hr/dokumenti/zatitabazapodataka.html>

² Исто, преузето са сајта www.cis.hr/dokumenti/zatitabazapodataka.html

разовања развојних инжењера о сигурности апликација, коришћења сигурних развојних околних и коришћење алата за сигурносно тестирање. Са стране пуштања апликације у погон (енг. **deployment**), потребно је паралелно инсталирати апликациони firewall који спроводи URL (енг. **uniform resource locator**) филтрирање те заштиту против напада ускраћивањем услуге (DoS – Denial of Service).

Модерне технике заштите пословних база података

Све веће компаније и модерно организовани пословни системи као и многе државне установе, ослањају се на базе података³ у којима складиште кључне податке потребне за њихово функционисање. Самим тим, врло је важно заштити пословне базе података и њима управљати на прави начин. Као главне препоруке за чување сигурности базе података су стална надоградња програмских пакета, коришћење ауторизације аутентификације и улога за приступ базама, одвајање базе на сигурне сегменте мреже, као и коришћење енкрипције при трансферу и складиштењу података.

Како би смањили ризик злоупотребе података, пословни системи требају применити сигурносне алате који надзиру приступ бази података те обавештавају сигурносни тим о догађајима у стварном времену. Сигурносни тимови требају активно анализирати догађаје како би одредили шта је нормална, а што злонамерна корисничка активност. Привилеговани корисници стално приступају системима који садрже врло осетљиве податке, а истраживање показује да 48% неовлашћеног приступа узрокују особе које злонамерно користе или ненамерно злоупотребљавају права приступа. Пословни системи требају користити интегрисану сигурносну стратегију која пружа надзор у стварном времену и извештавање о приступу бази података, те активностима привилегованих корисника. Исто тако, често је присутна заблуда да остваривање захтева које идентификују регулациона тела, намењених за пружање основе за ефикасну сигурносну контролу, пружа довољан ниво сигурности организацији. Предузећа би требала имплементирати детаљне алате за надзор активности у бази података који укључују аутоматски надзор, обавештавање и извештавање преко свих корпоративних база података.

Испитивање сигурности база података састоји се од низа контролираних и проверених тестова који за циљ имају уочавање сигурносних пропуста у пословним базама података и апликацијама које њима приступају. Методологија испитивања разликује се у зависности од програмског пакета, односно базе података која се испитује будући да различита програмска решења садрже своје специфичне слабости и недостатке безбедоносног карактера. Методама испитивања сигурности пословних база података, клијентима се даје увид у тренутно стање сигурности испитаног система, с детаљним описом уочених слабости и препорукама за њихово уклањање.

На темељу добијених резултата могуће је иницирати захтеве за променама којима ће се уклонити уочени сигурносни недостаци и на тај начин подићи ниво сигурности на виши степен. Такође, клијенти ће бити упознати са свим идентификованим сигурносним пропустима како се сличне грешке не би поновиле, а могуће су и специјализоване консултације с детаљним препорукама, смерницама и примерима добре праксе релевантним у овом подручју. Методе провере слабости пословних база података састоје се од покретања низа специјализованих алата за испити-

³ Трајковић, С., *Пројекат пословне базе података*, Економика Ниш, 6/2009, стр. 78-79.

вање сигурности информационих система, као и мануелне провере и филтрирања добијених резултата како би се поуздано утврдио ниво сигурности испитаног система. Сви тестови спроводе се у контролисаним и провереним условима, у складу са дефинисаним захтевима утврђеним приликом иницијализације пројекта.

За разлику од пенетрацијских тестова, који су с обзиром на сложеност и временску захтевност намењени првенствено мањим сегментима система од веће пословне важности, провера недостатака врло је погодна за системе с већим бројем рачунара и уређаја. Основни разлог томе је могућност аутоматизације појединих активности што омогућује проверу већег броја компјутерских система у краћем временском периоду. Самим тим, и поузданост резултата је нешто мања у односу на пенетрацијско тестирање. Из тог разлога провера слабости пословних база података уобичајено се спроводи на клијентским рачунарима и мање важним пословним системима на интерној рачунарској мрежи, док се пенетрацијски тестови спроводе на деловима система који су доступни путем Интернета или на интерним деловима који захтевају висок степен сигурности.

Уобичајени тестови укључују тестирање на познате слабости пословних база података као што су:

- уношење SQL кода (енг. **SQL injection**),
- XSS слабости (енг. **cross site scripting**),
- манипулација улазних параметара,
- руковање грешкама итд.

Осигурање пословних база података слично је осигурању рачунарских мрежа. У оба случаја настоји се кориснику дати само неопходна овлашћења, смањити рањиву „површину“ онемогућавањем непотребних функционалности, строго ауторизовати измене и надзирати приступ, одвојити функционалне блокове, инсистирати на енкрипцији, итд. Једина стварна разлика је у томе што код база података сви ови механизми делују унутар самог SUBP-а.

Криптологија је, сад већ класична, техника за повећање сигурности база података и информационих система. Традиционално је она на страни одбране информационе сигурности. Међутим, и нападачи и творци вируса, црва и других злонамерних програма посежу за техникама криптовања и програма и садржаја, као и за сродним или комплементарним техникама како би или успорили или потпуно онемогућили анализу малициозних програма. Алгоритми за израчунавање садржаја (енг. hash) и њихова примена у принципу представља креирање обично малог дигиталног отиска податка о којем се ради. Уколико је алгоритам добар онда се за сваки различити улазни податак алгоритмом добија различити садржај, тј. добијени дигитални отисак је јединствен и не може се добити помоћу неке друге улазне вредности. Због својства јединствености алгоритамски садржај се може применити и примењује се у сврхе криптографије, аутентикације и идентификације.

Основни принцип стеганографије почива на прикривању самог постојања информације која се преноси унутар неког наизглед безазленог медија или скупа података. Модерна стеганографија, која користи предности дигиталне технологије, најчешће подразумева скривање тајне поруке унутар неке мултимедијалне датотеке, нпр. слике, аудио или видео датотеке. Мултимедијалне датотеке у правилу садрже неупотребљене или неважне просторе које различите стеганографске технике користе тако да их попуне са тајним информацијама.

Методe које могу довести до откривања информација за декриптовање шифрираних текстова, спадају у научну дисциплину звану криптоанализа, а заснивају се на познавању система и проналажењу тајног кључа. Развојем математичких наука, технологије и рачунарства, дошло је до појаве софистициранијих алгоритама

који су садржавали сложене прорачуне. Разбијање неких од њих често је захтевало велике меморијске и временске ресурсе. Ипак, паралелно с појавом сложених криптографских алгоритама, јављају се и методе које могу довести до откривања информација за декриптовање шифрираних текстова као што је криптоанализа.

Дигитални водени жигови као најважнија примена дигиталног означавања докумената, представљају имплементирање и детекцију дигиталног воденог жига над подацима. Дигитално означавање је техника која се све више развија и има важну улогу у дигиталној обради података. Дигитални водени жигови укључују у себи и технике доказивања аутентичности садржаја, праћење емитовања, оставање отисака и заштиту ауторских права.

Мултиплатформски дистрибуирани систем Osiris је програмски систем за проверу интегритета система датотека већег броја рачунара на локалној рачуналној мрежи. Програм је намењен уочавању нелегитимних промена на систему које могу указивати на компромитовање рачунара од стране неовлашћених корисника. Подржано је аутоматизовано и периодично прегледавање стања система те обавештавање администратора о уоченим променама путем порука електронске поште. Дефинисањем специјално прилагођених правила, могуће је контролисати упозорења која програм генерише, те на тај начин смањити број лажних упозорења.

Репликација база података је креирање и одржавање вишеструких копија исте базе. У већини имплементација репликације базе података, један сервер базе података (енгл. *database server*) одржава главну (енгл. *master*) копију базе, док додатни сервери одржавају копије базе података, такозване робове (енгл. *slave*). У таквој се архитектури све што се треба записати у базе података шаље на *master* сервер, па се реплицира на *slave* сервере, а читање се дели између свих сервера; то резултује повећаним перформансама, будући да се дели терет. Репликација база података, такође, може повећати доступност, будући да се *slave* сервери могу конфигурирати да преузму *master* улогу, ако првобитни *master* сервер постане недоступан.

Да би се осигурали посебно осетљиви подаци у бази података примењује се енкрипција података, специфичан начин кодирања података који је веома тешко “разбити”. Регистар и ревизија корисникових акција (Audit Trail) представља посебан лог који се назива “Регистар корисникових акција” и путем њега се може повремено вршити преглед (ревизија) овог регистра.

Базом података се обезбеђује и **интегритет**, односно да подаци буду исправни, потпуни, заштићени и да се омогући њихова тајност и сигурност.

Продирањем у све поре друштва, информационе и комуникационе технологије су постале основ за пословне и управљачке системе, који постају све комплекснији. Овакав развој је довео до изузетно отежане контроле и заштите виталних података, што је довело и до повећања трошкова управљања пословним информационим системима.

Заштита пословних база података представља скуп међусобно повезаних активности, метода, техника и норми којима се обезбеђује приватност, сигурност, поверљивост, расположивост и интегритет пословних података од свих опасности које им прете.

Закључак

У пословним базама података компаније смештају своје највредније и најосетљивије податке. Већина алата за процену рањивости не познаје базе података довољно да би их могла темељно тестирати, те тако постојећи подаци долазе у ризик.

С низом наведених техника и алата направљених да убрзају иницијална скенирања и извештајима ван стандарда за решавање већине захтева за усклађеност, постојећа решења пружају резултате спремне за ревизију уз минималне ресурсе, и то:

- Аутоматизују откривање база података на мрежи,
- Лоцирају и идентификују табеле с осетљивим информацијама,
- Обављају брзи преглед улаза и омогућују преглед верзије базе података и статуса измена у њима,
- Презентирају налазе у претконфигурисаним извештајима за различите стандарде усклађености пословних база података.

Заштиту базе података третирамо кроз два аспекта и то:

Интегритет (тачност, коректност или конзистентност) – заштита од случајног погрешног ажурирања и

Сигурност – заштита од неовлашћеног ажурирања и коришћења података.

Вредност података ускладиштених на hosting серверу просечног корисника, компаније, банке или неке друге организације није иста, и сразмерно томе је и труд који ће неко уложити да би дошао до поменутих података. У зависности од локације, безбедоносне претње могу бити следеће:

- Неовлашћен приступ поверљивим подацима,
- Губљење или уништење података,
- Злонамерне измене података,
- Софтверске грешке,
- Проблеми у раду апликација,
- Проблеми у раду сервера.

Интегритет базе података подразумева проблем заштите базе података од погрешног ажурирања, односно од погрешних улазних података, грешки оператора и програмера, системских отказа и др. Применом овог концепта организације остварује се захтев за **независношћу** података. Независност података односи се на **раздвајање физичке од логичке структуре** података у смислу измене једне без утицаја на другу структуру.

Заштита података обухвата обезбеђење података од случајног или намерног откривања неовлашћеним лицима, као и заштиту од неовлашћеног мењања, брисања, и коришћења од стране овлашћених корисника или целокупног губитка. **Поверљивост података** претпоставља да се поверљиви подаци не смеју открити од стране неауторизованих појединаца и других ентитета, или у неовлашћеним процесима. Кад су у питању мреже поверљивост постаје велики проблем у „саобраћају“ података обухватајући и фреквенције, извор, дестинације. Појава савремене компјутерске и информатичке технологије ствара нове техничке изазове са првенственим фокусом на питање заштите и безбедности података у компјутеризованим информационом системима. Утврђивање идентитета корисника пословних база података значи да од корисника захтевате да докаже свој идентитет. Када систем зна ко шаље захтев, може да одлучи да ли ће том кориснику дозволити приступ. Идентитет корисника може да се провери на више начина, а на стандардним веб локацијама уобичајена су два метода: лозинке и дигитални потписи. Подаци могу бити откривени и док путују мрежом. Иако протокол ТСП/IP има пуно добрих особина због којих је постао стандард за повезивање различитих мрежа на интернету, безбедност није међу њима. ТСП/IP податке прво раставља на пакете које затим прослеђује с једног рачунара на други све до коначног одредишта. То значи да на свом путу подаци пролазе кроз више рачунара, што за последицу има и могућност злоупотребе уколико се не предузму квалитетни системи заштите.

Литература

1. <http://www.tech-faq.com/database-replication.html>
2. http://www.dbspecialists.com/files/presentations/mm_replication.html
3. Трајковић, С., *Пројекат пословне базе података*, Економика Ниш, 6/2009.
4. <http://www.postgresql.org/about/>
5. <http://www.postgresql.org/docs/9.1/static/warm-standby.html#SYNCHRONOUS-REPLICATION>
6. http://wiki.postgresql.org/wiki/Replication,_Clustering,_and_Connection_Pooling
7. <http://bucardo.org/wiki/DBIx-Safe>
8. <http://bucardo.org/wiki/Bucardo>
9. <https://help.ubuntu.com/11.10/serverguide/C/postgresql.html>
10. <http://www.spamlaws.com/data-security.html>
11. http://wiki.postgresql.org/wiki/Binary_Replication_Tutorial
12. <http://couchdb.apache.org/>
13. <http://wiki.apache.org/couchdb/Replication>
14. http://www.webdevelopersnotes.com/tutorials/sql/mysql_primer_creating_a_database.php3
15. http://www.howtoforge.com/mysql_database_replication
16. <http://lists.mysql.com/bugs/13761>

Др Ибро Скендеровић¹

Др Бећир Калач

Др Елма Елфић

Интернационални Универзитет, Нови Пазар

Мр. Аднан Тутић

Директор Мебло, Тунин

УЛОГА ЕКОЛОШКОГ ОБРАЗОВАЊА У ЗАШТИТИ И УНАПРЕЂЕЊУ ЖИВОТНЕ ОКОЛИНЕ

Апстракт

Еколошко образовање је данас саставни дио васпитно-образовног процеса.

Савремено друштво се већ дужи низ година налази у стању које се означава као кризно, а чини се да ни у блиској будућности излазак из кризе није видљив. Почело се увелико говорити о еколошкој кризи или кризи животне средине, у којој се савремено друштво нашло, или која само што није наступила. Еколошко образовање је релативно скоро постало дио наше наставе.

Идеја да индустријски системи треба да подлијежу некој врсти контроле животне средине није била саставни дио теорије или праксе економског развоја већим дијелом XX вијека. У XXI вијеку постало је јасно да питања животне средине и развоја не могу бити одвојена. Тако је настао концепт одрживог развоја, који представља развој који задовољава потребе садашњег времена, и омогућава будућим нараштајима да задовоље своје потребе. Без доброг еколошког образовања нема ни здраве животне околине.

Све државе теже бољем еколошком образовању, док политике економског развоја се нијесу много обазирале на животну средину. У многим земљама, концепт животне средине је још новији, док САД су 1970. Године основале своју Агенцију за заштиту животне средине. Еколошко образовање изучава се, зависно од узраста, као засебан предмет или наставни садржај, гдје заступљеност еколошких садржаја у наставним плановима и програмима зависи од тога који образовни профил је у питању и колика је његова блискост са природним наукама и екологијом.

Кључне ријечи: екологија, еколошко образовање, животна средина, заштита и унапређење животне средине, економски развој.

Јел класификација: Q57.

¹ ibro.skenderovic@os-mpecanin.edu.me

THE ROLE OF ENVIRONMENT EDUCATION IN PROTECTING AND IMPROVING THE LIVING ENVIRONMENT

Abstract

Environment education is an essential part of the educational process now days. The contemporary society is facing a crisis for over a period of years, and the near future does not show much chance of ending it. The issue of ecological crisis is mentioned along with the economical crisis, which the contemporary society faces, or is very close to facing it. Environment education has become incorporated into our teaching process just recently.

The idea that the industrial systems should be under control of the living environment was not a part of theory or practice during most of the XX century. However, XXI century clearly shows that the issues of the living environment and the development cannot be separated, therefore the idea of substantial development has been developed in order to represent the sort of development needed to satisfy the needs of present times, and provide an idea for the future generations to satisfy their own needs. Without a proper environment education, a healthy environment would not exist as such.

Every country strives for a better environment education. However, the environmental issues have not been dealt with by the politics of economical development. In many countries, the concept of the living environment is much younger than it is in our country, while the USA has developed its own agency for environment protection. Environment education is incorporated into the teaching process as an independent subject, depending on the age of students, including the extent to which ecological content is incorporated into the curriculum, taking into consideration the educational profile and the connection to science subjects and ecology.

Key words: *ecology, environment education, environment, protecting and improving the environment, economical development.*

Увод

Наш савремени живот обиљежен је техничким развојем. Цјелокупни живот модерног човјека зависи од технике и технологије. Оно о чему су наши преци могли само да сањају, све то нам је доступно.

Међутим, сви смо више него свјесни да модерни живот није исто што и квалитетан, здрав живот. Имајући у виду брзину живљења која све више узима маха и у нашој средини, имајући у виду да храна коју једемо чак и ако је одгајана и у нашим баштама расте у више не тако *природној* земљи, и третирана ђубривом и пестицидима – није тако здрава (а да не рачунамо оно што долази са великих фарми и узгајалишта), да ваздух који дишемо није толико чист – све то доприноси смањењу квалитета живота и животних услова човјека. Наравно, доприноси и загађењу животне околине. Стога сваки човјек понаособ има одговорност да води рачуна о томе како утиче на своју околину, како живи свој живот и шта оставља у наслијеђе својим потомцима.

Стога се и пред системом васпитања и образовања налази још једна велика одговорност, а самим тим и пред учитељима, наставницима, професорима – да

нове младе нараштаје васпитају и образују тако да воде рачуна о сопственом животу и у смислу очувања животне околине, за саме себе, за своју породицу и за будућност. Улога еколошког образовања у заштити и унапређењу животне средине огромна је.

Еколошко образовање је данас саставни дио васпитно-образовног процеса. Еколошко образовање је релативно скоро постало дио наше наставе. Изучава се, зависно од узраста, као засебан предмет или наставни садржај у оквиру активности у предшколским установама, или предметима познавање природе и/или друштва, односно биологије, хемије, географије и физике, односно стручним предметима у средњим школама. Статус предмета у средњим школама кроз које се изучавају еколошки садржаји зависи првенствено од занимања за које се ученици школују на њима. Гимназија спада у групу опште образовних средњих школа, тако да се у њима екологија као посебан наставни предмет не појављује, али су еколошки садржаји заступљени кроз наставне предмете природних наука: хемије, биологије, физике, географије и по природи предмета и предмету својих проучавања на директан или индиректан начин су веома везани за еколошке садржаје. Наставни програми предмета природних наука у овој врсти школа добра су основа за наставак школовања на високошколским установама. Средње стручне школе у нашем средњошколском образовању покривају велики број подручја рада, у свим подручјима рада изучавају се садржаји из екологије. Заступљеност еколошких садржаја у наставним плановима и програмима зависи од тога који образовни профил је у питању и колика је његова блискост са природним наукама и екологијом.

Циљ нам је да у овом раду увидимо шта је еколошко образовање и која је његова улога у заштити и унапређењу животне околине.

Екологија

Име *екологија* потиче од грчких ријечи *оикос* - дом, и *логиа* - наука, изучавање. Термин *екологија* први пут је употребио њемачки биолог Ернст Хекел 1866. године. У лаичкој јавности се овај термин често користи као синоним за појам заштите околине, али он није само то.

„Предмет проучавања **екологије** је *однос живих бића према животnoj средини, њихов међусобни однос у животnoj средини и утицај животне средине на њих*”².

У суштини, *екологија је научна дисциплина која проучава распоред и распрострањеност живих организама и биолошке интеракције између организама и њиховог окружења*³. Екологија је природна и интердисциплинарна наука, која гради своје темеље у биологији, географији, геологији, физици, хемији и математици. У задње вријеме, информатика игра велику улогу у синтези и сабирању еколошких података.

Екологија покушава да пронађе одговор и рјешење бројним проблемима околине који нас све више окружују. Нажалост, многи проблеми данашњице су људског поријекла. Дакле, екологија се суочава са проблемима у околини. Одговори нису увијек евидентни ни једноставни.

„Екологија, која се обично сматра граном биологије, општа је наука која проучава жива бића (организме). Организми могу бити проучавани на многим разли-

² Ждерић М.: *Школа и животна средина*, 1983., 17.

³ Ибид.

читим нивоима, од протеина и нуклеинских киселина (у биохемији и молекуларној биологији), до ћелија (у биологији), јединки (у ботаници), и коначно на нивоу популације, заједница и екосистема, до биосфере као цјелине; задње наведени нивои су главни предмети еколошких истраживања⁴.

Екологија је мултидисциплинарна наука. Због усредсређености на више нивое организације живота и на међуоднос организама и њихове околине, екологија има снажан утицај на многе друге научне гране, поготово на геологију и географију, затим метеорологију, педологију, хемију и физику. Зато се за екологију каже да је холистичка наука и да обједињује традиционалне науке које, на тај начин, постају њене дисциплине и све заједно омогућавају даљи развој екологије.

До средине 20. вијека екологија је била периферна наука, међутим данас је постала синтеза свих научних дисциплина које проучавају везу између живих бића и животне средине. Постоји већи број грана⁵ екологије, а неке од њих су: *аутоекологија*, *демекологија*, *синекологија*, *хумана екологија*, *социјална екологија*, *урбана екологија* и др.

Еколошко образовање

Постоји велика међународна заинтересованост да се рјешавању проблема човјекове околине приступи озбиљно. Зато се с правом сматра да је образовање највећа снага која може довести до промјена и побољшања у овој области. Како је образовање о животној околини на било који од начина намијењено за све и свакога, велики број појединаца и установа се током времена придружио овом процесу. Сложеност и компликованост учињених подухвата, захтијевала је претходно формиране и прихваћене јасне дефиниције о томе шта је *еколошко образовање*, односно образовање из области екологије и заштите животне средине.

Седамдесетих година прошлог вијека IUCN изводи следећу дефиницију: „Еколошко образовање је процес препознавања вриједности и тумачења представа

⁴ Ибид.

⁵ Гране екологије - *Аутоекологија* проучава односе између појединих организама и односе између организама и животне средине, представља екологију врсте. *Демекологија* испитује односе у природи који су везани за веће групе организама и то је екологија популације, која изучава односе у појединим популацијама, организацију, бројност раст и др. као и односе између популација и животне средине. *Синекологија* проучава односе у животној заједници и између животне заједнице и спољашње средине. *Хумана екологија* (екологија човјека) бави се проучавањем узајамних односа људи, њиховим активностима у животној средини, као и проучавањем промјена које настају из тог процеса. Предмет проучавања хумане екологије јесте сложен сплет међуодноса човјека и његове животне средине. *Социјална екологија* проучава друштвене чиниоце који утичу на промјене у животној средини, као и утицај те средине на развој друштва. Социјална екологија је дио социологије која има еколошки приступ, а истовремено је и грана екологије. *Урбана екологија* проучава односе и процесе у изграђеној урбаној вјештачкој средини.

Према врсти организама који живе у природи, екологију можемо поделити на: *екологију биљака* (фитоекологија), која проучава односе биљног свијета према живој и неживој природи, а прије свега према другим биљкама и животној средини, *екологију животиња* (зооекологија), која проучава односе животињског свијета према живој и неживој природи, бави се проучавањем раста популације, распоредом, понашањем и односима међу животињама и њихове животне средине, као и односима према биљкама и *екологију микроорганизама*, која проучава односе микроорганизама према живом и неживом свијету, а прије свега према другим микроорганизмима - према <http://sr.wikipedia.org/wiki/Srbija>.

у погледу на развој способности и ставова, који су потребни да би се однос човјека према његовој култури и природном свијету разумио и цијенио⁶. Говори се о новим начинима размишљања, вриједносним оријентацијама, облицима дјеловања у односу према околини.

„Образовни и васпитни елементи често се прожимају у једнакој мјери⁷. Стевановић и Радовић истичу да „образовање о човјековој средини, користи методе и садржину научне дисциплине екологије, као основне дисциплине. Овај вид образовања као процес треба да учини разумљивом динамичку интеракцију људских дјелатности и природних ресурса, да послужи као основа за боље управљање тим ресурсима и боље планирање за будућност⁸. У школској терминологији најчешће се користи појам *еколошко образовање*.

Појам *еколошко образовање* означава персоналну цјеловитост, као и све оно што свака особа треба да усвоји. Овим појмом наглашавају се процеси који воде одговорности према околини која се схвата као човјеков партнер, са тенденцијом промјене ставова, самоспознајом и развојем еколошке свијести. „Појам *еколошко васпитање* тежиште ставља на промјену спољашњег понашања. Еколошко образовање и васпитање теже освешћењу особе, тј. развијенијој форми промјене њене свијести, уз адекватно еколошко понашање⁹.

У свијету је заступљен концепт да образовање о човјековој околини треба да буде процес који траје током читавог живота. Оно треба да обухвати школске наставне планове и програме већ од дјечјих вртића у вријеме када дијете изузетно добро прима ту врсту материје и то на начин да се схватање околине приказује логичким редом. *Програм треба да буде континуалан и прогресиван*, тако да се знање стечено у једном разреду, односно нивоу проширује у следећем. *Програм такође треба да буде интердисциплинарног карактера* тј. да повезује оне предмете који су у вези са образовањем о човековој средини, укључујући и природне и друштвене науке, да би се правилно развило цјелокупно знање ради схватања и рјешавања проблема ресурса. Потребно је да програм омогући ученицима да проуче неке локалне ресурсе у природним условима, што ће им пружити искуство у раду које се не може довољно постићи радом у учионици. Током реализације школског програма ученик треба да игра активну улогу у процесу учења у смислу изграђивања сопственог става кроз активирање мисаоних процеса и лично искуство, а не само путем предавања или унапред обрађених закључака.

Цјелокупан образовно-васпитни процес из области екологије и заштите животне околине у реформисаној школи, усмјерава се према дефинисаним циљевима из ове образовне области и има тенденцију одвијања у форми интерактивног учења које подразумијева активну партиципацију ученика у том процесу. Самопоучавање и учење на еколошком плану схвата се као процес интеракције ученика са животном околином, у којем ученик открива посљедице нарушавања животне околине са смислом и разумијевањем.

Поједини аутори разматрају три *методичка приступа* у оквиру еколошког образовања и васпитања. „Први методички приступ је везан за наставу и има више

⁶ Мрмак И.: *Утицај школе на развој животне средине*, Просветни преглед 40, 1979., 6.

⁷ Андевски, М.: *Еколошко васпитање – Еколошко образовање – Педагогија партнерства са природом*, Зборник катедре за педагогију, 2001., 56.

⁸ Стевановић, Б., Радовић, И.: *Суштина и значај еколошких поставки као полазишта у васпитању и укупном образовању – традиција и перспективе*, 2003., 64.

⁹ Андевски, М., Кундачина, М.: *Еколошко образовање*, 2004., 88.

образовни и информативни карактер. Други методички приступ се односи на ваннаставне и ваншколске активности, док се у оквиру трећег методичког приступа школа посматра као контекст, као социјални и еколошки амбијент, где је нагласак на еколошкој социјализацији, на изградњи еколошких умијења и понашања¹⁰.

Истина је, да је еколошко образовање и васпитање могуће и пожељно усвајати и кроз ваншколске активности ученика. Међутим, у школи као институцији, а прије свега у основној школи, стичу се основна, прва, почетна, односно елементарна знања, умијења и навике. „Педагошка одговорност основне школе је наглашенија, јер је она својеврсно предворје живота кроз које пролазе сви, без обзира какви ће им бити касније животни путеви”¹¹.

Док основна школа представља темељ за даље опште и професионално образовање, у другим школама на средњем, вишем и високом нивоу, она кроз наставу на најсистематичнији и најорганизованији начин остварује задатке основног васпитања и образовања и у области екологије и заштите животне околине. „Еколошко образовање постаје наставни принцип и истиче се као водећа смјерница у настави основне школе, њеном наставном плану и програму. Ова област осим биологије обухвата и остале наставне предмете, у којима се обрађују специфичне теме, садржајно и методички”¹².

Дакле, еколошко васпитање и образовање за заштиту околине мора бити схваћено као грана науке која може стимулисати младе умове око стварних животних тема. Ученици се морају суочити са растућим проблемима свијета и њихово еколошко образовање мора почети у основној школи и наставити се у средњој школи. Требало би да и сви студенти, ма шта студирали, стекну одређена знања из основних начела и принципа екологије, о одрживости у пољопривреди и шумарству и слично. „То би била основа за оспособљавање младих нараштаја, како би у конкретним ситуацијама разликовали развој од раста, болесно и здраво и сл. То би била основа за оно што се може назвати *еколошки оријентисана интелигенција*”¹³.

Образовање је резултат процеса стицања знања, способности и вјештина.

Образовање за заштиту животне средине, са универзалним вриједностима и знањима, може постати систем глобалног карактера. Укључивање еколошке проблематике у основне научне процесе данашњице кључан је захтјев образовања за околину. Процес образовања је процес стицања знања на институционалном и ванинституционалном нивоу.

Свијет у којем живимо захтијева и од ученика да веома рано почну размишљати о њему. Количина знања, односно информација којом поједини ученици требају располагати знатно се повећала посљедњих сто година, али је исто тако доступност тих знања знатно већа него прије. „Ученицима треба указати да је цијели свемир мрежа узајамно повезаних процеса/енергија тако да свака човјекова акција има реакцију/резултат у свемиру/ постојању. Концентрисањем на такво поимање ствари, од ученика се захтијева да схвате да су и они одговорни за свијет у којем живе. Свијет о припадности свијету/свемиру као систему има за посљедицу осјећај одговорности и осјећај припадности истом. Такав поглед на свијет, код ученика, могуће је остварити бољом комуникацијом са едукаторима, доступношћу

¹⁰ Андевски, М., Кундачина, М.: *Еколошко образовање*, 2004., 88.

¹¹ Андевски, М., Кундачина, М.: *Еколошко образовање*, 2004., 88., према Трнавац и Ђорђевић (1995).

¹² Андевски, М., Кундачина, М.: *Еколошко образовање*, 2004., 89.

¹³ Мрмак И.: *Утицај школе на развој животне средине*, Просветни преглед 40, 1979., 9.

информацијама, те понудом разноврсних програма који ће ученицима омогућавати да судјелују у рјешавању кључних проблема као и да се креативно изразе, итд.”¹⁴.

Улога еколошког образовања у заштити и унапређењу животне околине

Улога еколошког образовања у заштити и унапређењу животне средине је вишеструка и комплексна. На првом мјесту свакако је стицање савремених знања, вјештина и ставова о еколошким особеностима, процесима и законима у животной околини. Наиме, људске дјелатности мијењају природну средину. Природну околину у великој мјери угрожавају индустријски отпад, превозна средства, производња енергије и пољопривреда. Хемијска и металуршка индустрија избацују дим и гасове. Интезивни промет аутомобила и отровни гасови који настају услед сагоријевања горива загађују атмосферу. Дим из нуклеарних централа и угљена уништавају атмосферу такође. Употреба ђубрива и отровних пестицида у пољопривреди загађује ријеке и подземне воде. Осим тла, ваздуха и воде, човјековим дјеловањем бива угрожен и биљни и животињски свијет и човјек.

Сазнања о загађењу и о начинима да се загађење смањи или избјегне су предмет еколошког образовања. Уколико се ученици упознају са знањима, вјештинама и ставовима о еколошким особеностима, процесима и законима у животной околини, о загађењу и начинима спрјечавања загађења - биће способни да и сами усвоје принципе еколошког размишљања и понашања, те да буду еколошки информисани и обучени да поступају правилно. Нови нараштаји морају бити усмјерени на обновљиви развој - већини становништва омогућити бољи живот, а притом сачувати планету од претераног искоришћавања.

Из тога произилази и друга улога еколошког (еко-образовања) образовања у заштити и унапређењу животне околине - упознавање о дјеловању човјека на животну средину у различитим формама и димензијама. Дакле, као што смо истакли, само са свијешћу и знањем о утицају човјека на живот ученици могу прихватити одговорност за сопствени однос према живом свијету.

Затим слиједи разумијевање савремених тежњи и могућности науке, технологије, друштвених наука и умјетности за цјеловиту заштиту и унапређење животне околине. Осим тога, еколошко образовање учи и навикава ученика одржавању личне хигијене, хигијене и естетског уређења школе, као и навикавању на правилан однос према цјелокупној околини.

Основно начело еко-образовања и васпитања изражено је у захтјеву да еколошко образовање не буде само информисање о еко-чињеницама, да знања која ученици стичу буду само на нивоу обавијештености, већ да читав живот у образовним установама буде у вези са еколошким захтјевима. Значи, захтијевају се и активности или акциони програми. Ученици морају бити увјерени у оно што уче, и заинтересовани за оно што уче, а то се обезбјеђује примјенљивошћу у пракси. Уколико нема емоционално-вољних компонената, знања без увјерења и практичне дјелатности не значе много. То се не може постићи уколико се од ученика тражи да само науче градиво, усвоје знања. Вјештине и еколошко понашање се могу увежбавати на различите начине - истраживачким радом ученика, организовањем еколошких такмичења у одјељењу, извођењем ученика ван учионице - могућности су заиста неограничене. И најбоље је почети што раније, а саме ученике што више укључити у тај процес.

¹⁴ Мрмак И.: *Утицај школе на развој животне средине*, Просветни преглед 40, 1979., 11.

Као што смо већ истакли, еколошко образовање и формирање еколошког начина мишљења започиње у најранијој младости, па је, отуда веома значајна улога образовно-васпитних организација на свим нивоима стицања знања (основно-школско, средње и високошколско). Зато примарни задатак васпитања и образовања јесте стицање знања, како би генерацијама које стасавају и које су у пуној активности на рјешавању проблема човекове средине имали систематизована знања о савременим проблемима човјекове околине, о карактеру и суштини опасности угрожене околине; о начину отклањања негативних последица нарушене еколошке равнотеже и др.

Да би се могло од ученика очекивати и захтијевати еколошко понашање, потребно га је претходно образовати, што се може једино увођењем еколошких садржаја у све нивое образовног система васпитања и образовања. „Стога не треба ситуацију препуштати случају, већ се питању организоване наставе, са тематиком из екологије, мора прићи веома озбиљно и ефикасно, наравно кроз иновирање постојећих наставних планова и програма и увођењем регуларних еколошких садржаја као посебних предмета и у оквиру других предмета”¹⁵.

Веома је важно како појединац види допринос појединих фактора у остваривању циљева и задатака који се постављају као захтјеви и потребе очувања здраве и квалитетне животне средине.

Чиниоци¹⁶ еколошког васпитања могу бити:

спољашњи или средински и

унутрашњи или чиниоци личности.

*Чиниоце личности*¹⁷ је могуће сврстати у двије групе:

чиниоци који се могу подвести под појам мотивације (колико усвајају еколошку оријентацију као вриједност, колико су задовољни стањем животне средине);

чиниоци који се могу подвести под појам компетенције (шта знају, о чему су информисани и какво им је искуство).

„Посебно су интересантни фактори који су у вези са постигнућем у еко-васпитању и образовању у формирању еколошке свијести и културе ученика, а то су: породица, дјечји вртић, школа, факултет, касарна, предузеће, друштвене организације и др.”¹⁸.

Породица је значајан фактор васпитања младих, која у начелу дјелује позитивно и у смислу развоја еколошких вриједности својих чланова. У њој се израђује формалистички однос у остваривању бриге о непосредној околини. Породица је најужа социјална група која остварује опште стање о егзистенцији и другим важним потребама личности. Основни метод дјеловања у породици је лични примјер, гдје дјеца уче спонтано. Такви утицаји на млађе чланове породице су трајнијег карактера. Стога је интенција да еколошко образовање буде што масовније и оправданије. Наиме, ако чланови породице служе као пример осталим члановима своје породице (а неоспорно је тако), онда се ученици морају едуковати да буду добар примјер у будућности и сопственој дјечи, јер чињеница да је еколошко образовање новијег датума и да међу старијим људима генерално гледавши ниво еколошке свијести није на високом нивоу. Самим тим се еколошким образовањем директно „улаже” у будућност.

¹⁵ Мрмак И.: *Утицај школе на развој животне средине*, Просветни преглед 40, 1979., 11.

¹⁶ Ибид.

¹⁷ Ибид.

¹⁸ Ждерић М.: *Школа и животна средина*, 1983., 18.

Вршњачка група, је уз породицу, значајан фактор друштвене свијести младих. Она у неким утицајима надмашује породицу и школу, посебно на средњошколском узрасту. Вршњаци су потенцијално блиски један другоме. Они имају истоветне ставове у оцјени друштвеног положаја њихове генерације. Потребно је сагледати вриједности свијета младих, њихове потребе и начине на које гледају на проблеме угрожавања животне средине, како би се они ангажовали на заштити и унапређивању заштите животне средине. У том смислу, неопходно је да се сама настава еко-образовања осавремени и учини што интересантнијом ученицима. Будући да ученици често у својим друговима и другарицама виде највеће пријатеље и идоле, наставу треба прилагодити и осавременити њиховим интересовањима. Тако се на примјер у наставу еко-образовања може увести и интернет, будући да већина наших ученика користи друштвене мреже и интернет готово свакодневно. Уколико је наставник инвентиван, може направити групу на некој од друштвених мрежа у оквиру које би смишљао активности за своје ученике, био у могућности да им приказује различите снимке, фотографије и друге интернет садржаје на ову тему. Такође, на интернету се може повезати са великим организацијама за заштиту животне средине, постоје и видео-игрице са таквим садржајима и сл. То наравно захтијева од наставника да и сам буде технолошки писмен, али би се на тај начин приближио својим ученицима и њима као вршњачкој групи понудио интересантније изазове.

„Еколошко образовање захтијева различите изворе знања. Који извор знања ће бити фаворизиран зависи од наставника који руководи васпитно-образовним процесом”¹⁹.

Издајамо следеће изворе знања:

Непосредна стварност²⁰ – подразумијева конкретну животну средину у којој ученик егзистира. То је породични дом, обданиште, школа, факултет, касарна, шира урбана или рурална средина. Она игра важну улогу у формирању еколошке свијести, мада је у многоме препуна нееколошког, али су знања усвојена посредством ње најквалитетнија;

Текстуални материјали²¹ – школски уџбеници, белетристичка издања, приповјетке, романи и сл. Школски уџбеници су основни извор, али су у еколошко-васпитном погледу недовољно усклађени са програмима рада, еколошки садржаји у њима су недовољно и нефункционално заступљени;

Наставна средства и објекти²² – модели, препарати, макете, слике, цртежи, табеле, графикони, фотографије, дијапозитиви, видео касете и др. Они замењују непосредну стварност;

Наставник се појављује као битан чинилац у реализацији циљева и задатака еколошког образовања: врши избор наставних садржаја, процјењује еколошке аспекте градива, организује и води процес усвајања знања, формирања ставова и навика ученика, организује и изводи ваннаставне активности и непосредно својим поступцима дјелује на личност ученика. Сам наставник мора бити примјер онога о чему говори ученицима, уколико није тако, његова прича је узалудна.

Штампа, телевизија, радио и друга средства масовног обавјештавања ангажују се на пољу информисања, активирања грађана у заштити животне средине. На тај начин остварује се неформално еколошко образовање и васпитање. Помену-

¹⁹ Ждерић М.: *Школа и животна средина*, 1983., 19.

²⁰ Мрмак И.: *Утицај школе на развој животне средине*, Просветни преглед 40, 1979., 13.

²¹ Ждерић М.: *Школа и животна средина*, 1983., 19.

²² Ибид.

ли смо неке од могућности употребе компјутера, интернета и друштвених мрежа, али могућности су заиста неограничене. Исто је и са телевизијом и штампом. Такође, ученици се могу мотивисати и организовати да и сами стварају исте - на пример часопис о заштити животне средине који би биљежио активности ученика дате школе или града на ту тему као и најновије вијести из ових области - о загађењу, иновацијама технике и технологије, новим изумима који су унапријеђени тако да одговарају еко-стандардима; или чак снимање филма о угрожености животне средине. Биљежење камером онога што се збива у непосредној животној околини и сл. Може се чак и фотографисати оно што је симбол људског немара и небриге или с друге стране најлепша дворишта, баште - као домаћи задатак.

„Еколошки садржаји треба да обезбиједо да ученици у основној школи упознају: основне појмове (појам поремећености еколошке равнотеже, појам деградације човјекове средине и др.); да стекну знања о негативном дејству загађеног ваздуха, земљишта, воде, о начину спрјечавања и заштити од свих негативних утицаја”²³.

Школа је основни фактор васпитања и еко-образовања. Са утврђеним програмским садржајима и облицима школа пружа највеће могућности у изграђивању свијести ученика. Она пружа значајне могућности за стицање одређених знања, али и за изграђивање одређених навика, за развој еколошке свијести развијањем љубави и одговорног односа према породици.

У основи, наш образовни систем подразумијева континуирани васпитно-образовни процес, који се спроводи регуларно у установама намијењених за ту врсту дјелатности. Иако васпитање и образовање младих за заштиту животне средине има своје полазиште у породичном васпитању, школа у том циљу постаје незаменљива.

Колика ће се важност дати еколошким садржајима и да ли ће се вршити корелација између наставних предмета у самом наставном процесу и са искуствима и знањима ученика, у значајној мјери зависи и од афинитета и обучености наставника. Зато се велика пажња мора посветити сталном стручном оспособљавању наставника кроз додатне обуке и семинаре.

Значајно је колико и сама школа као институција укључује озбиљно у активности које се организују на нивоу локалне средине и да ли постоји таква врста сарадње.

Савремена еколошка ситуација је показала да фонд знања из екологије није на потребном нивоу. Та знања сама по себи не значе ништа, али зато имају огроман образовно-васпитни потенцијал.

„Промејне у динамици знања током времена доводе до све бржих промјена и развоја различитих концепција научно-технолошког прогреса. У досадашњем развоју друштва и научно-технолошког прогреса, примјена знања на различита подручја људске дјелатности довела су до револуционарних промјена. Разликују се четири концепције у развоју друштва, почев од пољопривредног, преко индустријског до информатичког и друштва знања. Знање, креативност и вјештина представљају “тројство” једне професије. Ако струка није елементарно заснована на резултатима науке, не уважава потребе њеног постојања и потребе примјене резултата научно-истраживачког рада у пракси, она ће стагнирати и увијек бити струка прошлости”²⁴.

Отуда свака држава треба да афирмише научну мисао и вреднује је као највише национално добро, а наша земља за то посједује креативне предиспозиције, научни потенцијал, материјалну базу и остале научностручне основе.

²³ Ждерић М.: *Школа и животна средина*, 1983., 20.

²⁴ Ждерић М.: *Школа и животна средина*, 1983., 21.

Полазећи од чињенице да област заштите животне средине, са позиције савременог поимања те појаве, представља један од основних постулата националног интереса земље, упућује, да једино темељна промјена односа човјека према околини обезбјеђује даљи напредак људског друштва. У том смислу круцијалну улогу има васпитање и образовање за заштиту животне средине. Стратегија васпитања и образовања за заштиту околине треба да обезбједи: схватање да образовање за заштиту животне средине траје цијели живот створи осјећај одговорности за стање околине почев од локалне самоуправе до самог врха, да предузме одговарајуће правне мјере, осигура свима тачне и потпуне информације, истиче начела одрживог развоја, развија партнерство свих релевантних учесника и користи све расположиве ресурсе и истражује најоптималније методе у васпитању и образовању за заштиту животне средине и примјењује их. То је наша одговорност, као људи и као наставника.

Можемо констатовати да и поред тога што екологија као посебан наставни предмет није заступљен у систему обавезног образовања, постоји континуитет у изучавању еколошких садржаја од предшколског узраста до краја основног образовања и васпитања. Колико ће еколошки садржаји бити заступљени у изборним, слободним и факултативним активностима зависи доста и од афинитета и заинтересованости појединих наставника, као и школе у цјелини. Стога сви морамо бити одговорни пред собом и пред младим нараштајима којима требамо да смо узор.

Закључак

Улога еколошког васпитања у заштити и унапређењу животне околине је огромна. Наиме, без еколошког васпитања немогуће је штитити и унапређивати животну средину.

Свијест о потреби заштите и унапређења животне околине се стиче највише у школи, или макар би тако требало да буде. Породица такође утиче на индивидуу, али се у породици понашање, знања и ставови уче несвесно, кроз примјер. У породици се могу стећи неке навике, али се систематична знања о екологији и потреби заштите и унапређења животне средине не могу научити. Исто тако је са вршњачким групама. Чињеница је да се млади радо угледају једни на друге, а ту је затим и тзв. психологија масе - но тим младим људима прво треба усадити знања и вјештине - на начин њима прихватљив и интересантан, тако да они сами међу собом популаришу позитивне идеје и адекватан однос према животној околини.

Значи, највећа је одговорност на школи односно на еколошком образовању.

Еколошко образовање треба да ученицима понуди знања о екологији, о загађењу, о неопходности заштите и унапређења животне средине. Осим тога, еколошко образовање треба ученике да приволи односно и мисаоно и емотивно ангажује њихову свијест о тренутном стању, о томе шта појединац може и треба да уради да би животну околину унаприједио и заштитио. То може тек кад изађе из оквира традиционалне предавачке наставе. Морају се смишљати активности које ће на најбољи начин мотивисати ученике да остваре задате циљеве.

Но, то се може постићи само уколико је и сам наставник мотивисан да у оквиру свог предмета (уколико није наставник Екологије) на најбољи начин едукује своје ученике и наравно, уколико он сам није позитиван модел својим ученицима.

На остваривању улога еколошког васпитања треба радити и сама Школа, свака институција и цјелокупно друштво, јер једино на тај начин, дугорочно гледано, наша планета има шансе.

Литература

1. Андевски, М. (2001): *Еколошко васпитање – Еколошко образовање – Педагогија партнерства са природом*, Зборник катедре за педагогију, Филозофки факултет, Нови Сад.
2. Андевски, М., Кундачина, М. (2004): *Еколошко образовање*, Учитељски факултет, Ужице.
3. Блум, Б. (1970): *Таксономија или класификација образовних и одгојних циљева*, књига I, Когнитивно подручје, Југословенски завод за проучавање школских и просветних питања, Београд.
4. Миљановић, Т. (2001): *Ефикасност активног учења биологије у односу на традиционалну наставу*, Настава и васпитање, 3–4: 347–355.
5. Миљановић, Т. (2002): *Однос ученика према активној настави биологије*, Настава и васпитање, 3: 155–165.
6. Мрмак И. (1979): *Утицај школе на развој животне средине*, Просветни преглед 40, Београд.
7. Стевановић, Б., Радовић, И. (2003): *Суштина и значај еколошких поставки као полазишта у васпитању и укупном образовању – традиција и перспективе*. У: *Образовање о животної средини у реформисаној школи и друштву – Зборник са националног саветовања*, стр. 44–54, Еколибри, Београд.
8. Цветковић, Д., Лакушић, Д., Матић, Г., Кораћ, А., Јовановић, С. (2005): *Биологија за IV разред гимназије природно-математичког смера*, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд.
9. Ждерић М. (1983): *Школа и животна средина*, Мисао, Нови Сад.
10. <http://sr.wikipedia.org/wiki/Srbija>.

Мр Биљана Илић¹

Др Бојан Ђорђевић²

Мр Зоран Симоновић

Мегатренд Универзитет Београд, Факултет за менаџмент, Зајечар

БАНКАРСКО ПОСЛОВАЊЕ И СТРАТЕГИЈСКИ МЕНАЏМЕНТ У БАНКАРСКИМ УСЛУГАМА

Апстракт

Због различитих система у којима је као институција деловала, сам појам банке и банкарског менаџмента је различито тумачен и схватан. Банка као институција подразумева професионално обављање послова код узимања и давања кредита, али је њена најзначајнија улога у креирању новца. Банка често има функцију у остваривању циљева економске политике једне државе, али и функцију обављања платног промета. С друге стране, посматрано са аспекта менаџмента који подразумева управљање у свим пословним областима, везан за банкарски систем, менаџмент би се могао објаснити и као појам управљања банкарским пословима. Стратегијски менаџмент представља савремени стил управљања организацијом који полази од нове бизнис филозофије у управљању финансијским и реалним факторима раста организације.

Кључне речи: *стратегички менаџмент, банкарство, банкарски менаџмент, квалитет, фактори раста.*

ЈЕЛ Класификација: G20

BANKING BUSINESS AND STRATEGIC MANAGEMENT IN BANKING SERVICES

Abstract

The notion of banks and banking management is differently interpreted and conceptualized, because of the different systems that bank as an institution operated. Bank as an institution has professional role in the business of taking and lending, but its most important role is in the creation of money. The bank often has a role in achieving the objectives of the economic policy of a country, but also it has the function of the payment system. On the other hand, from the aspect of management that involves management in all business areas, from the point of view of banking system, the management could be explained as the concept of banking operations. Strategic management is a contemporary style of organizational management that is based on the new business philosophy in the management of financial and real growth factors of the organization.

Key words: *strategic management, banking, banking management, quality, growth factors.*

Увод

Брзе промене у савременом пословању, одразиле су се и на банкарско пословање. У том смислу финансијске институције врше трансформацију управљања у нову концепцију истог, указујући на чињенично стање да банкарство у последњих пар година све мање личи на традиционално банкарство, а да у будућности не постоји никаква шанса за враћање пословања банака традиционалном банкарству. Пред банкама се отварају могућности за слободно креирање пословне политике, која би обезбедила контролу ризика, односно која би исти смањила у новонасталим неизвесним тржишним условима пословања. Због тога је неопходно праћење и проучавање савремених развојних и оперативних банкарских трендова у развијеним земљама и разматрање могућности примене тих трендова у банкарству Србије. Стратешки банкарски менаџмент има главну улогу у остваривању овог циља. На један начин он представља нови стил управљања који полази од нове бизнис филозофије у управљању финансијским и реалним факторима раста организације.

Основне дефиниције банака и банкарског пословања

Банкама припада значајно место у финансијском механизму сваке привреде. Од банака зависи финансијска страна сваке привреде, а са друге стране, снага банака одређена је снагом националне привреде сваке земље.¹ С обзиром на заједничку карактеристику банака, суштина њиховог пословања лежи у узимању и давању кредита, посредовању у платном промету, у пословима креирања новца, у прикупљању депозита. Према неким рачуноводственим стандардима, појам “банка” односи се на све финансијске институције којима је једна од главних активности примање депозита и посуђивање с циљем позајмљивања и улагања, регулисаним банкарским и осталим прописима из банкарског законодавства. Многи аутори су писали о проблематици банкарског пословања²³⁴.

По неким ауторима, сматра се да је најпотпунију дефиницију банке дао F. Somary (Felix Somary), по коме је банка установа којој је узимања кредита у облику новца главно занимање⁵.

Ово пре свега значи да су послови задуживања банака, примарни послови ових институција. Многи аутори су покушали да дефинишу банку, али су све дефиниције међусобно сличне. На пример: “Банком се назива оно привредно предузеће које се као главним предметом свога пословања бави узимањем и давањем кредита,

¹ С. Бараћ, Б. Стакић: Међународне финансије, Факултет за финансијски менаџмент и осигурање, Београд, 2003.

² Borivoje Đokić, John Fitzgerald, Gerald Sullivan Market Orientation and Business Performance: The Point of Diminishing Returns in Community Banks Revisited, *Singidunum Revija*, Vol. 8, No.2, Beograd, 2011.

³ Савић, М., Савић, М. Место и улога монетарне политике БиХ приликом уласка у европску монетарну унију, *Сингидунум ревија*, 8 (2), стр. 19-26, Београд, 2011.

⁴ T. Gravelle, Fuchun Li: Measuring systemic importance of financial institutions: An extreme value theory approach, *Journal of Banking & Finance* Volume 37, Issue 7, Pages 2161-2664, July 2013.

⁵ F. Somary: Bankpolitik, Germany, 1915.

као и посредовањем у платном промету”⁶. „Банка је установа која углавном послује с кредитом те за своје комитенте извршава различите новчане послове”⁷.

“Банка је посебна финансијске институција монетарно - кредитног система која се професионално бави узимањем и давањем кредита и посредовањем у плаћњу. Узимање и давање кредита је функционална суштина банке, заједно са пословима креирања новца, финансијског посредовања у платном промету. Креирање новца базира се на депозитниим пословима банке, а функција финансијског посредника на пословима, прикупљања (мобилизације), концентрације и пласирања (алокације) финансијских (новчаних) ресурса⁸.

Поменуте дефиниције употпуњују појам банке и банкарских пословања. Када се каже послови банака, мисли се на активне, пасивне или посредничке, односно неутралне послове којима се банка бави. Послови чувања, посредовања и мењања спадају у прве банкарске послове. Банка је дакле посредник између финансијски суфицитарних и финансијски дефицитарних субјеката”, тј. посредник између оних који имају вишак и оних који имају мањак новца, посредник између депонената штедиша и оних који узимају кредите. У сваком случају, банка је предузеће које послује са новцем, и то углавном туђим⁹.

Подела банака

Реч банка потиче од латинске речи *banco* која означава клупу, тезгу, шалтер, постављен на улицу, где су се размењивале различите врсте новца. У старој Грчкој користила се реч трапеза, која такође означава клупу или шалтер где се мењао новац, а овај назив за банку остао је и у савременом грчком. Постоје различите врсте банака. Банке се по рачности послова могу поделити на¹⁰ :

1. комерцијалне банке (које обављају краткорочне послове)
2. и инвестиционе банке (обављају дугорочне послове),

Банке се по области пословања могу поделити на: трговачке, пољопривредне, индустријске банке и сл. Подела банака по територијалном критеријуму врши се на: општинске, регионалне, националне, мултинационалне и сл.

Слика1. Врсте банака



извор: «Е-магазин» <http://www.emagazin.co.yu>

⁶ Р.Стевановић: Новчани систем Југославије, Београд, 198. стр. 53.

⁷ D. Račl& Наука о новцу, Загреб, 1955, стр. 14. , М. Голијанин, исто, стр. 21.

⁸ Леко В.: Управљање банком, забел. са предавања, Економски факултет Загреб, 2001, стр. 3. (Iefferman) S. Modern Banking in'nicory and Practise;, Wiley, N.Y. 1996. Str. 16.

⁹ <http://ebookbrowse.com/bankarski-menadzment-mehmed-alijagic-doc-d137184083>

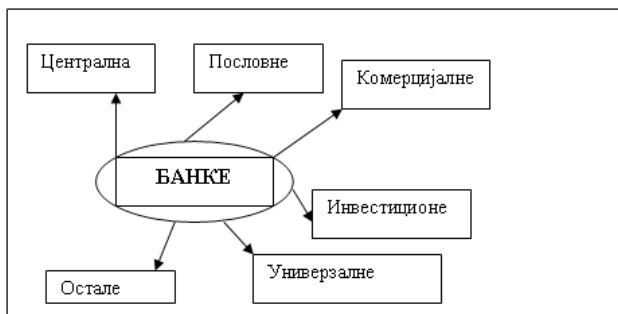
¹⁰ http://www.vibilia.rs/srpski/izvestaj/0502/osnove20bankarstvaemag3406_150206.pdf

На слици 1 приказана је подела банака на Централну, универзалне и остале банке. Ова подела се може извршити и детаљније. Најчешће је то подела по такозваном мултикомплексном критеријуму. Овај критеријум обухвата средства којима банка располаже, изворе тих средстава и њихову употребу. По поменутом критеријуму банке се деле на:

1. емисиону (Централну) банку,
2. пословне банке,
3. комерцијалне банке,
4. инвестиционе,
5. универзалне и
6. остале банке.

На слици 2 приказана је детаљнија подела банака. Централна банка представља најзначајнију банку једног банкарског система. Ова банка се налази на врху свих осталих банака и „шефује” над њима. Централна банка је задужена за успостављање стабилности цена, за вођење монетарне политике, за економски раст, самим тим и за регулисање запослености, другим речима она има контролу над монетарним токовима једне земље.

Слика 2. Подела банака по мултикомплексном критеријуму (по принципу глобализације)



извор: “Е-магазин” <http://www.emagazin.co.yu>

Централна банка једина од свих банака може штампати новац, односно повлачити га из оптицаја. Ова функција се назива емисиона функција банке. Она може спречити банкротство других банака, односно може се појавити као зајмодавац. Централна банка не спада у профитне институције, с обзиром да јој профит није основни мотив пословања, као што је осталим банкама¹¹.

Пословне банке су некада биле врло распрострањене, међутим у савременим условима пословања, приближиле су се по сличности комерцијалним банкама. Ради се о банкама које су власници или сувласници многих предузећа, преко чијег профита се увађава и профит банке. Финансијски потенцијал ових банака често премашује апсорпционе могућности домаћег тржишта, док у њиховој пасиви доминирају туђа средства. Из овог разлога српске пословне банке представљају на један начин универзалне банке, а постоји тенденција да ће у будућности прерасти у комерцијалне. Ове банке заснивају бројне афилијације у другим земљама, односно у највећим светским финансијским центрима.

Пословање Комерцијалних банака базира се на депозитним пословима, узимајући средства краткорочног карактера, а пласирајући их у виду кредита станов-

¹¹ <http://www.emagazin.co.yu>

ништву и привреди. Комерцијалне банке су доста заступљене, односно имају пуно филијала.

Инвестиционе банке се баве мобилизацијом средстава на средњи и дуги рок. Финансијски потенцијал инвестиционих банака се остварује емитовањем дугорочних хартија од вредности. Оне су специјализоване и за послове у вези са продајом хартија од вредности. Средства инвестиционих банака се даље пласирају дугорочно у пољопривреду, индустрију и сл. Суштина функционисања инвестиционих банака се може јасније сагледати анализом следећих функција:¹²

1. Стручно саветодавна функција
2. Посредничко-дистрибутивна функција
3. Функција преузимања ризика емисије

Инвестиционе банке у правом смислу те рачи једино постоје у САД, где је 1993. године дошло и до законског одвајања краткорочног и дугорочног пословања банка, односно направљена је подела на комерцијалне и инвестиционе банке.¹³

Универзалне банке су банке које се базично највише баве депозитним пословима и краткорочним кредитима, мада у суштини раде све врсте послова. Историјски посматрано, универзалне банке представљају први организациони облик банака. Оне могу понудити читав низ финансијских услуга, у које спадају:¹⁴

1. продаја осигурања
2. гаранције при емисији хартија од вредности
3. трансакције хартијама од вредности у туђе име и за туђ рачун
4. поседовање акција у другим фирмама
5. послови хипотекарног банкарства
6. портфолио менаџмент
7. управљање инвестиционим фондовима
8. Оснивање финансијских холдинг компанија

Класична подела банака у савременим условима пословања губи на значају, с обзиром да се данас у свету око 90% банака могу сврстати у универзалне банке, које обављају готово све врсте банкарских послова, осигурања, тргују хартијама од вредности. Осим наведених врста банака, које сачињавају посебне организационе форме, са посебним карактеристикама које их међусобно одвајају, постоји и банкарска група, за које се не би могло рећи да се могу међусобно диференцирати. Ради се о банкама које имају специфичну област деловања, али не и обављање изразито специфичних послова. Сходно томе, према критеријуму привредне области или гране, овај вид банака се може поделити на¹⁴:

1. индустријске
2. пољопривредне
3. занатске
4. трговинске
5. извозно-увозне и сл.

Дакле све ове банке имају неку своју област деловања. Према критеријуму територије на којој врше пословање, банке могу бити¹⁴:

1. локалне
2. федералне

¹² Силвије Орсаг, *Инвестиције и банкарство*, Рачуноводство и финансије, бр. 3/91

¹³ The Banking Act, односно: Glass-Steagall Act.

¹⁴ Борко Крстић, Банкарство, Ниш 2003.

3. савезне

У случају поделе банака према критеријуму власништва, банке се деле на¹⁴

1. приватне
2. државне
3. мешовите

Из претходно наведеног, може се закључити да све напред анализирани банке могу задовољити неки од наведених критеријума и сврстати се у једну од основних врста банака¹⁴. Међутим, потребно је нагласити да у савременим условима глобализације, овај вид класичних подела све више губи на значају. Тако би по неком савременом критеријуму, подела банака требало да обухвата само поделу на Централну, универзалне и остале банке (слика 1). Најбољи показатељ који иде у прилог оваквој подели је податак о смањењу броја банака у Сједињеним Америчким државама, у периоду од 1970. године, прошлог века, до 2001. године по коме се од 13,550 банака, овај број смањено на 8,080 банака у новом веку. Такође, по истом показатељу средства која банке поседују у последњих тридесетак година знатно су се увећала, што је врло интересантно, с обзиром да се број банака смањено¹¹. Ово је свакако резултат дешавања на тржишту, јер су неке банке пропале, а друге, успешније су ушле у мерцере и аквизиције (сједињавања са другим финансијским институцијама и банкама), што и једно и друго води смањењу броја банака. А то опет води повећању обима посла и профита, што опет резултира повећањем укупних средстава које оне поседују. Цела банкарска индустрија се данас састоји од великих банака, које контролишу све већи број депозита и кредита, уз све мање конкуренције¹¹.

Улога Стратегијског менаџмента у банкарству

Менаџмент обухвата појам управљања, који би одређену организацију или пословање, превео из садашњег стања у жељено стање. Стратегијска усмереност једног пословног подухвата постиже се утврђивањем мисије, визије и стратегије. Визија, као једна од главних компоненти менаџмента, односно управљања на свим нивоима и код свих процеса, представља жељену слику будућности (слика 3)¹⁵. Стратегијска промена остварује се путем стратегијских мапа, док се стратегијски релевантни резултати остварују путем иницијатива и акција кроз призму четири перспективе и то: финансије, клијенти, интерни процеси, учење/раст. Процес превођења мисије у пожељне циљеве, може се видети на слици⁴¹⁶.

Слика 3. Стратегијска Визија – жељена будућност

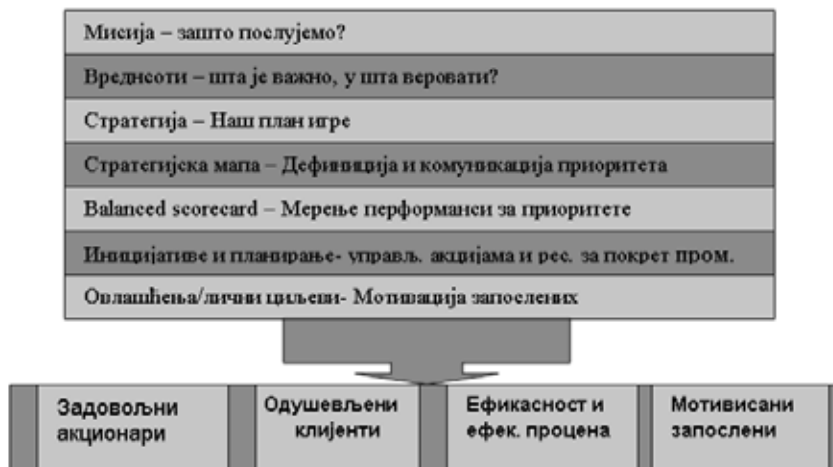


¹⁵ Стратегијски менаџмент, Момчило Милисављевић, Београд

¹⁶ Стратешки менаџмент, Ћировић, М., (и група аутора), Београд, стр 62.

Без добро контролираних монетарних, кредитних и финансијских токова, не може се говорити о усмереној, активној и ефикасној монетарној политици у функцији оживљавања привреде и економског раста¹⁷. За остварење те визије, односно жељене слике будућности користе се разне тактике управљања у смислу одабира стратегијског оптималног правца развоја.

Слика 4. Превођење мисије у пожељне резултате



Велике банке, које послују у савременим условима, све више се окрећу стратегијском планирању, како би достигле боље позиционирање на високо конкурентном тржишту, али и како би ојачале постојеће позиције у будућем периоду. Стратегијски менаџмент, као савремени стил управљања, ослања се на следеће елементе¹⁸: циљеве, средства и инструменте стратегија раста и развоја организације. Савремени стратегијски менаџмент односи се на¹⁶:

1. планирање правца, развоја и акције,
2. планирање стратегије,
3. спровођење изабране стратегије.
4. акционе програме.

Задатак стратегијског менаџмента у банкарству састоји се у сагледавању средњорочне позиције банкарске политике. Овакав приступ би могао довести до могућих ревизија одређених планова, али би са друге стране омогућио оптимално прилагођавање банака финансијским променама из окружења. Ово прилагођавање савременом начину управљања довело би до задовољних акционара, одушевљених клијената, ефикасности у процени пословних подухвата, као и ефективности пословања, а све то у крајњој инстанци, довело би на један начин до мотивације запослених. Уколико се узме да мотивација запослених може садржати моралну или материјалну сатисфакцију, у случају побољшања перформанси пословања, дошло би и до остварења већег профита, од кога би један део могао да се издвоји за

¹⁷ К. Совтић, Б. Илић, М. Максимовић, *Монетарна стратегија и основни циљеви монетарне политике Централне банке Србије*, Економика, 2012.

¹⁸ predmet.sinergija.edu.ba/.../Prezentacija-%20predavanje%201.ppt

материјалну мотивисаност запослених. Ова материјална мотивисаност, огледала би се у повећању зарада запослених. Банкарски менаџмент у савременим тржишним економијама бележи све већи развој и налази широку примену. Банке уводе нове активности у банкарским услугама, технолошким иновацијама, кадровским потенцијалима итд. Акцент се посебно ставља на адекватном формирању цена банкарских ресурса као и на одговарајућој накнади за банкарске услуге. Електронско банкарство заузима посебну улогу у банкарском менаџменту, посебно у организационом делу пословања банака и моделима пружања банкарских услуга. Полазну основу банкарског менаџмента у савременом банкарству чини планирање и развојна политика банке.

Закључак

У савременим условима тржишног пословања, посебно у финансијском сектору, долази до јаких трансформационих процеса, као и до појаве турбулентног окружења. У главне и основне факторе убрзаних промена спадају глобализација, дерегулација, као и развој информационих технологија. Са аспекта глобализације, многе велике банке делују у правцу интеграције финансијских тржишта. На тај начин оне шире своје тржиште, у смислу изградње сопствене мреже филијала у другим земљама. Како би инострана банка могла да ступи у домаћи банкарски сектор, потребно је да добије одговарајућу лиценцу, коју јој даје Централна банка. Деретулација означава процес смањења државне регулације у банкарском систему и као таква представља главну покретачку снагу савремених трансформационих процеса. Деретулацијом се омогућава стварање конкуренције банкама и другим финансијским институцијама. На крају, убрзани развој технологије, посебно информационе, довео је до знатно бржег пословања у банкарским услугама. Савремени телекомуникациони и компјутерски системи представљају техничку базу за моментално преношење и обраду података, а као резултат овог вида пословања, долази до стварања електронског банкарства и до појаве виртуелних банака. На основу свега изнетог, може се закључити да је у циљу опстанка на финансијском тржишту, потребно да се уведе у банкарском систему, нови, савремени начин управљања. Стратегијски менаџмент представља основу у прихватању промена из окружења и брзом прилагођавању пословања овим променама. Банкарско пословање, као и остали облици пословања, добија савим нову димензију, те је у ту сврху неопходно и размишљати стратегијски, како би се дошло до остварења зацртаних циљева.

Литература

1. Б. Ђокић, John Fitzgerald, Gerald Sullivan Market Orientation and Business Performance: The Point of Diminishing Returns in Community Banks Revisited, *Сингидунум Ревивија*, Вол. 8, Но.2, Београд, 2011.
2. Б. Крстић, *Банкарство*, Ниш, 2003.
3. Д. Рачл & *Наука о новцу*, Загреб, 1955, стр. 14. 6 М. Голијанин, исто, стр. 21.
4. Леко В.: *Управљање банком*, забилешке са предавања, Економски факултет Загреб, 2001, стр. 3. (Iiefferman) S. Modern Banking in'nicory and Practise;, Wiley, N.Y. 1996. Str. 16.)

5. Совтић Крунислав, Илић Биљана, Максимовић Млађан, Монетарна стратегија и основни циљеви монетарне политике Централне банке Србије, *Економика*, вол. 58, бр. 4, стр. 129-137, 2012
6. М. Милисављевић, *Стратегијски менаџмент*, Београд, 1997.
7. predmet.sinergija.edu.ba/.../Prezentacija-%20predavanje%201.ppt
8. Р.Стевановић: *Новчани систем Југославије*, Београд, 1948. стр. 53.
9. С. Бараћ, Б. Стакић: *Међународне финансије*, Факултет за финансијски менаџмент и осигурање, Београд, 2003.
10. Савић, М., Савић, М. Место и улога монетарне политике БиХ приликом уласка у европску монетарну унију, *Сингидунум ревија*, 8 (2), стр. 19-26, Београд, 2011.
11. С. Орсаг, *Инвестиције и банкарство*, Рачуноводство и финансије, бр. 3/91
12. T. Gravelle, Fuchun Li: Measuring systemic importance of financial institutions: An extreme value theory approach, *Journal of Banking & Finance*, Volume 37, Issue 7, Pages 2161-2664, July 2013.
13. The Banking Act, односно: Glass-Steagall Act.
14. F. Somary: *Bankpolitik*, Germany, 1915.
15. <http://ebookbrowse.com/bankarski-menadzment-mehmed-alijagic-docd137184083>
16. http://www.vibilia.rs/srpski/izvestaj/0502/osnove%20bankarstvaemag34-06_150206.pdf
17. <http://www.emagazin.co.yu>
18. Ћировић, М., (и група аутора), *Стратешки менаџмент*, Београд, 2009.

Др Наташа Кљајић¹

Биљана Грујић

Светлана Рољевић

Институт за економику пољопривреде, Београд

ВОЋАРСКА ПРОИЗВОДЊА ГОРЊЕГ ПОДУНАВЉА ПРЕМА ОБЛИКУ СВОЈИНЕ²

Апстракт

Основни циљ истраживања у овом раду је дефинисати својинску структуру над воћарским површинама на територији Горњег Подунавља, уз истовремено сагледавање различитости општина према претходно поменутиим карактеристикама. Сходно томе, на основу просечних вредности, анализирано је стање воћарске производње према облику својине над воћним плантажама (привредна друштва – ПД, задруге – З и породична газдинства - ПГ) у општинама Горњег Подунавља Републике Србије (Апатин, Сомбор, Бач и Бачка Паланка) од 2007. до 2011. год.

Истакнуто је се да је учешће површине под воћњацима у коришћеној пољопривредној површини око 4,7%. Највеће учешће просечне површине воћњака (просечне вредности за период 2007-2011. год.) ПД, З и ПГ у просечној пољопривредној површини остварује Бачка Паланка (1,3%), при чему су просечне површине под воћњацима највећим делом у власништву ПГ (у Апатину 100%). Бач остварује највећи просечан принос по стаблу јабуке (40,1 kg) и шљиве (27,9 kg).

Кључне речи: коришћене пољопривредне површине, површине под воћњацима, принос воћа, Горње Подунавље, облик својине.

JEL Класификација: Q10.

FRUIT PRODUCTION OF UPPER DANUBE BY TYPE OF OWNERSHIP³

Abstract

The main objective of the research in this paper is defined ownership structure of fruit production in the territory of the Upper Danube, while understanding the diversity of municipalities previously mentioned characteristics. Accordingly,

¹ natasa_k@iep.bg.ac.rs

² Рад је део истраживања на пројекту број 46006: „Одржива пољопривреда и рурални развој у функцији остваривања стратешких циљева Републике Србије у оквиру дунавског региона“ и пројекта број 179028: „Рурално тржиште рада и рурална економија Србије – диверзификација дохотка и смањење руралног сиромаштва“ које финансира Министарство просвете, науке и технолошког развоја Републике Србије.

³ Paper work is part of the project research 46006: “Sustainable agriculture and rural development in function of Republic of Serbia strategic goals achievement within the Danube region” and project research 179028: “Rural work market and rural economics of Serbia – diversification of income and decrease of rural poverty” financed by the Ministry of Education, Science and Technological development of Republic of Serbia.

based on the average values, the survey of fruit production by type of ownership over the fruit plantations (companies, cooperatives and family farms) in the Upper Danube municipalities of Serbia (Apatin, Sombor, Bač and Bačka Palanka) since 2007 to 2011.

It was pointed out that the share of land under orchards in the usable agricultural area of about 4.7%. The largest share of the average area of orchards (average values for the period 2007-2011) companies, cooperatives and family farms in the average agricultural area achieves Bačka Palanka (1.3%), while the average area under orchards mostly owned by family farms (in Apatin 100%). Bač resulted the highest average yield per tree for apples (40.1 kg/tree) and plums (27.9 kg/tree).

Key words: *used agricultural areas, areas under orchards, fruit yield, Upper Danube, type of ownership.*

Увод

Воћарство, које представља веома значајну област биљне производње, карактерише низ компаративних предности у односу на остале гране пољопривреде и доприноси значајнијој интензификацији пољопривредне производње у целини. Може се рећи да воћарство припада најпродуктивнијим пољопривредним гранама. То из разлога што се значајан број воћних врста може гајити и на слабијим земљиштима у погледу физичких, хемијских и других особина, као и на земљиштима са већим нагибом. За воћарску производњу могу се користити бројне локације и подручја са веома различитим земљишним и климатским условима, а производњом воћа остварује се у просеку 10-20 пута већа вредност производње по хектару него при производњи пшенице и кукуруза.

Према подацима Привредне коморе Републике Србије за 2012. годину, површине под воћњацима обухватају око 240.285 ха, што чини 4,71% укупних пољопривредних површина, односно 5,69% од обрадивих површина у Републици Србији. Највећи проценат ових површине под којом се налазе воћни засади, традиционално је под шљивом (50%), затим јабуком (18%) и вишњом (7%) од укупног броја стабала свих воћних врста у Републици Србији. Учешће просечне површине воћњака (просечне вредности за период 2007-2011. год.) према облику својине (ПД, З и ПГ) у просечној пољопривредној површини општине је за: Апатин 0,5%, Сомбор 0,7%, Бач 0,3% и Бачка Паланка 1,3%. Анализа просечне површине под воћњацима истиче да се највећим делом налази у власништву ПГ. У Апатину тај проценат износи 100%. Анализом просечног приноса јабуке и шљиве у општинама Горњег Подунавља бележи се да Бачка Паланка има највећи просечан број родних стабала јабуке (599.942) и просечан принос (6.803,6 t), али и најмањи просечни принос по једном стаблу (12,0 kg). Највећи просечан број родних стабала шљиве има Сомбор (121.570) и просечан принос од 2.071,8 t, док је просечан принос по једном стаблу 17,0 kg. С обзиром да анализирани општине припадају равничарском подручју РС (АП Војводина) разумљиво је да је заступљеност житница надвладала заступљеност воћних плантажа.

Материјал и метод рада

Подаци су прикупљени деск методом истраживања на основу којих су аутори дали сопствено виђење потенцијала воћарске производње и будућих праваца раз-

воја. Коришћена је домаћа литература и званичне статистичке публикације Републичког завода за статистику Србије.

Расположиви подаци приказани су табеларно и графички, обрађени математичко - статистичким методама (просечна вредност, релативна структура), уз тумачење добијених показатеља за анализирани период од 2007. до 2011. год.

Гајење јабуке и шљиве у србији

Производња воћа у нашој земљи је значајна јер постоје изванредне могућности за успевање готово свих воћних врста. То је условљено повољним климатским и земљишним условима. Међутим, повољни услови нису у складу са нивоом производње воћа, поготово неких воћних врста, где су могућности знатно веће.

Према Мишићу (2004.) јабука се као део живе природе непрекидно мења и прилагођава условима средине. О њеној огромној генетичкој варијабилности најбоље говори податак да је у свету одабрано или створено више од 10.000 сорти. То је јабуци омогућило да она производњом од 52.957.000 t (просек 1991/2001.) суверено заузима прво место међу листопадним воћем, а треће место међу воћем у свету. Нажалост, наша земља са просечном годишњом производњом од 198.600 t (просек 1991/2001.) учествује са свега 0,37% у производњи јабуке у свету.

Према прорачуну аутора, а на бази података РЗС-а, у периоду 2007-2011. на подручју Горњег Подунавља највећи просечан број родних стабала јабуке (599.942) и просечан принос (6.803,6 t) остварен је у Бачкој Паланци, док је највећи просечан принос по стаблу забележен у Бачу (40,1 kg/стаблу).

Према Мишићу (2006.) шљива је била и остала наше национално воће. Око 98% примарне производње шљиве остварује се на имањима земљорадника који живе на брдско-планинском подручју. Основни проблеми нашег шљиварства су: запушеност многих шљивика, ниски приноси и неповољан начин искоришћавања плодова шљива. Треба максимално искористити наше повољне природне услове за производњу биолошки вредније хране, а посебно свеже, квалитетне стоне шљиве. Продужење сезоне дозревања, употребе и извоза стоне шљиве путем освежења сортимента, избора одговарајућих положаја за подизање засада и побољшања технологије гајења може произвођачима да обезбеди већу добит, а потрошачима да стави на располагање добро стоно воће. Од плодова шљива праве се многи производи: сува шљива, ракија шљивовица, пекмез, џем, мармелада, компот, слатко, сок, концентрат, пастеризоване полутке, суве полутке шљиве са орасима, кандирана свежа шљива, воћна салата и кнедле од шљива. Плодови шљиве се замрзавају цели или у виду полутки. И коштице шљива се користе. Другим речима, читав плод шљиве се употребљава било у свежем стању или у облику различитих прерађевина. Свежа и сува шљива и ракија шљивовица су најпознатији производи.

Према прорачуну аутора, а на бази података РЗС-а, у периоду 2007-2011. на подручју Горњег Подунавља највећи просечан број родних стабала шљиве (121.570) и просечан принос (2.071,8 t) остварен је у Сомбору, док је највећи просечан принос по стаблу забележен у Бачу (27,9 kg/стаблу).

Ипак постигнути ниво развоја воћарства показује да будући развој треба усмерити на још интензивнију производњу, коју карактеришу високи приноси квалитетних плодова.

Тенденције воћарске производње на подручју општина горњег подунавља

У петогодишњем интервалу (2007 – 2011.) анализирани су површине у Србији које су под воћним садницама, просечне површине према облику својине на подручју општина Горњег Подунавља, уз осврт на просечан број родних стабала јабуке и шљиве као најзаступљеније воћне врсте у Србији. Такође, приказан је и просечан принос јабуке и шљиве укупно и по стаблу.

Наредна табела даје приказ структуре површина које се налазе под воћњацима у Републици Србији за анализирани петогодишњи период од 2007. до 2011. године.

Табела 1. Структура површина под воћним плантажама у Србији за период 2007-2011. год. (ПД, З и ПГ)

Година	Коришћена пољопривредна површина (ha)	Површина под воћњацима (ha)	Учешће површине под воћњацима у коришћеној пољопривредној површини (%)*
2007.	5.052.957	239.599	4,74
2008.	5.093.192	241.599	4,74
2009.	5.096.646	240.285	4,71
2010.	5.091.507	239.846	4,71
2011.	5.096.267	239.948	4,71

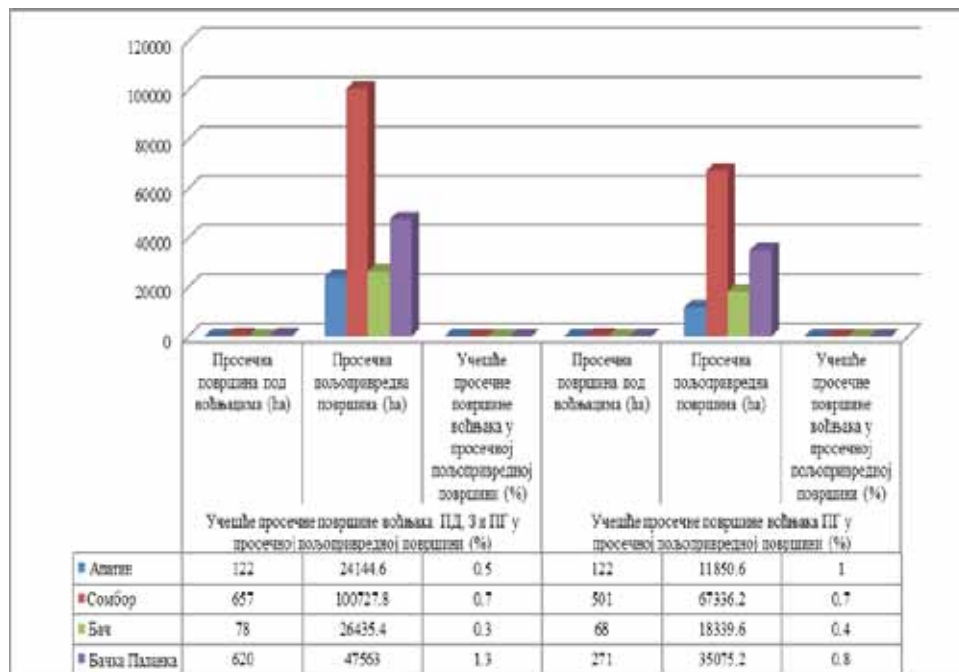
Извор: Републички завод за статистику (2008 - 2012): „Општине у Србији“, Београд, Србија; *Прорачун аутора.

Табеларни преглед указује да просечна коришћена пољопривредна површина износи 5.086.113,8 ha, а просечна површина под воћњацима 240.255,4 ha. Учешће површине под воћњацима у коришћеној пољопривредној површини је око 4,7%. Међутим, највеће површине под воћњацима биле су 2008. године (241.599 ha), али не и коришћене пољопривредне површине (5.093.192 ha). Највеће коришћене пољопривредне површине биле су 2011. године (5.096.267 ha), које су у односу на 2010. годину увећане за 0,1% или 4.760 ha. Међутим, у истом периоду површине под воћњацима увећане су за 102 ha, што значи да увећање пољопривредне површине не обухвата површине под воћњацима. Један од фактора смањења/повећања површине под вишегодишњим засадима је и промена намене земљишта.

У Србији је воћарска производња углавном организована на породичним газдинствима. Међутим, газдинства производе воће само ради задовољења сопствених потреба, док је за повећани обим производње потребно увести нову технологију. Препрека интензивирању воћарске производње на газдинствима огледа се у уситњености поседа и недовољној мотивисаности за увођењем нове технологије.

На наредним приказима коришћене су просечне површине под воћњацима на бази петогодишњег периода (2007–2011.) које су у власништву ПД, З и ПГ. Сходно томе, утврђено је и учешће просечних површина под воћњацима у власништву ПГ у просечним површинама које су у власништву ПД, З и ПГ.

Графикон 1. Учешће просечне површине воћњака (просечне вредности за период 2007-2011. год.) ПД, З и ПГ у просечној пољопривредној површини (%)*

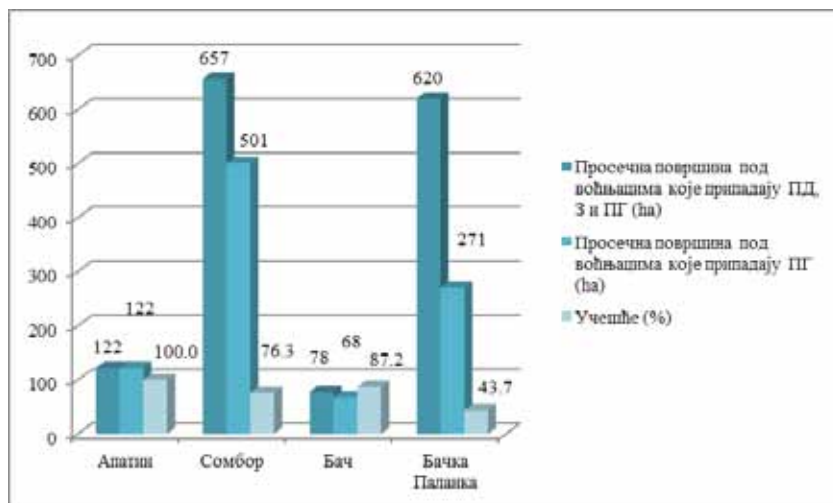


Извор: Републички завод за статистику (2008 - 2012): „Општине у Србији“, Београд, Србија; *Просечне вредности израчунате су на основу података РЗС-а и представљају прорачун аутора.

Анализа просечних површина под воћњацима у општинама Горњег Подунавља (Апатин, Сомбор, Бач и Бачка Паланка) указује на њихово ниско учешће у просечним пољопривредним површинама (Графикон 1). Поменуто учешће разматрано је са аспекта власништва, тј. облика својине над површинама: привредна друштва, задруге и породична газдинства. Учешће просечне површине воћњака (просечне вредности за период 2007-2011. год.) ПД, З и ПГ у просечној пољопривредној површини је: Апатин 0,5%, Сомбор 0,7%, Бач 0,3% и Бачка Паланка 1,3%. Дакле, највеће учешће остварује Бачка Паланка, иако су просечне површине под воћњацима за 37 ха мање и просечна пољопривредна површина 2 пута мања него на подручју Сомбора. Учешће просечне површине воћњака ПГ у просечној пољопривредној површини је: Апатин 1,0%, Сомбор 0,7%, Бач 0,4% и Бачка Паланка 0,8%. Генерално, Бачка Паланка остварује највеће учешће просечне површине под воћњацима у просечној пољопривредној површини анализирајући сва три вида својине (1,3%) и само ПГ (0,8%).

На основу претходног графичког приказа израчунато је учешће просечне површине воћњака у власништву ПГ у просечној површини воћњака у власништву ПД, З и ПГ.

Графикон 2. Учешће (%) просечне површине воћњака (просечне вредности за период 2007-2011. год.) ПГ у просечној површини воћњака ПД, З и ПГ*



Извор: Републички завод за статистику (2008 - 2012): „Општине у Србији“, Београд, Србија; *Просечне вредности израчунате су на основу података РЗС-а и представљају прорачун аутора.

Графички приказ указује да су просечне површине под воћњацима највећим делом у власништву ПГ. У Апатину тај проценат износи 100%, односно све површине припадају ПГ. У Сомбору учешће је 76,3%, Бачу 87,2% и Бачкој Паланци 43,7%.

Након приказаних тенденција кретања пољопривредних и воћарских површина, учињен је посебан осврт на вишегодишње засаде чија је заступљеност гајења највећа у Србији (јабукe у шљиве).

У наредној табели је дат приказ података за производњу јабукe и шљиве на подручју општина које припадају Горњем Подунављу.

Табела 2. Просечни приноси јабукe и шљиве у општинама Горњег Подунавља (просечне вредности за период 2007-2011. год.)*

Општина	Јабукe			Шљиве		
	Просечан број родних стабала	Принос		Просечан број родних стабала	Принос	
		Просечан (t)	Просечан по једном стаблу (kg)		Просечан (t)	Просечан по једном стаблу (kg)
Апатин	34.940	1.152,0	29,4	60.910	1.533,6	25,2
Сомбор	118.638	2.238,0	19,0	121.570	2.071,8	17,0
Бач	22.195	887,4	40,1	16.545	467,0	27,9
Бачка Паланка	599.942	6.803,6	12,0	60.171	880,6	14,6

Извор: Републички завод за статистику (2008 - 2012): „Општине у Србији“, Београд, Србија; *Просечне вредности израчунате су на основу података РЗС-а и представљају прорачун аутора.

Из Табеле 2 види се да Бачка Паланка има највећи просечан број родних стабала јабуке (599.942) и просечан принос (6.803,6 t), али и најмањи просечни принос по једном стаблу (12,0 kg). Ова чињеница може се објаснити негативним утицајем природних услова на производњу и заштиту јабуке, као и евентуалну незаинтересованост произвођача на стварању повољнијих услова гајења. Насупрот овоме, пример је Општина Бач која има 27 пута мањи просечан број родних стабала јабуке од Бачке Паланке (22.195) и 7,7 пута мањи просечан принос (887,4 t), али 3,3 пута већи просечан принос по једном стаблу (40,1 kg). Дакле, Општина Бач ствара услове за повећање приноса (укупно и по стаблу), чему доприноси заинтересованост локалног становништва на побољшању постојећих природних услова за гајење јабуке и што је у складу са њиховим преференцијама у виду потрошње. Парадокс поменутог излагања јесте да Бач и Бачка Паланка припадају истом Управном округу (Јужнобачком округу), а у погледу просечног приноса по једном стаблу испољавају евидентне разлике.

Највећи просечан број родних стабала шљиве има Сомбор (121.570) и просечан принос од 2.071,8 t, док је просечан принос по једном стаблу 17,0 kg. Насупрот овоме, пример је Општина Бач која има 7,3 пута мањи просечан број родних стабала шљиве од Сомбора (16.545) и 4,4 пута мањи просечан принос (467,0 t), али 1,6 пута већи просечан принос по једном стаблу (27,9 kg). Објашњење за овакве разлике може бити исто као и у случају производње јабуке, уз уважавање захтева произвођача, прерађивача и потрошача за потребама гајења шљиве.

Варирање поменутих просечних приноса на територији општина Горњег Подунавља зависиће и од степена развијености општина, што је узрочно - последично повезано са висином дохотка које остварује локално становништво. тј. доходак је резултат бављења искључиво пољопривредном производњом (основни извор). У општинама где је пољопривреда споредни извор дохотка заступљена је већа незаинтересованост становништва за спровођење мера ради повећања просечног приноса по стаблу (пример Бачке Паланке), а у односу на општину Бач.

С обзиром да анализирани општине припадају равничарском подручју РС (АП Војводина) разумљиво је да је заступљеност житница надвладала заступљеност воћних плантажа.

Закључак

Разноликост природних карактеристика Србије омогућава успешно подизање различитих воћних засада у зависности од климатских, земљишних и орографских карактеристика поднебља тако да са повећањем процента пољопривредних површина под засадима воћа пропорционално ће се повећати и производња, чиме би наша земља постала озбиљнији конкурент на европском тржишту.

У наредном периоду неопходно је мењати сортимент јабуке у корист летњих сората, које раније сазревају и на тај начин остварити већи профит на тржишту. С обзиром да се ради о воћној врсти која има дугу сезону потрошње, може се добро чувати, има релативно приступачну цену, постоје навике у потрошњи и очекује се да ће се производња у наредном периоду повећати. Насупрот јабуци, производњу шљиве треба усмерити у циљу даље прераде. С једне стране зато што садржи доста воћног сока и подложнија је калирању и пропадању па су услови складиштења компликованији, а с друге стране, производи са вишим степеном прераде остварују вишу тржишну вредност.

Газдинства која се баве воћарством у Србији имају дугогодишњу традицију у производњи воћа, али само у оној мери која им обезбеђује преживљавање без жеље

за увођењем нових технологија. Анализирајући површине под воћем, полази се од претпоставке да су поседе уситњени, мада постоје могућности да се обави њихово укрупњавање у циљу повећања производње.

Варирање поменутих просечних површина и приноса на територији општина Горњег Подунавља зависиће и од степена развијености општина. У општинама где је пољопривреда главни извор дохотка заступљена је већа заинтересованост становништва за спровођење мера ради повећања просечног приноса по стаблу (пример општине Бач, док је у општину Бачка Паланка другачија слика.

С обзиром да анализирани општине припадају равничарском подручју РС (АП Војводина) разумљиво је да је заступљеност житница надвладала заступљеност воћних плантажа.

Литература

1. Гогић, П. (2010): „Инвестиције као фактор развоја виноградарске производње у Републици Србији“, Економика пољопривреде, број 2/2010, Институт за економику пољопривреде, Београд, стр. 293-313.
2. Grujić, B., Sarić, R., Vuković, P. (2012): „Potential of fruit production in the Upper Danube region“, Scientific Papers series „Management, economic engineering in agriculture and rural development“, vol. 12, issue 4/2012, University of Agronomic Sciences and Veterinary Medicine of Bucharest, Romania, pp. 23-30.
3. Михаиловић, Б., Симоновић, З., Цвијановић, Д. (2008): „Воћарско - виноградарска производња у Србији“, Економика „Друштво економиста“, број 5-6, Ниш, стр. 157-164.
4. Мишић Д., Петар (2004): Јабука, Нолит, Београд
(<http://www.tehnologijahrane.com/literatura/literatura-iz-poljoprivrede/jabuka>)
5. Мишић Д., Петар (2006): Шљива, Партенон, Београд
(<http://www.tehnologijahrane.com/literatura/literatura-iz-poljoprivrede/sljiva>)
6. Привредна комора Србије (привреда Србије - пољопривреда): <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=13>, датум приступа 26.02.2013. године
7. Републички завод за статистику (2008 - 2012): „Општине у Србији“, Београд, Србија
8. SWOT Анализа подручја и развојни приоритети. Студија. Подпројекат А: Одржива пољопривреда и рурални развој у Горњем Подунављу. Пројекат 46006: Одржива пољопривреда и рурални развој у функцији остваривања стратешких циљева Републике Србије у оквиру Дунавског региона. Институт за економику пољопривреде, Београд, септембар 2012. год., непубликован материјал.

Др Александар Костић

Универзитет у Приштини, Економски Факултет, Косовска Митровица

ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И СРПСКИ ИДЕНТИТЕТ

Апстракт

Аутор разматра проблем односа глобализације и српског идентитета. Он указује на значај идентитета и политику обједињавања многих културних институција. Културне промене су директно везане за промене у идентитету. Мали народи одупиру се овим променама, укључујући и Србију.

Кључне речи: идентитет, Србија, хибридизација, култура, глобализација, сукоб, промена, паузе.

ЈЕЛ Класификација: Z19

ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И СЕРБСКАЈА ИДЕНТИЧНОСТЬ

Резюме

Аутор истражује проблем односа глобализације и српског идентитета. Он указује на значај идентитета и политику унифицирања многих културних институција. Културне промене су директно везане за промене у идентитету. Мали народи одупиру се овим променама, укључујући и Србију.

Кључне речи: Идентичност, Србија, хибридизација, култура, глобализација, сукоб, промена, паузе.

Идентитет у условима савремене глобализације је проблем којим се баве многи истраживачи. је један од проблема који се тиче већине земаља света. Глобализација је, како економисти и социолози воле да кажу, макротенденција. Она тежи економској и информационој размени, унифицира различите културне институције, људи су покретљивији итд. Данас су образовање, спорт, мода, туризам све више у служби промовисања глобализације. Шири се масовна култура са тенденцијом да се међукултурне везе преобрате у универзални образац у коме ће англосаксонски модел у ствари бити доминантан, ако не и једини. Културне промене су директно повезане са променама идентитета. Многе мале земље, односно нације, се осећају угроженим и супротстављају се таквом моделу глобализације. Одавно је примећено да глобализација задире и у суверенитет држава, што још више заштрава проблем националног идентитета. Међукултурне комуникације уместо да афирмишу различитост, често директно доводе до поларизације. Отуда у први план избија проблем *глобализације и идентитета*. Није случајно Семјуел Хантингтон у својој књизи *Сукоб цивилизација*¹ указао на разлоге за конфронтација формулишући то као покушај да се сачува идентитет од групе традиционално оријентиса-

¹ Хантингтон Семјуел, Сукоб Цивилизација и преобликовање светског поретка, ЦИД Подгорица, РОМАНОВ Бања Лука, 2000.

них цивилизација у које спадају исламска, православно-хришћанска, конфучијанска, и покушај да се оне измене под утицајем западно-хришћанске цивилизације као лидера глобализације. Наравно, гледано са макроплана, то је тако, али нас интересује микроплан – конкретно проблем српског идентитета у условима глобализације. Нама је ближа концепција из које је произашла *теорија хибридизације* Ј. Питерса у којој се говори о неким формама тзв. усвајања својстава различитих култура и стварања нових типова идентитета. Међутим, мишљења смо да је то само међукорак до потпуног усвајања англосаксонског обрасца. Отуда и *теорија о макдонализацији* Џ. Ритцера. За њега ресторани Mc Donalds не подразумевају само „брзу храну“ него примитивну рационализацију. Он у преносном смислу види у свему томе угађање људима који прихватају универзалну примитивност као достигнуће. Зато се по њему Mc Donalds шири у свим сферама друштва, па и образовању. Наиме, Ритцер је показао да се „глобализацији лакше подвргава оно што одговара упрошћеним облицима рационалности. Глобализацији се лакше препушта симболична, него материјална или супстанционална страна.“² Овај цитат најбоље сведочи о томе зашто се масовна култура глобализује и служи као инструмент за рушење националних идентитета. Да бисмо на прави начин схватили и елаборирали проблем српског идентитета и глобализације требало би истаћи да је глобализација процес усмерен ка учвршћењу целovitости и узајамне повезаности света. Ако је то тако, онда је неминовно да се све промене које се дешавају на цивилизацијском нивоу одражавају на социјално-организационе и духовно-психолошке карактеристике света. Оне дотичу живот и унутрашњи свет сваког човека. Са тог становишта проблем идентитета је незаобилазан у једној оваквој анализи. Навешћемо дефиницију идентитета која је по нама једна од најсвеобухватнијих: „Идентитет је сложен социокултурни феномен, под којим се подразумева самоопредељење индивидуе (групе) у заједници с тачке гледишта створених представа о својој групи, култури, језику, прошлости и начину живота. Затим ниво односа одређеног заједништва оних који живе на датој територији и који имају своје норме и вредности, аутостереотипе формиране на основу односа са другим стереотипима и другим сликама света. Учвршћење национално-културног идентитета фактор је консолидације становништва.“³ Узели смо за пример ову релативно сложену дефиницију идентитета како би смо комплексан проблем односа развоја феномена глобализације и проблем националног идентитета што боље обрадили.

Глобализација сама по себи подразумева тешкоћу са којом се неминовно среће а то је идентитет. Много је народа који се на већ описани начин, када је у питању глобализација, уједињују. Империја по дефиницији намеће свој модел, не само када је у питању политика, економија, него и култура. Културно наслеђе није ништа друго него акумулирано духовно наслеђе сваког народа понаособ, и сваког појединца који препознаје себе и свој идентитет у том наслеђу. Са тог становишта човек без идентитета тешко да је замислив. Било је покушаја стварања нових идентитета преко нових културних образаца и раније, како у далекој прошлости тако и у новијој историји. Комунизам као идеологија (пре бисмо рекли утопија) подразумевао је интернационализацију, наметање атеизма као нове вере која ће људе учинити једнаким а глобални комунистички свет могућим. На жалост многи народи су на својој кожи осетили сву погубност такве идеологије. Брисање вишевековног

² Ritzer G. McDonaldization of Society. Thousand Oaks, CA: Sage, 2000.

³ Глобализация, Российская Академия государственной службы при президенте Российской Федерации, учебник под общей редакцией В. А. Михайлова и В. С. Буянова, РАГС, Москва, 2008, стр. 533.

културног наслеђа није могуће. Атак на религију је један од битних разлога што се идеја комунизма сама од себе урушила. Многе моралне норме које идентитет носи у себи у таквом систему су постале сувишне. Комплексан и веома садржајан духовни свет који прожима живот једног народа кроз векове није питање идеологије већ генског утемељења особених вредности који готово сваког припадника једног народа чини неодвојиво везаним за њих. Зато се то и зове *националним идентитетом*. Сваке потоње правне, социолошке, историјске формулације су увек недовољно свеобухватне да би до краја објасниле суштину идентитета. Онако како је дух човека сачињен и од слоја метафизичког али делотворног чиниоца у формирању посебности, тако је и свака прагматичност коју покушава да наметне идеологија, у ствари, већ виђени стереотип који мора да буде поткрепљен силом. То је оно што борбу за универзалног човека и универзални идентитет чини инфериорном у односу на већ поменуте категорије. Свет није и никада неће бити једнозначан. Разумемо борбу да се све већи број људи на планети исхрани и обуче, односно да им се омогући преживљавање, али нема назнака да би човек у име тих идеала пристао да се одрекне свега што је вредно у његовом наслеђу, у шта спада и метафизика која карактерише сваког појединца, али и групу којој он припада. Као што се векови смењују, а империје нестају и рађају, тако се и идентитети обнављају. У том смислу национални идентитет је дубоко укореењен и у практично и у метафизичко биће човека. Да је то тако најбоље показује чињеница да многе империјалне државе, и поред свих жеља, нису успеле да избришу сећање код потлаченог народа. Глобализам, очигледно, нити је нов, нити уникалан. Он се од некадашњег разликује само по томе што данас захваљујући технолошком развоју и великом утицају медија покушава софистицирано да дође до истог циља о коме су маштале све претходне империје. Ми наравно не стављамо знак једнакости између империје и модерног глобализма. Ипак, нешто остаје што се не може и не да никаквим технолошким изумима лако променити, а то је *национални идентитет*.

Србија активно учествује према својим могућностима у стварању новог глобалног света. Њена активност је предодређена геоекономском и геополитичком структуром тог истог света. Није први пут да од неке империје зависи њен опстанак. Сетимо се само петстогодишњег ропства под Турцима, комунистичког периода итд. Довољно је поменути њену улогу у Првом и Другом Светском рату. Све нас то подсећа да је Србија увек била на ветрометини између Запада и Истока. Зато су се јављали и јављају се проблеми како концептуалног, тако и политичко-идеолошког карактера. Овај пут она је, на неки начин, потенцијални ресурс формирања нове Европске заједнице као глобалног модела цивилизацијског развоја. Контуре света који се глобализује као и силе које доминирају у њему у многоме зависе од доступности природних ресурса и извора енергије. Србија, иако је мала, има велике потенцијале за развој пољопривреде и коришћења воде као ресурса. Наравно, постоје и други ресурси, као што је туризам и сл. Она може наћи своје место у процесима глобализације уколико њена елита пронађе пут да природне ресурсе искористи првенствено за своје интересе. „Имајући у виду нове реалности у свету, Европи и на Балкану, Србија мора редефинисати приоритете своје спољне политике у одбрани националног и државног интереса... Србија се у процесима натоизације Балкана и дефанзивне, марионетске политике њихових елита, налази изолована од својих суседа, као последња енклава отпора неоимперијализма.“⁴

⁴ Митровић др Љубиша, Геополитичка транзиција Балкана и нове Европе и њихова улога у условима моноцентричне глобализације света, Економика 3-4, Ниш, 2008, стр. 13.

Амерички политиколог С. Хантингтон је написао: „У деведесетим догодила се ерупција глобалне кризе идентитета. Где год да се погледа људи су се питали, ‘Ко смо ми?’ ‘Где припадамо?’ ‘Ко није као ми?’ Ова питања су главна не само за народе који, као у претходној Југославији, покушавају да искују нове националне државе него, такође много уопштеније”⁵.

Разлози који су погодовали актуелизацији проблема идентитета леже у дубини европске историје и повезани су са оним вредностима које су послужиле као основа за новоевропску цивилизацију насталу на развалинама средњевековне. Нова етапа европске и светске историје почиње после завршетка хладног рата, и она је само продубила општецивилизацијске проблеме. По мишљењу познатог британског социолога З. Баумана „идентитет постаје призма кроз коју се разматрају, оцењују и изучавају многе важне карактеристике савременог живота”⁶.

Термин *идентитет* често је злоупотребљаван у жељи промотера глобализације да га омаловаже и представе ретроградном појавом. Они су чак склони да тврде да он још није теоријски осмишљен. Циљ је јасан: треба дати нову дефиницију која ће обесмислити вредности које идентитет носи са собом. Његова суштина је у самоспознаји својих основа, базних вредности, појаве инваријантних карактеристика које ће дати одговор на питање о суштини бића једног народа.

Проблем идентитета је вишеслојан. Он укључује у себе не само смисао који карактерише сваку личност и сваку культуру и у том контексту и питања „Ко сам ја?” или „Ко смо ми?” него има за основу и најдубље метафизичке дилеме попут „Шта је човек?”. Процес глобализације актуелизује питање о глобалним основама оригиналног бића човека, односно ставља у жижу интересовања питање глобалног идентитета што је у суштини повезано са измењеном улогом национално-етничког и државног идентитета у свету који се глобализује. У Србији у комунистичко време основом идентитета јављала се држава, а не припадност овој или оној нацији или религији. Наравно и ту има изузетака. Католичке републике попут Словеније и Хрватске су више полагале на веру и више биле под утицајем Папе, него што је православна Србија могла да има неки ослонац, на пример, на Русију која је и сама у совјетском периоду занемаривала национални идентитет. У Србији тај сложен и противречан процес се догађа у условима социјално-економске кризе, али што је још и горе, долази и до кризе вредности сваке врсте. Сложеност феномена Србије није у томе што она није ни Исток ни Запад, него што је разнородна унутар себе. И дан данас велики је број атеиста који често противурече националним интересима. То смета Србији да реализује своје стратешке идеје. Ако се на Западу неке одлуке *de jure* спроводе без посебних тензија, сличне одлуке у Србији у различитим гранама власти се не прихватају. Тако и после донете одлуке разногласје остаје. Шта то значи? Формално донета одлука не гарантује да ће је сви примењивати. Савремена цивилизација завршила је 20. век са значајним успесима у научно-техничкој области и развоју демократских институција. Она је свесна питања од којих зависи судбина човечанства. Та питања, ипак, имају предзнак глобалног. Данашња светска елита се труди да свако друштво учини безличним уз помоћ инструмената које у својим рукама држе корпорације и друге гигантске бирократске организације. У таквом систему човек најчешће нема могућности да сачува свој идентитет, пошто је дужан да функционише у складу са правилима огромне бирократске машине која нивелише људе и формира такозваног „човека масе”. Овај термин смо употребили јер по нама највише одговара суштини такозваног човека глобализма.

⁵ Хантингтон Семјуел, Сукоб Цивилизација и преобликовање светског поретка, ЦИД Подгорица, РОМАНОВ Бања Лука, 2000, стр. 139-140.

⁶ Бауман З, Индивидуализирано общество, Логос, Москва, 2002, стр. 176.

И сам концепт самоидентификације човека је постао дискутабилан. Зато је циљ савремених дискусија о националном идентитету да се формира нови смисао идентитета који одговара потребама савременог света. Које опасности носи у себи овакав концепт? Прво, хоће ли се при томе изгубити сви извори самоспознаје, на пример, Србије? Без учешће историје, менталних посебности, вредносних претпоставки и без систематске анализе данашње Србије, њених политичких, економских и сваких других могућности тешко је одредити национални идентитет Србије.

Проблем Србије је у томе што она није до краја спознала ни свој ни цивилизацијски идентитет. Често се меша цивилизацијски са етничким или религиозним идентитетом. Треба знати да цивилизацијски идентитет се не своди на религиозни ни на етнички. Глобализација подрива многе устаљене и давно усвојене вредности. Динамика смисаоних инваријанти које имају карактер темеља као што су националност или религиозне вредности, улога територије и времена, се често релативизују. Чак су и представе о истини често релативизоване. Савремена глобализација у оквиру које се и јавља проблем идентитета у свој својој сложености, ипак, је продукт западне социјалне мисли. Она покушава да универзализује оне моделе које је створио индустријски развијени Запад као лидер савременог света. У ужем смислу те речи глобализација је стремљење ка унификацији света на основама либералног капитализма, или, још боље речено, по америчком моделу.

Оваква логика довела је Србију у сложен положај и то из два разлога. Као прво, она је била лидер несврстаног света и претрпела пораз наставши се између капитализма и социјализма. Као друго, Србију везују за византијско наслеђе и то не само као географску датост, него и ментално-културну реалност.

По нама за Србију је опасно хамлетовско питање: Србија на Западу или на Истоку? Логичније је питање шта је Србија? Може ли се она свести на Запад ако јој наслеђе припада и источном цивилизацијском кругу. Сетимо се генијалног Ф.М. Достојевског који је за Русију рекао: *Код нас Руса су две домовине: наша Русија и Европа*. То исто важи и за Србију. Можда је још и парадигматичнија примедба Достојевског: *Неопходно је оздравити поглед Русије на Азију и ослободити је од стида што је називају азијатском. То је лажни стид који може да се роди из незнања или лакејства пред Европом*. Слична је ситуација и са Србијом. Треба се ослободити од стида што је називају „бизантијском утврдом“ јер напосто ако би то мишљење непријатеља Србија и усвојила то би била велика срећа за њу. Њени корени би били оздрављени. Византијска Србија је наш корен који треба освежити и сасвим васкрснути. Проблем идентитета Србије није само значајна са теоријског становишта, него има и наменску практичну вредност, јер омогућује да се боље схвати место Србије у процесима глобализације. Посебно је актуелна веза идентитета са огромним бројем избеглих у Србију из бивших југословенских република, нарочито Хрватске, чији је идентитет нека врста мешавине оног што Хрвати погрдно називају „бизантизмом“ и онога што их у ствари чини Србима.

Проблем идентитета Срба је повезан са процесом глобализације, утолико што се појављује питање односа Србије према европским вредностима. Има ли право Србија на свој идентитет, на своју уникалност, и своје цивилизацијско заједништво са Европом и Истоком у исто време. То су питања која својим коренима иду дубоко у историју.

Обратимо пажњу на низ чињеница које усложњавају појам суштине српског идентитета. Као прво, да би се схватио идентитет Срба смета систематски „рат“ псеудолидера са њеном прошлoшћу и њеном историјом. Карактеристично је да у Србији свака смена политичког лидера доводи до оштре критике српске прошлости. Отуда декарађорђевицијација, детитоизација, исмевање несврстаности. Тако су

и догађаји 90-их година 20-ог века, који и без историјске дистанце многи формулишу на такав начин, да су створили код народа представу о земљи и о самом себи блиску аномији.

Српски истраживачи су често спремни на неодговарајућу интерпретацију данашњег стања. Они имају навику да не траже изворе проблема код себе, већ увек код других. Међутим, многи проблеми Србије су створени сопственим грешкама. Није случајно амерички конзервативни политичар Бјукенен написао: „Уништите записе о прошлости народа, оставите га да живи у неверици у односу на поступке предака и онда ћете празне посуде душа, лако напунити новом историјом...разобличите народне хероје – ви ћете деморализовати цео народ“⁷.

Економско опредељење Србије условљава на неки начин и идентитет грађана. Србија нема снаге да уђе у оне земље и друштва која се називају „друштвима знања“. Она покушава да реши многобројне конкретне проблеме који су јој остали у наслеђе још од власти прве половине 90-их година 20-ог века. Таква политика је оправдана уколико је усмерена на решавање многих социјалних проблема. Још увек се лута и неодређују се стратешки циљеви земље. Тако власт не говори о либерализму и капитализму, већ само о неопходности уласка у Европу, и то *без алтернативе*. Ово последње директно је повезано са проблемом идентитета, јер је идентитет својим дубоким смислом повезан са представом људи да су део социјалне заједнице. Зато ми и помињемо стратегију циљева земље узимајући у обзир њену историју, менталност и очекивања. На тај начин се успоставља веза између прошлости и будућности. Данас није јасна концепција да ли је пут у Европу идеологија или јасни концепт од кога ће земља имати користи, а при томе неће бити избрисан њен идентитет.

Позитивна демографска динамика је један од приоритетних задатака земље. У Србији уопште не постоји стратегија у том смислу. Ужасавајућа је чињеница да су на хиљаде српских села практично угашена. У исто време у градовима млади људи су без перспективе да се запосле, ожене и оставе за собом потомство. Не треба заборавити да по градовима хара дрога од које нису заштићена ни деца у основним школама. Безнађе о коме говоримо није само последица економске, него и моралне кризе. Корупција је прожела све поре живота а понајвише власт. Она често обмањује саму себе, или, боље речено, народ причом да је решена да се обрачуна са корупцијом. При томе још ниједан лидер политичке странке, министар или високи чиновник није дошао под удар закона због корупције иако, евидентно је, она одатле долази.

Све су то разлози што је Србија данас на новом путу самоспознаје. Она треба да доведе до преиспитивања. То трагање није карактеристично само за њу, него и за већину зависних земаља света. Све оне постављају себи питање о свом идентитету. Србији предстоји да реши проблем самоидентификације у сложеним условима када истовремено треба да уђе у свет који се глобализује, и да реши своје унутрашње проблеме. Може се рећи да Србија није до краја завршила своје цивилизацијско опредељење. У њој се истовремено актуелизују различити аспекти идентитета: социјални, национално-државни, цивилизацијски итд.

У Србији се често глобализација поистовећује са вестернизацијом, односно американизацијом. То је дубоко противречно вредностима српског друштва. При томе, не треба заборавити да је „буразерска приватизација“ оставила пустош за собом. Многе тешкоће у решавању проблема Србије су изазване грешкама у процесу приватизације. Свесни смо да Србија треба да користи тржишну привреду у

⁷ Бјукенен П. Дж, Смрт Запада, Изд. АСТ, Москва, 2003, стр. 237.

изградњи социјално оријентисаног демократског друштва. Она ће имати успеха само ако се користе вредности српског идентитета као морална и покретачка снага за већа достигнућа.

Литература

1. Бауман З, Индивидуализованно общество, Логос, Москва, 2002.
2. Бьюкенен П. Дж, Смерть Запада, Изд. АСТ, Москва, 2003.
3. Глобализация, Российская Академия государственной службы при президенте Российской федерации, учебник под общей редакцией В. А. Михайлова и В. С. Буянова, РАГС, Москва, 2008.
4. Дивјак Слободан, Проблем идентитета: културно, етничко, национално и индивидуално, Службени гласник, Београд, 2006.
5. Костић А. Манипулације и контроверзе глобалног управљања. Економика, Ниш, 2011; 57(2):219-226.
6. Casstels Manuel, Моћ идентитета, Golden marketing, Zagreb, 2002.
7. Купер Роберт, Слом држава, Профил, Загреб, 2009.
8. Ritzer G. McDonaldization of Society. Thousand Oaks, CA: Sage, 2000.
9. Хантингтон Семјуел, Сукоб Цивилизација и преобликовање светског поретка, ЦИД Подгорица, РОМАНОВ Бања Лука, 2000.
10. Митровић др Љубиша, Геополитичка транзиција Балкана и нове Европе и њихова улога у условима моноцентричне глобализације света, Економика 3-4, Ниш, 2008.
11. Сол Растон Џон, Пропаст глобализма и преобликовање света, Архипелаг, Београд, 2011.

Др Александра Пушара
Др Љубомир Миљковић
Др Александар Миљковић
ФОРКУП, Нови Сад
Мр Дејана Миљковић
Мр Милош Ранђеловић
ФПИМ, Београд

КОНТРОЛА И СТАНДАРДИ ПОСЛОВАЊА КАО МЕНАџЕРСКА ФУНКЦИЈА У ОКВИРУ САВРЕМЕНОГ БАНКАРСКОГ МЕНАџМЕНТА

Апстракт

У овом раду представимо менаџерску функцију контролисања, у систему контроле, указујући на различита помоћна средства за контролисање уз критички осврт на проблеме с којима се менаџер сусреће вршећи своју функцију контролисања пословања у пословним банкама.

При томе служићемо се литературом и искуствима банкарског менаџмента развијених тржишних привреда уз истовремени напор да створимо могућу концепцију функције контролисања у развоју банкарског менаџмента у нашој земљи.

Будући да у нашим условима, још увек, немамо јасан концепт пословног банкарства, како са становништва системског решења, тако и са становништва банкарског менаџмента налик на пословне банке у тржишним привредама, сматрамо да сваки покушај презентирања могућих решења у развоју функција банкарског менаџмента у којим условима представља, у најмању руку, повој за дискусију и конституисање система банкарског менаџмента.

Кључне речи: банке, контрола, менаџмент, привреда.

ЈЕЛ Класификација: G 21, G 24

CONTROLS AND BUSSINES STANDARDS AS MANAGEMENT FUNCTION IN THE MODERN BANKING MANAGEMENT

Abstract

In this study, we present the management control function at the control system, pointing to the different assistive devices for controlling, the critical review of the problems that the manager faced carrying out its function of controlling the business in commercial banks.

Therefore, we will serve the literature and experience of banking management developed market economies with a simultaneous effort to create a possible conception of the function of controlling the development of banking management in our country.

Since in our country, we have no clear concept of commercial banking yet, from the point of view of system solution, as well as from the point of view of banking management like commercial banks in the market economies, we believe that

any attempt at presenting possible solutions in the development of the banking functions of management in any circumstances represents reason of discussion and constituting of banking management system.

Key words: banks, control, management, economy.

Увод

Полазећи од дефиниције менаџмента да је то активност којом се врше одређене функције са циљем да се на ефикасан начин обезбеде, распореде и искористе људски напори и физичких ресурса како би се постигао неки циљ¹, указујући на значај менаџмента у банкарству са становништва контролне функције, једне од пет функција у процесу менаџмента.

Контролне функције у пословним банкама морају успоставити и спроводити како би се обезбедило да се планирана и стварна успешност пословања подударају. Кад је план и пословна полемика банке усвојен и дат члановима банке, онда менаџери морају вршити контролу како би осигурали да се посао обавља како треба. На овај начин контролна функција затвара круг и даје повратне информације о томе с којим успехом се банка креће према својим циљевима и с којим запослени у банци развијају своје потенцијале.

Према томе, процес менаџмента описује функцију менаџмента у свим врстама организација, па и у банкама. Менаџмент је еластични оквир за учење и разумевање начина на који менаџер планира, организује, води кадровску политику и контролише банку. Овај приступ уклапа се у идеју о улогама менаџера и може да обезбеди оквир за проучавања појмова науке о менаџменту и њихове примене на планирање и контролисање.

Контролна функција у оквиру банкарског менаџмента остварује се кроз пет праваца активности:

- постављање стандарда,
- мерење,
- упоређивање,
- оцењивање,
- кориговање.

Основна питања у оквиру процеса банкарског менаџмента

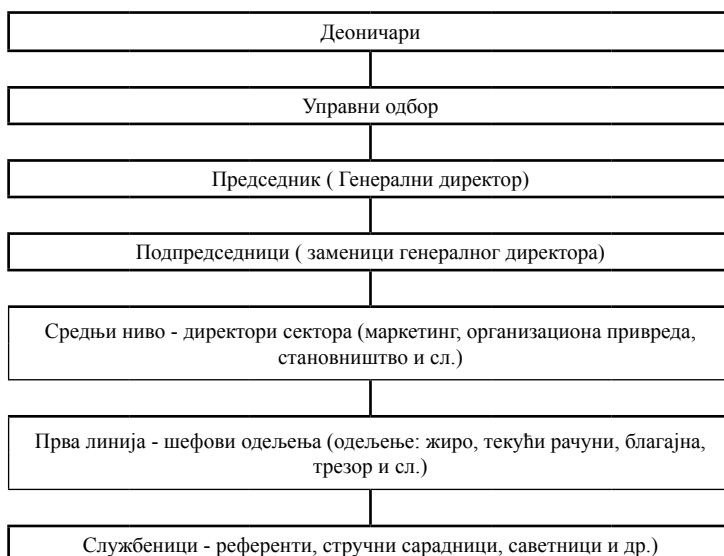
У банкама постоје различити нивои менаџерске активности. У великим банкама неки менаџери руководе другим менаџерима, а неки други менаџери руководе банкарским службеницима. Одговорности менаџера расту са порастом нивоа менаџмента, без обзира на то што се ради о обнављању истих функција.

Први ниво менаџмента у банкама назива се менаџмент прве линије. Менаџер на овом нивоу надгледа службенике – раднике и заузима важан положај у банци, јер се пред службеницима јавља као представник вишег нивоа менаџмента, а истовремено тај менаџер је особа преко које се службеници ступају у контакт с менаџментом. У великим банкама има много менаџера прве линије (то су шефови одељења – на пр: шеф одељења жиро рачуна и сл.). У таквим банкама при таквој

¹ Daniel A. Wren, Dan Voich *Ir Management, Process, Structure and Behavies*, 1984

организацији јавља се још један ниво менаџерске активности. То су менаџери и они руководе менаџерима прве линије и они се називају менаџери средње линије и припадају неком средњем нивоу менаџмента. То су директори сектора, на пр: директор сектора становништва или привреде, или платног промета где има више одељења на чијем челу су шефови одељења менаџери прве линије. И на овом нивоу јавља се потреба за интеграцијом, односно за још једним нивоом менаџмента који се назива највиши ниво менаџмента у банци (то су генерални директори, потпредседници и председници банке). Овај највиши ниво менаџмента одвија се у складу с пословном политиком банке коју утврђује одбор, који бирају деоничари банке². (види следећу шему)

Менаџмент и нивои менаџмента у банци



Сваки од ових нивоа има другачију улогу у управљању великом банком. Деоничари могу да утичу на доношења одлука и то на годишњим скупштинама када се прима извештај и утврђује пословна политика и индиректно преко својих чланова у управном одбору банке. Управни одбор ограничава се на утврђивање пословне политике банке, а може да утиче и избором председника (генералног директора) банке. Од председника ка нижим нивоима менаџмента смањује се обим одговорности.

Менаџерско знање организује се према задацима менаџера.³

Обим одговорности једног менаџера утврђује ниво на којем он делује. Што је ниво виши, више су и менаџерске одговорности за све активности које воде ка остварењу крајњег циља банке. Из овога произилази да ће способности које један менаџер треба да има зависити од нивоа на којем ће бити ангажован. Ове способности деле се на:

² Keown Scott, Martin Petty: Basic Financial Management third edition, USA, 1985

³ Пушара др Александра, Миљковић др Александар, Миљковић мр Љубомир: Финансијски менаџмент, Аспекти управљања финансијама и финансијским пословањем, Београд, 2012.

1. технолошке,
2. менаџерске и
3. креативне.

Техничке способности треба да оцењује сваки менаџер, а то су извесна знања о ономе што се ради у банци. Ове способности треба да поседују менаџери прве линије у проценту од 45%, од укупних способности, менаџери средњег нивоа у просеку од 10%, а менаџери највишег нивоа 3 – 5%.

Менаџерске способности, знање које је потребно за обављање функције процеса менаџмента, треба да поседују менаџери средњег нивоа 80% од свих способности, менаџери прве линије око 50% и менаџери највишег нивоа око 55%.

Креативне способности означавају способност да се различити делови неке ситуације замисле у одговарајућем односу како би се видела целина. То је способност да се осете промене у окружењу које могу да утичу на банку, а да се као одговор на промене у окружењу изгради одговарајућа одбрамбена стратегија и да се та стратегија промени кроз реорганизацију планова и напора банке (као што је случај, на пример, према систематских закона, и неочекиваном поремећају у привреди и сл.)⁴.

На основу претходних уводних разматрања, у кратком рапорту о процесу менаџмента у банкама, утврдили смо само глобални оквир функције контролисања, указујући на битна обележја нивоа менаџерског деловања као и способности потребне за менаџерски ниво у банкама. Тиме смо утврдили општи амбијент у коме ћемо се детаљније позабавити питањем организовања као контроле у оквиру банкарског менаџмента, што је и основни задатак овог рада.

Контролисање као активност – функција банкарског менаџмента

Значај, улога и место контроле

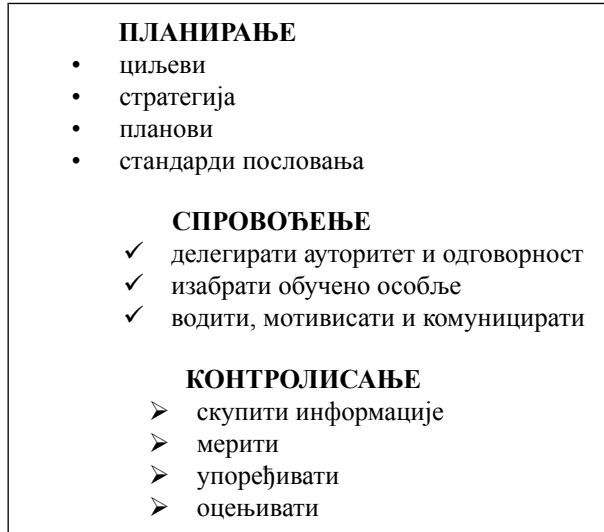
Развој и успех многих банака постигнут је углавном захваљујући примени ефикасних мера контроле⁵. Менаџери морају да схвате какав је значај контролисања у свим организацијама, па и у банкама, што је део њиховог посла. Контролисање треба схватити као менаџерску активност која мери, оцењује и утврђује планирано и стварно пословање с циљем да предузме корективне мере у случају потребе.

Циљеви банке с плановима и фондовима потребних ресурса развијају се као делови функције планирања. Контролисање се директно повезује с планирањем у банци тако што планиране фондове (буџете) одлуке и циљеве преводи у специфичне стандарде пословања. Стварно пословање се мери и анализира према овако постављеним стандардима да би се одредило да ли треба и како мењати пословање, циљеве и фондове. При томе, ефикасна контрола, добрим делом, зависи од информација које служе за процену и прилагођавање циљева. Примарни предмет контроле је успешност рада људи који користе ресурсе у оквиру банке. Значи, функција контролисања се реализује преко људи (то смо видели у уводном делу у шеми нивоа менаџмента). Менаџерска контрола је олакшана коришћењем менаџерских и финансијских контролних информација.

⁴ Isidora Barmash, *The Chief Executives Philadelphia*: I.B. Lippincott Company, 1978

⁵ Videti: *New Appliance Bank*, *Business Week*, june 1979, New York

Контролисање и процес менаџмента у банкама показаћемо на следећој шеми (Keown Scott, Martin Petty, 1985)



Извор: Аутори

На основу датих елемената може се уочити да је стратегија један важан елемент код менаџмента и може да **има корективно деловање**. На основу истих елемената може да се утврди дали су **циљеви остварени или не**.

Контролисање у банкама се мора обављати због тога што менаџер није у могућности да прецизно предвиди будућност. Када би менаџер могао да предвиди каква ће бити понуда и тражња кредита, и којих, на тржишту, какви ће бити општи економски услови, какве ће и колике бити камате и сл. онда би престала потреба за контролисањем. С обзиром да се не могу у целини предвидети сви будући догађаји, онда је потреба за контролисањем јасна. Када се систем у једној банци покрене да би остварио постављене циљеве, непрестано се јављају догађаји и споља и изнутра који теже да поремете равнотежу у систему и да тако доведу у питање остварење циљева. На пример :

- Нека банка може направити план будућних кредитирања сектора привреде (својих комитената – депонената). Да би се постигао тај циљ, менаџмент ће планирати ресурсе – изворе средстава за кредитну активност за побољшање квалитета укупног банкарског производа и сл. Спољашњи догађаји као што су конкуренција, рецесија, промене у монетарној политици могу захватити промену првобитног плана. Исто тако, унутрашњи догађаји као што су незадовољавајући и нестручан рад банкарских служби и особља, или неефикасан банкарски маркетинг, могу довести до промене у плану. Међутим, добар систем контроле обезбеђује банкарском менаџменту правремене информације у вези са могућим потенцијалним одступањима од утврђених планова тако да се благовремено корекције могу спровести. У неким случајевима могуће је извршити измену и различитост и врсти кредита, каматној политици, унутрашњој организацији и сл.

Контролисање као менаџерска функција усмерена је у будућност. То практично значи да ће менаџери спречавати могућа одступања од планираних активности, или да спрече повећање грешака. На пример: директор односно менаџер кредитног сектора у банци ће припремити план одобравања кредита у складу са изворима, инструментима интерне кредитне политике и пре него што почне процес одобравања коришћеног кредита провериће изворе средстава, инструменте, време – рокове, бонитет корисника, обезбеђење, профитабилност и сл. Ова контрола преодобравања кредита је начин контролисања у смислу да менаџер жели да уклони све могуће разлоге за неправилно функционисање кредитирања. Према томе, добро планирање је добра основица за контролисање. У фази припреме за одобравање кредита менаџер одржава бројне везе са факторима у банци и напољу ради корекције ако се приметне извесна одступања.

Овај пример илуструје како одређивање времена за контролисање може унапредити менаџерску функцију контролисања.

Закључак

Контролисање је активност мерења и оцењивања планираног пословања према стварном пословању чији је циљ предузимање корективних акција, уколико су потребне. Контролисање је интегрални део процеса менаџмента у банкарству и неопходно је због тога што менаџери нису у стању да предвиде будућност. Дакле, контролисање је окренуто ка будућности и покушава да спречи догађање негативних токова.

Одређивањем времена за спровођење контроле, менаџери предузимају претходне кораке да спрече појављивање проблема током неке активности, делују за време трајања те активности усмеравањем напора и анализирају повратне информације после обављања активности да би предузели корективне мере. Приказали смо како контролни циклус одређује стандарде пословања у банкама, стандарде мерења, анализу повратних информација и предузимање контролних акција.

У свакој фази овог циклуса менаџери шаљу и примају информације преко службе извештавања банке. Коначно, контролисање је трајан и динамичан процес који усмерава банку у остваривању пословних циљева у пословној политици.

Литература

1. Aragon G.A. *Financial Management*, Allyn and Bacon, Boston, 1989.
2. Brands dr Helmut, *Der Bankberuf*, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt – М 1988.
3. Daniel A. Wren, *Dan Voich Ir: Management, Process, Structure and Behavior*, 1968, 1976, 1984.
4. Horne C. Van Ianes: *Fundamentals of Financial Management*, Prentice – Hall International, London 1986.
5. Morschbach dr Marcel: *Bank System in der USA* Fritz Knapp Verlag, Frankfurt – М 1988.
6. Миљковић, Љубомир, Миљковић, Александар, *Развој и предности електронског банкарства*, Економика, вол. 57, но. 1, пп. 126-132. Нис, 2011.
7. Ћириновић др Милутин *Банкарски менаџмент*, Београд, 1995.
8. Пушара др Костадин, *Банкарство и системи плаћања*, Векш, Нови Сад, 1993

9. Вуњак др Ненад, Корпоративно и инвестиционо банкарство, Економски факултет, Суботица, 2008
10. Alan D. Morison and William J. Wilhelm, Jr. “*Investment Banking Institutions, Politics and Law*”, Oxford University Press, Oxford & New York, 2007.
11. Peter S. Rose i Sylvia C. Hudgins “*Bankarski menadžment i finansijske usluge*” 6. izdanje, Data Status, Beograd, 2005.
12. Пушара др Милорад, *Међународно банкарство*, ПИМ Универзитет, Бања Лука, 2012
13. Пушара др Александра, Миљковић др Александар, Миљковић мр Љубомир: *Финансијски менаџмент, Аспекти управљања финансијама и финансијским пословањем*, Београд, 2012.

Др Данијела Деспотовић

Универзитет у Крагујевцу, Економски факултет, Крагујевац¹

Љубиша Стаматовић

Канцеларија владе Р. Србије за регулаторну реформу и анализу ефеката прописа²

ИНОВАЦИОНА ПОЛИТИКА У ЕКОНОМИЈИ ЗНАЊА

Апстракт

Питања везана за услове који погодују промоцији науке, технологије и иновација заузимају врло важно место у промишљању метода подстицања привредног раста земаља у економији знања. Обухватност иновационе политике је неупоредиво шира од политике развоја науке и технологије, као и од индустријске политике. Захваљујући употреби широке палете мера и разноврсности примењених инструмената она се афирмисала у водећу компоненту политике привредног развоја највећег броја земаља у савременим условима привређивања.

Кључне речи: иновације, иновативност привреде, политика иновација, економија знања.

ЈЕЛ Класификација: О30

INNOVATION POLICY IN THE KNOWLEDGE ECONOMY

Abstract

Issues related to the conditions that are conducive to the promotion of science, technology and innovation, play a very important role in the consideration of methods for encouraging economic growth in the knowledge economy. Comprehensiveness of innovation policy is incomparably broader than the development policy of science and technology, as well as industrial policy. Thanks to the use of a wide range of measures and to a variety of applied instruments, an innovation policy has established itself as the leading component of economic development policy of most countries in the contemporary business environment.

Key words: Innovation, Innovativeness of the economy, Innovation policy, Knowledge economy.

Улога иновација у трансформацији привреде и друштва

Иновација је увек била важан елемент у релативном успеху друштва, у економском, и шире, у друштвеном контексту. Како се светска привреда креће од модела независних, релативно благо повезаних економија ка много дубљој умрежености глобалне заједнице, феномен иновација континуирано добија на важности. За успешне иновације неопходан је амбијент који погодује трансформацији

¹ ddespotovic@kg.ac.rs

² ljubisa.stamatovic@ria.gov.rs

инвенције у иновацију. Међутим, постоји још једно, далеко значајније питање које се намеће својом актуелношћу: Која је кључна улога иновација у решавању великих изазова са којима се суочава савремени свет?

Живимо у времену у коме се глобална заједница суочава са невиђеним искушењима. Планета је све топлија. Градови се шире невероватним интензитетом, стварајући окружење у коме постаје отежано пружање основних услуга као што су здравствена заштита, јавна безбедност или образовање. Истовремено, док свет постаје све више повезан, велики делови друштва остају потпуно одсечени од светске трговине, комуникација, информација, што са своје стране угрожава успостављање здраве економије и просперитетне глобалне заједнице. Ови изазови захтевају нова размишљања, нове технологије и нове начине сарадње - отворено иновативан приступ решавања проблема који се заснива на партнерству између привреде, компанија, националних и регионалних влада, као и истраживачких организација и академске заједнице.

Иновација је централни покретач економског раста, конкурентности и креирања бољих послова. Она је кључ који омогућава фирмама да се успешно такмиче на глобалном тржишту. То је процес којим се траже решења за друштвене и економске изазове, од климатских промена до борбе против смртоносних болести. Иновације су извор побољшања квалитета свакодневног живота људи.

Иновациони амбијент је значајно еволуирао током последњих неколико година. Прво, помак се дешава у географији иновација. Трендови у економском расту и конкурентности земаља на светском тржишту и обрасци улагања у образовање, истраживање и развој технологије подстичу стварање вишеполарног иновационог хоризонта. Предузећа из једног броја мање развијених земаља нису више само пасивни имплементатори технологија насталих у развијеним земљама, већ се као и предузећа из високо развијених економија убрзано појављују на међународној иновационој сцени. Друго, све снажније се препознаје комплексност пута од идеје до њене комерцијалне валоризације. То доводи до ширења хоризонта разумевања иновације. Нетехнолошки облици иновација, као што су нове организационе форме, нови маркетиншки приступи, успешан дизајн, и слично, у данашњим условима пословања представљају виталне елементе иновативног окружења. Унапређење иновационог потенцијала привреде подразумева процес експлоатисања како нових тако и инкременталних технолошких комбинација. Треће, феномен иновативности данас је много отворенији, колаборативнији и интернационализованiji у односу на ранији период. У глобалном окружењу, иновација као покретач економског раста и конкурентности више није прерогатив само високо развијених земаља. Напротив, могућности иновирања могу и треба да буду искоришћене и од стране мање развијених привреда.

Људи увек покушавају да проникну у непознато и да открију нове путеве стварања и дифузије знања. Ово перпетуално путовање ка новим неоткривеним хоризонтима знања недавно је добило замаха без преседана. У последње две или три деценије свет се суочио са брзим променама у оперативној ефикасности примене нових знања, захваљујући појави рачунара, интернета и мобилних уређаја. Свет је постао глобално село, у коме географске али и културне раздаљине престају да утичу на људску интеракцију и размену информација.

Од великих градских области па све до удаљених села, људи су добро повезани на глобалном тржишту. Ова рапидна повезаност и проток информација имају велики утицај на развој региона, и то у преобликовању менталног склопа људи како у удаљеним селима тако и у градовима. Људи данас нису само образованији него што су били до скоро, већ су и боље информисани и јаче повезани на тр-

жишту. Ова појава креира велике изазове као и могућности за постојеће фирме ако желе да преживе овако велику промену. Стога кључни значај иновација постаје евидентан. То је и разлог зашто се о феномену иновација све више дискутује као о начину да се друштво прилагоди изузетно брзим променама у глобалном поретку.

Као што се може са једне стране препознати светски тренд прихватања иновација у времену економских падова, смањивања тржишта, скраћивања животног циклуса производа, тако је, са друге стране, могуће запазити регионе у успону, који постају нови расадници иновација и развоја будућих тржишта. Док се компаративна предност током индустријске револуције у великој мери ослањала на природне ресурсе, економски развој земаља у дигиталном добу доминантно зависи од креативности појединаца. Ниједан човек, компанија, друштво или народ немају монопол на иновације, информације и знање.

Државе и компаније подједнако морају наставити да иду напред у креирању свог научног, технолошког и креативног потенцијала ако желе да достигну и одрже конкурентску предност у наредним годинама. Развијене привреде – које се још више увек тетурале од утицаја глобалне економске кризе, која је започела најпре као финансијска криза 2008. године, морају остваривати своје политике иновација у циљу одржавања водећих позиција у пропульзивним индустријама. Истовремено, економије у развоју, од којих су многе успеле да значајним делом преброде олују финансијске кризе, морају активно да развијају иновационо окружење поспешујући своју базу талената, увођењем или применом закона који штите интелектуалну својину, унапређење квалитета корпоративног управљања.

Из нео-шумпетеријанске перспективе, разлике у квалитету кључних економских перформанси земаља се у великој мери објашњавају, комплексношћу интеракција између приватних и јавних институција које чине њихов национални иновациони систем. У том контексту, може се рећи, све док су јавне институције одговорне за конвенционалну макроекономску политику, недостатак координације између њихових главних циљева и главних циљева националних институција одговорних за политику истраживања, развоја технологија, стварања и дифузије иновација, може довести у питање постојећи квалитет економских перформанси земље.

Улога науке, технологије и иновација у привредном развоју посебно је добила на значају у времену након Другог светског рата. Од тада су се развиле посебне макроекономске политике које покушавају да оптимизују ову улогу. У почетку, вођење активних политика иновација је било карактеристично само за најразвијеније светске привреде, а касније са процесом економске глобализације постепено почиње примена таквих макроекономских политика и у земаљама у развоју (Sagasti, 1989). Њихова примена код малих економија у развоју, међутим, готово је била занемаривана до касних 1980-тих година.

Иновациона политика у савременим условима привређивања

Ефикасна иновациона политика мора да иде далеко шире од политике науке и развоја технологије. Она мора укључити друге инструменте макроекономске политике, као што су: политика тржишне регулације, пореска политика, политика развоја инфраструктуре, итд. На тај начин, иновациона политика као компонента макроекономске политике, добија у ширини фронта деловања, интегративности и кохерентности.

Мере иновационе политике обезбеђују веома значајне бенефите већини научних и технолошких институција као и самим истраживачима било да су у

њима запослени или да са њима сарађују из приватног сектора (Dahlman & Ross-Larson, 1987; Enos & Park, 1988; Lall, 1992; Stewart, 1992). Осим тога, сматра се да је иновациона политика посебно релевантна за мале економије у развоју, као њихов катализатор прилагођавања глобалним променама у међународним, економским и технолошким токовима (Davenport & Bibby, 1998; Pack, 1992). Главни аргументи за интервенције у оквиру иновационе политике, посебно у малим економијама у развоју су: постојање тржишних неуспеха, испољавање инфраструктурних недостатака, заостајање у конкурентности.

Модерни трендови у вођењу иновационе политике у економски успешним земаљама напуштају приступ од врха на доле акцентирајући важност укључивања свих заинтересованих страна. Приватне фирме (и то из сегмента малих и средњих компанија) су један од главних актера и корисника мера иновационих политика малих економија у развоју (Adeboye & Clark, 1996). Стога је логично да се иновационе политике добрим делом прилагођавају њиховим потребама и очекивањима.

У светлу досадашњих налаза и дискусија по овом питању, могуће је формулисати сугестије за дизајн иновационе политике и њену имплементацију у малим економијама у развоју.

Прво, иновациона политика мора да узме у обзир следеће три групе општих смерница:

- развој према најбољој међународној пракси која се тренутно примењује у индустријализованим земљама и сумирана је у научној литератури (на пример: Sagasti, 1989; Nelson, 1993; Dodgson & Bessant, 1996).
- прилагођавање специфичним условима конектованих малих и неразвијених економија које фаворизују инострану технолошку дифузиону оријентацију радије него оригинални иновациони развој (Andersen & Lundvall, 1988; Streeten, 1993; Hadjimanolis, 1999).
- посебне околности које преовлађују у специфичним земљама као што су открића иновационих истраживања на нивоу фирме. (Hadjimanolis, 1999)

Друго, општи циљ треба да буде интегрисана, конзистентна и консензусна иновациона политика у складу са артикулисаној визијом будућности (Bezanson et al., 1999). Њен успех претпоставља активно учешће власника фирми у свим фазама, како у формулисању тако и у њеној имплементацији, а кроз споразум свих заинтересованих у складу са јасним и изводљивим циљевима. Један од главних циљева требало би да буде повећање технолошког капацитета постојећих индустријских фирми, као први корак у побољшању њиховог иновационог капацитета. Ово је у складу са чињеницом да фирме са напреднијим технолошким могућностима успешније апсорбују нове иностране технологије (Adeboye & Clark, 1996). Трансфер и апсорпција технолошког знања има велики утицај на обликовање иновационе климе у малим земљама у развоју и то кроз иновативне активности усмераване преко јасно контролисане, делотворне и уравнотежене иновационе политике (Hadjimanolis & Dickson, 2001).

Глобални индекс иновационе политике

Глобални индекс политике иновација рангира педесет пет држава према снази седам основних области политике иновација (The Global Innovation Policy Index, 2012):

- 1) отворени и недискриминишући приступ тржишту и страним улагањима;
- 2) научна, истраживачка политика која подстиче иновације;
- 3) отвореност за домаћу конкуренцију и приступ нових фирми;
- 4) ефективна политика заштите интелектуалне својине;
- 5) дигитална политика која омогућује снажан развој информационо-комуниционих технологија;
- 6) отворена и транспарентна политика јавних набавки и
- 7) отвореност за високо стручну имиграцију.

Државе су сврстане на високу, вишу, нижу и ниску позицију у свакој од седам области политике иновација а њихов ранг је израчунат према учинку у односу на сет кључних под-индикатора сваке од седам области. Свеукупно, ова студија оцењује осамдесет четири под-индикатора који говоре о квалитету политике иновација појединих земаља.

Ових седам области се мере на следећи начин: трговина, наука и истраживање и развој и дигитална политика свака са по 17,5 процента целокупне тежине; заштита интелектуалне својине и домаћа конкуренција са по 15 процента; набавка са 10; и високо стручна имиграција са 7,5 процента, као што показује Табела 1. Позиције држава у свакој од седам мерених компоненти политике иновација се агрегирају како би се добила општа ранг листа која осликава капацитет политике иновација сагледаваних земаља.

Табела 1. Учешће појединих области иновационе политике

Области иновативне политике	Учешће
Трговина и стране директне инвестиције	17,5%
Наука, истраживање и развој	17,5%
Домаћа конкуренција	15,0%
Заштита интелектуалне својине	15,0%
Дигитална политика	17,5%
Јавне набавке	10,0%
Високо стручна имиграција	7,5%

Извор: The Global Innovation Policy Index, 2012.

У ових педесет пет држава укључене су све чланице Организације за економску сарадњу и развој (ОЕЦД), све чланице Европске Уније (ЕУ) и деветнаест од двадесет једне чланице Азијско-Пацифичке економске сарадње (АПЕЦ) као и брзо развијајуће земље - Аргентина, Бразил, Индија и Јужна Африка. Према систему класификације дохотка Светске банке, тридесет шест од педесет пет земаља су земље са “високим дохотком” или економски развијене државе. Међу земљама у развоју, петнаест су са “вишим дохотком”, а четири – Индија, Индонезија, Филипини и Вијетнам су са “нижим дохотком”. Због недостатака доступних података, ниједна држава са “ниским дохотком” није укључена у анализу. Економски развијене земље доминирају високом позицијом својим потенцијалом иновационе политике. Висока позиција је ограничена на Северну и Западну Европу, где су Аустрија, Данска, Финска, Француска, Немачка, Холандија, Норвешка, Шведска, Швајцарска и Уједињено Краљевство. Од Азијских чланица на високој позицији су Кинески Тајпех, Хонг Конг, Јапан и Сингапур. Канада и Сједињене Државе су такође на високој позицији, као и Аустралија и Нови Зеланд.

Табела 2. Капацитет иновационе политике

Висока	Виша	Нижа	Ниска
Аустралија			
Аустрија			
Канада	Белгија		
Данска	Кипар	Бразил	
Финска	Чешка	Бугарска	
Француска	Естонија	Чиле	Аргентина
Немачка	Мађарска	Кина	Индија
Хонг Конг	Исланд	Грчка	Индонезија
Јапан	Ирска	Италија	Мексико
Холандија	Израел	Литванија	Перу
Кинески Тајпех	Литванија	Малезија	Филипини
Нови Зеланд	Луксембург	Пољска	Русија
Норвешка	Малта	Румунија	Тајланд
САД	Португал	Словачка	Вијетнам
Сингапур	Словенија	Јужна Африка	
Шведска	Јужна Кореја	Турска	
Швајцарска	Шпанија		
Уједињено Краљевство			

Извор: The Global Innovation Policy Index, 2012.

У првих шест области овог извештаја, скоро све ове државе заузимају високу позицију, са изузетима Кинеског Тајпеха и Јапана, који су на нижој позицији у политици трговине; Новог Зеланда који се налази на нижој позицији у научној, истраживачкој и развојној политици; и Француске која је на нижој позицији у области домаће конкуренције. У седмој области, високо стручној имиграцији, неколико земаља са високе позиције има слаб učinak, укључујући Аустрију, Француску, Немачку, Швајцарску и Уједињено Краљевство које су све на нижој позицији и Финску која се налази на ниској позицији. Приметно је да Канада и Сингапур заузимају високу позицију у свим областима.

На две средишње позиције налазе се скоро све преостале европске нације – укључујући све јужно-европске земље и све осим једне источно-европске државе од анализираних – као и азијске земље – Кина, Индија, Малазија и Јужна Кореја.

Две средње-европске државе су такође на средњим позицијама, где је Израел на вишој а Турска на нижој позицији. Највиши пласман Јужне Америке је нижа позиција заједно са Бразилом и Чилеом. Јужна Африка је такође на нижој позицији. Једина европска држава на ниској позицији је Русија, која има резултате испод просека у скоро свим областима, изузев код научне, истраживачке и развојне политике. Неколико азијских држава у развоју су на ниској позицији, укључујући Индонезију, Филипине, Тајланд и Вијетнам.

Насупрот својим суседима на северу, Мексико је такође држава са ниском позицијом. Што се Јужне Америке тиче, Аргентина и Перу се налазе на ниској позицији. Скоро све ове државе се налазе на две доње позиције у скоро свим областима овог извештаја. Изузеци су Мексико и Перу, који су на вишој позицији у трговинској политици, Русија која је на вишој позицији у научној, истраживачкој и развојној политици и Филипини који су на вишој позицији код високо стручне имиграције. Упркос томе, ниједна држава се не налази на најнижој позицији код свих индикатора, иако је Индонезија врло близу, којој спас доноси високо стручна имиграција код које је на нижој позицији.

Ово рангирање је важно зато што је у глобализованој економији, иновација фундаментални покретач економског раста и државе нису у могућности да остваре одржив висок степен иновативности уколико њихове владе не уведу широк спектар иновационе политике која ће створити повољне услове да приватна предузећа, државне агенције, или непрофитабилни ентитети испоље свој иновациони потенцијал.

Ефективност политике иновација

Пошто се трка за глобалну иновациону предност интензивира, десетине држава – од Финске преко Индије до Кинеског Тајпеа – је донело национале иновационе стратегије дизајниране да појачавају државни потенцијал за добијање користи од иновација. Ове државе схватају да иновације подстичу раст и да пораз у трци за иновативно преимућство може довести до релативно ниског животног стандарда. Владе ових земаља знају да успех у трци зависи од развоја глобално конкурентних домаћих компанија и индустрија, док у исто време привлаче интернационално мобилне економске активности базиране на иновацијама – и на тај начин постижу високе и одрживе нивое економског раста и раста запослености. Земље са софистициранијим стратегијама такође увиђају да економска активност базирана на иновацијама није само напредовање у ланцу вредности на активности веће додате вредности, већ и појачавање продуктивности сектора преко граница и развој нових могућности и функционалности у њиховим економијама. Све ове државе признају да тржишта која се ослањају само на ценовне сигнале неће увек бити тако ефикасна као паметно јавно-приватно партнерство у подстицању више продуктивности и веће иновације. Оне схватају да влада може – и мора – да игра конструктивну улогу у унапређењу конкурентности приватног сектора. Стога, оне виде промоцију иновација као тачку фокуса њиховог економског раста и стратегија унапређења конкурентности. На крају, државне политике иновација циљају да експлицитно вежу науку, технологију и иновације са економским растом и растом запослености, ефективно стварајући правила игре како да конкуришу и победе у иновативним економским активностима.

Када се држава такмичи да победи унутар правила глобалног система трговине, она доноси добит и држави и свету, зато што фер надметање тера државе да успоставе ефикасне политике иновација и унапређење привредног раста. Ефикасна

политика иновација тера глобални иновативни екосистем да повећа национални иновативни екосистем. Поред тога, политике иновација које подстичу трансфер глобалне научне мреже и технологије, исплаћују добит државним домаћим иновационим инвестицијама и повећавају иновативне нивое широм света. На пример, студије су показале да фирме које продају на међународним тржиштима генеришу више знања од њихових колега који продају искључиво на националним тржиштима. Још једна студија је показала да стопа приноса државе од инвестиција у истраживање и развој спроведених у државама Г7 била 123 процента, али да је светска стопа приноса од инвестиција у истраживања и развоја остварених у државама Г7 била 155 процента.

Као што су иновације много више од производа високе технологије, тако се и ефикасна политика иновација фокусира на много више од научне политике или промо-всање развоја производа високе технологије. Ефективна политика иновација је фокусирана на потпуно усклађивање глобалног иновативног окружења тако што обезбеђује ширење иновација у свим секторима и организацијама и омогућава појављивање и конкуренцију нових пословних модела иновација на глобалном нивоу. У ствари, политика иновација у суштини подразумева исти сет политичких питања којима се држава бави стално, али се фокусира на то како држава може да приђе овим питањима са усмерењем ка максимизирању иновација и продуктивности. На пример, државе могу наставити да спроводе исту праксу јавне набавке као и у прошлости, или могу реорганизовати своју праксу на начин који је посебно направљен за унапређивање иновација. Исто тако, државе могу организовати пореске системе који подстичу иновације. Могу поставити своје научне политике да само подржавају науку а могу организовати своје инвестиције у научна истраживања на начин који стратешки сагледава потребе технолошке комерцијализације иновација.

Исправно спровођење политике иновација захтева од држава да савладају три компоненте иновативног окружења - пословно окружење, регулационо окружење и окружење политике иновација.

Пословно окружење укључује финансије, институције приватног сектора и пословне могућности. Има неколико димензија:

- 1) способност финансијског капитала да лако и ефикасно дотиче до иновативних и продуктивних инвестиција;
- 2) широко распрострањено прихватање предузетништва и иновација од стране појединаца;
- 3) снажно прихватање ИКТ-а, поготово у пословним круговима;
- 4) јаке менаџерске вештине и
- 5) културу која прихвата конкуренцију и сарадњу, као и одређени ниво преузимања ризика.

Регулаторно окружење омогућава да прави глобални оквир за организације буде иновативан. Ово укључује:

- 1) конкурентни и отворени трговински систем, такав да подстиче домаће фирме да иновирају кроз конкуренцију;
- 2) подршку за конкурентни производ и тржиште рада, такав да дозвољава новим учесницима, укључујући нове пословне моделе, да уђу на тржиште;
- 3) порески систем који подстиче иновацију и омогућава конкурентност предузећа на глобалним тржиштима;
- 4) регулаторне захтеве на послове који су, у мери у којој је могуће, базирани на доследним, транспарентним и стандардима базираним на учинку;
- 5) ограничене прописе за дигиталну економију који неће нашкодити распрострањеним дигиталним иновацијама и примени истих;

- 6) легални процес који је транспарентан и базиран на законским правилима;
- 7) јавне набавке базиране на стандардима учинка као и на отвореној и фер конкуренцији; и
- 8) заштиту имовинске својине која омогућава иноваторима остваривање приноса.

Одговарајућа политика иновација укључује подршку:

- 1) истраживањима технологије,
- 2) комерцијализацији технологије,
- 3) развоју инфраструктуре дигиталне технологије (као што су паметне мреже, широкопојасне мреже, здравствена информациона технологија, интелигентни системи транспорта, електронска влада итд),
- 4) предузећима, поготово малим и средњим у модернизацији и унапређењу продуктивности и
- 5) подстицању ефикасног образовања и вештина, поготово науке, технологије, инжењеринга и математичких вештина и радо прихватање високо стручних имиграната.

Кључни циљ иновационе политике је унапређење капацитета националних иновационих система. Полази од премисе да се пословна иновирања одвијају уз помоћ многих других институција. Уважава чињеницу да технолошки напредак зависи од одређених инвестиција у области инфраструктуре и од специфичних иновација које су сувише ризикантне, сувише сложене или сувише међузависне са другим напредовањима да би приватне фирме могле увек саме да ризикују у инвестиције које су потребне. Свакако, приватном бизнису је често потребно партнерство са јавним сектором да би иновирао, и што је сарадња у модерном иновативном процесу већа, то је већа улога јавних агенција, националних лабораторија и истраживачких универзитета у иновацијама приватног сектора. Укратко, политика иновација препознаје да, док приватни сектор треба да креира иновације, у ери глобализованих иновационих процеса и интензивно конкурентних тржишта, владе могу и треба да играју важну улогу у омогућавању и пружању подршке иновативним напорима приватног сектора.

Закључак

Сложене и вишеструке релације између иновација и привредног раста и конкурентности земље рефлектују се на кључне економске димензије, како привредно развијених и по правилу високо иновативних земаља, тако и на макроекономске перформансе мање развијених земаља. Због тога иновациона политика постаје једна од најзначајнијих компоненти политике привредног развоја земаља у савременим условима привређивања који се често означавају економијом знања.

Ефикасна иновациона политика је свеобухватнија од политике развоја науке и технологије. Она укључује друге облике макроекономске политике, као што су: политика тржишне регулације, пореска политика, политика регионалног развоја, политика развоја инфраструктуре, итд. На тај начин, иновациона политика као компонента макроекономске политике добија у ширини фронта деловања, интегративности и кохерентности.

Литература

1. Adeboye, T., Clark, N., 1996. Methodological Issues in Science and Technology Policy Research: Technological Capability. African Technology Policy Studies (ATPS) Working Paper, No. 2.
2. Andersen, E., Lundvall, B., 1988. Small national systems of innovation facing technological revolutions: an analytical framework. In: Freeman, C., Lundvall, B. (Eds.), *Small Countries Facing the Technological Revolution*. Inter Publishers, London.
3. Bezanson, K., Annerstedt, J., Chung, K., Hopper, D., Oldham, G., Sagasti, F., 1999. *Vietnam at the Cross-Roads: The Role of Science and Technology*. International Development Research Centre (IDRC).
4. Dahlman, C., Ross-Larson, B., 1987. Managing technological development: lessons from the newly industrializing countries. *World Dev.* 15 (6), 759–775.
5. Davenport, S., Bibby, D., 1998. Rethinking a national innovationsystem: the small country as ‘SME’. In: *Constructing Tomorrow: Technology Strategies for the New Millenium*. Conference Proceedings, Bristol Business School, University of West of England, ISBN 1 86043 247 6.
6. Деспотовић, Д. Илић, В. Новаковић, И. 2013. Растући значај политике иновација у управљању савременим развојем, *Економика*, бр. 2. стр. 114-124.
7. Dodgson, M., Bessant, J., 1996. *Effective Innovation Policy: A New Approach*. International Thomson Business Press, London.
8. Enos, J., Park, W., 1988. *The Adoption and Diffusion of Imported Technology — The Case of Korea*. Croom Helm, London.
9. Nelson, R. (Ed.), 1993. *National Innovation Systems — A Comparative Analysis*. Oxford University Press, New York.
10. Новаковић, И. 2013. Територијални иновациони системи и њихов утицај на привредни развој, *Економика*, Ниш, бр. 2. стр. 162-169
11. Pack, H., 1992. Developing countries: are there dividends for latecomers? In: *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*. World Bank, New York.
12. Sagasti, F., 1989. Science and technology policy research for development: an overview and some priorities from a Latin American perspective. *Bull. Sci. Technol. Soc.* 9, 50–60.
13. Stewart, F., 1992. *North-South and South-South: Essays on International Economics*. Macmillan, London.
14. Stiglitz, J. Ocampo, J. Spiegel, S. Ffrench-Davis, R. Nayyar, D. *Stability with Growth*, Oxford University Press, 2006.
15. Streeten, P., 1993. The special problems of small countries. *World Dev.* 21 (2), 197–202.
16. *The Global Innovation Policy Index, 2012*. Information Technology and Innovation Foundation, Washington, DC.
17. Hadjimanolis, A., 1999. Barriers to innovation for SMEs in a small less-developed country (Cyprus). *Technovation*, 19 (19) 561–570.
18. Hadjimanolis Athanasios, Dickson Keith, *Development of national innovation policy in small developing countries: the case of Cyprus*, *Research Policy* 30 (2001) 805–817.

Др Иван Божовић,¹

Др Јелена Божовић²

Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска Митровица

АНАЛИЗА СИРОМАШТВА СА АСПЕКТА МАКРОЕКОНОМСКЕ СТАБИЛНОСТИ У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

Апстракт

Макроекономску реалност Републике Србије годинама карактерише висока стопа незапослености, опадање стопе запослености, висока неликвидност привреде, пад животног стандарда и висок проценат сиромаштва. Најугроженије су свакако породице без икаквих примања, нарочито с обзиром на то што је помоћ коју у Србији добијају ниска, особе са инвалидитетом и Роми, као највећа национална мањина. Поменуте карактеристике у највећој мери негативно се одражавају на материјални и социјални положај запослених и њихових породица.

Иако је право на рад једно од најзначајнијих права, од држава које су потписнице међународних конвенција не тражи се да свима обезбеде посао, што иначе није ни реално очекивати. С обзиром, на бројне замерке које послодавци упућују на рачун пословног окружења у Србији, чини се да би се могло учинити много више за подстицање отварања нових радних места.

Кључне речи: сиромаштво, незапосленост, животни стандард, Роми, сива економија, социјална помоћ, образовна структура, послодавци.

ЈЕЛ Класификација: Е24, I30

ANALYSIS OF POVERTY IN SERBIA FROM THE ASPECT OF MACROECONOMIC STABILITY IN THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract

Macroeconomic reality of the Republic of Serbia has been for years characterized with a high unemployment rate, employment rate decline, high illiquidity of economy, declining standard of living and high poverty percentage. The most vulnerable are certainly families without any income, particularly taking into account that the aid they receive is small, persons with disabilities and the Romani people as the largest national minority. To the largest extent, the mentioned characteristics negatively reflect to the material and social status of the employed and their families. Although the right to work is one of the most significant rights, the countries that are signatories of international conventions are not required to provide job for everyone, which is unrealistic to expect. With respect to the numerous criticisms made by employers on account of the business environment in Serbia, it seems that much more could be done to stimulate the opening of new workplaces.

Key words: poverty, unemployment, standard of living, the Romani people, grey economy, social assistance, educational structure, employers.

¹ ivan.bozovic@pr.ac.rs

² jelena.bozovic@pr.ac.rs

Увод

Сиромаштво је у Србији дефинисано као вишедимензионални феномен који, поред недовољних прихода за задовољавање животних потреба, подразумева и немогућност запошљавања, неодговарајуће стамбене услове и неадекватан приступ социјалној заштити, здравственим, образовним и комуналним услугама. У остале кључне аспекте сиромаштва убројани су и неостваривање права на здраву животну средину и природна богатства, пре свега на чисту воду и ваздух. У контексту родне равноправности треба назначити да терет беспослености није равномерно расподељен у Србији. Домаћинства у Србији убрзано осиромашују и значајно се погоршавају услове живота великог броја домаћинства.³

Сиромаштво је одувек било једно од основних проблема са којима се у већој или мањој мери суочава свако друштво. Стога се са сигурношћу може рећи да је свако од нас у стању да препозна знаке сиромаштва. “Уобичајено, под сиромаштвом подразумевамо немогућност задовољења материјалних потреба, као што је храна или одећа али и немогућност осигурања смештаја, средстава за рад и друге имовине”.⁴ Озбиљност ситуације настале као последица економске кризе у Србији могуће је увидети посматрањем стопе незапослености, просечну плату као и износ потрошачке корпе. Подаци указују да је свака четврта радно способна особа незапослена, али и да већина становника уз највеће проблеме успева да измирује најосновније потребе по питању исхране и становања.

Најугроженија категорија становништва су младе особе које су притом без квалификације и радници са квалификацијама али без искуства. У групу посебно угрожених спадају и старији од 40 година као и посебно осетљиве друштвене групе. У ову групу спадају Роми, особе са инвалидитетом и незапослени. Једно од основних питања на које Србија мора у скорије време да нађе одговор јесте и проблем бескућника, а колико је стање алармантно говори и чињеница да нема ни податка о тачном броју ни других карактеристика о бескућницима у Србији.⁵

Неки аспекти сиромаштва у републици србији

Један од највећих макроекономских проблема Републике Србије јесте велики број незапослених лица, али и њихово увећање у последњих неколико година. Први пут је незапосленост, као отворени друштвени проблем, ступила на сцену још када су започете економске реформе 1965. године. Покушаји да се ублажи проблем незапослености чињени су још комунистичком периоду на стварање радног менталитета кроз деценије, али је посткомунистички период представљао један од најтрагичнијих периода у Републици Србији, оличен кроз ратове у окружењу, економске санкције, прилива избеглица и одлива мозгова. У табели 1. приказане су просечне годишње стопе раста одабраних показатеља у изабраним периодима:

³ Жене теже проналазе посао, будући да је по анкети о радној снази из 2011. године стопа незапослености код мушкараца била 22,4%, а код жена 23,7%. Међутим, разлика је још већа ако се анализира стопа активности, која је код мушкараца износила 55,6% док је код жена била свега 38%. (На основу података Републичког завода за статистику)

⁴ Опширније о овој проблематици погледати: Јова Радић, Економија рада и социјалне политике Европске уније, Универзитет у Новом Саду, Економски факултет у Суботици, Суботица, 2007. године, стр.185-194.

⁵ Детаљније о овоме погледати: Анализа карактеристика сиромаштва у Србији, Тим потпредседника Владе за спровођење Споразума за смањење сиромаштва (ССС).

Табела 1. Просечне годишње стопе раста у %

	БДП	Свет БДП 2000=100	Запослени	Продуктивност
1955-1960	9,1	3,8	7,4	1,6
1961-1970	6,2	5,5	2,9	3,2
1971-1980	5,9	4,0	3,9	1,9
1981-1990	-0,3	3,3	1,4	-1,7
1991-2000	-6,3	3,2	-1,1	-5,3
2001-2011	3,1	3,7	-1,6	4,8
1955-2011	2,3	3,9	1,6	0,7

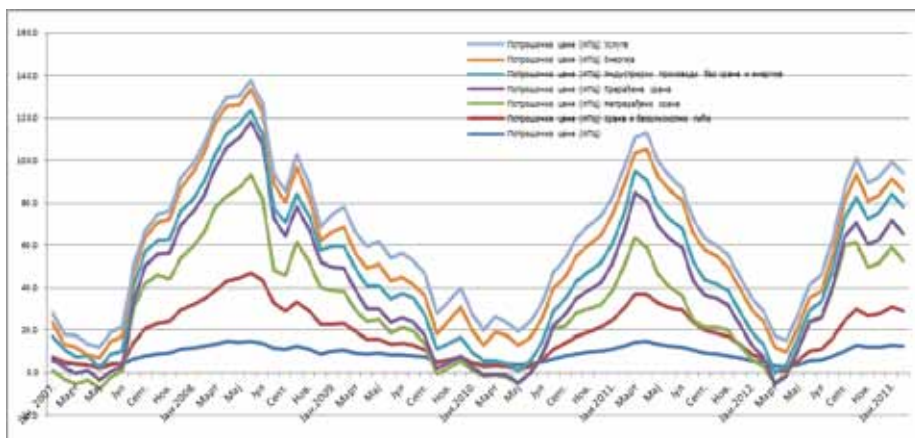
Извор: <http://www.makroekonomija.org> (Датум посете 1. април 2013.)

Релативно брз послератни економски развој постигнут је индустријализацијом. У 60-им годинама прошлог века, удео индустрије у БДП надмашио је удео пољопривреде, а касније и број радника премашио је број сељака. У другој половини педесетих при двоцифреној стопи раста БДП и запосленост је расла по стопи од 7.4%. У 60-им годинама цена за повећање продуктивности плаћена је кроз раст незапослености. Седамдесетих година долази до убрзаног запошљавања уз помоћ инвестиционих улагања финансираних спољним задужевањем. Почетком 80-их година бивша Југославија је ушла у дужничку кризу, продуктивност рада је смањивана, уследило је просечно смањивање БДП до 0.3%, а број запослених лица је повећаван. Много озбиљнији проблем је настао са падом економске активности током 90-их година, када је запосленост смањивана по стопи од 1.1%, јер је уследило отпуштање новостворених вишкова запослених. Промене у 2000. години, означиле су просечан раст БДП од преко 3%, раст продуктивности од 4.8% годишње и смањивање броја запослених. Расту продуктивности рада претходиле су две деценије њеног смањивања. У 2011. години ће, у односу на 1980. годину, БДП бити мањи за 29,3%, запосленост за 13,5%, а продуктивност рада за 18,4%. Ниво БДП-а упоредив је са нивоом из 1974. године, запосленост са 1976. годином, а продуктивност рада са 1970. годином.

Према Међународној повељи о економским, социјалним и културним правима, коју је Србија прихватила, свакој особи је потребно омогућити одговарајући животни стандард, који подразумева храну, одећу, смештај и стално побољшање услова живота. Просечно домаћинство у Србији нема новца за просечну потрошачку корпу, већ само за минималну, показују званичне статистике. За просечну потрошачку корпу у Србији у марту 2012. године било је потребно 57.014 динара, а за минималну 30.377 динара, док је у исто време, према Анкети о потрошњи домаћинства, просечно домаћинство имало на располагању 52.050 динара. До маја 2012. године, износ потрошачке корпе порастао је на 60.699 динара, а износ минималне корпе износи је 35.598 динара. Познато је да у истом периоду нису у истом проценту увећана расположива средства. У посматраном периоду плата у Србији чак је и опала са 40.562 динара у у марту на 40.442 у мају 2012. Док је стопа запослености у посматраном периоду остала на истом нивоу или са врло малим осцилацијама. Просечна корпа, међутим, никако не би требало да представља луксуз и да као таква не буде доступна целокупном становништву. У таквој не луксузној корпи која подразумева трочлано домаћинство (мада смо сведочи да у Србији још увек нису ретка четворочлана, па и петочлана домаћинства), за воће и поврће предвиђе-

но је свега 1314 динара односно 12 килограма и двестотине грама за цео месец, што чини 135 грама дневно по особи. Просечна потрошачка корпа предвиђа и 160 грама меса по особи, укључујући и све месне прерађевине тј. све врсте сухомеснатих производа, паштета и слично у укупном износу од 6.360 динара за месец дана. У потрошачкој корпи има места и за 400 грама поврћа, што по просечној месечној цени износи укупно 3202 динара. Будући да смо сведоци упорног понављања од стране лекара да је неопходно редовно уносити што више воћа и поврћа, може се са сигурношћу тврдити да је овакав састав потрошачке корпе не просечан већ минималан и да се од ње несме никако одступити у минусу тј. смањењу. Такође, за одећу и обућу предвиђено је 3.185 динара, а за становање, воду, струју, гас или друга горива 11.128 динара. Предвиђена је потрошња за алкохол пића и дуван 3.323 динара, за одећу и обућу 3.185, за разне врсте комуникација 1534 динара, а за рекреацију и културу 2.350 динара месечно.⁶

Графикон 1. Потрошачке цене у Републици Србији, годишње стопе раста у %,

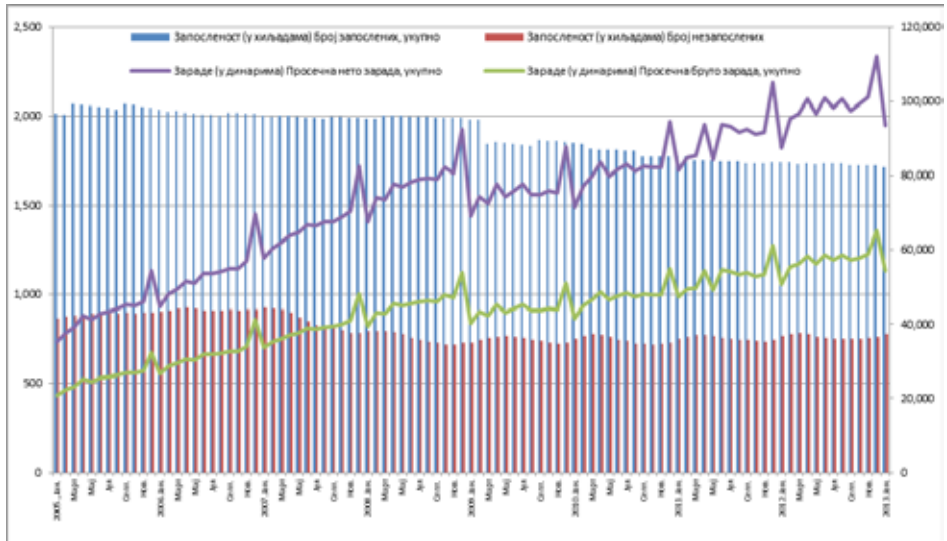


Извор: Рад аутора на основу података РЗС

Недавно објављена статистика показује да просечни становник Србије живи са свега 8544 динара месечно. Најугроженији су стара лица, деца и особе које живе у вишечланим породицама. У четвртном кварталу 2012. године, просечна расположива средства домаћинства износила су 49.907 динара, а издаци за личну потрошњу износили 51.805 динара. Највећи део отпада на издатке за храну и безалкохолна пића, 43,9% саопштио је Републички завод за статистику. Највећи удео у расположивим средствима имају приходи из редовног радног одоса – 36,8%, приходи од пензија чак 36,8% остала примања чине 6,5%, а натурална примања чине 6,3%. Дакле, из наведених података недвосмислено се може закључити као прво да су приходи, а тиме и стандард становништва изузетно ниски јер просечни приходи не покривају ни просечне трошкове једног домаћинства.

⁶ На основу података Републичког завода за статистику.

Графикон 2. Запосленост и зараде у Републици Србији, за период јануар 2005. до јануар 2013.



Извор: Рад аутора на основу података са сајта Народне банке Србије, (датум посете 27.март 2013. године)

Напомена:

лева оса-подаци о броју запослених и подаци о броју незапослених (у хиљадама)

десна оса-подаци о просечној нето заради и подаци о просечној бруто заради (у динарима)

Број корисника дечијег додатка, у оквиру програма заштите сиромашних породица, значајно је порастао током кризе. Дечији додаток износи 2000 динара месечно и 2500 динара за децу са инвалидитетом и за децу из једнородитељских породица и хранитељских породица. Из буџета је за те потребе у 2010 години издвојено је 10,5 милијарди динара или 0,3% БДП-а.⁷

Број корисника накнаде за негу и помоћ другог лица у систему социјалне заштите, инвалидних и старих лица, такође се повећава последњих година и износи 33.000 особа. У оквиру пензијско-инвалидског система ту накнаду остварује 70.000 лица, од којих 17.500 има и доплату из система социјалне заштите. Износи накнаде кретали су се од 7.400 до 18.600 динара за кориснике са највишим степеном инвалидитета, а укупни буџетски расходи у оквиру оба система достигли су приближно 18 милијарди динара, што је више од 0,5% БДП у 2010. години.

Закључак

На основу резултата истраживања у овом раду може се констатовати да су проблеми у погледу запослености и незапослености вишедеценијски и последи-

⁷ Први национални извештај о социјалном укључивању и смањењу сиромаштва у Републици Србији, Београд, 2011. године.

ца су лоших економских кретања (не одговарајућа привредна структура, санкције, спољни дуг, спољно-трговински дефицит), креиран је макроекономски амбијент који није погодовао развоју индивидуалне продуктивности и развоју предузетништва. Фокус решавања проблема незапослености треба усмерити на проблеме ниског БДП и продуктивности. Велики су изазови са којима се суочава Србија на путу свог економског опоравка.

У прилог мерама за побољшање запошљавања треба створити предуслове за отварање нових радних места. Са флексибилнијим пореским оптерећењима створио би се простор за привредни опоравак предузећа и повратак улагања што би активирало повратну спрегу за отварање нових радних места.

Треба решити важна питања у примени закона и прописа о раду. Евидентно је да су у последњим годинама, флексибилније примењивани многи строги прописи у области заштите на раду, кроз либерализацију уговора на одређено време, не уважавајући у довољној мери и друге факторе као што су квалитет посла, конкурентност послодавца и обим неформалне запослености.

У циљу повећања стопе активности треба повећати подстицаје за запошљавање и санкционисати неактивност. Мере за подстицање запошљавања треба да укључују раднике са ниским зарадама, повећање релативног нивоа нето минималне зараде, што би се постигло повећањем неопорезивног цензуса и његовим изједначавањем са минималном зарадом. Најважније мере којима би се обесхрабрила неактивност јесу укључење пореза на приходе који не потичу од рада, ограничавање превременог пензионисања и увођење нижег индекса замене за привремено пензионисана лица.

Стање у Србији, везано за проблем сиромаштва, се још више компликује имајући у виду исцрпљене могућности да се продајом друштвених или државних предузећа обезбеди обилан прилив капитала којим је покриван растући спољнотрговински дефицит и раст потрошње већи од раста БДП.

Регулаторни захтеви на националном и међународном плану се константно поопштравају. Што се више буду уочавали знаци опоравка у финансијском и реалном сектору, регулатива ће бити строжа. У таквим ситуацијама, појачаће се негативни ефекти као што су пре свега скупљи капитал и опорезивање инвестиција, као и мањи међународни токови капитала. Борба са рецесијом, падом извоза, повећањем незапослености у свету, може да подстакне владе и централне банке неких земаља на депресијацију националних валута, што може да доведе до појачаног протекционизма, трговинских ратова, као и растуће нестабилности у међународним економским односима.

Литература

1. Арандаренко, М., Вујић В., „Пројекције запослености на тржишту рада Србије до 2020. године“, Квартални монитор бр. 21, април-јун, ФРЕН, Београд, 2010.
2. Божовић Иван, Социјална политика као фактор економске нестабилности на КиМ, “Економика”, Друштво економиста Ниш, број 5, 2009. године.
3. Божовић Јелена, Божовић Иван, Примена ПДВ у Републици Србији са освртом на АП Косово и Метохију, “Економика”, Друштво економиста Ниш, број 3-4, Ниш 2008. године.
4. Eurostat, „EU Economic data pocketbook” No 2-2010, Quarterly, 2010. године.
5. Кривични законик, Службени гласник број 85/05.

6. Крстић, Г. и други., „Положај рањивих група на тржишту рада Србије“, Фонд за развој економске науке, (ФРЕН) и УНДП, Београд, 2010.
7. Међународни монетарни фонд (ММФ), Република Србија: „Fourth review under the Stand-By Arrangement“, Извештај о Србији бр. 10/210, јун 2010.
8. Микић Сања, Савремени концепт монетарне политике и њен утицај на (не)запосленост у Србији, «Економика», Друштво економиста Ниш, број 3, Ниш 2011. године.
9. Породични закон, Службени гласник број 18/05.
10. Први национални извештај о социјалном укључивању и смањењу сиромаштва у Републици Србији, Београд, 2011. године.
11. Радић Јова, Економија рада и социјалне политике Европске уније, Универзитет у Новом Саду, Економски факултет у Суботици, Суботица, 2007. године
12. Републички завод за статистику Србије, Анкета о радној снази, 2011. (Билтен)
13. Републички завод за статистику (РЗС), „Анкета о животном стандарду: Србија, 2002–2007“, Републички завод за статистику, Београд, 2008.
14. Светска банка, „Serbia: Labor market assessment“, Светска банка, Вашингтон, 2006.
15. ССС, Билтен КОЦД-Роми, септембар, 2008. године
16. USAID et.all., „Посткризни модел привредног развоја и раста у Србији (2011–2020)“, USAID Belgrade, 2010.
17. Фонд за развој економске науке (ФРЕН), Универзитет у Београду, Квартални монитор, разна издања, Београд, 2005-2010. године.
18. Цвејић, С. „Економско-социјална структура Србије: Учинак прве деценије транзиције“, Универзитет у Београду, 2010. године.
19. Центар за оријентацију друштва и Београдски центар за људска права, Запошљавање особа са инвалидитетом у Републици Србији у 2011. године.
20. <http://www.makroekonomija.org>
21. <http://www.stat.gov.rs>
22. <http://www.nbs.rs>

Др Небојша Гијић¹
Адријана Јовић–Богдановић²
Кристина Реко³
ФОРКУП, Нови Сад

НАЈМОЋНИЈИ МОТИВАТОРИ У САВРЕМЕНОМ ПОСЛОВАЊУ

Апстракт

Организација треба да редефинише посвећеност запослених на начин који ће бити од користи за обе стране. Запослени желе да се осете емотивно повезани са својим послом и организацијом, односно, желе да знају да њихов посао и посао којим се бави организација има и неки шири, позитиван, смисао и последице по друштвену заједницу у целини. У организацијама се често очекује посвећеност, која је у већој мери категорија која се подразумева, него што је експлицитна. За руководиоце широм света главни изазов у времену пред нама биће управо мотивација људи који раде са њима. Никада особа неће поднети велику жртву или напор због новца колико због неких других, нематеријалних момената. Инспирација, надахнуће, виши циљ и сврха не долазе од новца. Најбитније је оно што је најтеже копирати, а то су односи љубави, међусобног поверења и поштовања, разумевања и слоге међу људима.

Кључне речи: мотивација, смисао, лидерство, продуктивност.

ЈЕЛ Класификација: M1, M12, M14, L23

THE MOST POWERFUL MOTIVATORS IN MODERN BUSINESS

Abstract

The organization should redefine commitment to employees in a way that will be beneficial to both parties. Employees want to feel emotionally connected to their work and organization, that is, they want to know that their business and the business of the organization has a wider, positive meaning and impact on the community as a whole. The organizations are often expected commitment, which has been a major category that means, but it is explicit. For managers worldwide, major challenge in the time ahead will be the motivation of people who work with them. A person never will bring a great sacrifice or effort for the money, but because of some other, intangible moments. Inspiration, affluents, a higher goal and purpose do not come from money. The most important thing is what is most difficult to copy, and that are the relationship of love, trust and mutual respect, understanding and harmony among people.

Keywords: motivation, purpose, leadership, productivity.

¹ nebojsa.gijic@fbsp.edu.rs

² adrijana.jovic.bogdanovic@fbsp.edu.rs

³ krstina.reko@fbsp.edu.rs

Увод

Данас се највећим квалитетом руководиоца сматра његова способност конструктивног решавања, иначе веома сложених питања мотивације запослених. Разумевање човекове мотивације на раду је кључ за разумевање формуле пословног успеха компаније. Мотивација се може дефинисати као процес покретања, усмеравања и одржавања људског понашања ка одређеном циљу.⁴ Мотивација се најчешће дефинише као процес побуђивања својих активности и активности других у циљу достизања личних циљева односно и циљева система. Сматра се да је мотивација резултат следећих хијерархијских потреба: потреба за самоактуелизацијом, потребе за самопоштовањем, друштвене потребе, сигурносне потребе и физиолошке потребе. Мотивација је скуп састављен од фактора који чине два подскупа: фактори који узрокују незадовољство и фактори који доводе до задовољства. Мотиви покрећу људску активност, усмеравају је у одређеном правцу и одржавају све дотле док се циљ не испуни. Др Добрица Весић у свом тексту о улози менаџера у мотивацији каже да мотиви покрећу људску активност, усмеравају је у одређеном правцу и одржавају све дотле док се циљ не испуни.⁵

Често се не прави довољна разлика између мотива и мотиватора иако је реч о појмовима различитог значења. Мотиватори су ситуације и средства којима се активирају или заустављају одређене активности. Они не изазивају неку активност већ је само активирају и усмеравају. Дакле, они нису узрочници активности него њени подстрекачи и охрабривачи.⁶ Потребе постоје и без мотиватора, али је заинтересованост за њихово задовољавање недовољна. Деловање мотиватора појачава те потребе. Мотиви су потребе, а мотиватори су средства за задовољење тих потреба. Мотиватори се називају и стимулатори и подстицаји и деле се на позитивне и негативне. За разлику од позитивних мотиватора који подстичу одређене активности, негативни мотиватори их ометају, успоравају, онемогућавају и отежавају.

За радну мотивацију посебан значај имају радни мотиватори. Њихово дејство на запослене је неуједначено и зависи од многих фактора и околности. Због тога менаџери морају стално да преиспитују домете могућих мотиватора на мотивацију запослених како би правовремено предузимали потезе који проистичу из промењених околности и промењеног дејства појединих мотиватора. Што се тиче хијерархије мотиватора, они своје место на хијерархијској лествици заузимају у зависности од броја и значаја потреба које се њима могу задовољити. Мотиватор којим се задовољава већи број потреба заузима више место у односу на мотиватор којим се задовољава мањи број потреба. Дакле, позиција мотиватора на хијерархијској лествици зависи од њихове вредности, која је сразмерна њиховим могућностима да задовоље одређене човекове потребе. Вредност радних мотиватора зависи и од броја запослених на које се одражавају. Што је више запослених на које одређени мотиватор утиче већа је и вредност тог мотиватора.

Када су радници незадовољни на послу, они ће бити мање посвећени и трагаће за другим приликама. Уколико нису доступне друге могућности, они се могу

⁴ Ivancevich J., Konopaske R., Matteson M., 2005, *Organizational Behavior and Management*, Boston, McGraw Hill, 23.

⁵ Весић Добрица 2010., Улога менаџера у мотивацији запослених, Зборник: Међународна научна конференција Менаџмент 2010., Крушевац, Унион, 264.

⁶ Amabile Teresa, Kramer Steven 2011., *The Progress Principle: Using Small Wins to Ignite Joy, Engagement, and Creativity at Work*, USA, Boston, Harvard Business Review Press.

емоционално или ментално повући из предузећа. Дакле, организациона посвећеност је значајан став при оцењивању намера запослених да напусте службу, као и повећавању доприноса организацији. Новац је очигледно најстарији и “најочигледнији”, а истовремено и најуниверзалнији начин мотивисања за рад. Али, несумњиво и један од врло значајних проблема који привлачи све већу пажњу због великог утицаја којег има на рад и односе у раду. Постави ли се плата у непосредну функцију повећања продуктивности рада, долази се до резултата да свако повећање плате не води и повећању производње.

У данашњим условима транзиције, када су угрожене основне људске потребе и када је новац са дна приоритета мотиватора избио на прво место по важности, веома је упитно да ли постоји организациона посвећеност у оном смислу у којем су је дефинисали аутори, који су први на њу указали. Последња истраживања указују на то да је неопходна нова дефиниција организационе посвећености и лојалности, и нова очекивања од стране запослених и лидера. Нестанак традиционалних односа отвара могућности за нови облик организационе посвећености, засноване на заједничким вредностима и циљевима и међусобне бриге и поштовања.

Мотивација и продуктивност

Остваривање учинка сваког предузећа је резултат три кључна фактора⁷:

- способности запослених да остваре учинак,
- шансе запослених да остваре учинак,
- воље или мотивације запослених да остваре учинак.

Продуктивност рада зависи директно од степена мотивисаности запослених.⁸ Да би остварили максималан степен мотивације запослених, менаџери морају познавати потребе и мотиве људи којима руководе и знати како да обезбеде њихово задовољење. У основи сваке мотивације за рад налазе се одређени мотиви, и њихов број је практично неограничен. Сви они постоје, или могу да постоје истовремено у истој личности, или се на смену активирају, зависно од људских потреба и њихових вредности које се желе задовољити.⁹ Мотивација је веома сложена категорија и тако јој се мора и прилазити. Као прво, мотивација је сложена зато што су људи различити, имају мноштво потреба и очекивања. Као друго, ситуације у којима људи раде варијају и утичу на мотивацију на разне начине., као треће те ситуације су у сталном стању промена.¹⁰

Мотивација запослених није само психолошки и социолошки проблем рада и радног понашања, већ је понашање усмерено према неком циљу који побуђује потребе изазване у човеку, а циљ је понашања задовољење потреба¹¹. Узрок одређеног понашања човека јесу унутрашњи психолошки покретачи који га терају на неку активност, па учинак неког појединца не зависи само од његове способности

⁷ Maslow A.H., 1982, *Motivacija i ličnost*, Београд, Nolit, 14.

⁸ Весић Добрица, 2009., *Специфични облици управљања људским ресурсима*, Београд, Институт за међународну политику и привреду, 46.

⁹ Сорокин Борис 1976., *Основи социјалне психологије*, Загреб, Народне новине, 80.

¹⁰ Ћоровић Б., Добрај Н. 2004., *Управљање људским потенцијалима*, Подгорица, Албатрос, 124.

¹¹ Михајловић Добривоје, 2002. *Психологија у организацији*, Београд, Факултет организационих наука.

већ и од мотивације. Задатак (обавеза) менаџера је да схвате људску сложеност и особност, мотивационих теорија и да у зависности од специфичних околности у којима предузеће послује, изабере и примењују материјалне и нематеријалне мотивационе технике, како би се дошло до већег учинка сваког запосленог а самим тим и до већег материјалног добитка организације.

У истраживању о кључевима мотивисања радника, откривено је да неки менаџери рангирају признање за добар рад као најважније, а други се више баве материјалним подстицајем.¹² Материјална мотивација је један од темељних фактора на којима се базира организациона пракса мотивисања рада. Она је под директним утицајем организације, њене политике и праксе. Напредовања, симболи статуса, признања, плате и друге материјалне компензације видљиви су механизми алокације специфичних награда и вредновања рада унутар политике и праксе сваке појединачне организације.

Иако многа истраживања показују да се новац као мотиватор налази релативно ниско на хијерархијској лествици мотиватора то не значи да је новац као мотиватор најмање важан, већ пре да је новац нешто што се подразумева да следује. Ако се запослени осећају потплаћено, биће деморалисани и демотивисани и то не може да се исправи ни са једним другим видом мотивације. Новац је ефикаснији мотиватор уколико је повезан са успешношћу на послу и уколико није једини мотиватор.

Виши руководиоци често рутински подривају креативност, продуктивност и посвећеност раду својих запослених. Менаџери на свим нивоима рутински и несвесно подривају смисленост рада за њихове директне потчињене кроз свакодневне речи и акције. Ово укључује¹³:

- одбацивање важности рада подређених или њихових идеја,
- уништавање осећаја припадности,
- удаљавање људи са пројекта пре него што је посао завршен,
- често мењање циљева тако да људи очајавају да њихов рад неће угледати светлост дана, и
- занемаривање информисања потчињених о променама приоритета купца.

Недавно је спроводено истраживање у Краљевској морнарици (Велика Британија), које показује у којој мери је ова организација радила на основу „меких“ лидерских вештина.¹⁴ Показало се да за официре који воде мале тимове, не постоји замена за ведрину и ефективну комуникацију. Поморска обука се заснива на идеји, да када две групе са једнаким средствима покушају исту подухват, успешнија ће бити она група чије вође боље разумеју како се користе мекше вештине да одржи напор и мотивише. Дуго је требало да се схвати да ведрина утиче на срећу у раду и донекле на продуктивност. Ипак, показано је, да ако смо увек супер оптимистични, онда се ефекат нашег оптимизма, током времена, смањује. Празни оптимизам или лажна шаљивост могу повредити морал.

¹² Blanding Michael 2011., „Getting to Eureka! How Companies Can Promote Creativity“, *Harvard Business School Working Knowledge*, 22.8.2011., Boston, Harvard Business School Publishing.

¹³ Amabile Teresa, Kramer Steven “The power of small wins,” USA, Boston, Harvard Business Publishing, *Harvard Business Review*, May 2011, Volume 89, Number 5, 70–80.

¹⁴ St. George Andrew 2012., *Leadership lessons from the Royal Navy* *McKinsey Quarterly*, January 2012. http://www.mckinsey.com/insights/organization/leadership_lessons_from_the_royal_navy.

Међусобно упоређивање запослених на радном месту

При оцењивању компензационих питања, економисти често претпостављају да и послодавац и запослени чине рационалне, мада себичне изборе радећи ка циљу. Проблем је, каже Иан Ларкин¹⁵, то што је најмоћнији радни мотив наша природна склоност да меримо своје перформансе посматрајући рад других. Његова кључна запажања у области пословне мотивације су¹⁶:

- Најмоћнији радни мотиватор је наша природна склоност да меримо своје перформансе посматрајући рад других.
- Продавци ће заправо залагати да направе додатни новац, ако ће тако прикупити позитивно признање од својих колега.
- У доба друштвеног умрежавања, запослени чешће него икад деле информације о платама једни са другима. Послодавци треба да имају ову чињеницу у виду приликом дизајнирања компензационих планова. И то није само питање новца. У неколико студија о друштвеним односима на радном месту, Ларкин је утврдио да је најмоћнији радни мотив наша природна склоност да меримо своје перформансе посматрајући рад других. Традиционално, област економије је увек имала веома рационалан поглед на људе, а ту је и огромна количина литературе фокусирана на финансијске подстицаје и идеја по којој, једноставно, финансијски подстицаји изазивају људе да раде више. Међутим, Ларкинова истраживања показују да у одлучивању колико напорно да радимо и колико мислимо да добро радимо, друштвено поређење има веома битну улогу.

Плаћање сваког запосленог искључиво према његовом или њеном учинку је заправо неефикасна стратегија, јер може да доведе до незадовољства или чак саботирања од стране запослених који сматрају да нису довољно плаћени у поређењу са својим колегама. Дакле, стандардизована платна скала, у комбинацији са пратећим програмима подстицања, може бити најбољи начин да се мотивишу запослени. Приликом одлучивања колики напор да уложе, радници не само да реагују на сопствену надокнаду, већ и на плате својих колега, јер се друштвено пореде.

Некада је питање висина плата било чувано у тајности, али је то питање све мање и мање тајна због друштвеног умрежавања. То је важно узети у обзир, с обзиром да су Фацебоок, ЛинкедИн и други слични сајтови довели до тога да људи сада међусобно деле информације које смо навикли да чувамо само за себе. Дакле, људи се брзо узнемире када схвате да постоје велике разлике у томе колико су други људи плаћени. Компаније морају да схвате да због преливања информација у данашње време, информације о плати радника ће утицати, не само на осећања тих радника, већ осећања и њихових колега.

Коефицијент смисла

Истраживачи из области менаџмента су дуго заинтересовани за радно окружење које подстиче изванредне нивое енергије, повећава самопоуздање и појачава индивидуалну продуктивност. Када се руководиоци питају за компотенту која по

¹⁵ Доцент на одељењу за преговарање, организацију и тржиште на Harvard Business School.

¹⁶ Nobel Carmen 2011., „The Most Powerful Workplace Motivator“, *Harvard Business School Working Knowledge*, 31. 10. 2011., USA, Boston, Harvard Business School Publishing.

њиховом мишљењу најчешће недостаје њима и њиховим колегама – и коју је, индиректно, најтеже омогућити – они готово једногласно указују на исту ствар – снажан осећај смисла. Под „смишлом”, се подразумева осећај да је оно што се дешава заиста важно, да оно што се ради није раније рађено и да ће то утицати на друге. Идеја о смислу на послу није нова. Свакако, два прилога у МцКинсеу *Quarterly* ¹⁷ дала су велики значај овој теми током прошле године. У једном, аутори показују како погрешно упућени руководиоци често убијају смисао поступцима које је могуће избећи. Аутор другог прилога сугерише да „стваралац смисла” има критичну улогу у корпоративним стратегијама.

Ментално стање које доводи до одличног обављања посла – у спорту, бизнису или уметности – описано је на различите начине. Психолог Михаил Чиксантмехаил проучавао је хиљаде субјеката, од вајара до радника у фабрици, и тражио им је да забележе своја осећања у различитим интервалима током радног дана.¹⁸ Он је приметио да су људи који у потпуности исказују своје главне способности како би остварили циљ или изазов, створили оно што је он назвао „бујица”. Што је још важније, он је открио да су појединци који су то учестало доживљавали продуктивнији и имају већу сатисфакцију на послу, од оних који то нису доживели. Они постављају себи циљеве како би повећали своје могућности, самим тим користећи наизглед неограничен извор енергије. И они су показивали вољу да понављају оне активности у којима су остварили бујицу, чак и ако им нису плаћене.

Атлетичари описују да је то осећај као када су „у врхунској форми”. Бил Расел, кључни играч Бостон Селтикса, у периоду од 13 година када су победили на 11 првенстава у кошарци, изјавио је следеће:

Када се то десило, могао сам да осетим како се моја игра подиже на нови ниво... То је обузимало не само мене и остале Селтиксе, већ и играче другог тима... На том посебном нивоу, најразличитије чудне ствари су се десиле. Игра би достигла врхунац такмичења, а опет, некако, ја се не бих осећао надметачки... Максимално бих уложио напоре... А опет, никада нисам осетио бол.¹⁹

Бујица звучи дивно у теорији, али је само неколицина пословних лидера овлада вештином адекватног стварања ове категорије на радном месту. Први корак је да се размотри шта ствара бујицу у нашој сопственој пословној ситуацији. У наведеном истраживању се помиње да је ово питање директно постављано на више од 5000 руководиоца током радионица које су извођене последње деценије. У овој вежби, појединци су у почетку размишљали о свом сопственом врхунском обављању посла са тимом, када су, другим речима, били најближи осећањима која су Чиксантмехаил и Расел описали. Онда су указивали на услове који су омогућавали овај ниво обављања посла (нпр., чега је у тимском окружењу било више или мање него обично?).

Изузетно сагласни одговори које су добијени сврставају се у три категорије. Први скуп обухвата елементе као што је јасност улоге, јасно разумевање циљева, и

¹⁷ Vidi, Amabile Teresa, Kramer Steven 2012., „How leaders kill meaning at work“, *McKinsey Quarterly*, January, 2012., http://www.mckinsey.com/insights/leading_in_the_21st_century/how_leaders_kill_meaning_at_work god., i Montgomery A. Cynthia 2012., „How strategists lead“, *McKinsey Quarterly*, July 2012., http://www.mckinsey.com/insights/strategy/how_strategists_lead.

¹⁸ Cranston Susie and Keller Scott 2013., „Increasing the ‘meaning quotient’ of work“, *McKinsey Quarterly*, January 2013., http://www.mckinsey.com/insights/organization/increasing_the_meaning_quotient_of_work.

¹⁹ Russell F. William 1979., *Second Wind: The Memoirs of an Opinionated Man*, first edition, New York, Random House.

приступ знању и изворима потребним да посао буде урађен. Ово се може назвати рационалним елементима доживљавања бујице или, користећи погодну скраћеницу, коефицијент интелигенције радне средине (ИQ). Када је ИQ радне средине мали, енергија коју запослени доносе на радно место је погрешно усмерена и често конфликтна.

Други скуп одговора обухвата факторе који се односе на квалитет интеракције између оних који су укључени. Овде, испитаници често спомињу основу поверења и поштовања, конструктивног конфликта, смисао за хумор, општи осећај да „смо у овоме заједно“, и одговарајућу могућност да ефикасно сарађују. Ово ствара емотивно сигурно окружење за тежњу ка изазовним циљевима, или, да позајмимо израз из списка Данијела Голмана и других, окружење са високим коефицијентом емоционалне интелигенције (EQ).²⁰ Када на радном месту недостаје коефицијент емоционалне интелигенције, енергија запослених се расипа у смеру канцеларијске политике, управљања собом, и пасивно – агресивног избегавања тешких питања.

Иако су EQ и ИQ апсолутно неопходни за стварање услова за врхунско обављање посла, далеко од тога да су довољне. Трећа категорија описује врхунско обављање посла као искуство које обухвата велико улагање, узбуђење, изазов, да оно што појединац осећа јесте важно, да ће имати утицаја и да није раније рађено. Ову трећу категорију описујемо као коефицијент смисла посла (MQ). Када је низак коефицијент смисла пословног окружења, запослени улажу мање енергије у свој посао и виде то „само као посао“ који им даје мало више од платног чека.

Уз неколико једноставних техника, руководиоци могу да побољшају „MQ“ (меанинг квоотиент = коефицијент смисла) на радном месту и да инспиришу запослене да врхунски обављају посао. MQ помаже у достизању врхунског обављања посла, посебно у периодима интензивних промена. Компаније које активно стварају смисао могу знатно повећати продуктивност на радном месту.

Смернице:

1. Не служити се превазиђеним тврдњама о комуникацији, добром фидбеку и пуномоћју. Постоје одређене технике које заиста делују. На пример, испричати приче које показују утицај промене на друштво, купце, радне тимове и појединце – као и на саму компанију.
2. Дозволити запосленима, колико год је то изводљиво, да се укључе у стварање свог сопственог осећаја за правац, стратегију.
3. Превазићи финансијску надокнаду да би се мотивисали људи – мали и неочекивани гестови могу бити веома ефикасни.

Смисао и обављање посла

Вишегодишња истраживања су показала, да од свих појава које могу дубоко везати људе за посао, најважнија је осећај о смислености рада.²¹ Чак и мали кораци унапред (мале победе), ојачавају тзв. унутрашњи радни живот. Људи су креативнији, продуктивнији, посвећенији и колегијалнији у својим пословима када имају позитивне унутрашње радне животе. Први и основни, услов је да рад има смисла људима који га врше.

Мали кораци напред, могу се акумулирати у очигледно извршење, напредне догађаје који често пролазе незапажено, али су од кључног значаја за укупне пер-

²⁰ Големан Данијел 2005. *Емоционална интелигенција*, Београд, Геопоетика.

²¹ Amabile Teresa, Kramer Steven 2011., *The Progress Principle: Using Small Wins to Ignite Joy, Engagement, and Creativity at Work*, USA, Boston, Harvard Business Review Press.

формансе организација. Нажалост са друге стране, мали губици или неуспеси могу да имају изузетно негативан утицај на унутрашњи радни век. У ствари, студије и истраживања показују да негативни догађаји имају снажнији утицај него позитивни.²² Кључ за мотивацију перформанси је подршка напретку у смисленом послу. Постизање напретка побољшава унутрашњи радни живот, али само ако се раде ствари за себе.

Приликом анализе 12 000 попуњаваних дневних анкета, откривено је да напредак и неуспех утичу на све аспекте унутрашњег радног живота.²³ У данима када су направили напредак, учесници су пријавили више позитивних емоција. Они не само да су били више оптимистично расположени, него су такође изразили више радости, топлине и поноса. Када су претрпели неуспех, они су доживели више фрустрација, страха и туге.

Наћи праве људе за успешно пословање је прилично тешко, а одржати им мотивацију је још теже. Анкете су показале да би отприлике 4 од 5 радника напустило посао када би могли, али већина мисли да би имали потешкоћа да у тренутку нађу други посао. Глобално истраживање Галлуп-а је открило да у просечној великој фирми само 33% запослених себе описује као потпуно ангажоване у послу., 49% каже да нису ангажовани, а 18% да су „активно неангажовани“.²⁴ У ономе што Галлуп зове „компанијама светске класе“, овај однос је 67% : 26% : 7%. Фирме такође улажу велике напоре да ангажују велики број радника при доношењу одлуке, што захваљујући новим технологијама постаје све лакше и лакше. Инфосус је, на пример, укључио неких 56 000 радника у дискусије о стратегији, користећи колективни портал, и осетили су да је пракса вредела. Нове платформе за сарадњу, као што је Салесфорце цхаттер - врста комбинације Фацебоок-а и Твиттер-а (за компаније) – олакшавају људима да буду на Мрежи и раде заједничке пројекте унутар фирме, а управу да види ко шта ради и са киме.

Ово је лако изводљиво када је посао занимљив. Али шта ако није? Ако је запосленима посао превише досадан, ускоро ће бити демотивисани и отићи, а тражење замена троши време и новац. Зато компаније дају све од себе да задрже чак и људе који обављају рутинске послове. Јудас Сцхиллер, који је до недавно радио за Саатцхи&Саатцхи С, консултанте који су саветовали велике компаније укључујући Валмарт, Мц Доналд и АТ&Т, тврди да је виша сврха велики катализатор у ангажовању запослених. Особље укључено у послове са „добром“ сврхом, биће више мотивисано на послу.

Опортунистични трошак због недостатка смисла је огроман. Када су руководиоци питани, током вежбе врхунског обављања посла, колико су били продуктивнији на свом врхунцу у односу на свој просек, добијен је спектар одговора, али најчешћи одговор на вишим нивоима - био је повећање за пет пута!²⁵ Већина извештава да су и они и њихови руководиоци у пуној форми на послу мање од 10%

²² Вученовић В., Радосављевић Ж., Марковић А. 2011., *Само-организација*, Нови Сад, ФОРКУП., 270-271.

²³ Amabile Teresa, Kramer Steven “The power of small wins,” USA, Boston, Harvard Business Publishing, *Harvard Business Review*, May 2011., Volume 89, Number 5, 70–80.

²⁴ *The Economist*, “Got talent? Competing to hire the best and motivate the rest”, Sep 10th 2011., <http://www.economist.com/node/21528436>.

²⁵ Cranston Susie and Keller Scott 2013., „Increasing the ‘meaning quotient’ of work“, *McKinsey Quarterly*, January 2013., http://www.mckinsey.com/insights/organization/increasing_the_meaning_quotient_of_work.

укупног времена, иако неки тврде да ове осећаје искусе чак у 50% радног времена. Ако су запослени који раде у окружењу са високим IQ, EQ и MQ пет пута продуктивнији на свом врхунцу него када раде просечно, треба се запитати колико би и релативно умерено двадесетоцентно повећање ударног термина допринело целокупној продуктивности на радном месту – била би скоро дупло већа.

На постављено питање руководиоцима да одреде сметње у врхунском обављању посла у својим организацијама, више од 99% одабира питања која су у вези са MQ-ом. Они указују да су средства неопходна за IQ лако уочљива и најбитнија по ономе што се учи у пословним школама. Средства неопходна за EQ, иако „лакша”, сада су релативно добро схваћена, пратећи Големанову популаризацију концепта средином 90-их година. Средства неопходна за MQ су знатно другачија, и у овој области су потребна додатна истраживања.

Шта треба радити другачије

Пословни лидери јако теже да пронађу MQ компоненте које недостају како би побољшали мотивацију и продуктивност на радном месту. Крајем прошле године, више од 500 руководиоца људских ресурса у Сједињеним Америчким Државама означило је ангажман запослених као један од првих пет критичних приоритета људског капитала са којима се суочавају организације.²⁶ Гари Хамел подстиче модерне менаџере да себе виде као „предузетнике смисла”. У Принципу напретка, професор у пословној школи на Харварду, Тереза Амабил и њен сарадник Стив Крамер представљају детаљно истраживање области која наглашава огромне бенефиције које осећај предстојећег импулса може донети „унутрашњем животу”²⁷ запослених. Чиксантмехаи пише опширно о „стварању смисла” у својој књизи *Добар посао*²⁸.

У пракси, често не постоји повезаност између тежње практичара да створе смисао на радном месту, добрих идеја које настају из најсавременијих истраживања, и броја конкретних, практичних, и поузданих средстава које лидери знају да користе. Често се тривијалне тврдње о комуникацији, квалитету фидбека, флексибилности посла, и пуномоћју користе као замена за та средства. Већи део овога није ништа више него савет о томе како бити добар менаџер. Инспиративне визије, заједно са Волт Дизнијевим речима: „Учините људе срећним”, или Гугловим: „Организујте информације за цео свет”, не значе много, ако производимо, нпр., кугличне лежајеве или гаражна врата.

У Макензијевом истраживању, откривен је скуп конкретних, делотворних техника подупртим и искуством и значајним доприносом друштвено научног рада. Потпун комплет средстава може се пронаћи у Више од обављања посла: Како велике организације стварају крајњу конкурентску предност.²⁹ Три технике које су

²⁶ Vidi, *False Summit: The State of Human Capital 2012*, October 2012., a joint report from The Conference Board and McKinsey.

²⁷ Amabile Teresa, Kramer Steven 2011., *The Progress Principle: Using Small Wins to Ignite Joy, Engagement, and Creativity at Work*, USA, Boston, Harvard Business Review Press.

²⁸ Csikszentmihályi Mihály 2003., *Good Business: Leadership, Flow, and the Making of Meaning*, first edition, New York, Viking.

²⁹ Keller Scott and Price Colin 2011., *Beyond Performance: How Great Organizations Build Ultimate Competitive Advantage*, first edition, USA, Hoboken, John Wiley & Sons.

овде описане спадају у најнеобичније (самим тим, и најчешће занемарене), и у најсликовитије.

Стратегија 1: Испричати више “прича” одједном

Примећујемо да, углавном, лидери организација причају две врсте прича да би инспирисали своје тимове. Прва, прича о преокрету, тече отприлике овако: „Ми обављамо посао испод индустријског стандарда и морамо се драматично променити да бисмо преживели – инкрементална промена није довољна да привуче инвеститоре у нашу, не тако успешну компанију.“ Друга, „од добре до сјајне компаније“ иде овако: „Ми смо способни за много више, имајући у виду нашу имовину, позицију на тржишту, вештине, одано особље, и можемо постати неприкосновени лидер у нашој индустрији у блиској будућности.“

Проблем који се јавља код оба приступа је то што је прича усредсређена на компанију и што ће инспирисати само неке, али, ни у ком случају, све запослене. Келерово и Прајсово истраживање показује да четири друга извора пружају појединцима осећај смисла, укључујући и њихову могућност да утичу на:

- друштво – на пример, стварајући боље друштво, градећи заједницу или управљајући ресурсима.,
- култура – на пример, олакшавајући им живот и пружајући супериорне услуге или производе.,
- радни тим – на пример, осећај припадања, брижно окружење и заједнички рад који је ефикасан и ефектан.,
- њих саме – примери обухватају лични напредак, већу плату или бонус и осећај пуномоћја.

Испитивања стотине хиљада запослених показују да је ова подела у већини компанија – без обзира на ниво управљања, индустријски сектор или географски положај (развијена или економија у развоју) – приближно иста. Прича о преокрету или прича о компанији „од добре до сјајне“ погодиће мотивациони акорд код само 20% радне снаге. Исто важи и за визију „променимо свет“ или апеловање на појединце на личном нивоу. Начин на који се може ослободити организациона енергија која се односи на MQ је причање више прича одједном.

Недавни програм за смањивање трошкова у великим америчким компанијама за финансијске услуге³⁰, започео је причу о рационалним променама, која се заснива на чињеницама: трошкови су расли брже од прихода. Након три месеца програма, било је јасно да је отпор запослених спречавао напредак. Менаџерски тим је, дакле, радио заједно како би променио причу тако да би она обухватала елементе који се односе на друштво (приступачније становање), купце (већа једноставност и флексибилност, мање грешака, више конкурентне цене), радне тимове (мање дуплирања, више делегирања, већа одговорност, бржи темпо) и појединце (већи и привлачнији послови, прилика да се развију вештине, велика прилика „да се створи сопствена институција“). Програм је још увек био оно што јесте – програм за смањивање трошкова. У периоду од месец дана, број запослених који су изјавили да су били мотивисани да даље наставе са програмом, скочио је са 35% на 57%. (према испитивањима “моралног пулса” запослених у компанији). Програм

³⁰ Cranston Susie and Keller Scott 2013., „Increasing the ‘meaning quotient’ of work“, *McKinsey Quarterly*, January 2013., http://www.mckinsey.com/insights/organization/increasing_the_meaning_quotient_of_work.

је наставио да превазилази почетна очекивања, повећавајући ефикасност за 10% током прве године.

Стратегија 2: Дозволити запосленима „да напишу сопствени лото тикет“

Прва стратегија пружа конкретан и практичан водич о томе како треба испричати причу. Међутим, најбољи ствараоци смисла више времена проводе питајући а не причајући.

У једном од познатих експеримената Данијела Кахнемана³¹, истраживачи су у преокрете активирали лутрију. Половини учесника је насумице додељен попуњени лото тикет. Преосталој половини је дат празан лист “лото” папира и затражено им је да запишу било који број, по њиховом избору. Непосредно пре извлачења победничког броја, истраживачи су понудили да откупе тикете од власника. Питање на које су желели одговоре било је: Колико више треба да платите људима који „су написали свој сопствени број“ у односу на оне који су добили број насумице. Логичан одговор би био да уопште нема разлике с обзиром да је лутрија чиста срећа, и самим тим сваки број на тикету, одабран или додељен, има исте шансе за победу. Потпуно разуман играч би можда чак мање платио за слободно одабран број, узимајући у обзир могућност дуплирања. Стварни одговор? Без обзира на географију или демографију, истраживачи су открили да су морали да плате минимум пет пута више онима који су одабрали сопствене бројеве. Овај резултат открива истину о људској природи: када бирамо сами за себе, много више смо посвећени исходу – у размери минимум пет према један.

У послу, наравно, лидери не могу једноставно допустити свакоме да одређују свој сопствени правац. Али ипак, могу да примене поуку из експеримента са лото тикетом.

Лидери који треба да дају својим радницима виши осећај за правац и даље могу максимално користити пример о лото тикету ширећи своју “причу”, постављањем питања о причи. Давид Фар, председник и директор компаније Емерсон Електрик, на пример, познат је по томе што практично сваком кога сретне у компанији постави четири питања³²:

1. како правите разлику? (тестирајући усклађеност са усмерењем компаније).
2. На којој идеји о побољшању радите?
3. Када сте последњи пут били подучавани од стране свог шефа? (наглашавајући важност људског развоја).
4. Ко је непријатељ? (наглашавајући важност „Једног Емерсона”, као и усмеравање енергије запослених ка спољној претњи). Мотивациони ефекат овог приступа је прилично запажен од стране запослених у Емерсон-у.

³¹ Cranston Susie and Keller Scott 2013., „Increasing the ‘meaning quotient’ of work“, *McKinsey Quarterly*, January 2013., http://www.mckinsey.com/insights/organization/increasing_the_meaning_quotient_of_work.

³² Szabo Andrew, Building Commitment Through Corporate Participation, April 27th, 2012, *MindBodyForce.com*, <http://mindbodyforce.com/building-commitment-through-participation/>.

Стратегија 3: Користити мале, неочекиване награде за мотивацију

Амерички аутор Аптон Синкер једном је написао: „Тешко је навести човека да разуме нешто када његова плата зависи од његовог неразумевања тога.” Међутим, са друге стране гледано, ово није тачно. Када су пословни циљеви везани за компензацију, мотивација за тежњу ка бољим резултатима, ретко је значајно повећана. Разлог је практичан, исто колико је и психолошки. Већина планова руководица за годишњу накнаду је толико пуна кључних индикатора ефикасности, да тежина било ког другог циља постаје углавном бесмислена у овој великој шеми. Штавише, већина планова о компензацији најчешће наглашава финансијске метрике чији резултати зависе од мношта варијабли, од којих су многе изван контроле појединца. Поврх тога, многе компаније немају довољно дубоке “цепове”, да би од компензације направиле значајан подстицај MQ-а на радном месту.

Лидери организација који су успешно усадили свест о моћи смисла, користе многобројне друге методе. Тери Бурнхамова и Џеј Феланова књига Лоши гени³³, описује експеримент у коме половина групе људи који користе фотокопир апарат проналазе десет центи у аутомату у који се убацује новчић. Када је од свих њих затражено да одреде ниво свог задовољства, они који су добили новчић остварили су просек 6.5 на скали од 1 до 7, док су они који нису добили новчић имали само 5.6. Овде се може извући следећа поука: Када не очекујемо награду, чак и она мала може имати несразмеран утицај на наше стање свести. А то је, такође, тачно и за запослене на радном месту.

У АНЗ банци, Џон Мекфарлен је дао свим радницима флашу шампањца за Божић, са картицом на којој им се захвалио због њиховог рада на главном програму о променама. Директор “Велс Фарга”, Џон Стампф, обележио је прву годишњицу програма за промене, тако што је послао личне захвалнице свим радницима који су били укључени, са посебним порукама које се односе на утицај њиховог индивидуалног рада. Индра Ноји, директор “Пепсија”, послала је члановима свог најбољег тима ручно написана писма захвалности. Након што је видела утицај свог сопственог успеха на своју мајку током посете Индији, почела је да шаље писма и родитељима чланова њеног најбољег тима.

Неки менаџери ће можда одбацити ово као ситне гестове – али запослени нам често показују да напор на јачању мотивације и повезаности са лидером и компанијом, резултира ефектима који могу трајати месецима, ако не и годинама. Као што је рекао Сем Волтон, оснивач радњи “Вал – Март”: „Ништа не може заменили пар добро одабраних, у право време речених, искрених рећи похвале. Оне су потпуно бесплатне – и вреде богатство.” Најважнија је посвећеност заједничком циљу и успостављање праксе да запослени деле заједничке успехе и да менаџмент учествује у успеху запослених, односно појединих делова компаније.³⁴

³³ Burnham Terry and Phelan Jay 2000., *Mean Genes: From Sex to Money to Food: Taming Our Primal Instincts*, first edition, New York, Perseus Publishing.

³⁴ Радосављевић Ж., Радосављевић М., Радосављевић Д., Анђелковић М 2011., „Мерџери и аквизиције као модел организационе трансформације“, Ниш, Друштво економиста, *Економика*, бр. 1. 2011., 11.

Закључак

Човек има разне потребе и различите приступе њиховом задовољењу, па ће систем мотивације увек са његове стране бити оцењен као бољи, ако обезбеди најбоље могућности за задовољење тих потреба. А за задовољење свих људских потреба нису довољни само материјални мотиватори. Развојни чиниоци мотивације имају врло суптилне механизме деловања. Није реткост да су запослени потпуно несвесни ових подстицаја, а да их они ипак успешно усмеравају ка одређеном облику понашања.

Запослени који су емотивно укључени у организацију су далеко продуктивнији од оних који су емотивно повучени. У окружењу међусобне посвећености, коју захтевају тренутни услови конкурентског тржишта, запосленима треба искрена и отворена комуникација унутар организације, изазован посао, оснаживање радне одговорности, признање и захвалност за залагање, могућност личног и професионалног развоја и равноправан третман.

Већ при запошљавању нових радника, треба водити рачуна о томе шта их мотивише, колико је то у складу са пословима које треба да обављају и како ће се уклопити у начин пословања у предузећу и односе који у предузећу владају. Како бисмо то установили, на интервјуима за запослење треба поставити нека од следећих питања:

- У каквим условима и окружењу на радном месту мислите да бисте били најпродуктивнији и најсрећнији?
- Какве сте циљеве поставили себи? У каријери и иначе у животу?
- Како бисте описали успех у каријери? Шта је оно што би требало да постигнете у каријери да бисте када пођете у пензију своју каријеру описали као успешну?
- Опишите ситуацију у којој сте мотивисали неког од својих колега/пријатеља.
- Замислите да сте добили престижну националну награду. За шта бисте и у којим околностима ту награду могли да добијете?

Одговори које ће кандидати дати на ова питања помоћи ће нам да изаберемо најбоље кандидате за тражене позиције. Помоћи ће нам да неког ко воли да ради сам и без узнемиравања не запослимо на позицију која захтева сталну комуникацију са клијентима и колегама. Или обрнуто – да неког ко је изразито друштвен и комуникативан задужимо за послове који захтевају рад у миру и тишини. Уз то, видећемо и које су то вредности у које кандидат верује и колико се то подудара са вредностима и културом које владају у предузећу.

За менаџере и лидере организације је важно да схвате да је потребно да се, поред ових опипљивих предности, запосленима да могућност да могу да се посвете организацији и да се осећају њеним делом, јер тиме задовољавају основну потребу да се повежу и допринесе нечем значајном. Организациона посвећеност је један од најважнијих фактора који утичу на продуктивност, јер развија исту врсту одговорности за раст организације, профит, смањење трошкова и одржање конкурентске позиције на тржишту, какву запослени осећају према себи лично и према својим породицама. Кроз организациону посвећеност се континуирано развија осећање припадности организацији и изградње друштвене корисности која повећава лични значај и смисао професионалног живота појединца.

Посвећеност може да се манифестује на различите начине. Пошто су емоције невидљиве, она се најбоље процењује кроз димензију понашања. Посвеће-

ност је, пре свега, емоција која се испољава интерно, као брига за друго лице или ентитет. Посвећеност је у основи наше људске природе, то је потенцијална снага која у себи крије добробит за све. Ово време захтева од организације да се не бави бригом о имовини и капиталу јер то више није мера успеха, већ интензитетом мотивације њених запослених да се стално усавршавају, мењају и побољшавају своје перформансе, идући у сусрет стандардима које сами постављају.

Од три Q-а карактеристичних за радно место који могу изазвати „бујицу“ и инспирисати врхунско пословање, често чујемо од пословних лидера да је најтеже имати висок MQ. Имајући у виду величину награде за увођење смисла у пословни живот људи, издвајајући време за примену стратегија, сличних онима које су овде описане, свакако спада у најважније инвестиције које лидер може извести. Централни покретач активно-продуктивног рада је квалитет унутрашњег радног живота особе, мешавине емоција, мотивације и схватања током радног дана. Колико се срећним радници осећају, како су мотивисани, какво им је суштинско интересовање за рад, колико позитивно виде своју организацију, свој менаџмент, свој тим, свој рад, себе и комбинација свих ових категорија, детерминише постизање већих нивоа достигнућа, или срозавање на нижи ниво. Откривено је да су, барем у домену рада, људи креативнији и продуктивнији када су њихови унутрашњи радни животи позитивни, када се осећају срећни, суштински мотивисани самим радом и имају позитивне перцепције својих колега и организација. У таквим - позитивним установама, људи су више посвећени раду, креативнији су и продуктивнији и више колегијални према онима око себе. Уколико постоји атмосфера узајамног поверења, поштовања и сарадње сваки посао ће бити брже, лакше и квалитетније обављен. Велики лидери су они који умеју да се користе нематеријалним мотиваторима и да манипулишу емоцијама људи како би их покренули, извукли њихов максимум и активирали најбољи део њихове личности.

Литература

1. Amabile Teresa, Kramer Steven 2012., „ How leaders kill meaning at work“, McKinsey Quarterly, January, 2012., http://www.mckinsey.com/insights/leading_in_the_21st_century/how_leaders_kill_meaning_at_work god.
2. Amabile Teresa, Kramer Steven “The power of small wins,” USA, Boston, Harvard Business Publishing, Harvard Business Review, May 2011, Volume 89, Number 5.
3. Amabile Teresa, Kramer Steven 2011., The Progress Principle: Using Small Wins to Ignite Joy, Engagement, and Creativity at Work, USA, Boston, Harvard Business Review Press.
4. Blanding Michael 2011., „Getting to Eureka! How Companies Can Promote Creativity“, Harvard Business School Working Knowledge, 22.8.2011., Boston, Harvard Business School Publishing.
5. Burnham Terry and Phelan Jay 2000., Mean Genes: From Sex to Money to Food: Taming Our Primal Instincts, first edition, New York, Perseus Publishing.
6. Cranston Susie and Keller Scott 2013., „Increasing the ‘meaning quotient’ of work“, McKinsey Quarterly, January 2013., http://www.mckinsey.com/insights/organization/increasing_the_meaning_quotient_of_work.
7. Csikszentmihályi Mihály 2003., Good Business: Leadership, Flow, and the Making of Meaning, first edition, New York, Viking.

8. Ђоровић Б., Добај. Н. 2004., Управљање људским потенцијалима, Подгорица, Албатрос.
9. False Summit: The State of Human Capital 2012, October 2012., a joint report from The Conference Board and McKinsey.
10. Големан Данијел, 2005. Емоционална интелигенција, Београд, Геопоетика.
11. Ivancevich J., Konopaske R., Matteson M., 2005., Organizational Behavior and Management, Boston, McGraw Hill.
12. Keller Scott and Price Colin 2011., Beyond Performance: How Great Organizations Build Ultimate Competitive Advantage, first edition, USA, Hoboken, John Wiley & Sons.
13. Маслов А.Х. 1982, Мотивација и личност, Београд, Нолит.
14. Михајловић Добривоје 2002. Психологија у организацији, Београд, Факултет организационих наука.
15. Montgomery A. Cynthia 2012., „How strategists lead” , McKinsey Quarterly, July 2012., http://www.mckinsey.com/insights/strategy/how_strategists_lead.
16. Nobel Carmen 2011., „The Most Powerful Workplace Motivator“, Harvard Business School Working Knowledge, 31. 10. 2011., USA, Boston, Harvard Business School Publishing.
17. Радосављевић Ж., Радосављевић М., Радосављевић Д., Анђелковић М 2011., „Мерцери и аквизиције као модел организационе трансформације“, Ниш, Друштво економиста, Економика, бр. 1. 2011.
18. Russell F. William 1979., Second Wind: The Memoirs of an Opinionated Man, first edition, New York, Random House.
19. Сорокин Борис 1976., Основи социјалне психологије, Загреб, Народне новине.
20. St. George Andrew 2012., Leadership lessons from the Royal Navy McKinsey Quarterly, January 2012. http://www.mckinsey.com/insights/organization/leadership_lessons_from_the_royal_navy.
21. Szabo Andrew, Building Commitment Through Corporate Participation, April 27th, 2012, MindBodyForce.com, <http://mindbodyforce.com/building-commitment-through-participation/>
22. The Economist, „Got talent? Competing to hire the best and motivate the rest” , Sep 10th 2011. <http://www.economist.com/node/21528436>.
23. Весић Добрица 2009., Специфични облици управљања људским ресурсима, Београд, Институт за међународну политику и привреду.
24. Весић Добрица 2010., Улога менаџера у мотивацији запослених, Зборник: Међународна научна конференција Менаџмент 2010., Крушевац, Унион.
25. Вученовић В., Радосављевић Ж., Марковић А. 2011., Само-организација, Нови Сад, ФОРКУП.

Др Даница Прошић
Master World д.о.о., Београд

АКТУАЛАНИ ПРОБЛЕМИ НЕЛИКВИДНОСТИ СИСТЕМА И МОГУЋНОСТИ ЗА ЗАШТИТУ ОД РИЗИКА ЛИКВИДНОСТИ У ПРЕДУЗЕЋИМА

Апстракт

Ризик ликвидности као значајна компонента финансијског ризика са којим се суочава готово свако предузеће у последње време је све више у фокусу интереса и приоритета функције менаџмента. Неликвидност једног предузећа није само његов проблем, већ најчешће и његових кључних стејхолдера. Неплаћајући своје обавезе предузећа их преливају на пословне партнере који потражујући дуговане износе субвенционису њихово неефикасно пословање. На тај начин се негативни ефекти могу пренети као домино ефекти и на друга предузећа. Иако постоје бројни инструменти, дијагностички и аналитички оквири који обезбеђују информације за потребе рационалног управљања ризиком ликвидности у предузећима, у пракси се не поклања довољна пажња првим знацима који указују на проблеме са ликвидношћу. Овај рад анализира могућности за заштиту од ризика ликвидности у циљу његовог свођења на минимум.

Кључне речи: економија, индикатори ликвидности, новчани јаз, солвентност, управљање ризиком ликвидности.

JEL Класификација: G32, M41

THE CURRENT PROBLEMS OF SYSTEM ILLIQUIDITY AND THE POSSIBILITIES FOR THE PROTECTION FROM LIQUIDITY RISKS IN COMPANIES

Abstract

Liquidity risk as a significant component of financial risk which almost every company has faced recently is increasingly in the focus of the interests and priorities of management function. Illiquidity of a company is not just its problem, but most usually the problem of its key stakeholders. By not paying for their liabilities, companies transfer them to their business partners, who, through claiming sums they are owed to, subsidize their inefficient operations. In this way, negative effects can be transferred as a domino effect to other companies. Although there are numerous instruments, diagnostic and analytical frameworks that provide information for rational management of liquidity risk in the companies, insufficient attention is paid in practice to the first signs that point to the problems with liquidity. This paper analyzes the possibilities for protection against liquidity risk with the aim of reducing it to a minimum.

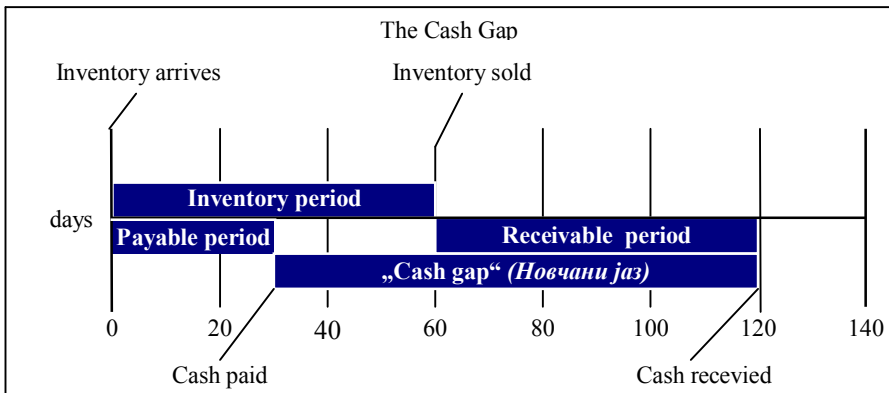
Keywords: liquidity indicators, economy, cash gap, solvency, liquidity risk management.

Увод

Управљање ризиком ликвидности се одувек сматрало добром пословном праксом која се није претерано изучавала. За разлику од области управљања другим изложеностима ризицима где постоје многобројни домаћи и страни извори, област управљања ризиком ликвидности је тек у мањој мери заступљена у научним и стручним радовима. Ликвидност треба схватити не само као способност измиривања обавеза него и као основно начело пословања предузећа. Међутим у пракси се појављују бројне отежавајуће околности које ремеће ово начело и могу узроковати велику ликвидност.

Управљање ризиком ликвидности данас поставља као императив опстанка сваког предузећа. За несметано одвијање пословног процеса предузеће мора да располаже ликвидним средствима на пословним рачунима и у благајни. Пословни циклус захтева да се новац (имовина) конвертује у други облик имовине – залихе, затим продајом конвертован у потраживања од купаца и финансиран из обавеза према добављачима и коначно наплаћен поново врати у свој изворни облик – новац. Како је управљање ликвидношћу један од најважнијих задатака управљања предузећем за његов менаџмент је од велике важности да има адекватну подлогу у анализи управљања обртним капиталом *cash gap* - новчаним јазом (слика 1).

Слика 1. Концепт новчаног јаза



Извор: www.crfonline.org.

Слика у оквиру концепта новчаног јаза приказује пословни процес где *inventory period* представља период залиха од момента када су залихе пристигле у процес па све до момента продаје (*inventory sold*; *payable period* представља период од пријема фактуре добављача до момента плаћања (*cash paid*), *receivable period* представља период од момента испоставе фактуре купцима до момента наплате (*cash received*).

Како је датум пријема залиха једнак датуму пријема фактуре новчани јаз «*Cash Gap*» представља период од датума плаћања добављачима (*cash paid*) до датума пријема новца од купаца (*cash received*). Уколико купци не плаћају на време предузеће ће у почетку имати проблема са ликвидношћу, али на дужи рок ће банкротирати.

Актуелани проблеми неликвидности српске економије

Неликвидност система и општа обустава плаћања постали су кључни проблем српских предузећа. Успорен раст српске економске активности одвија се у условима појачаних ризика што додатно отежава приступ екстерним изворима финансирања. Смањена доступност капитала и недовољна солвентност узроковали су високу задуженост српске економије. Опрезна политика кредитирања уз појачану обазривост на српском финансијском тржишту све више доприноси смањењу способности за нова задуживања. Недостатак дугорочних извора финансирања генерише проблеме у плаћању, растућу неликвидност предузећа и коришћење краткорочних извора финансирања у већем обиму. Само одсуство дугорочне финансијске равнотеже у српској економији одражава се на даљи раст негативног нето обртног фонда, упућујући на даље погоршање финансијске структуре и растућу неликвидност предузећа. С тим у вези, Родић, Ј. (2012.) наводи да су деценијама бројна српска предузећа неликвидна а колико се овај проблем заостарава показује заговарање идеје у политичким круговима да се законом пропише рок плаћања обавеза. У прилог томе иде и истраживање Европске статистичке агенције Еуростат и Европске инвестиционе банке спроведено 2010. г. да домаћа предузећа на наплату чекају у просеку 128 дана¹.

Табела 1. Чекање предузећа на наплату

Земља	Период
Данска	17 дана
Немачка	18 дана
Хрватска	34 дана
Словенија	39 дана
Литванија	53 дана
Македонија	76 дана
БиХ	104 дана
Албанија	127 дана
Србија	128 дана

Према подацима Уније послодаваца, рокови наплате потраживања у Србији су и даље готово троструко већи од просека у ЕУ (близу 40 дана)² а велики број фирми има блокиране рачуне. То је свакако један од кључних узрока неликвидности већине предузећа.

Дефинисање појмова ликвидност и ризик ликвидности

Ликвидност предузећа се може на различите начине дефинисати. Укратко, већина аутора се слаже да је ликвидност предузећа његова способност да се у сваком моменту могу измирити обавезе према повериоцима а да се при том не угрози

¹ <http://epp.eurostat.ec.europa>

² У земљама у окружењу, Црној Гори, Хрватској, БиХ и Македонији, просечан рок наплате је, 69 дана, док је у Србији 130 дана. (Извор: <http://www.poslodavci.org.rs/>)

континуитет пословања. Та способност предузећа је условљена низом елемената: (1) циркулацијом обртних средстава кроз његов пословни циклус, (2) роком доспећа обавеза, (3) усклађеношћу дугова и (4) властитим изворима финансирања. Из претходне дефиниције ликвидности произилази да је *ризик ликвидности* вероватноћа да предузеће са расположивим новчаним средствима неће бити у могућности да подмири доспеле обавезе. У том смислу треба разликовати ликвидност предузећа и ликвидност средстава. Под ликвидношћу предузећа се подразумева способност благовременог измиривања доспелих обавеза, док се под ликвидношћу средстава подразумева способност да се средства из материјалног (робног) трансферишу у новчани (готовински). Међутим, да би се обезбедила дугорочна способност плаћања неопходно је пронаћи компромис између *профитабилности* и *ликвидности* јер ликвидна средства нису профитабилна. Појам ликвидност се веома често поистовећује са појмом солвентност. Међутим, основна разлика је у временском аспект и у обухватању проблематике. Док се код поремећене ликвидности ради о предузећу које има проблема у несметаном претварању својих потраживања у ликвидна средства, код инсолвентних предузећа је реч о проблемима с плаћањима обавеза у року доспећа, односно, на дужи рок, што на крају може да доведе и до банкрота. Ипак, граница између неликвидности и несолвентности је често невидљива или подложна субјективним проценама.

Ризик ликвидности као и сам појам *ликвидност* је веома широк јер постоји цео спектар ризика које повезује ризик ликвидности. Дефинише се као опасност од неусклађене доспелости средстава и обавеза према изворима средстава у предузећу. Уколико предузеће адекватно управља изложеношћу осталим ризицима истовремено значајно смањује изложеност ризику ликвидности. Стога је стратегија управљања ризиком ликвидности саставни део стратегије управљања другим ризицима, односно, укупном изложениошћу предузећа ризицима с обзиром на повезаност и синхронизовано дејство различитих ризика присутних у његовом пословању.

Слика 2. Управљање ризиком ликвидности као сегмент интегрисаног система управљања ризицима предузећа



Под пословним ризиком (*business risk*) се подразумева превазилажење класичних препрека у свету бизниса. Регулаторни ризик (*regulatory risk*) је уопштен назив за различите ризике у вези непоштовања или промена законских норми.

Оперативни ризик (operational risk) се односи на потенцијалне губитке вредности због неодговарајуће организације (лошег управљања, превара, крађа и људских грешака). Кредитни ризик (credit risk) је ризик промене кредитне способности (купаца или дужника), који може утицати на промену вредности имовине предузећа. Тржишни ризик (market risk) представља ризик промена тржишних цена и односа размене, који доводе до снижења вредности поједине имовине. Ризик *цене сопственог капитала* (equity price risk) је ризик који се везује за нестабилност цена обичних акција. Дакле, да ли ће предузеће бити способно да трансферише средства у новчани облик и измири дуговања, зависи од свих ризика са којима се суочава у пословању.

Идентификација изложености ризику ликвидности

Изложеност ризику ликвидности је једна од најважнијих изложености коју предузећа сусрећу у свакодневном пословању. Стога се посебне активности менаџмента односе на идентификовање и процену интезитета овог ризика. Биланс стања и напомене уз финансијске извештаје дају одговоре на многа питања у вези са утврђивањем ризика ликвидности. Значај употребе ових информација произилази из чињенице да се на бази њих могу идентификовати и пратити остварења ликвидности и профитабилности пословања као кључних финансијских циљева тржишно оријентисаног предузећа. За анализу пословања са аспекта ризика ликвидности неопходни су подаци о средствима и обавезама који су му изложени. Биланс стања као основни финансијски извештај у коме је приказана имовина једног предузећа са аспекта облика и са аспекта извора у новчаним јединицама мере на одређени дан, даје пре свега, одговор на питање каква је ликвидност предузећа. Показатељи (рација) ликвидности прилично брзо дају информацију о краткорочној усклађености средстава и обавеза. Показаоел *текуће ликвидности* је однос текуће имовине и текућих обавеза. Његова ниска вредност указује да предузеће можда није способно да измирује будуће обавезе на време, нарочито уколико новонастале околности узрокују спорије новчане наплате. Са друге стране висока вредност показатеља може да значи постојање сувишних износа текуће имовине и неспособност менаџмента да адекватно користи ресурсе.

Да би установили да ли је овај показатељ низак, висок или одговарајући неопходно је анализирати врсту делатности, обим пословања, циљеве, старост, ниво пословног циклуса предузећа и показатеље текуће ликвидности код већине сличних предузећа. У пракси се често дешава да предузећа која припадају истој делатности могу да примењују раличите рачуноводствене поступке што ствара још већу забуну између добијених и стварних разлика међу предузећима.

То значи да смислена и сврсисходна анализа финансијских рација мора ићи даље од израчунавања и интерпретирања финансијских рација³.

Брзи тест (*обртна средства – залихе*)/ *текуће обавезе*, даје информације о могућностима предузећа за тренутно подмирење обавеза. Написано за показатељ текуће ликвидности у вези са оптималном вредношћу коефицијента, важи и за овај показатељ. Осим наведених, биланс стања пружа и информације о финансирању обртног капитала предузећа. Предузеће које има већи износ нето обртног капитала аутоматски обезбеђује већи степен ликвидности.

³ Видети детаљније у: Радевић Б, *Интегрисање финансијске анализе и стејкхолдерских перспектива предузећа*, Економика бр. 6. 2009. стр. 94.

Проучавање изложености ризику ликвидности захтева добро познавање ра-чуноводствених политика предузећа, односно, метода вредновања. Показатељи ликвидности олакшавају оцену ликвидносног положаја предузећа само када се краткорочна средства и краткорочне обавезе мере по *“фер”* вредности. Када се ради о доношењу одлука на основу показатеља ликвидности, предузећа морају посебну пажњу посветити упоредивости података кроз време као и на примењене методе мерења обртних средстава. У пракси се често дешава да предузећа исказују висок ниво ликвидности тако што прецењују краткотрајну имовину као што су висока ненаплатива потраживања или висок ниво некурентних залиха за које није исказано вредносно усклађење. Вођење политике управљања ликвидношћу на овакав начин краткорочно ће утицати на исказивање добрих показатеља ликвидности али дугорочно посматрано генерисани скривени губици ће пре или касније узроковати пад ових показатеља.

Залихе су важне у оцени, нарочито ако се начин вредновања мењао у току упоређивања периода. Да ли ће тржишна вредност залиха бити различита од њихове књиговодствене вредности која је подлога за оцену ризику ликвидности, зависи од избора метода процене залиха. У већини случајева, вредност залиха је највећа ставка текуће имовине а највећи расходи су расходи продате робе. Залихе вредноване по најнижим ценама нису изложене ризику ликвидности јер можемо да их трансферишемо у новац по вишој вредности од оне исказане у финансијским извештајима.

Континуирано праћење наплате потраживања и провера бонитета купаца помаже да предухитримо појаву неиспуњења обавеза друге уговорне стране. Потраживања треба анализирати према купцима и појединим пословним активностима. За прогнозу ризику неиспуњења обавеза важна је анализа одступања обрта потраживања од уговореног рока плаћања. На велику могућност да дужници неће измирити своје обавезе на време упућује и постојање сумњивих и спорних потраживања међу укупним потраживањима. Анализа сумњивих и спорних потраживања омогућава мерење по *“фер”*, односно, тржишној вредности што представља реалан извор за измирење обавеза предузећа.

Ако стопе амортизације одражавају реално трошење основног средства његова вредност је једнака тржишној вредности што је услов за ликвидност. Тада би тржишна вредност представљала *“фер”* вредност основног средства. Уколико је књиговодствена вредност већа од тржишне вредности основног средства, разлику је потребно обелоданити у напоменама уз поједине билансне позиције.

Добитак и способност плаћања нису непосредно повезани што значи да и профитабилно предузеће може да има проблеме са платном способношћу. Разлог томе су неготовински расходи (амортизација) који не представљају одливе пословног периода али су одбитне позиције у билансу успеха, чиме побољшавају финансијску равнотежу а тиме и текућу ликвидност предузећа (Brigham, & Houston, 2004). Повећање чистог новчаног тока је последица добитка из текућег периода и неготовинских расхода истог периода уз претпоставку да су средства и обавезе мерени по *„фер”* вредности. Непризнати губитак који представља тренутни *„добитак”* може да буде невидљив уколико је део спорних потраживања, некурентних залиха, или пак неприказаних обавеза предузећа. У периоду трансформације материјалних и нематеријалних средстава у новац реално се утврђује у којој мери је имовина била изложена ризику ликвидности. Комплетнијој оцени ризику ликвидности доприноси прибављање потврде о стању отворених потраживања и обавеза пословних партнера и упоредна анализа биланса стања и биланса успеха. Иако позиције биланса успеха не дају потпуну информацију о изложености ризику

ликвидности, ипак, помоћу њих можемо прилично поуздано извести закључак о ликвидносном положају неког предузећа детаљном анализом структуре добитка и неготовинских расхода. Чисти добитак периода показује да ли је предузеће у том интервалу пословало успешно или не. Ако је предузеће пословало успешно и остварило добитак може се закључити да су се његова финансијска снага и финансијска равнотежа побољшали. То може да буде индикатор побољшања дугорочног и краткорочног финансијског положаја, односно, текуће платне способности предузећа.

Идентификација изложености предузећа ризику ликвидности на основу финансијских извештаја подразумева анализу протеклих догађаја и предвиђање да ће се пословни догађаји и у будућности наставити по сличном образцу. Међутим, права основа за доношење одлука о управљању ризиком ликвидности добија се на основу пословних планова где се пажња фокусира на планске билансе који су саставни део годишњег плана. Годишњи пословни план као део стратешког пословног плана и одраз политике предузећа представља поуздану основу за управљање ризиком ликвидности. Пројекције биланса успеха показују очекивани износ и структуру финансијског резултата предузећа за одређени период а биланса стања могућност одржавања солвентности и финансирања како за краће и дуже периоде тако и за цео плански период.

Могућности за заштиту од ризика ликвидности у предузећима

Оправданост разматрања ове проблематике образлаже се чињеницом да се у последње време проблем неликвидности у Србији све више заоштрава због чега је је законом прописан најдужи рок плаћања обавеза и санкционисање његовог прекорачења. Без обзира колико се надали новим мерама које доноси Влада, које би требале помоћи да се неликвидност почне смањивати, чини се да од тога неће бити ништа све док свако не очисти своје двориште, односно, све док предузећа не почну да примењују стратегије управљања ризиком ликвидности. У том смислу неопходно је схватити упозоравајуће знаке и предузети следеће мере:

Анализа новчаног тока инвестиционих могућности. Предузећима стоје на располагању различите инвестиционе могућности које се веома разликују по појавним облицима. Тако се инвестиције у ширем смислу могу да разврстају у: (1) улагања у стална и обртна средства, (2) улагања у нова и очување постојећих тржишта, (3) улагања у запослене и (4) улагања у капитална повезивања између предузећа и преузимања предузећа. Наведене групе инвестиција доводе до инвестиционих издатака али тешкоће настају при покушају прецизног предвиђања будуће користи појединих инвестиционих могућности за одређену групу инвестиција. Свакако је лакше предвидети очекиване користи инвестиција у нову производну линију него очекиване користи инвестиције у образовање запослених. Стога је сигурност којом се очекиване користи предвиђају у првом случају неупоредиво већа него у другом.

Најзначајнији корак је оцена новчаног тока (*cash flow*) неопходних инвестиција и будућих прилива од инвестиције. При том, морамо бити веома опрезни и објективни како би се смањила могућност грешака које су повезане са поступком предвиђања новчаног тока инвестиционих могућности. Новчани ток инвестиционе активности представља разлику између новчаног тока појединих периода ако се предузеће одлучи за неку инвестициону могућност и новчаног тока појединих пе-

риода уколико се за инвестициону могућност не одлучи. Овде се не сме занемарити утицај инвестиционе могућности на повећање неопходних обртних средстава, за која ваља у финансијској конструкцији инвестиције обезбедити одговарајуће изворе. Оно што менаџмент пречесто заборавља је да ће за нормално пуштање у рад нове инвестиције бити неопходна обртна средства у облику залиха материјала и неизмирених потраживања. Уколико анализа инвестиционих могућности покаже да ће инвестиција генерисати позитиван новчани ток, и ако су предвиђени извори за повећање потребних обртних средстава, а у финансијској конструкцији инвестиционе могућности обезбеђени адекватни извори за њено финансирање, *онда је ризик ликвидности инвестиционе могућности а посредно и предузећа смањен на најнижи могући ниво.*

Будуће новчане токове неких инвестиција могуће је одредити ако су видљиви како из почетних издатака тако и из дисконтованих будућих чистих примитака новца. Ако на тај начин није могуће утврдити трошкове и користи које доноси инвестиција, онда би требали водити рачуна о следећем:

1. расходи и приходи, који су настали пре оцене конкретне инвестиције не могу да се укључе у оцену њеног приноса. Као пример, можемо узети предузеће које је уложило неки новчани износ у развој новог производа. Уколико жели да изгради додатне производне капацитете за израду новог производа или да га укључи у мањем обиму у постојеће могућности а патент за израду препусти другом произвођачу – у оцену приноса поједине инвестиционе могућности не може да укључи и трошкове истраживања и развоја;
2. не узимају се у обзир трошкови амортизације која је неновчани ток и
3. новчани токови из активности финансирања (плаћене камате и дивиденде) као и њихови порески утицаји, не укључују се у оцену јер су уважени приликом одређивања дисконтне стопе са којом су дисконтовани будући новчани токови на данашњи дан.

Анализа промена појединих делова средстава и обавеза. Свака већа инвестиција, односно, промена средстава и обавеза може да позитивно или негативно утиче на ликвидност предузећа. То је однос између временске димензије (колико ће времена бити неопходно за продају) и ценовне димензије (дисконт у односу на праведну тржишну цену) одређене инвестиционе активе. Да инвестиција заиста утиче на ликвидност предузећа показују следећа два примера. Први показује негативан утицај инвестиције на ликвидност а други позитиван.

Табела 2. Скраћени биланс стања предузећа ‘‘А’’ пре инвестиције (у јединицама.)

Средства			Извори средстава	
Основна средства		1.000	Капитал	1.400
Обртна средства		1.000	Дугорочни кредити	400
- залихе	300		Краткорочни кредити	200
- потраживања	700			
Укупно:		2.000	Укупно:	2.000

Предузеће се одлучило за инвестицију у висини од 800 новчаних јединица која је финансирана краткорочним кредитом. Биланс стања сада изгледа овако:

Табела 3. Скраћени биланс стања предузећа “А” након инвестиције (у јединицама)

Средства			Извори средстава	
Основна средства		1.800	Капитал	1.400
Обртна средства		1.000	Дугорочни кредити	400
- залихе	300		Краткорочни кредити	1.000
- потраживања	700			
Укупно:		2.800	Укупно:	2.800

Анализа утицаја реализоване инвестиције на ликвидност, дугорочну и краткорочну платну способност показује: (1) *јако погоршање финансијске снаге предузећа* због смањења учешћа капитала у изворима средстава са 0,70 на 0,50⁴ и погоршања финансијско-посредничког положаја од нето потраживања у висини 100 јединица на нето дуг од 700 јединица⁵; (2) *слабљење финансијске равнотеже предузећа* због смањења чистих обртних средстава са 800 на нула јединица⁶, слабљења укупне финансијске равнотеже и појединих делимичних финансијских равнотежа и коначно, због смањења текућег коефицијента ликвидности⁷ са 5 на 1 и убрзаног коефицијента ликвидности⁸ са 3,50 на 0,70.

На основу презентираних података се закључује да је изабрани лош начин финансирања инвестиције имао велик негативан утицај на претходно добру дугорочну платну способност предузећа које је практично преко ноћи променило свој ликвидносни положај - прешло је у зону веома лоше ликвидности.

У наставку ћемо показати како инвестиција може позитивно да утиче на ликвидност предузећа. Предузеће “Б” које је пре инвестиције имало идентичан биланс стања као предузеће “А” такође је ушло у инвестицију вредну 800 новчаних јединица. Инвестиција је једним делом финансирана издавањем нових акција у износу 400 новчаних јединица и другим делом дугорочним кредитом у износу 400 новчаних јединица. Биланс стања предузећа “Б” сада изгледа овако:

Табела 4. Скраћени биланс стања предузећа “Б” након инвестиције (у јединицама)

Средства			Извори средстава	
Основна средства		1.800	Капитал	1.800
Обртна средства		1.000	Дугорочни кредити	800
- залихе	300		Краткорочни кредити	200
- потраживања	700			
Укупно:		2.800	Укупно:	2.800

Анализа утицаја инвестиције на дугорочну и краткорочну способност плаћања и ликвидност предузећа показује: (1) *Финансијска снага предузећа “Б” се тек незнатно погоршала* због смањења учешћа капитала у изворима средстава са 0,70 на 0,64 и слабљења финансијско-посредничког положаја од нето потраживања = 100 јединица на нето дуг = 300 јединица; (2) *Финансијска равнотежа предузећа*

⁴ Удео капитала у изворима средстава=капитал/укупни извори средстава /Извор: 5. стр. 148./

⁵ Финансијско-посреднички положај = потраживања – обавезе.

⁶ Чиста обртна средства = текућа имовина – краткорочни дугови. /Ибид, стр. 205./

⁷ Текући коефицијент ликвидности = Обртна средства/Краткорочне обавезе /Ибид, стр. 128./

⁸ Убрзани ратио ликвидности = (Обртна средства-Залихе)/Краткорочне обавезе. /Ибид, стр. 129/

“Б” је остала непромењена што је задовољавајуће, чиста обртна средства остала су непромењена; збирне и појединачне финансијске равнотеже као и коефицијенти финансијске равнотеже остали су непромењени након инвестиције; коефицијент текуће ликвидности и даље износи 5, а убрзани 3,5.

На основу презентираних података се закључује да је предузеће изабраним начином финансирања инвестиције успело да сачува добру дугорочну способност плаћања и одржи глас ликвидно способног предузећа.

Анализа кредитне способности. Анализа новчаног тока инвестиционих могућности и властитих средстава и обавеза захтева проучавање и анализу могућности које предузеће има на тржишту при узимању кредита односно, продаји средстава. Ако анализа будућих инвестиција покаже да предузеће има на располагању привлачан пројекат са потенцијално повољним будућим бенефитима и недовољно средстава за приступ пројекту, потребно је потражити додатне изворе средстава на тржишту. У том смислу треба детаљно истражити могућности за узимање кредита, лимит за висину кредита и тржишне услове за одобравање кредита (врста захтеваног осигурања и цена кредита). Ако намеравамо да продамо део активе или да емитујемо хартије од вредности, тада је потребно анализирати бонитет који ће показати да ли постоји интересовање на тржишту за куповином наших вредносних папира и других облика активе као на пример залихе. Истовремено, обвезнице са високом каматом или акције са високом дивидендом на тржишту неће бити тражене уколико предузеће и његови вредносни папири нису актуални, односно, ако за њима не постоји тражња.

Такође, од пословних партнера треба захтевати да управљају својом изложеношћу ризику ликвидности а већу пажњу придавати пословним партнерима чији је утицај на нашу изложеност овом ризику виши. У складу са усвојеном кредитном политиком, пожељно је *анализирати кредитни бонитет* сваког новог купца пре понуде стандардних услова продаје. На основу бонитета купаца одређује се износ њихове максималне кредитне изложености, који је неопходно ревидирати најмање једном годишње.

Закључак

Ризик ликвидности као деривирани облик ризичности, односно, последица изложености другим ризицима, предузећа често маргинализују, па се његова важност најчешће јасно распознаје тек у кризним ситуацијама. Досадашња пракса показује да у нормалним условима пословања и стабилном окружењу предузећа често не придају велики значај ризику ликвидности. Међутим, услед поремећаја на финансијском тржишту због утицаја финансијске кризе, ризик ликвидности је нагло добио на значају и управљање овим ризиком постало је кључни фактор за несметано пословање. Неликвидна економија, где предузећа касне са плаћањима типичан је проблем транзиционих земаља. У малим и релативно затвореним економијама ликвидност је почетни индикатор који указује да нешто са предузећем није у реду. У садашњем времену када је неликвидност економије све већа уз велику волатилност девизног курса, императив за предузећа из Србије је да смање ризик ликвидности на минимум. То ће постићи успоставом адекватног система мерења и планирања ликвидности и применом адекватне стратегије управљања ризиком ликвидности. Истовремено, проблематици управљања ризиком ликвидности треба дати посебну пажњу на начин да се систем управљања трајно унапређује и усавршава. Предузеће које је увек спремно за лоша времена неће их никада доживети.

За предузећа из Србије још увек не постоје законске обавезе да прате ризике и да их укључују у своје финансијске извештаје. Да воде рачуна о ризицима пословања и да њима активно управљају приморава их једино тржиште, донекле рачуноводствена начела опрезности и МРС који од предузећа захтевају истинито и реално приказивање финансијских извештаја где се тражи и оцена висине ризика.

Ово је питање којим се они који уређују захтеве у погледу објављивања података о предузећу још увек нису довољно позабавили.

Литература

1. Borgia, D. J. & Burgess, D. O, *Reducing the cash gap by factoring*, извор чланка: [www.crfonline.org. orc/pdf/ref15.pdf](http://www.crfonline.org.orc/pdf/ref15.pdf). [23.10.212.]
2. Brigham, E. F. & Houston J. F., (2004), *Fundamentals of financial management*, Thomson South Western, Mason Ohio.
3. Cornetta M. M., (at all), (2011), *Liquidity risk management and credit supply in the financial crisis*, Journal of Financial Economics, Volume 101, pages 297–312.
4. Радевић, Б, (2009), *Интегрисање финансијске анализе и стејхолдерских перспектива предузећа*, Економика бр. 6-2009.
5. Родић, Ј, (2012), *Разлози неликвидности и стечај предузећа у Србији и начини њиховог отклањања*, Привредни саветник, бр.20, 26. октобра, 2012. стр. 58-68.
6. Van, Horne, J, C, & Wachowicz, J. M. JR, (2002), *Основе финансијског менаџмента*, Матe, Загреб.
7. Viral V. Acharya, Lasse Heje Pedersen, (2005), *Asset pricing with liquidity risks*, Journal of Financial Economics 77, pages 375–41.
8. <http://www.pwc.com.au> [07.10.212.]
9. <http://www.poslodavci.org.rs> [01.11.212.]
10. <http://epp.eurostat.ec.europa> [24.07.2012.]

Мр Емир Ахметовић

Солана д.д., Тузла

Др Ермина Смајловић

Универзитета у Тузли, Економски факултет, Тузла

Мр Алмира Зулић

Нова банка а.д., Бања Лука

Мр. Рифат Захитовић

Туристичка организација, Тутин

УПРАВЉАЊЕ ИНТЕРОРГАНИЗАЦИЈСКИМ КОНФЛИКТИМА У КАНАЛИМА ДИСТРИБУЦИЈЕ

Апстракт

Савремене услове пословања карактерише честа појава разних сукоба и конфликта, како унутар организација као пословних система, тако и између различитих организација. Организације током свог пословања неминовно долазе у разне конфликтне ситуације са другим организацијама од којих зависи и са којима је повезано њихово пословање. Конфликти могу представљати пријетњу, али исто тако могу бити и подстицај за промјене и унапређења пословања. У каналима дистрибуције веома је честа појава разних конфликтних ситуација између произвођача и трговине као посредника у каналима дистрибуције. Веома је важно идентифицирати узроке конфликта у каналима. Адекватно управљање конфликтима и ефективно рјешавање конфликтних ситуација може значајно побољшати пословање свих страна у конфликту и допринјети повећању ефикасности дистрибутивних канала. Стога се у овом раду разматрају природа и извори конфликта, као и могућност промјена усљед конфликтне ситуације, те се анализирају узроци и начини рјешавања конфликта у каналима дистрибуције прехрамбених производа у Босни и Херцеговини.

Кључне ријечи: *конфликти, канали дистрибуције, управљање конфликтима*

ЈЕЛ Класификација: Л2, М30

MANAGING INTERORGANIZATIONAL CONFLICTS IN DISTRIBUTION CHANNELS

Abstract

Contemporary business conditions are characterized by frequent occurrence of various conflicts, both within organizations as business systems, and between different organizations themselves. During their operations, business organizations inevitably deal with a variety of conflict situations with other organizations that they depend upon or are associated with their business activities. Conflicts may pose a threat, but also a stimulus for change and business improvement. In distribution channels there are very common various conflict situations between producers and trade representatives as intermediaries in distribution channels. It is important to identify the causes of conflicts in the channels. Adequate conflict management and effective conflict resolution can significantly improve operations of all parties

to the conflict and contribute to increasing the efficiency of distribution channels. Therefore, this paper discusses the nature and sources of conflict and the possibility of changes due to conflict situations, and to analyze the causes and ways of resolving conflicts in the channels of distribution of food products in Bosnia and Herzegovina.

Keywords: *conflicts, distribution channels, conflict management*

Увод

С обзиром да у данашњим условима пословања конфликтне ситуације између предузећа представљају неизбјежну појаву, као једно од најважнијих питања намеће се питање ефективног управљања конфликтима. Од начина управљања конфликтима и њиховог рјешавања зависиће, у великој мјери, и укупна дјелотворност пословања. У каналима дистрибуције произвођача прехранбених производа појављује се већи број учесника који су у знатној мјери међузависни, тако да ни један од учесника не може дјеловати самостално, независно од осталих чланова дистрибутивног канала. Основни предуслов за ефективно рјешавање конфликта је откривање њихових основних узрока.

Сврха овог рада је да покуша утврдити основне узроке конфликта између произвођача прехранбених производа и њихових посредника у каналима дистрибуције на тржишту БиХ, као и начине рјешавања конфликтних ситуација. Стога је проведено примарно истраживање конфликта у каналима дистрибуције прехранбених производа на тржишту БиХ, чији се резултати презентирају у овом раду.

Појам и извори конфликта

У научној литератури постоји много дефиниција конфликта у организацијама. Бројни аутори су наиме дефинисали овај феномен са различитих аспеката. У основи свих приказаних и других наизглед различитих дефиниција, стоје исти елементи без којих нема конфликта, и то:

- за конфликт су потребне најмање двије стране,
- стране у конфликту морају конфликт перципирати,
- стране у конфликту могу бити појединци или групе,
- супротстављени интереси страна у конфликту,
- намјерна акција (једне или обје стране) на латентном и/или отвореном нивоу и
- оскудност и блокада средстава.¹

Два су основна схватања сукоба: а) једно је схватање сукоба као облика интеракције, односно борбе која се води између појединаца, односно скупина као двију супротстављених страна и б) док је према другом схватању сукоба, сукоб ситуација у којој постоји могућност да једна страна оствари своје циљеве само на рачун циљева друге стране.²

У најужој вези са сукобом су појмови *конфликтне ситуације* и *конфликтне акције*. *Конфликтна ситуација* и *конфликтна акција* су двије крајње тачке конфли-

¹ Куртић А., *Менаџмент пословних система*, Центар за напредне студије – ЦНС, Сарајево, 2011, стр. 317.

² Сикавица П., Новак М., *Пословна организација*, Информатор, Загреб, 1999, стр. 626.

кта, гдје *конфликтна ситуација* представља стање латентне опасности од избијања конфликта, а *конфликтна акција* представља облик манифестације конфликта.³

С обзиром да за сукоб требају најмање двије стране, многе дефиниције сукоба управо полазе од тога. Навест ћемо само неке. Тако се, на примјер, сукоб дефинише као неспоразум између два или више дијелова који могу бити појединци или групе. Сваки дио покушава постићи прихваћање свог гледишта или циља и спријечити друге дијелове у истом дјеловању. За В.Ј.Нодгеа и В.Р.Антонија, *сукоб* је сукоб два или више појединаца или скупина, који имају различите циљеве, идеје, филозофију и пословну оријентацију, а које се међусобно супротстављају. *Сукоб* је, према једном другом мишљењу, свјесно супротстављање понашања једног актера или више њих, понашању другог или других актера.⁴

Дефиниције сукоба карактеризирају три битна елемента: а) први, да су за сукоб потребне најмање двије стране, б) други, да стране у сукобу могу бити појединци или групе и ц) трећи, да су интереси сукобљених страна супротстављени. Без ових елемената нема ни сукоба.⁵

Ако поред тога, имамо у виду и различите облике конфликта који избијају између појединаца, група и/или организација, може се закључити да је то једна од најзначајнијих тема којом се баве менаџери у организацији. Наиме, бројна истраживања упућују на закључак да менаџери у пракси око једне петине радног времена потроше бавећи се конфликтом и његовим импликацијама, а у нашим околностима то сигурно захтијева неупоредиво више времена. Конфликти имају различите узроке, а различит је и облик, па и оштрина њиховог испољавања. Различите су и последице њиховог постојања и разрјешавања.⁶

Сикавица и Новак истичу да је највећи проблем у вези са конфликтима њихово правовремено препознавање, што најчешће није могуће постићи зато што конфликт није нека објективна, опипљива и лако препознатљива појава. Могуће га је препознати тек онда када се манифестује у облику одређене акције, а све догле (у фази његове инкубације) он постоји само у главама људи, потенцијалних учесника у конфликту.⁷

Већ из саме дефиниције сукоба, на одређени начин, произлазе и основни узроци сукоба. Најкраће речено, *узроци сукоба* се налазе у сукобу интереса двију супротстављених страна. Чим свака страна у неком односу има своје, различите, интересе, супротстављене интересима неке друге стране, сукоб је неизбјежан. Супротстављени интереси су вањски манифестацијски знак као узрок сукоба, а сами непосредни повод за сукоб лежи у слојевитости различитих незадовољених потреба, аспирација, мотива, жеља и интереса сукобљених страна. Узроци сукоба ће се разликовати овисно о томе је ли ријеч о сукобу између појединаца, група или организација. Неки ће сукоби своје узроке имати у природи саме организације, њезиној структури, док ће неки други бити условљени искључиво људском природом, односно карактеристикама личности неке особе, која је један од судионика у сукобу.⁸

Према једној класификацији, најважнији узроци сукоба били би: а) *подјела средстава*, б) *међузависност задатака*, ц) *различитост циљева*, д) *перцепције и вриједности*, е) *индивидуални стил и образовање* и ф) *слаба комуникација*. У једном

³ Куртић А., Наведено дијело, стр. 314.

⁴ Сикавица П., Новак М., Наведено дијело, стр. 626.

⁵ Ибид., стр.627.

⁶ Куртић А., Наведено дијело, стр.315.

⁷ Сикавица П., Новак М., Наведено дијело, стр.6 26.

⁸ Ибид., стр. 629 .

другом раду наводе се сљедећи узроци сукоба: а) *сукоб улога*, б) *промјена овлашћења*, ц) *промјена статуса*, д) *промјена циљева*, е) *организациско преклапање*, ф) *конкуренција средстава* и г) *културни сукоб*. Узроке сукоба можемо тражити и у карактеристикама личности као што су: нарцисоидност, егоизам, препотенција, арогантност, али и страх од промјена.⁹

Под врстама сукоба разумијевамо различите облике, односно типове сукоба који се догађају међу одговарајућим субјектима у организацији. Субјекти, односно актери сукоба могу бити појединци, групе или цијеле организације. Управо то, ко су актери сукоба, представља главно обиљежје за диференцијацију сукоба по врстама. Тако се у једном раду као основне врсте сукоба наводе: а) *сукоб унутар самог појединца*, б) *сукоб између појединаца*, ц) *сукоб између појединца и група* и д) *сукоб између група*. В.Ј.Нодге и В.Р.Антони говоре о истој тој класификацији врста сукоба само под нешто друкчијим називима: а) *интраперсонални сукоб*, б) *интерперсонални сукоб*, ц) *интрагрупни сукоб* и д) *интергрупни сукоб*. Перко-Шепаровић у својој класификацији, позивајући се на Simmela, Cosera, Marcha и Simona, говори на мало друкчији начин о истој врсти сукоба. За њу су то сљедеће врсте сукоба: а) *сукоб у појединцу*, б) *интраорганизациски сукоб* и ц) *интерорганизациски сукоб*.¹⁰

Конфликт као могућност промјена

Генерално посматрано, конфликти могу представљати пријетњу, али и изазов и подстицај за промјене и развој. Нису пријатна појава, али нису ни апсолутно непожељни. Све то зависи и може се просудити по томе какви су ефекти на побољшању и које су добробити које резултирају из одређеног конфликтног процеса. Врло је тешко идентифицирати оптималан ниво конфликта за одређену ситуацију. Све док се не испитају узроци појаве конфликт се не може квалификовати ни као штетан ни као користан.¹¹

У теорији организације, од њезиног настанка па до данас, доминирала су два потпуно различита гледања на сукобе. Према једном мишљењу, које се везује за *класичну теорију организације*, сукоби се сматрају крајње негативном и непожељном појавом који, ако се појаве, треба одмах ријешити. Цијела класична теорија и сви њезини представници били су оријентисани на постизање хармоније у организацији, дакле, организације као затвореног система и безсукобне организације. У спознајама и доприносима као и примјени „scientific management“ они виде могућност успоставе хармоничне организације.¹²

Извјестан помак у гледању на сукобе направљен је у склопу *неокласичне теорије организације*. За неокласичну теорију организације, сукоб је такођер непожељна појава који се, под сваку цијену, мора избјећи. Неокласичари на сукоб гледају као на знак организацијске неучинковитости који, ако се појави, треба отклонити на темељу спознаја до којих је дошла школа међуљудских односа (human relations). И за њих је могуће постићи хармонију у организацији, али на други начин, тј. поимањем организације као социјалног (друштвеног) система.¹³

⁹ Ибид., стр. 629 .

¹⁰ Видјети о томе у: Сикавица П., Новак М., Наведено дијело, стр. 632-635 .

¹¹ Видјети о томе у: Куртић А., Наведно дијело, стр.314-319.

¹² Сикавица П., Новак М., Наведено дијело, стр.627.

¹³ Ибид., стр.627.

Тек с појавом *модерне теорије организације* из темеља се мијења и гледање на сукобе. На сукобе се гледа као на потпуно нормалну, неизбјежну па и пожељну појаву. Посљедњих година доминира потпуно позитиван приступ сукобима. Према том стајалишту сукоб може бити и користан, па чак и придонијети већој дјелотворности организације. Он на одређени начин уноси својеврстан немир и динамизам у организацију, утиче на креативност и омогућује друкчији поглед на догађаје у предузећу. Дакле, према најновијем гледању на сукобе, за сукоб се не може рећи да је он добар и лош, већ да он представља природну појаву.¹⁴

У наредним дијеловима рада пажњу ћемо усмјерити на интерорганизацијске конфликте, односно у овом случају на конфликте између произвођача и трговачких предузећа као посредника у каналима дистрибуције.

Природа и узроци конфликта у каналима дистрибуције

Конфликти се јављају уколико један члан почиње да омета остварење циљева другог члана канала маркетинга. Према Стерн-у и Горман-у, уколико неко од учесника отпочне блокирање активности у остваривању циљева другог учесника, јавља се атмосфера фрустрације која доводи до стања конфликта. Појам конфликта у каналу маркетинга не треба поистовјеђивати са појмом конкуренције.¹⁵ Конкуренција у каналу је други аспект односа у каналу и представља уобичајену конкуренцију између предузећа и система у настојању да се опслужују иста циљна тржишта.¹⁶

Премда сви чланови канала раде да би остварили исти општи циљ – профитабилну и ефикасну дистрибуцију производа, каткад се не морају сложити која је најбоља метода његова постизања. Сваки члан канала жели максимизирати своје властите профите задржавајући онолико аутономије колико год је могуће. Међутим, ако тај властити интерес потакне неразумијевање у вези с очекивањима о улогама, крајњи резултат је фрустрација и сукоб у цијелом каналу. Да би организација могла функционисати с другима у таквом јединственом друштвеном систему, сваки члан канала мора јасно изразити и разумјети очекивања о каналним улогама.¹⁷

Канали дистрибуције су инструмент маркетинг микса који се користи као средство да се дође у контакт са купцима. При доношењу одлука о каналима продаје узимају се обзир постојеће политике производа, цена и промоције, али и истовремено свака одлука о избору канала продаје утиче на касније одлуке о производу, цени и промоцији. Последишно, одлуке о појединим инструментима маркетинг микса морају се доносити координисано.¹⁸

Интеграција и координација канала остварују се путем читовања понашања у улогама па сукоб у каналу често потиче из перципираних или стварно неодговарајућих очекивања у каналу. Тако чланови канала очекују од даног члана канала

¹⁴ Ибид., стр.627.

¹⁵ Ловрета С., Кончар Ј., Петковић Г., *Канали маркетинга – трговина и остали канали*, Центар за издавачку делатност економског факултета у Београду, Београд, 2009, стр. 195 .

¹⁶ Котлер Пх., *Управљање маркетингом – анализа, планирање и контрола*, Информатор, Загреб, 2001, стр.566.

¹⁷ Dibb S., Simkin L., Pride W.M., Ferrel O.C., *Маркетинг*, Еуропско издање, Мате, Загреб, 1995, стр.294.

¹⁸ Симоновић З, Милетић С, Милетић В. *Улога и значај маркетинга у савременом пословању*. Економика Ниш, 2012; 58(3), 102-109.

да управља својим пословањем на „очекиван“ начин те да даје посебан допринос укупном систему. Велетрговци очекују да произвођачи надзиру квалитету и планирају производњу, а трговци на мало да ефикасно продају производе. Произвођачи и трговци на мало очекују да велетрговци осигурају усклађеност дјеловања, функционалне услуге и да буду комуникацијска веза. Ако чланови не испуне своје улоге – примјерице, ако велетрговци или произвођачи не испоручују производе на вријеме или произвођачева политика цијена „реже“ маржу чланова канала који се налазе након њега – може се појавити сукоб.¹⁹

Иако је сарадња произвођача и трговине неопходна за успјешно пословање, не може се занемарити чињеница да обје стране често теже различитим циљевима. Ова стремљења нужно воде сукобу, који се најчешће очитује на следећа два начина:

- настојањем како произвођача, тако и трговине, да води самосталну политику пословања;
- настајањем конфликта при одлучивању колики удио у добити треба да добије свака страна.²⁰

Трговина као посредник између произвођача и потрошача има функцију „чуvara улаза“, јер она одлучује које ће производе уврстити у свој продајни асортиман. Ова чињеница пооштрава конкуренцију међу произвођачима те је то подручје главно поље конфликта између произвођача и трговине. Основни узрочник конфликта је тежња сваког учесника у промету да самостално одлучује о својој пословној политици при чему свака страна настоји да ојача своју стратегијску позицију те се због тога јавља сукоб пословних стратегија.²¹

Произвођачи при одлучивању око начина продаје занемарују често особине својих производа; они превиђају чињеницу да обим продаје увелико зависи од тога да ли се производ уопште налази у малопродаји, како се производ представља потрошачу на малопродајном мјесту, колико је важно правилно савјетовање продајног особља при куповини, као и нужност сервисних услуга посебно код производа високих технологија. Произвођач мора бити свјестан чињенице да трговине у свом продајном асортиману имају више производа него што могу да прихвате и често нису спремне да сарађују поготово када се ради о новим производима.²²

Можемо разликовати неколико врста конфликта у каналима дистрибуције.

Вертикални канални сукоб је конфликт између различитих разина унутар истој канала, док се *хоризонтални канални сукоб* састоји од сукоба између чланова на истој разини унутар канала.²³ *Вишеканални сукоб* догађа се кад је произвођач организовао два или више канала који продају истом тржишту. Вишеканални конфликт

¹⁹ Ибид., стр.294-295.

²⁰ Смајловић Е., *Методe рјешавања конфликта произвођача и трговине у вертикалном маркетинг систему*, Економска ревија економског факултета Универзитета у Тузли, 2006.

²¹ Бегтић Х. Решад., *Управљање процесима размјене производа и услуга*, Економски институт Тузла, Тузла, 2003, стр.320.

²² Ибид., стр.320.

²³ Познат је примјер вертикалног сукоба када је Соса-Сола дошла у конфликт са својим пунионичама које су такођер пристале пунити Dr.Pepper. Као примјер хоризонталног каналног сукоба наводи се примјер када су се неке франшизе предузећа Pizza Inn жалиле како друге франшизе варају на састојцима, пружају лоше услуге и штете цијелокупном имиџу фирме. Видјети о томе у Keller K.L., Kotler Ph., *Управљање маркетингом*, 12 издање, Мате, Загреб, 2008, стр.491.

ће вјероватно бити посебно интензиван кад чланови једног канала добивају нижу цијену (на темељу већих куповних количина) или раде с мањом маржом.

Узроци конфликта у каналима маркетинга су многобројни. Неки од њих односе се на неразумјевање комуникација, дивергентне функционалне специјализације и циљеве чланова канала, као и на неуспјех у процесима заједничког доношења одлука. Други, пак, узроци везани су за разлике у економским циљевима, затим идеолошким разликама чланова канала маркетинга, као и неодговарајуће структуре канала. Постоји много различитих консеквенци конфликта у каналима маркетинга, али се оне, ипак, могу класификовати у седам категорија: неподударност, ресурси оскудице, перцептуалне разлике, очекиване разлике, неслагање у домену одлучивања, инкомпатибилност циљева и комуникационе тешкоће.²⁴

Улога неподударности може да се објасни кроз сет прописа везаних за понашање појединих чланова канала маркетинга у дефинисању њихове позиције. То значи да сваки члан канала маркетинга има одређену улогу коју треба да испуни. Од франшизатора се, на примјер, очекује да обезбједи менаџмент асистенцију и промоциону подршку франшизантима. Насупрот томе, од франшизанта се очекује да ради стриктно према стандардним радним процедурама франшизатора. Ако било који од чланова одступи од своје улоге, то за посљедицу може имати конфликтну ситуацију.²⁵

Ресурси оскудице, као предмет конфликта, јављају се усљед неслагања између чланова канала око алокације неких вриједних ресурса потребних за остварење циљева. Општи примјер за то је алокација малопродаваца између произвођача и велетрговаца. Малопродавци се посматрају као изузетно важан ресурс за постизање циљева дистрибуције, како за произвођаче, тако и за велетрговце. Произвођач веома често оснива продавнице из којих директно продаје, што условљава приговоре велетрговаца око тога шта се сматра неодговарајућа алокација ресурса, што води у конфликт.²⁶

Перцептуалне разлике везују се за индивидуалну селекцију и интерпретацију стимуланса окружења. Тако, на примјер, у склопу канала маркетинга поједини чланови канала могу имати исти стимуланс, али уз сасвим различиту интерпретацију. Типичан примјер тога је примјена Point-of-purchase (POP) дисплеја. Тако произвођач, који то обезбјеђује, обично види POP као изузетно значајан промотивни алат неопходан за продају производа малопродаваца. Насупрот томе, многи малопродавци су посматрали POP дисплеј у почетној фази његовог увођења као бескорисну ствар, која само служи за заузимање продајног простора.²⁷

Очекиване разлике се јављају између различитих чланова канала и односе се на предвиђања или прогнозе које се тичу будућег понашања осталих чланова канала. Понекад се прогнозе покажу као нетачне, али члан канала који је направио прогнозу предузима акцију засновану на предвиђеним резултатима.

Неслагање у домену одлучивања, често има за посљедицу да поједини чланови канала маркетинга експлицитно или имплицитно одређују за себе подручје доношења одлука. У системима уговорних канала (нпр. франшиза) сви домени одлучивања су експлицитно и педантно наведени у уговору. Тако, на примјер, McDonalds има тачно и детаљно прецизирано упутство за доношење одлука из-

²⁴ Ловрета С., Кончар Ј., Петковић Г., Наведено дијело, стр.195 .

²⁵ Ибид., стр.195 .

²⁶ Ибид, стр. 196 .

²⁷ Ибид, стр. 196 .

међу франшизатора и франшизаната. Конфликти могу настати око права доношења одлука одређеног члана канала маркетинга. Типичан примјер за ово је доношење одлука у области цијена. Многи малопродавци имају став да је доношење одлука о цијенама у њиховој надлежности. Насупрот њима, произвођачи који снабдијевају малопродавце имају мишљење да су они доминантни у доношењу одлука о цијенама. Резултат тога је дуг и тешко разрјешив конфликт између учесника у каналима маркетинга.²⁸

Инкомпатибилност циља настаје у случајевима када свако од чланова дистрибутивних канала наглашава своје појединачне циљеве. Уколико се циљеви два или више чланова канала не поклапају неминовно долази до конфликта.

Потешкоће комуникација у интерактивности између чланова канала маркетинга наступају, како у случајевима кооперације, тако и у случајевима традиционалног функционисања дугих канала маркетинга. Тако, на примјер, сукоб или слом комуникација може кооперативне односе претворити у међудносе конфликта. Каналски конфликт се често јавља при усмјеравању ка он-лине трговини која одваја потенцијалне купце од својих традиционалних продајних објеката, а то значи да он-лине маркетинг канали замјењују традиционалне канале чинећи их мање профитабилним.²⁹

Како предузећа повећавају број канала за повећање продаје, повећавају и ризик од избијања сукоба. Неки сукоби у каналима могу бити конструктивни и довести до бољег прилагођавања промјенама у окружењу, али претјеривање у томе постаје дисфункционално. Није потребно елиминисати сукоб већ га ријешити.

Управљање конфликтима у каналима дистрибуције

С обзиром да су сукоби не само неизбјежни, већ и потреба сваке организације, једно од најважнијих питања које се јавља у вези са сукобима односи се на *начин управљања сукобима*. Од начина управљања сукобима и успјеха у управљању сукобима, овисит ће дјелотворност организације. У управљању сукобима могуће је поступити на више различитих начина. Да бисмо одабрали најповољнији начин управљања сукобима, у одређеној ситуацији, потребно је познавати ту ситуацију, затим вријеме кад је сукоб настао као и вријеме које нам стоји на располагању за рјешавање сукоба. За квалитетно управљање сукобом потребно је познавати и пријашње међусобне односе странака у сукобу.³⁰

Н. Meffert и Н. Steffenhagen нагласили су да маркетиншка теорија може за управљање конфликтима у продајном каналу дати дјелотворне препоруке за примјену или поставке за савладавање тих конфликта, ако постоје довољне емпиријске спознаје о реалним предметима спорова и њиховој позадини. Споменути су аутори у односима индустрије и трговине посебно истраживали: (а) конфликте у политици производа и асортимана («чишћење» асортимана, нови производи, политика марки, проблеми паковања), (б) конфликте у дистрибуцијској политици (смијештање артикала, трговачки путници), (ц) конфликте у политици уговарања (политика рабата, кондиција), (д) конфликте у политици комуницирања (акције

²⁸ Ибид., стр. 196 .

²⁹ Ибид., стр. 197 .

³⁰ Сикавица П., Новак М., Наведено дијело, стр.646.

унапређења продаје).³¹

Модерни приступ се не супротставља сукобима, већ напротив, сматра да сукобе треба омогућити и, путем оптималног управљања сукобима, из њих треба извући оно најкорисније за организацију. „Намјера је не елиминисати ватру, нити је пустити да побјешњело гори, него се побринути за контролисани пламен. Манаџери морају знати када су прави услови за контролисани пламен и када га је довољно“. Управо се у томе, у способности утврђивања „контролисаног пламена“, крије одговор успјешног управљања сукобима. То није нимало лако а нити једноставно постићи, зато што ће тај „контролисани пламен“ бити различит од случаја до случаја, а не постоји ни нека мјера која би га одређивала.³²

Најтеже ће бити управљати оним сукобом у којем ниједна страна не одступа нимало од својих ставова, за које је увјерена да су исправни и да је једино она у праву. Проблем је у томе што тако мисле обје супротстављене стране у сукобу. Ако стране у сукобу нимало не мијењају своје ставове, ако нису спремне на помирење, ако свака од њих мисли да је оној другој дужна нови ударац, тада ће бити изнимно тешко управљати сукобом. За успјех управљања сукобом важно је и то је ли странка која је судионик сукоба особа или организација с којом смо само тада, дакле, једном били у контакту и можда више никада, или је ријеч о особама, односно предузећима, сталним пословним партнерима. Наравно, сама спознаја да ће стране у сукобу и даље морати заједно живјети и радити, може у знатној мјери олакшати и управљање као и рјешавање сукоба.³³

Маркетинг је подстакао конфликтне односе између произвођача и трговине, али је у исто вријеме допринео њиховом успјешном минимизирању или евентуално отклањању. Са развојем маркетинг активности од стране трговинских предузећа уочени су, у једном дужем временском периоду, процеси интегрисања и концентрације у сфери промета.³⁴

Разлози за кооперацију између учесника у каналима маркетинга су по свом интензитету јачи него разлози који раздвајају њихове интересе и који их доводе у конфликтна стања. *Хармонија и заједништво циљева и интереса* посебно су и на свој начин присутни у каналима маркетинга. Учесници у каналима маркетинга имају заједнички интерес да у свим аспектима задовољавају потребе и жеље потрошача, уз остваривање што већег профита. Као савезници у остваривању наведеног циља, они треба да јединствено функционишу. Њихов интерес долази до изражаја у минимизирању конфликта и у истовременом јачању снага заједништва. Кроз призму стратегије рјешавања конфликта јача заједништво чланова канала маркетинга.³⁵

Улогом моћи и лидерства дефинише се сет правила понашања у вођењу канала маркетинга. Улоге појединих учесника у каналима маркетинга нису константне, већ се оне мјењају током времена. Сви чланови канала маркетинга, као посебни ентитети, морају добро разумјети основни концепт интерорганизацијског менаџмента. Кључни елементи концепта *интерорганизацијског менаџмента су: зависност, снага и конфликт*.³⁶

³¹ Дујак Д., Сегетлија З., *Нови вертикални маркетинг произвођача и малопродавача*, Економски вијесник, 2009, стр. 375

³² Сикавица П., Новак М., Наведено дијело, стр.647.

³³ Ибид., стр.647.

³⁴ Ловрета С., Петковић Г., *Трговински маркетинг*, Центар за издавачку делатност економског факултета у Београду, Београд, 2010, стр. 71.

³⁵ Ловрета С., Кончар Ј., Петковић Г., Наведено дијело, стр. 198.

³⁶ Ибид., стр. 197 .

Зависност се испољава у реализацији функција маркетинга које су у високом степену међузависне. Из тога логично произлази да су и учесници у реализацији основних маркетиншких функција у високом степену међузависни. Отуда ниједан од учесника не може дјеловати изоловано, независно од осталих чланова канала маркетинга. Међузависност је узрок конфликта у каналима маркетинга. Као што је већ истакнуто, конфликт настаје када један члан у каналу не извршава оно што други члан од њега очекује. Када конфликт настане, неко од чланова у каналу маркетинга мора да покаже и провери своју снагу. *Снага* је способност једног члана да контролише одлуке осталих чланова у каналу маркетинга. Већа зависност добављача у односу на малопродавца условљава у исто вријеме већу снагу малопродавца према својим добављачима. Као што је већ истакнуто, *конфликти* између малопродавца и произвођача су неизбјежни, с обзиром на њихову међузависност. Узроци конфликта леже у претходно изложеним могућим односима снага моћи. Подложне конфликтне ситуације, уколико се не регулишу, доводе до конфликтног понашања. Закључак је да су конфликти неизбјежни у каналима маркетинга. Отуда их треба антиципирати и контролисати прије него што наступе прекиди у односима међу члановима канала маркетинга.³⁷

Ефективност маркетиншког канала зависи од водства канала. Произвођачи, трговци на мало или велетрговци могу преузети водство. Да би постао вођа, члан канала мора жељети да утиче и усмијерава свеукупно пословање у каналу. Поврх тога, да би постигли жељене резултате вође морају посједовати моћ у каналу која означава способност утицаја на остваривање циљева другог члана канала.³⁸

Истовремено са еволуцијом канала маркетинга мијењала се и улога појединих субјеката као учесника, односно ниво њиховог доприноса ефикасности функционисања укупног канала. Институције које су имале већу економску моћ и повољнију тржишну позицију биле су увијек у могућности да наметну своју лидерску улогу. Тако је са појавом индустријске производње постала доминантна позиција произвођача, који су за незасићено тржиште производили све веће количине производа. У савременој фази развоја, односи у каналима маркетинга добијају битно другачију димензију. Наиме, за тржишне околности је карактеристично да је постало много теже продати него произвести производ или услугу. У овом моменту расте потреба и улога специјализованих привредних субјеката за обављање промета, те трговинска предузећа добијају већи значај. Несумњиво је да је и раније постојала потреба да они буду присутни као посредници, али не у толикој мјери као у последње двије деценије када долази до њихове експанзије, укрупњавања капитала и интернационализације пословних активности.³⁹

Глобални трговачки ланци приморавају чак и велике и моћне произвођаче да међусобно конкуришу за позицију у њиховом ланцу снабдијевања. Потпуно је измијењен традиционалан однос снага гдје су малопродајни ланци морали да трагају за новим стратегијама како би унаприједили своју позицију и достигли равноправан однос са произвођачима. Насупрот томе, данас ту њихову улогу преузимају произвођачи, без обзира на њихову снагу, настојећи да сустигну већ увелико развијен процес све бржег јачања позиције малопродаје на тржишту.⁴⁰

³⁷ Ибид., стр. 197 .

³⁸ Dibb S., Simkin L., Pride W.M., Ferrel O.C., Наведено дијело, стр.297.

³⁹ Видјети о томе у: Ристић М., *Стратешко позиционирање малопродаје*, Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, Београд, 2008, стр.2-3.

⁴⁰ Ристић М., *Стратешко позиционирање малопродајног предузећа у каналима маркетинга*,

Оваква позиција трговачких ланаца је омогућена, између осталог, и немогућношћу произвођача да индивидуалним напорима остваре значајне ефекте у освајању нових тржишта. С обзиром на преговарачку моћ коју, у новим тржишним односима, имају трговачки субјекти, произвођачи су спремни да жртвују и дио свог *пословног суверенитета* у корист глобалних трговачких ланаца како би заузврат имали осигуран развој на свјетском тржишту.⁴¹

Ефективно управљање конфликтима треба да допринесе ефикасности канала маркетинга. Стога се поставља питање: да ли конфликт смањује ефикасност са којом су циљеви дистрибуције постигнути или је може повећати? Око наведених питања има веома мало емпиријских података. Ефикасност канала маркетинга може да се дефинише као степен који је неопходан за укупно инвестирање у различите инпуте да би се постигао циљ дистрибуције и оптималан резултат пословања. Стога се може извести закључак да:

- конфликт представља битну димензију понашања у каналу маркетинга;
- бројни узроци због којих настају конфликти представљају феномен који прожима све учеснике у каналима маркетинга;
- конфликт може утицати на ефикасност канала маркетинга; и
- различити ниво конфликта може да има негативне или, пак, позитивне ефекте на ефикасност канала, али исто тако, могу бити и без ефеката.⁴²

Стратегије за рјешавања конфликта везују се за: откривање постојећих или потенцијалних конфликта. Исто тако, односе се на процијене могућих ефеката конфликта и начина њиховог рјешавања у каналима маркетинга.⁴³

Откривање каналског конфликта обично, у пракси, наступа већ у поодмаклој фази. Овај стратегијски приступ одређивања каналског конфликта је незадовољавајући, јер доводи до негативних ефеката конфликта који наступају прије него што се и почну рјешавати. Стога је много боље да менаџер канала има неку врсту система раног упозоравања за могући настанак конфликта.⁴⁴

Ревизијом дистрибутивних канала се редовно или периодично вреднују кључна подручја међуодноса чланова канала са другим члановима. Током процијењивања потенцијалних конфликта постоји могућност њиховог откривања. Чест је случај формирања одређених заједничких органа или група које се редовно састају и дискутују о бројним отвореним питањима, како би се установила потенцијална подручја конфликта између чланова канала. *Процијењивање ефеката конфликта* пружа помоћ менаџерима да развију формалне методе за мјерење конфликта и његових ефеката на ефикасност канала.

Сљедећа фаза односи се на предузимање активности у циљу *разрјешавања конфликта*. По овом питању још увијек постоји ограничен емпиријски приступ у вођењу канала маркетинга. У пракси се чине покушаји разрјешавања конфликта између чланова канала маркетинга. Тако, на примјер, Росенберг је начинио неколико препорука за рјешавање конфликта канала. Посебно је указао на потребу

Economic Annals no 164, Јануару 2005 – Марцх 2005., стр.153.

⁴¹ Синанагић М., Чивић Б., *Специфичне димензије креирања стратегије маркетинга трговинских предузећа*, Транзиција – Часопис за економију и политику транзиције, бр.27, 2011.

⁴² Ловрета С., Кончар Ј., Петковић Г., Наведено дијело, стр. 198 .

⁴³ Ибид., стр. 198 .

⁴⁴ Ибид., стр. 198 .

за образовањем Комитета на нивоу канала маркетинга од стране произвођача и дистрибутера који треба да вреднују проблеме везане за конфликте. Комитет треба јасно да дефинише заједничке циљеве, како би се ублажили негативни ефекти конфликта између чланова канала маркетинга. Други приступ у рјешавању конфликта предложен је од стране Weigand-а и Wasson-а, гдје су стране укључене у арбитражу и то: а) арбитражом се постиже брзина информисања странака, б) арбитража чува тајност, ц) арбитража је јефтинија од парничења, д) арбитража конфронтира проблеме у њиховој раној фази када их је лакше ријешити и е) арбитража често заузима мјесто прије експерата за одређене послове.⁴⁵

Stern и Haskett су предложили *подешавање канала маркетинга* као специфичне организације за сакупљање планираних информација. Такве организације треба да обезбјеђују информације свим члановима канала маркетинга. Zikmund и Catalanello су предложили примјену концепта организационог развоја и метода за разрјешавање конфликта у каналу маркетинга. Dwyer и Walker су кроз лабораторијско истраживање понашања стимулисали окружење канала и расправљали о преговарању процедура које могу доприњети разрјешењу конфликта. Schu, Pride и Little сугеришу да негативни конфликти могу бити смањени уколико менаџери канала нагласе партиципативни стил вођења канала. Dante и Schul сугеришу кроз франшизне канале брзе хране да директне интеракције између чланова канала могу на ефикасан начин утицати на рјешавање заједничких проблема. Аутори су констатовали да уколико конфликт постане комплексан и сложен, а ниво зависности између франшизаната и франшизатора висок, разрјешење конфликта канала ће тражити интервенцију треће стране.⁴⁶

Остварење било којег стратегијског приступа у разрјешавању конфликта варира у зависности од врсте канала маркетинга. Основни принцип се може дефинисати као креативна активност на страни једног учесника у конфликту, како би се исти успјешно разрјешило. Укратко, конфликт канала не настаје уколико га једноставно игноришемо, што значи да чланови канала морају уложити напор за његово разрјешење. Разрјешење конфликта укључује одређене *мјере и компромисе*. *Компромиси* нису могући без значајног дијалога између учесника у конфликту. У основи, све зависи од одабране стратегије рјешавања и ефективног управљања конфликтима између чланова канала маркетинга. Значајну оперативну улогу у свему томе има стварање могућности преговарања између чланова канала маркетинга.⁴⁷

Када је сукоб хроничан или акутан, интересне стране могу прибјећи дипломатији, посредништву или арбитражи. *Дипломација* се одвија када свака страна пошаље особу или групу на састанак којим ће покушати ријешити сукоб. *Посредништво* значи обраћање неутралној трећој страни која је вјешта у помирењу интереса двију сукобљених страна. *Арбитража* се догађа кад се двије стране договоре како ће представити своје аргументе пред једним или више арбитра и прихватити арбитражну одлуку. Понекад, када се нити једна од ових метода не покаже учинковитом, предузеће или партнер у каналу може подићи тужбу.⁴⁸

⁴⁵ Ибид., стр. 199 .

⁴⁶ Ибид., стр. 199 .

⁴⁷ Ибид., стр. 199-200 .

⁴⁸ Keller K.L., Kotler Ph., Наведено дијело, стр.492.

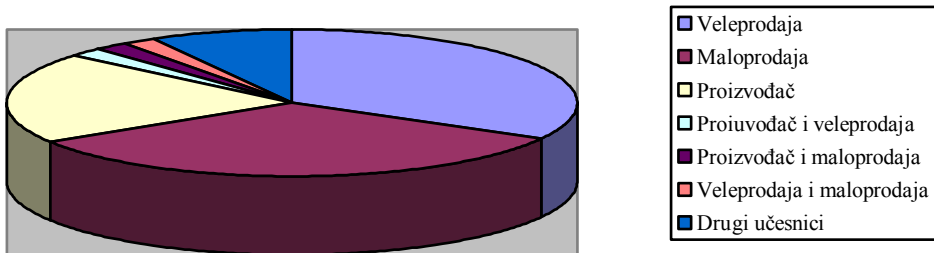
Истраживање конфликта у каналима дистрибуције произвођача прехранбених производа на тржишту Босне и Херцеговине

Како би се адекватно анализирао проблематика конфликта у каналима дистрибуције проведено је и примарно истраживање канала дистрибуције произвођача прехранбених производа на тржишту БиХ. Истраживање је проведено током августа, септембра и октобра 2012. године, а узорак је чинило 120 предузећа произвођача прехранбених производа из БиХ.

Да бисмо дошли до узорка потребног за истраживање, користили смо се базом података клијената АФИП-а Федерације БиХ и АФИП-а РС. У АФИП-овим базама података налазе се сви привредни субјекти са подручја ФБиХ и РС који су предали финансијске извјештаје о пословању за 2011. годину. У ФБиХ у 2011. години финансијске извјештаје је предало 19.093 привредна субјекта, а у РС 9.428. Користећи се стандардном класификацијом дјелатности за ФБиХ и РС издвојили смо привредне субјекте из сектора прехранбене индустрије, те смо на тај начин добили основни скуп од 861 предузећа, од чега из ФБиХ 575, а из РС-а 276 предузећа. У сљедећем кораку, у узорак смо изабрали само предузећа са преко 3.000.000,00 КМ остварених прихода у 2011. години. Добили смо узорак од 120 предузећа, од којих је 82 из ФБиХ, 2 из Брчко Дистрикта, а 36 из РС-а.

Као инструмент истраживања кориштен је упитник чија је структура дизајнирана у складу са постављеним циљевима истраживања. Подаци су прикупљени личним посјетама изабраним предузећима из узорка, телефонским испитавањем и путем е-маила. За анализу прикупљених података примарним истраживањем кориштене су методе дескриптивне статистичке анализе прикупљених података и дескриптивне анализе међусобних односа међу изабраним подацима.

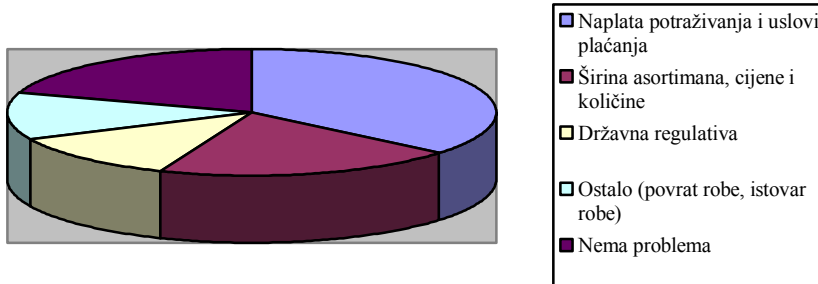
Настојали смо добити одговоре на питања који учесник у каналима дистрибуције произвођача прехранбених производа на тржишту БиХ има највећу снагу и моћ, који су најчешћи проблеми који се јављају између предузећа учесника у каналима дистрибуције те начин њиховог рјешавања. У наставку ћемо приказати најважније резултате истраживања.



Слика 1: Учесник који има највећу моћ у каналима дистрибуције

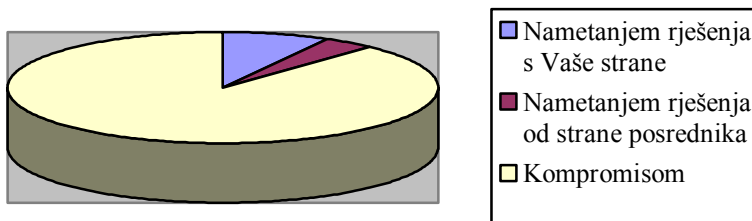
Резултати добивени истраживањем показују доминантну позицију трговачких предузећа у каналима дистрибуције произвођача прехранбених производа на тржишту БиХ. Само 20% анкетираних предузећа сматра да произвођачи имају доминантну улогу у каналима дистрибуције. Велепродаја и малопродаја су учесници канала дистрибуције који за по 33% предузећа представљају оне који имају највећу снагу и моћ у каналу дистрибуције. 8% предузећа је, као такве учеснике, навело друге учеснике канала дистрибуције. Комбинација произвођач и велепродаја, ком-

бинација произвођач и малопродаја, као и комбинација велепродаја и малопродаја представљају учеснике канала дистрибуције који имају највећу снагу и моћ за по 2% предузећа.



Слика 2: Проблеми који се јављају између предузећа и учесника у каналима дистрибуције

Најчешћи проблеми који се јављају између произвођача и њихових посредника у каналима односе се на наплату потраживања и услове плаћања. Због доминирајуће позиције, првенствено великих малопродајних ланаца на тржишту БиХ, они произвођачима обично намећу услове у погледу услова плаћања и наплате. 36% анкетираних предузећа истиче наведено као основни проблем у односима са учесницима у каналима дистрибуције, док ширина асортимана, цијене и количине представља основни проблем по наведеном за 20% предузећа. Исти проценат, 20% предузећа, истакло је да нема проблема у односима са учесницима у каналима дистрибуције. Државна регулатива је основни проблем по наведеном за 12% предузећа, а исти проценат предузећа наводи остало попут поврата робе, истовара робе и сл., као основни проблем односа у каналима дистрибуције. Наглашен тренд снажне конкурентске борбе за мјесто на продајним полицама пружа могућност малопродајним предузећима да уцењују произвођаче у погледу рокова плаћања испоручене робе. Ти рокови се, у зависности од врсте робе и снаге произвођача крећу од 30-90 дана, а у неким случајевима и до 270 дана.



Слика 3: Начин рјешавања конфликта у каналима дистрибуције

Највећи број предузећа, њих 88%, конфликте у каналима дистрибуције рјешава компромисом. 8% предузећа наводи да конфликте рјешава наметањем рјешења од стране предузећа док 4% предузећа истиче наметање рјешења од стране посредника као начин рјешавања конфликта.

Закључна разматрања и препоруке

У данашњим условима пословања супростављени интереси произвођача и њихових посредника у дистрибутивним каналима неминовно доводе до појаве конфликта. Разријешење конфликта увијек укључује одређене мјере и компромисе. Компромиси нису могући без значајног дијалога између учесника у конфликту. Разријешење конфликта у највећој мјери ће зависити од одабране стратегије рјешавања и ефективног управљања конфликтима између чланова канала. Разлози за кооперацију између учесника у каналима дистрибуције су по свом интензитету јачи него разлози који раздвајају њихове интересе и који их доводе у конфликтна стања. Учесници у каналима имају заједнички интерес да у свим аспектима задовољавају потребе и жеље потрошача, уз остваривање што већег профита. У остваривању заједничког циља, они треба да јединствено функционишу. Њихов интерес долази до изражаја у минимизирању конфликта и у истовременом јачању снага заједништва.

Може се рећи да су конфликти између малопродаваца и произвођача на тржишту БиХ неизбјежни, с обзиром на њихову међузависност. Узроци конфликта леже у претходно изложеним могућим односима снага моћи, при чему трговинске организације имају све снажнију позицију у односу на произвођаче прехранбених производа. При томе су најчешћи узроци конфликта у каналима дистрибуције прехранбених производа наплата потраживања и услови плаћања, као и ширина асортимана, количина и цијене. Конфликти у каналу дистрибуције се најчешће рјешавају компромисом.

Рјешавање конфликта компромисом често води до задовољавајућег, али не и најбољег могућег рјешења. Стога се на основу добивених резултата истраживања могу издвојити сљедеће препоруке:

- Нужно је препознати врсте и узроке конфликта у каналима дистрибуције, те одредити на којим нивоима пословне сардње се они јављају.
- Успоставити систем праћења и анализе конфликтних ситуација у каналима дистрибуције, како би се омогућило благовремено препознавање и рјешавање.
- Како би дошли до најбољег могућег рјешења конфликтне ситуације менаџери требају примјенити методу *принципијелног преговарања*.

Даља истраживања би се могла однестити на:

- Истраживање начина на који трговинске организације поимају узроке конфликта на појединим нивоима сарадње са произвођачима прехранбених производа.
- Утврдити на који начин и у којој мјери конфликтне ситуације утичу на сарадњу произвођача и трговине.
- Анализирање задовољства сарадњом произвођача и трговине након што је конфликт ријешен компромисом, како би се установило да ли је конфликт ријешен на најбољи могући начин.

Литература

1. Бегтић Х. Р., *Управљање процесима размјене производа и услуга*, Економски институт Тузла, Тузла, 2003.
2. Dibb S., Simkin L., Pride W.M., Ferrell O.C., *Маркетинг*, Еуропско издање, Мате, Загреб, 1995.
3. Дујак Д., Себетлија С., *Нови вертикални маркетинг произвођача и малопродаваца*, Економски вијесник, 2009.
4. Keller K.L., Kotler Ph., *Управљање маркетингом*, 12 издање, Мате, Загреб, 2008.
5. Котлер Пх., *Управљање маркетингом – анализа, планирање и контрола*, Информатор, Загреб, 2001.
6. Куртић А., *Менаџмент пословних система*, Центар за напредне студије - ЦНС, Сарајево, 2011.
7. Ловрета С., Кончар Ј., Петковић Г., *Канали маркетинга – трговина и остали канали*, Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, Београд, 2009.
8. Ловрета С., Петковић Г., *Трговински маркетинг*, Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, Београд, 2010.
9. Сикавица П., Новак М., *Пословна организација*, Информатор, Загреб, 2009.
10. Синанагић М., Чивић Б., *Специфичне димензије креирања стратегије маркетинга трговинских предузећа*, Транзиција – часопис за економику и политику транзиције, 2011.
11. Симоновић З, Милетић С, Милетић В. *Улога и значај маркетинга у савременом пословању*. Економика Ниш, 2012; 58(3).
12. Смајловић Е., *Методје рјешавања конфликта произвођача и трговине у вертикалном маркетинг систему*, Економска ревија економског факултета Универзитета у Тузли, 2006.
13. Ристић М., *Стратешко позиционирање малопродаје*, Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, Београд, 2008
14. Ристић М., *Стратешко позиционирање малопродајног предузећа у каналима маркетинга*, Economic Annals no 164, January 2005 – March 2005.

Мр Дринка Пековић

Висока пословна школа струковних студија, Нови Сад

АКТИВНОСТИ ОГРАНИЧАВАЊА КОНКУРЕНЦИЈЕ И ЊИХОВА РЕГУЛИСАНОСТ У ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ

Апстракт

У раду је дата анализа активности којима се ограничава конкуренције и њихове економске последице. У првом делу рада размотрена су најбитнија питања везана за формирање количинских и ценовних споразума, злоупотребу доминантног положаја учесника на тржишту и концентрације учесника којима се ограничава конкуренција. Други део рада даје приказ законске регулативе ових активности у Европској унији на чијим основама је и Србија регулисала заштиту конкурентности тржишта.

Кључне речи: конкуренција, картел, доминантни положај, Европска унија

JEL Класификација: D42, D43

RESTRICTING COMPETITION ACTIVITIES AND THEIR REGULATION IN EUROPEAN UNION

Abstract

In this paper, restricting competition activities and their economic consequences are analyzed. In the first part of paper, the most important items related to quantity and price agreements between competitors, the abuse of dominant position and concentrations that restricted competition are considered. In the second part of paper, the European Union competitive regulation is presented. The EU competition rules are the base for protecting competition regulation in Serbia.

Key words: competition, cartel, dominant position, European Union

Увод

У циљу спречавања нарушавања конкурентности на тржишту, државе уређују тржишне услове правним актима којима се забрањују активности повреде конкуренције. Повредом конкуренције сматрају се активности тржишних учесника којима се ограничава или спречава конкуренција на тржишту. Те активности односе се на: уопштавање споразума међу тржишним учесницима којима се утврђује цена производа, ограничава или контролише производња, технолошки развој, инвестиције, дели тржиште, злоупотребу доминантног положаја учесника на тржишту, концентрацију учесника на тржишту којима се ограничава конкуренција.

Активности нарушавања конкуренције

До ограничавања конкуренције долази уколико поједини учесници располажу са знатно већом тржишном моћи у односу на друге учеснике. Једна од

могућности да се дође до веће тржишне моћи јесте стварање савеза (картела) и споразума међу произвођачима сличних производа или услуга. Стварајући картел произвођачи се одлучују на споразум о ценама и количинама. Питања која је неопходно размотрити када се анализира картел су: који су разлози формирања картела, колика је стабилност споразума и зашто се понекад чланице картела одлучују за напуштање споразума (Шолак, 2006, стр. 221).

Произвођачи на тржишту предузимају оне активности које доприносе максимизацији профита. Активности појединачне фирме на конкурентном тржишту не одражавају се на тржишну цену и количину као и профит осталих предузећа. Међутим, одлука чланица картела да смање понуду за одређену количину може знатно да утиче на повећање цене производа и раст профита. Постоје бројни фактори који утичу на формирање картела на тржишту. Присуство неколико произвођача на тржишту подстиче настанак картела. Трошкови формирања картела, координације и праћења појединачних активности чланица картела су нижи уколико је мањи број предузећа у картелу. Такође, картели пре настају на тржиштима стандардизованих производа. Нееластична тражња за производом повећава вероватноћу настанка картела. У условима нееластичне тражње раст прихода као резултат утврђивања виших цена је већи у односу на ситуацију када је тражња еластична. Формирање картела израженије је у индустријама у којима су у структури трошкова високо заступљени фиксни трошкови. Ценовна конкуренција у таквим условима може озбиљно угрозити опстанак појединачних фирми услед чега су фирме заинтересоване за успостављање ценовних споразума како би свеле ценовну конкуренцију на минимум, а тиме и могућност остваривања значајних губитака (Veljanovski, 2007, стр. 4).

Међутим, varaње појединих чланица картела односно одступање од споразума као и могућност уласка других произвођача у привредну грану неки су од изазова са којима се суочавају картели. Тајно снижавање цена појединачних чланица како би се обезбедила максимизација профита представља један вид одступања од споразума. Стиглер је у оквиру поједностављеног модела анализирао проблем откривања тајних снижавања цена. Он је установио да добици од продаје у условима постојања таквих тајних активности зависе од броја постојећих и нових купаца и вероватноће понављања куповине. Према Стиглеру, са смањењем броја купаца по произвођачу као и са падом броја нових купаца повећава се подстицај за тајним снижавањем цена и обрнуто. Такође, пад вероватноће понављања куповина утиче на раст тајних снижавања цена (Stigler, 1964, стр. 51). Нестабилна тражња за производом, неантиципирани шокови такође нарушавају стабилност картела.

Имајући у виду изазове опстанка картела поставља се питање стабилности споразума односно временског трајања картела. Левенштајнова и Сулова дају преглед истраживања трајања картела у оквиру којег закључују да картели у просеку трају између 3,7 и 10 година. Разлика у периоду трајања картела произилази из чињенице да поједине студије за одређивање периода функционисања картела узимају формалне датуме постојања чиме се прецењује њихово економско функционисање. Такође, треба узети у обзир реалне економске разлике у посматраним узорцима. Узорак јапанских извозних картела показује период трајања од 10 година (са стандардном девијацијом од 4,5 година) што је делом последица активне подршке јапанске владе. Трајање међународних картела током 1990-тих година према узорку Левенштајнове и Сулове у просеку износи око 5,4 година. Оне наводе да у узорку постоји велики број картела који су трајали једну годину као и већи број картела чије трајање износи 4 до 6 година. Према подацима Европске Комисије за период од 1999. до 2006 године, откривени картели трајали су у просеку 7,1

годину, док је просечан број чланова картела износио 5,2. Највећи број откривених картела је у хемијској индустрији (47%) и индустрији сировина (23%) (Veljanovski, 2007, стр. 7).

С обзиром на просечну дужину трајања картела неопходно је сагледати њихове ефекте на раст цена производа, профит, структуру привредне гране. У прегледу резултата емпиријских истраживања Левенштајнове и Сулове закључује се да присуство картела на тржишту утиче на раст цена производа. Различите величине раста цена присутне су у зависности од узорка посматраних картела. Ценовни утицај садашњих међународних картела износи 10% до 100%. Ове податке треба посматрати с резервом услед могућих утицаја других фактора на раст цена поред утицаја картела. Као пример Левенштајнова и Сулова наводе картел графитних електрода у САД под чијим утицајем је у периоду 1992-1997. године цена графитних електрода повећана за више од 50%.

Такође, емпиријски је потврђен раст профита предузећа чланица картела. Резултати показују да су картели успешнији у остваривању раста профита ако предузећа имају сличну структуру трошкова и ако се картели састоје од мањег броја фирми приближно исте величине. Картели могу утицати и на неценовне варијабле као што су трошкови маркетинга, инвестиције, иновације, баријере за улазак. Поједина истраживања указују да трошкови маркетинга у условима картела постају алтернатива ценовној конкуренцији. Након престанка дејства картела ови трошкови опадају у условима растуће ценовне конкуренције. Међутим, у истраживачко-развојним делатностима растућа конкуренција нема значајан утицај на обим иновација. Резултати утицаја картела на обим инвестиција показују да у појединим делатностима где је високо учешће неповратних трошкова, картелско утврђивање цена на нивоу просечних укупних трошкова подстиче раст инвестиција и продуктивности (Levenstein et al., 2006, стр. 80-85).

Други облик активности нарушавања конкуренције јесте злоупотреба доминантног положаја учесника на тржишту. Доминантан положај може произилазити, између осталог, из различитих облика монопола (технолошки, природно-географски, институционални) (Милачић и остали, 2012, стр. 30). При анализи овог облика активности нарушавања конкуренције поставља се питање шта одређује доминантност положаја на тржишту и које активности се сматрају злоупотребом доминантног положаја. Карактеристика тржишта савршене конкуренције јесте присуство предузећа приближно исте економске снаге и учешћа на тржишту тако да индивидуалним акцијама не могу утицати на тржишну цену и понуду производа. Предузеће стиче доминантност на тржишту остваривањем значајног тржишног учешћа. Међутим, доминантно предузеће није само оно које има значајно тржишно учешће, већ је потребно узети у обзир и његову способност одговарајућег утицаја на функционисање тржишта и понашање ривала, пословних сарадника и потрошача (Moussis, 2006, стр. 295).

У већини земаља законом је забрањена злоупотреба доминантног положаја или неправилна употреба тржишне моћи (израз коришћен у закону Аустралије) или покушај монополизације од стране предузетника (израз присутан у Шермановом акту САД). Међутим, у појединим земљама појам “доминантан положај” се не употребљава. Рамахандрова наводи пример САД где се у Антитрустовском закону користи појам “монопол” као замена за “доминантан положај”. “Монополска моћ” се дефинише као моћ контроле цена и ограничавања или елиминисања конкуренције. Према законодавству САД “монополску моћ” има предузеће чије тржишно учешће је изнад 70% (Ramachandran, 2006, стр. 10). Акт заштите конкуренције Индије дефинише доминантан положај као “позицију снаге предузетника на ре-

левантном тржишту у Индији која му омогућава да делује независно од конкурентских снага које преовлађују на релевантном тржишту и да утиче на конкуренте или потрошаче или релевантно тржиште у своју корист.”(The Competition (Amendment) Act of India, 2007, стр. 9). Тржишно учешће на релевантном тржишту је битан фактор одређивања доминантног положаја али није једини фактор на основу којег се он одређује. Потребно је узети у обзир и друге факторе који се односе на економску снагу конкурената, присуство баријера за улазак на тржиште.

Трећи облик ограничавања конкуренције односи се на степен концентрације тржишта којом се нарушавају конкурентни услови тржишта. Бројне економске предности наводе мала и средња предузећа на удруживање и стварање већих привредних јединица. У циљу рационализације производње и дистрибуције производа, унапређења технолошког прогреса и коришћења економије обима различити облици удруживања тржишних субјеката могу бити пожељни. Међутим, постоји могућност да концентрације одређеног обима резултирају у стварању олигополског или монополског стања на тржишту чиме се значајно нарушавају конкурентски услови функционисања тржишта. То је могуће уколико се тржишни учесник који величином и економском снагом доминира одређеним сектором удружује са мањим учесницима. Два основна облика концентрације тржишта су аквизиције и мерџери. Аквизиција представља облик преузимања контроле над капиталом предузећа и промену његове структуре од стране једног или више предузећа. Мерџер представља облик удруживања два или више претходно независних предузећа којим се ствара нова привредна јединица (Moussis, 2006, стр. 297). Резултат оба облика концентрације може бити стицање доминантног положаја на тржишту што захтева интервенцију институције надлежне за заштиту конкуренције.

Законска регулисаност у Европској унији

У Европској унији чланом 81 Уговора о Европској Заједници забрањени су сви споразуми, одлуке асоцијација и сваки облик праксе којим се може утицати на несметано одвијање трговине између земаља-чланица, ограничити или умањити конкуренција на заједничком тржишту. Чланом су забрањени а) споразуми којима се директно или индиректно утврђују куповне или продајне цене или други услови трговине б) споразуми којима се ограничава или контролише обим производње, тржиште, технички развој или инвестиције в) споразуми којима се дели тржиште г) примена различитих услова на исте трансакције са другим учесницима на тржишту чиме се они доводе у неповољнији конкурентни положај д) условљавање закључивања споразума прихватањем додатних обавеза који према природи, трговачким обичајима и пракси нису у вези са предметом споразума. Комисија сматра да наведени споразуми између учесника на тржишту не ограничавају значајно конкуренцију уколико укупно тржишно учешће страна у уговору није веће од 10% тржишта на које се споразум односи, при чему је споразум постигнут између учесника који су стварни или потенцијални конкуренти на датом тржишту. Такође, ако учесници који су постигли споразум нису стварни или потенцијални конкуренти на тржишту на које се споразум односи, члан 81 се не примењује на ове учеснике под условом да појединачно тржишно учешће учесника споразума није веће од 15% (OECD, 2005, стр. 18).

Према члану 82 Уговора Европске Заједнице доминантан положај дефинисан је као “позиција економске моћи уз способност предузимања активности којима се спречава ефективна конкуренција на релевантном тржишту, која даје моћ пона-

шања, у значајном обиму независног од конкурената, пословних сарадника и потрошача.” Први индикатор тржишне структуре за Европску Комисију је тржишно учешће које Комисија одређује у односу на значајне тржишне услове, динамику тржишта и обима у коме су производи диференцирани. Уколико је тржишно учешће ниже од 40% релевантног тржишта, Комисија не сматра да постоји доминантан положај предузећа на тржишту (European Commission, 2009).

Европска Комисија такође сматра да доминантан положај није одређен само тржишним учешћем већ и бројем и релативном величином конкурената и условима уласка. У већини закона заштите конкуренције других земаља такође су наведени и други фактори који поред тржишног учешћа одређују доминантан положај. Процедура одређивања злоупотребе доминантног положаја предузећа подразумева дефинисање релевантног тржишта, утврђивање постојања доминантног положаја предузећа на тржишту и предузетих активности које представљају злоупотребу.

Појам релевантног тржишта може се односити на релевантно тржиште производа и релевантно географско тржиште. Већина законодавстава земаља узима у обзир обе димензије приликом дефинисања релевантног тржишта јер је правилно дефинисање релевантног тржишта један од предуслова одређивања да ли предузеће има доминантан положај или не. Према законодавству Европске уније “Релевантно тржиште производа се односи на све производе или услуге који су међусобно заменљиви или супститутивни за потрошаче било због карактеристика производа, њихових цена или намераване употребе. Релевантно географско тржиште обухвата све географске области на којима су предузете активности које се везане за понуду и тражњу добара или услуга, где су услови конкуренције значајно хомогени и могу се разликовати од оних који преовлађују у суседним географским областима јер се услови конкуренције између области значајно разликују.”

Законодавством се не санкционише постојање доминантног положаја већ његова злоупотреба. Европска Комисија санкционише следеће активности као злоупотребу доминантног положаја:

- захтев од купаца да ексклузивно или у великим количинама купују искључиво од доминантног предузећа
- давање условних рабата купцима за посебне облике понашања приликом куповине који имају за циљ стимулисање тражње
- везивање куповине једног производа за куповину другог производа доминантног предузећа
- постављање драстично ниских цена производа или значајно повећање обима понуде у периоду довољном да се постигне циљ елиминисања конкуренције и одржавања доминантног положаја (“стратегија претатора”) (European Commission, 2009)

Законодавством Европске уније забрањена је злоупотреба доминантног положаја али Уговор Европске Заједнице не предвиђа надзор Комисије над активностима концентрације које би могле водити стицању доминантног положаја. Регулацивом мерџера Европске Комисије (EC Merger Regulation) дефинисане су активности концентрације које обимом могу утицати на заједничко тржиште. Појам концентрације обухвата различите трансакције као што су мерџери, аквизиције, поједине врсте заједничких улагања. У наведеној регулативи појам мерџер се користи као синоним за све облике концентрације. Према Регулациви, концентрације које могу утицати на заједничко тржиште су оне којима се остварује укупан светски обрт већи од 5 милијарди евра или укупан обрт на нивоу Заједнице једног или најмање два учесника концентрације у износу већем од 250 милиона евра осим ако сваки од

учесника остварује више од две трећине укупног обрта на нивоу Заједнице унутар једне исте земље-чланице (European Commission, 2004). Комисија реагује само на активности концентрације које имају ЕУ димензију и на праксу која утиче на трговину између земаља-чланица.

Одредбе Регулative мерцера Европска Комисија интерпретира у зависности од тога да ли је у питању хоризонтални или нехоризонтални мерцер. Хоризонтални мерцери су облици концентрације у којима су учесници стварни или потенцијални конкуренти на релевантном тржишту. Да ли ће хоризонтални мерцер водити стварању или јачању доминантог положаја учесника на тржишту Комисија одређује на основу висине тржишног учешћа мерцера и индекса концентрације тржишта након мерцера. На основу досадашњих случајева Комисија сматра да тржишно учешће мерцера у висини 40-50% указује на присуство доминантног положаја на релевантном тржишту. За мерење висине и промена у концентрацији на тржишту Комисија користи Herfindahl-Hirschman Index (ННИ) који се израчунава као збир квадрата индивидуалних тржишних учешћа свих предузећа на тржишту. Промене ННИ након мерцера директан су показатељ промена у степену концентрације на тржишту која је резултат мерцера. Комисија сматра да хоризонтална конкуренција није нарушена ако је после мерцера вредност ННИ између 1000 и 2000, а промена ННИ мања од 250 или ако је вредност ННИ већа од 2000 али је промена ННИ мања од 150 уз навођење одређених специфичних ситуација које треба узети у обзир (један или више учесника мерцера су значајни иноватори што тржишно учешће не одражава на адекватан начин, један од учесника је пре мерцера имао тржишно учешће 50% и више итд.) (European Commission, 2004). Под нехоризонталним мерцерима Комисија подразумева вертикалне мерцере и конгломерате. Вертикални мерцери дефинисани су као “облици концентрације чији учесници послују на различитим нивоима ланца понуде”. “Конгломерати су мерцери између фирми у односу који није ни хоризонталан ни вертикалан. То су мерцери између предузећа која послују на блиско повезаним тржиштима (произвођачи комплементарних производа или производа који припадају истом производном асортиману)” (European Commission, 2008). Нехоризонтални мерцери представљају мању претњу конкурентним условима на релевантном тржишту. У условима вертикалне концентрације постоји већи подстицај за снижавањем цене производа и повећањем обима производње јер су активности учесника комплементарне и интегрисане фирме остварују веће учешће у оствареним приходима. Интеграцијом се смањују трансакциони трошкови као резултат боље координације у производном процесу. Нехоризонталне концентрације које имају тржишно учешће на сваком тржишту мање од 30% или ННИ мањи од 2000 нису предмет истраге Комисије.

Мерцери изазивају низ негативних ефеката којима се ограничава конкурентност тржишта: најчешће имају велико тржишно учешће, субјекти мерцера су постојећи или потенцијални конкуренти. У условима раста цене производа мала је вероватноћа да ће се мерцер одлучити на повећање обима понуде чиме се наноси штета потрошачима. Међутим, приликом одређивања компатибилности концентрације, Комисија узима у обзир и њену ефикасност (присуство позитивних ефеката концентрације). При оцени утицаја концентрације на конкуренцију тржишта потребно је узети у обзир ефикасности које доноси концентрација јер понекад оне могу превладати потенцијалну штету коју концентрација наноси потрошачима. Комисија разматра ефикасности које су: а) корисне за потрошаче, б) специфичне за мерцере и в) мерљиве. Ефикасности концентрације које потрошачима доносе корист могу се огледати у нижим ценама производа које су резултат ефикасног снижавања варијабилних и маргиналних трошкова или у понуди нових

или унапређених производа и услуга као резултат ефикаснијих истраживачко-развојних активности. Ефикасности специфичне за мерцере морају настајати као директна последица датих концентрација и не би требало да се остварују и алтернативним начинима. Специфичност ефикасности Комисија оцењује поредећи ефикасности алтернатива које не резултирају концентрацијом (лицензни споразуми, кооперативна заједничка улагања) са концентричним активностима. Мерљивост ефикасности подразумева могућност њеног квантитативног изражавања у мери у којој је то могуће. Ефикасности које доносе корист потрошачима морају бити значајног обима у односу на потенцијалне штете од смањења конкурентности услед чега је особина мерљивости од посебне важности.

Терет доказивања ефикасности је на учесницима концентрације који Комисији треба да доставе одговарајуће информације којима се концентрација оправдава. Ефикасности се доказују интерним документима на основу којих се менаџмент одлучује за мерцер, извештајима менаџмента за акционаре и финансијска тржишта о очекиваним ефектима, примерима из прошлости о ефикасности и користима за потрошаче, резултатима истраживања спољних експерата пре мерцера о врсти о обиму очекиваних ефеката. Имајући у виду сложеност анализе ових докумената, Комисија препоручује предају докумената пре предаје пријаве за концентрацију. Из овога произилази да менаџмент у најранијој фази размишљања о могућем мерцеру мора имати у виду да ће интерна документа из тог периода користити за доказивање ефикасности. У појединим случајевима (на пример преузимање Brussels Airlines (SN) од стране Lufthansa, преузимање Air Lingus од Ryanair-a) Комисија је одбила тврдње о ефикасности ових концентрације наводећи, између осталог, као разлог да су докази засновани на документима која су пре припремљена за истрагу Комисије него што су одраз стварне заинтересованости учесника да се на основу њих одлуче за концентрацију (European Commission, 2004).

Регулатива предвиђа пријаву активности концентрације на нивоу Заједнице Европској Комисији која након сагледавања свих услова под којима концентрација треба да се одвија потврђује да је концентрација компатибилна заједничком тржишту, уколико се не ствара доминантан положај на заједничком тржишту или његовом значајном делу. Ако постоји озбиљна сумња да активности концентрације нарушавају тржишну структуру и воде стицању доминантног положаја, Комисија покреће истрагу (друга фаза) у периоду од 25 радних дана од пријема пријаве. Када Комисија прими захтев за истрагом од земље-чланице или када учесници концентрације понуде отклањање разлога због којих би Комисија могла да забрани концентрацију, период истраге се продужава за додатних 35 радних дана. Ако учесници концентрације понуде отклањање разлога због којих би Комисија могла да забрани концентрацију након више од 55 радних дана од почетка истраге, период истраге се продужава на максималних 105 радних дана (Papanicolaou, 2012).

Закључна разматрања

Располагање знатно већом економском и тржишном моћи учесника у односу на друге узрокује ограничавање конкуренције на тржишту. До веће тржишне моћи могуће је доћи стварањем картела односно ценовних и количинских споразума међу произвођачима личних производа као и разним облицима удруживања предузећа чиме се повећава концентрисаност тржишта. Картели и концентрације одређеног обима резултирају у стварању олигополског или монополског стања на тржишту чиме се значајно нарушавају конкурентски услови функционисања

тржишта. Ограничавање конкуренције постоји и у условима злоупотребе доминантног положаја учесника на тржишту када он својим активностима настоји да елиминише конкуренцију или примора друге учеснике на понашање супротно трговачким обичајима које њему доноси максимизацију профита. У циљу очувања конкурентности тржишта као основног принципа напретка и економске ефикасности ЕУ је регулисала активности које воде стварању олигополских и монополских структура.

Литература

1. European Commission (2004) "Guidelines on the assessment of horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings", Official Journal of European Union, 2004/C 31/03
2. European Commission (2008) "Guidelines on the assessment of non-horizontal mergers under the Council Regulation on the control of concentrations between undertakings", Official Journal of European Union, 2008/C 265/07
3. European Commission (2004) "Regulation on the control of concentrations between undertakings (EC Merger Regulation)", Official Journal of European Union, No 139/2004
4. European Commission (2009) "Guidance on the Commission's enforcement priorities in applying Article 82 of the Ec Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings", Official Journal of European Union, 2009/C45/02
5. Levenstein, C. M., Suslow, Y. V. (2006) "What Determines Cartel Success?", Journal of Economic Literature, Vol.44, No.1
6. Милачић С., Бечир К., Ахматовић А. (2012) „Присвајање монопола као чинилац успеха у предузетничком пословању“, Економика, 2012, број 1
7. Moussis, N. (2006) "Access to European Union", European Study Service, 15th edition
8. OECD (2005) "Competition Law and Policy in the European Union"
9. Papanicolaou, A., Rosenthal, M. (2012) "Merger Efficiencies and Remedies", The European Antitrust Review 2012, Section 2: EU Substantive Areas
10. Ramachandran, M. (2006) "Comparative Study: Law on Abuse of Dominant Position", Research Paper Submitted For Internship, Competitive Commission of India
11. Stigler, J. G. (1964) "A Theory of Oligopoly", Journal of Political Economy, Vol.72, No.1
12. Шолак, З. (2006) "Микроекономија", ИГТ- Нови Сад
13. The Competition (Amendment) Act of India, 2007
14. Veljanovski, C. (2007) "The Economic of Cartels", Case Associates, Competition & Regulatory Economists

Мр Марија Кнежевић¹
Прокредит банка а.д., Београд

ОДНОС ЦЕНА ФИНАНСИЈСКИХ УСЛУГА И БАНКАРСКИХ МАРЖИ

Абстракт

У раду аутор указује на кључне елементе цене финансијских услуга и факторе који утичу на остварене приносе банака. Поред обрађених теоријских приступа у раду је извршена анализа најзначајнијих фактора формирања цена кредита на примеру банкарског сектора у Србији. Аутор указује на неисправност поистовећивања каматне марже са укупним приносом од кредита које банке остварују и на потребу за свеобухватном анализом чињеница који доприносе крајњем резултату. Рад је намењен ширем аудиторцијуму у области финансијских услуга.

Кључне речи: каматне стопе, цена финансирања, каматна маржа, кредити

JEL Класификација: G01, G32

RELATIONSHIP BETWEEN PRICES OF FINANCIAL SERVICES AND BANKING MARGINS

Abstract

In this paper author indicates key building elements of financial services prices that influence realized rates of return of banks. Apart from theoretical and approaches implemented in banks worldwide for determination of financial services prices, main factors that influence interest rates on loans in Serbian banking sector are analyzed. Author emphasizes the importance of separate analysis of interest margins and rates of return in order to avoid their equalization. The paper is intended to broad economic auditorium and professionals in financial area.

Keywords: interest rates, cost of funds, interest margin, loans

Увод

Финансијске услуге обухватају читав спектар производа које банке свакодневно пружају клијентима, почевши од операција вођења рачуна и штедних улога, одобравања кредита, па све до сложених активности инвестиционог банкарства.

С обзиром да преко 70% оперативног добитка банака у Србији потиче од нето прихода од камата, адекватно формирање цена кредита и извора финансирања је од изузетног значаја, нарочито у условима финансијске кризе. У оквиру извора финансирања, депозити клијената заузимају доминантно учешће (преко 50%), те је стога начин утврђивања цена ових услуга кључан за успешно пословање сваке банке, али и за њено позиционирање на тржишту.

¹ marijaknezevic@yahoo.com

Одређивање цена финансијских услуга у банкарском сектору у Србији и њихова релевантност предмет су свакодневних медијских дискусија, а висине каматних маржи (проста разлика између активних и пасивних каматних стопа) сматрају се кључним показатељем остварене профитабилности банака. Међутим, поред ова два показатеља постоји велики број фактора који пре свега утичу на цену финансијских услуга, а последично и на успешност пословања банака. Најбитнији међу њима су свакако важећа регулатива, квалитет портфолија и ризичност пласмана. Примена Базела II, код неких банака је условила потребу за докапитализацијом, што је поставило нова ограничења у погледу расположивости капитала за пласмане клијентима.

Бројни су теоријски и приступи развијени у пракси банака широм света који се користе за утврђивање адекватне крајње цене услуга. Ипак, у време све оштрије домаће и међународне конкуренције и сталног развоја нових производа и услуга, у први план долази однос према клијенту, који захтева прилагођавање цене и палете услуга потребама сваког појединачног клијента.

Елементи цене кредита

Поред цене извора финансирања, каматна стопа коју клијенти плаћају за кредите *најмање* треба да обезбеди покривање премије за ризик и оперативне трошкове пословања које банка има за сервисирање датих кредита. На овако утврђену преломну тачку исплативости кредита, банка додаје захтевану стопу приноса. Дакле, за утврђивање цене кредита, руководимо се следећим методом:

- Цена извора финансирања
- +
- Премија за ризик
- +
- Оперативни трошкови
- +
- Захтевана стопа приноса

Цена кредита – каматна стопа коју клијент плаћа

Овај метод утврђивања цене кредита се назива метод помоћу трошкова, јер се коначна цена коју клијент плаћа утврђује на основу укупних трошкова које банка има за сервисирање датог кредита.

Поред напред поменутог метода, често се за одређивање каматне стопе за кредите клијентима користи метод на основу најбоље каматне стопе, односно референтне или базне каматне стопе². Образац по ком се рачуна каматна стопа је следећа:

Каматна стопа на кредит = базна каматна стопа + премија за ризик + жељена стопа приноса

На овај начин се клијентима одређује цена коју банка може да оствари улажући у мање ризичне пласмане, па се зато увећава за ризико премију и очекивану стопу приноса.

² Rose, Peter S., (2003), *Menadžment komercijalnih banaka*, Mate, Zagreb, стр. 583

Цена извора финансирања

Доминантни позајмљени извори финансирања банака су депозити клијената, а од осталих се издвајају кредити других финансијских институција, позајмице на међубанкарском тржишту. Најчешће теоријски обрађивани и у пракси коришћени методи за утврђивање цене извора финансирања су:

- Метод на основу трошкова увећаних за профитну маржу³;
- Метод просечних трошкова и
- Метод граничних трошкова.

Сходно првом методу, трошкови депозита утврђују се на основу оперативних трошкова банке за прикупљање сваке јединице депозита на коју се додаје планирана добит од сваке продате јединице депозитне услуге. Међутим, највећи *недостатак* овог приступа јесте што подразумева да банке могу прецизно да расподеле део оперативних трошкова активностима прикупљања депозита, што веома често захтева ангажовање додатних ресурса.

Чешће коришћени приступ утврђивања цена извора финансирања је метод на основу *просечних трошкова*. Према њему, цена средстава финансирања представља просечну пондерисану цену свих извора финансирања које банка користи, при чему је расположиви износ одређеног извора финансирања пондер. То значи да се у обрачун укључују сви извори финансирања – све врсте депозита клијената (текући рачуни, штедња по виђењу, орочени депозити), позајмице са међубанкарског тржишта, кредити од других финансијских институција и капитал. Расположиво стање извора финансирања је њихово стање након одбитка дела за обавезну резерву, а каматна стопа депозита клијената се додатно увећава за износ обавезног осигурања депозита. На овај начин утврђена цена средстава представља основу за даљу надоградњу до укупне цене кредита и у крајњој инстанци, најмању стопу приноса коју приходоносна актива банке треба да обезбеди. Овај метод омогућава једноставно утврђивање цене средстава али и допринос појединих врста извора финансирања укупним.

Ипак, најзначајнији недостатак овог приступа је што просечне цене финансирања реагују на промењене тржишне услове са одређеним кашњењем, што нарочито може да изазове проблеме и губитке у условима раста каматних стопа на тржишту.

Истраживање Института за финансијску стабилност⁴ показује да приликом формирања каматне стопе на кредите, банке у великој мери користе овај приступ утврђивања цене извора финансирања, будући да је веома једноставан. Међутим, искуства анализираних банака из периода пре и након кризе упућују на значајне пропусте у управљању ценама кредита до којих је примена ових модела довела.

У периоду пре финансијске кризе, до средине 2008. године, већина банака је цену кредита формирала на основу просечних цена извора, уз обилато коришћење краткорочних, преконоћних позајмица са међубанкарског тржишта и то без додавања премија за ризик у обрачунима. На тај начин, додатно је стваран јаз између дугорочних пласмана и изузетно краткорочних извора финансирања, јер задуживање није било додатно оптерећено рочним премијама. Поред излагања већем каматном ризику, овим путем је занемарен појачан ликвидносни ризик који је уграђен у ду-

³ Rose, Peter S., (2003), *Menadžment komercijalnih banaka*, Mate, Zagreb, стр. 414

⁴ Financial Stability Institute, December 2011, Occasional Paper No 10, Liquidity transfer pricing: A guide to a better practice

горочну активу јер се подразумева да сви пласмани, без обзира на рочност, носе исти ликвидносни ризик.

Истраживањем је још једном потврђен главни недостатак овог модела, а то је извесно кашњење у реаговању просечне цене финансирања на промене у тржишним условима. Просечна цена финансирања рефлектује историјске каматне стопе и тржишне цене чиме се ствара искривљена слика о профитабилности производа и банке као целине. Наиме, ако се у структури цене финансирања исти значај придаје краткорочним, преконоћним позајмицама и дугорочним изворима, долази до прецењивања или потцењивања укупних трошкова који касније улазе у обрачун профитабилности. Зато неки производ у тренутку одобравања и након одређеног временског периода у коме је дошло до раста трошкова финансирања неће показати исту профитабилност.

Наведени недостаци се могу отклонити применом *метода граничних трошкова* за утврђивање цене извора финансирања. Стопа граничног трошка прикупљања депозита одређује се као однос промене у укупним трошковима, насталим променом цене нових депозита, и укупно прикупљених додатних средстава по новим каматним стопама, односно:

$$\begin{aligned} \text{гранични трошак} &= \text{промена у укупном трошку} = \\ &= \text{нова каматна стопа} \times \text{укупна средства прикупљена по новој каматној стопи} \\ &\quad - \text{стара каматна стопа} \times \text{укупна средства прикупљена по старој каматној стопи} \end{aligned}$$

$$\text{стопа гранично трошка} = \frac{\text{промена у укупном трошку}}{\text{додатно прикупљена средства}}$$

Овако утврђена цена извора финансирања реалније приказује трошкове финансирања банке, уважавајући притом промене у тржишним условима. У условима раста или пада каматних стопа на тржишту, примена ове методе омогућиће прилагођавања свих обрачуна који су засновани на трошковима финансирања актуелном стању благовремено, за разлику од чистог просечног трошка који реагује на промене тржишних услова са извесним кашњењем, некад чак и након неколико месеци.

Примена граничног трошка финансирања у циљу утврђивања цене кредита подразумева да се приликом доношења одлука о висини каматне стопе за кредите, управа банке руководи *додатним* трошковима прикупљања *додатних* извора финансирања, који се пореде са *додатним* приходима који се остварују од датих пласмана. Тако се добија јасна слика о профитабилности нових пласмана, јер се довођењем у везу ових показатеља заиста мери исплативост будућих подухвата.

Препорука Института за финансијску стабилност, на основу поменутог истраживања, је да се за цену извора финансирања искључиво користи приступ граничних трошкова уз претходно обезбеђену рочну подударност извора и пласмана у циљу формирања коначне цене према клијентима. На тај начин се могу избећи недостаци претходно поменутог модела, а обезбеђује се одговорније управљање ликвидносним и каматним ризиком.

Ипак, за већину банака процес формирања цена финансијских услуга се између осталог, заснива на оцени сарадње између банке и конкретног клијента. То подразумева да се за сваког клијента одређује цена узимајући у обзир све услуге које клијент користи, потенцијалне приходе које банка из дате сарадње може да оствари, али и трошкове који том приликом настају.

Премија за кредитни ризик

Каматна стопа за кредите треба да покрије кредитни ризик, односно ризик да позајмљена средства и припадајућа камата неће бити враћени благовремено. Постоје бројне методе које се користе за уграђивање ризико премије која је саставни део цене финансирања, али се све свде на процењивање вероватноће настанка ризичног случаја. Основни елементи обрачуна ризичне премије су: вероватноћа наступања статуса неизмирења обавеза (probability of default - PD⁵); губитак услед наступања статуса неизмирења обавеза (loss given default - LGD⁶); очекивани губитак за кредитни ризик (exрected loss - EL⁷). Процена параметара ризика је резултат вишегодишњег искуства и специфични су за сваку банку. Један од широко прихваћених модела заснива се на анализи миграције клијената из једне у другу класу ризика у претходном периоду. На основу анализе, утврђује се вероватноћа погоршања квалитета кредитног портфолија и наступања статуса неизмирења обавеза (PD). Коначно, ризико премија представља производ вероватноће настанка губитка (PD) и параметра губитка (LGD).

Оперативни трошкови

Избор метода расподеле оперативних трошкова банке (трошкова плата и административних трошкова) је широк, почевши од најједноставнијих рачуноводствених метода и упрошћене апроксимације односа укупних оперативних трошкова и активе банке, па до концепта ABC трошкова⁸. Примена ове методе подразумева да се оперативни трошкови расподеле на све производе и услуге које банка пружа, што захтева темељну анализу и познавање свих процеса у банци. Главна идеја која лежи у позадини јесте да се свакој активности који неки процес (нпр. пружање услуге кредитирања, извршење трансакција плаћања) захтева, доделе трошкови које проузрокује. На овај начин је могуће сагледати исплативост не само ширих профитних центара већ и појединачних производа и услуга. Применом овог приступа могу се добити веома прецизни подаци о износу оперативних трошкова које би било оправдано укључити у обрачун цене финансирања кредита.

Захтевана стопа приноса

Стопа приноса коју пласмани банака треба да обезбеде зависи првенствено од захтеваног приноса на капитал који акционари очекују да остваре. При томе, треба у виду имати и ограничења у погледу висине капитала које су условљене захтевима за адекватношћу капитала и чињеницу да банке немају толику слободу као остала предузећа да користе ефекте финансијског леверица. Полазећи од оче-

⁵ Вероватноћа да ће друга уговорна страна ући у статус неизмирења обавеза у периоду од годину дана од дана вршења процене;

⁶ Означава однос губитка оствареног услед наступања статуса неизмирења обавеза друге уговорне стране и износа изложености према тој страни у тренутку кад је овај статус наступио;

⁷ Означава однос између износа изложености за који се очекује да неће бити наплаћен због могућег наступања статуса неизмирења обавеза друге уговорне стране;

⁸ www.dthicksco.com/whitepaper/Customer%20and%20Product%20Profitability%20at%20Banks.pdf

кivanoг приноса на капитал, може се израчунати најмања стопа приноса на активу банке, након покрића трошкова финансирања и оперативних трошкова банке. У те сврхе може се користити следећа формула⁹:

$$rA \geq 15\%E + ocA + iD$$

где је:

A - актива

rA – принос на активу

E – капитал

ocA – оперативни трошкови у односу на активу

i – цена извора финансирања

D – износ позајмљених средстава тј. обавеза банке

С обзиром да су укупне обавезе разлика активе и капитала, једначина се може изразити преко укупне активе у следећем облику:

$$rA \geq (oc + i)A + (15\% - i)E$$

Укупна актива се као јединствено мерило користи ради упоредивости. Ипак, колика ће стопа приноса бити зарачуната у цени кредита зависи искључиво од појединачне одлуке банке за клијента или групу клијената.

Елементи цена кредита у Србији

Без обзира који од наведених метода банке примењују у обрачуна цене финансијских услуга, најзначајнији удео има конкуренција на тржишту и оштра борба за придобијањем сваког клијента. Руводећи се методом утврђивања цене кредита помоћу трошкова, можемо анализирати ситуацију у банкарском сектору у Србији.

На основу званичних понуда банака, може се закључити да већина банака код формирања каматних стопа користи модел рефернтне каматне стопе увећане за одређену маржу. Као базна каматна стопа најчешће се користи, у зависности од валуте кредита, ЕУРИБОР, БЕЛИБОР или РЕПО стопа. Марже које се додају би требало да обухватају ризико премију, оперативне трошкове и захтевану стопу приноса и непроменљиве су током периода отплате кредита. Везивање каматне стопе за рефернтне каматне стопе представља додатну заштиту од каматног ризика са аспекта банке, нарочито у случају пада каматних стопа. Репо трансакције значајно умањују ризик друге уговорне стране док их централне банке користе као средство за реализацију краткорочних кредита чинећи монетарну политику ефикаснијом¹⁰.

Анализа елемената цена кредита јасно указује да оцене зарађивачке способности банака и оправданости висине каматних стопа донете искључиво на основу каматних маржи тј. разлике између активне и пасивне каматне стопе нису релевантне. И поред тога, често се каматна маржа изједначава са зарадом банака по основу пласмана, али се овакав закључак на основу наведених података не може донети из најмање два разлога. Прво, постоји значајна разлика у каматним стопама на пласмане и изворе у динарима и у иностраној валути или динарима индексираним

⁹ Besis J, (2002), *Risk management in banking*, John Wiley and Sons. Ltd, New York

¹⁰ Мирковић Владимир, "Значај репо послова на тржишту новца", часопис Економика X-XII 2012, број 4, стр. 187

у иностраној валути. Друго, у обзир треба узети важеће стопе обавезне резерве. На послетку долазе и остали фактори који утичу на зараду банака, а о којима је већ било речи у раду – премије за ризик, регулатива из области адекватности капитала банака али и утицај конкуренције. Утицај заоштрене конкуренције на кретање каматних стопа у протеклом периоду најбоље је видљив на основу тренда каматне марже у протеклом периоду.

Табела 1: Просечне пондерисане активне и пасивне каматне стопе у банкарском сектору Србије

	2008	2009	2010	2011	2012
Просечна пондерисана активна каматна стопа	12,80%	11,60%	10,30%	10,30%	9,60%
Просечна пондерисана пасивна каматна стопа	5,30%	4,90%	4,20%	4,40%	4,20%
Каматна маржа (разлика просечне пондерисане активне и пасивне каматне стопе)	7,50%	6,70%	6,10%	5,90%	5,40%

Извор: Народна банка Србије

Према подацима Народне банке Србије, каматна маржа (spread) је у периоду од 2008. до 2012. године опала за више од 20% (са 7,5% на 5,4%) при чему највећи допринос потиче од пада активних каматних стопа док су трошкови финансирања значајно мање опали. Ипак, разлика између активне и пасивне каматне стопе од 5,4% не значи истовремено и принос банака на пласманима.

У децембру 2012. године просечна каматна стопа на пласмане нефинансијском сектору износила је 9,21%, а просечна каматна стопа на депозите клијената 3.86%, одакле следи да је каматна маржа на нивоу од 5,35%. Раздвајањем каматне марже на различите валуте утврђује се да каматна маржа на пласмане нефинансијском сектору у динарима износи 13,56%, а у иностраној валути 3,56%. Након довања захтева за обавезну резерву, ситуација се значајно мења: каматна маржа у динарима износи 13,29%, а у еврима 2.40%.

Имајући у виду тренд и висину проблематичних кредита (NPL) кредита, која је током 2012. године достигла вредности и до 20%, за очекивати је да се и ризици потенцијалних губитака по основу кредитних ризика, а самим тим и премије ризика које се укључују у цену финансирања, повећавају.

Табела 2: Проблематични кредити у банкарском сектору Србије

	2008	2009	2010	2011	2012
Проблематични кредити (учешће у укупним бруто кредитима, у %)	11,3	15,7	16,9	19,0	18,6

Извор: Народна банка Србије

Растући тренд проблематичних кредита и његове узроке треба пажљиво пратити и анализирати, а цене кредита прилагођавати тренутним условима на тржишту. Међутим, уколико би банке само на основу ризико премије повећавале цену кредита, присутан је ризик негативне селекције, односно ситуације да само они клијенти који су спремни да плате више каматне стопе могу добити кредите, а који

су обично и ризичнији од других, јер остале банке нису спремне да их финансијски подрже. У најгорем случају, може доћи до потпуног престанка кредитирања.

Додатна ограничења у погледу висине приноса банака постављена су Одлуком о Адекватности капитала. Сходно њој, минимални показатељ адекватности капитала треба да износи 12%, односно 14,5% уколико банка жели да исплати дивиденде акционарима у датој години. Примена Базела II, почетком 2012. године, условила је потребу за докапитализацијом код појединих банака, јер је поред промена у захтевима за кредитним ризиком, уведена обавеза за издвајањем капитала за покриће изложености према тржишном и оперативном ризику. Поред тога, висина капитала банке условљена је и ризичношћу пласмана јер у зависности од квалитета пласмана, зависи и колико додатног капитала је потребно издвојити. Тако на пример, уколико су пласмани класификовани у најлошије категорије, биће потребно издвојити 100% додатног капитала. Нова регулативна ограничења треба очекивати након примене Базела III, а која ће се првенствено односити на захтеве за повећањем квалитета капитала и поскупљење извора финансирања будући да је планирано ограничавање краткорочних извора финансирања у укупним што ће утицати на смањење банкарских маржи.

Приказана анализа јасно указује на потребу детаљнијег сагледавања фактора који утичу на формирање цене кредита пре доношења оцене о заради банака на пласманима. Приказани подаци упућују да је у протеклом периоду дошло до значајнијег пада каматних стопа на кредите у односу на пад трошкова финансирања, уз погоршање квалитета кредитног портфолија и притисак на приносне захтеве. Од свих кључних фактора који утичу на формирање цене кредита, најзначајнији допринос снижавању каматних стопа потиче од најтеже мерљивог, тј. од притиска конкуренције и конкретних односа банака и клијената.

Закључак

У условима оштре домаће и међународне конкуренције и борбе за придобијањем сваког клијента, у епицентру управе банака налази се ефикасност у процесу управљања ризицима и адекватно утврђивање цена финансијских услуга. При томе, сагледавање структуре укупне цене финансијских услуга је од суштинског значаја. Цене би требало да одражавају покриће свих трошкова који настају у банци у процесу реализације производа, уз остваривање одговарајуће зараде, а са друге стране да буду прихватљиве за клијенте, односно да привуку клијенте које је банка спремна финансијски да подржи.

Од бројних теоријских приступа, модел утврђивања цене финансијских услуга базиран на трошковима наишао је на најширу примену. Метод који се заснива на процени свих трошкова, пружа свеобухватан увид у елементе цене коштања и банке на једноставан начин, који не захтева софистициране алате, могу да прате и благовремено реагују на њихове промене током времена.

Притисак конкуренције, али и растући проблеми привреде који угрожавају квалитет кредитног портфолија изазваних пре свега финансијском кризом, условили су пад приносних маржи банака у Србији у протеклом периоду. У структури цене кредита највеће промене настале су на страни цене ризика тј. ризико премија. У знатно мањој мери су промењене цене извора финансирања. Ризико премије су повећане као последица веће ненаплативости потраживања и губитака који последично настају. С друге стране, порастом ризика земље, повећавају се и цене финансирања што је нарочито изражено у земљама као што је Србија која увози

инострани штедњу. Примена Базела II и промене које је у обрачун ризичне активе донела, укључујући и захтев за покрићем оперативног ризика, условиле су пораст захтеваног капитала, а самим тим и нужну корекцију приносних стопа.

Имајући у виду изразиту динамичност промена финансијских тржишта као императив се намеће свеобухватна анализа и прилагођавање виталних процеса у банкама и елементата са доминантним утицајем на главне чиниоце пружених услуга клијентима.

Литература

1. Basel Committee on Banking Supervision, (2009). Strengthening the resilience of the banking sector. Basel: Bank for International Settlements.
 2. Besis J, (2002), *Risk management in banking*, John Wiley and Sons. Ltd, New York
 3. BIS, June 2006, *International Convergence on Capital Measurement and Capital Standards (A revised framework, comprehensive version)*
 4. Crouhy M, Galai D, Mark R, (2001), *Risk management*, McGraw Hill
 5. Financial Stability Institute, December 2011, Occasional Paper No 10, Liquididty transfer pricing: A guide to a better practice
 6. Извештај за IV тромесечје 2010, Народна банка Србије
 7. Извештај за IV тромесечје 2011, Народна банка Србије
 8. Извештај за IV тромесечје 2012, Народна банка Србије
 9. Мирковић Владимир, „Значај репо послова на тржишту новца“, часопис Економика X-XII 2012, број 4, стр. 187
 10. Мирковић Владимир, Кнежевић Марија, „Регулаторни изазови банкарског сектора у процесу хармонизације са Европском Унијом“, Конференција: „Институционалне реформе, економски развој и процес придруживања Европској Унији“, Београд: Економски факултет, мај 2013
 11. Одлука о адекватности капитала, Службени гласник РС, бр. 46/2011 и 6/2013
 12. Rose, Peter S., (2003), *Menadžment komercijalnih banaka*, Mate, Zagreb
 13. Van Horne, James C,(2007), *Основе финансијског менаџмента*, Дата статус, Београд.
-
1. www.decisionsciences.org/Proceedings/DSI2008/docs/37-7883.pdf
 2. www.eurojournals.com/jmib_6_04.pdf
 3. www.dthicksco.com/whitepaper/Customer%20and%20Product%20Profitability%20at%20Banks.pdf
 4. www.nbs.rs
 5. www.bis.org

Мр Предраг Вуковић¹

Светлана Рољевић²

Биљана Грујић³

Институт за економику пољопривреде, Београд

МОГУЋНОСТИ ЗА РАЗВОЈ ТУРИЗМА ЗАСНОВАНОГ НА ПРИРОДНИМ И ДРУШТВЕНИМ РЕСУРСИМА У ПОДРУЧЈУ «ГОРЊЕГ ПОДУНАВЉА»⁴

Апстракт

Велики број званичних докумената усвојених од стране Владе и ресорних министарства указују да је туризам препозант као једна од развојних шанси Српске привреде. Свакако да бројни ресурси (природни и друштвени) представљају основ за овакав приступ.

Као један од важних ресурса на коме би се заснивао развој је и река Дунав. У Србији се протеже у дужини од 588 км и у целости је пловна. Област Подунавља карактерише велико присуство природних и антропогених ресурса (атрактивности). Различите природно-географске целине и њихов очуван екосистем, са бројиним антропогеним наслеђем, могу послужити за формирање богате ванпансионске туристичке понуде. Очекивања су да би туризам кроз позитивне мултипликоване ефекате утицао на отклањање негативних тенденција са којима је оптерећен живот људи у овим поручјима.

У раду ће се указати на стратешке правце у даљем туристичком развоју подручја Горњег Подунавља са посебним акцентом на природним и друштвеним ресурсима са којима исто располаже.

Кључне речи: туризам, ресурси, дестинација, подручје, развој

ЈЕЛ Класификација: M10, M20, M21

Увод

Пре познатих догађаја из деведесетих, због којих је била одсутна са туристичког тржишта, Србија развоју туризма није давала адекватну подршку. Стихијски је вођена политика недиференцираног маркетинга, без јасне политике тржишта и тражње. Није се ишло у сусрет потребама појединих тржишних сегмената и њихових потреба. Ово је условило да велики број веома значајних ресурса буде неправедно занемариван и запостављан, што је, опет, значило свесно или несвесно одрицање од свих предности које би Србија имала да је своју понуду фокусира на

¹ predrag_v@iep.bg.ac.rs

² svetlana_r@iep.bg.ac.rs

³ biljana_g@iep.bg.ac.rs

⁴ Рад је део истраживања Института за економику пољопривреде на пројекту III 46006 "Одржива пољопривреда и рурални развој у функцији остваривања стратешких циљева Републике Србије у оквиру Дунавског региона", који се финансира од стране Министарства просвете, науке и технолошког развоја Републике Србије

на одговарајуће «тржишне мете». Последица тога је да на почетку новог миленијума туризам у Србији није развијен на задовољавајући начин и да је Србија у позицији да мора да изграђује своју туристичку понуду на потпуно новом приступу. У том смислу она би требало да створа своју конкурентску туристичку индустрију на бази тачно идентификоване атракцијске структуре и туристичких производа који се могу комерцијализовати у одговарајућем временском року (кратак, средњи и дуг) на прецизираним тржишним сегментима. Свако, да је инвестирање у туризам основна претпоставка како би се кренуло «са почетне тачке». У том смислу важно је препознати туристичке ресурсе и одредити стратешке правце у даљем развоју.

Река Дунав представља велики туристички потенцијал који се нужно мора ставити у функцију даљег туристичког развоја. У Подунављу је лоциран велики број туристичких фактора и атрактора. Реку је и Европска унија препознала као једну од најважнијих туристичких ресурса на основу које је могуће развити велики број производа који могу привући туристе како из Европе, тако и са других континентата. У томе лежи и потенцијална стратешка предност Србије.

С обзиром на дужину реке, уобичајено је да се Подунавље у Србији посматра у три просторно-географске целине. То су области: Горњег и Доњег подунавља и Метрополитен подручје Београд - Нови Сад.

Разлози за овакву поделу леже у природно-географским карактеристикама терена, социјалним, економским, историјским и другим чиниоцима који карактеришу живот у овим подручјима.

Услови значајни за развој туризма у области Горњег Подунавља

а) Природни услови

Као природни потенцијални значајни за развој туризма у области „Горњег Подунавља“ се издвајају:

- Специјални резерват природе „Горње Подунавље“;
- река Дунав са приобаљем;
- добар географско саобраћајни положај:
 - Коридор 7 (река Дунав), затим
 - локација подручја на граници Србије, Хрватске и Мађарске,
 - Близина Коридора 10 који се протеже од мађарске границе према Београду и даље ка југу;
- умерено-континентална клима;
- флора и фауна;
- просторна разноврстност подручја коју карактеришу:
 - урбани центри: Сомбор, Апатин, Бач и Бачка Паланка,
 - Специјални резерват природе „Горње Подунавље“,
 - бројне сеоске амбијенталне целине,
 - широко распрострањени рурални простор.

Неки од ових природних ресурса су до сада стављени у функцију развоја туризма али жеља је да туризам добије више на значају с обзиром на ефекте које може да има на укупан привредни живот подручја.

Специјални резерват природе „Горње Подунавље“ припада ритском терену који се простире на територији три земље: Мађарске, Хрватске и Србије. Реч је о специјалном резервату који се на северу граничи са Националним парком „Дунав

Драва“ у Мађарској, а на западу се граничи са Парком природе „*Копачки рит*“ лоцираним у Републици Хрватској. Специјални резерват природе „*Горње Подунавље*“ чине „*Моноиторски*“ и „*Апатински рит*“. Укупна површина му је 19.618 ha. Терен обухватају шумски предели, ливаде, мочваре и река Дунав.

б) Друштвени услови

- Као значајни потенцијали за развој неког од урбаних видова туризма се издвајају центри: Сомбор, Апатин, Бач и Бачка Паланка. Иначе, на овом подручју живи 130.076 становника по попису из 2002 године.
- На подручју су присутне бројне сеоске амбијенталне целине које пружају могућност да се туристи упознају са руралним начином живота.
- Бројни културно-историјски споменици.
- Архитектура карактеристична за подручје АП Војводине
- Мултиеничност која претпоставља велику лепезу различитих садржаја везаних за организацију манифестација, који би презентовали обичаје и живот мештана.
- Фолклор и народна радионст као саставни део традиције.
- Развијеност привреде, културе, спорта...итд.

Рецептивни капацитети

Рецептивни капацитети представљају базу на основу које планира развој свих активности (пансионских и ванпансионских) у развоју туризма. Према доступним подацима Туристичке организације Србије и Регионалне привредне коморе на целокупном подручју „*Горњег Подунавља*“ тренутно постоји приближно 1.000 лежајева. Активно послују два хотела. Реч је о хотелима „*Интернацион*“ у Сомбору и „*Спа хотел Јунаковић*“. Попуњеност ових смештајних капацитета је:

- у хотелу „Интернацион“ 39% ,
- „Спа хотелу Јунаковић“ 26%.

Просечна цена ноћења у подручју „Горњег Подунавља“ се креће између 20 и 40 евра. Званични подаци о смештајним капацитетима у домаћој радиности (првенствено у руралном тј. сеоском туризму) још увек нису доступни.

Може се оценити да ови капацитети тренутно по квантитету задовољавају потребе туристичке тражње, међутим уколико би дошло до експанзије они би били недовољни. Као слабост се може оценити и недовољан број смештајних капацитета у руралном туризму, мада се у последње време у том правцу чине одговарјући кораци. Тако су изграђени салаш:

- Код Сомбора: Дида Хорњаков; Арт салаш Виштинка.
- Код Бачког Петровца: Волич салаш.
- Код Бачке Тополе: Катаи салаш.

Актуелни и потенцијални туристички производи подручја „Горњег Подунавља“

Најперспективнији туристички производи овог подручја су:

- *Екскурзије* – које би обухватале посете Специјалном резервату природе „Горње Подунавље“, као и културно-историјским споменицима.
- *Бањски туризам* – који се првенствено односи на „*Спа хотел Јунаковић*“.

- *Наутички туризам* – који је у самом почетку развоја. Неки инфраструктурни објекти за развој овог вида туризма су изграђени, и дали су досада одређене резултате, док су други у почетку изградње.
- Пословни туризам – који се може развити у урбаним центрима Сомбору и Апатину.

Као перспективни видови туризма, који нажалост до данас нису у целости развијени и искоришћени, се издвајају:

- Рурални (сеоски) туризам,
- Ловни туризам,
- Риболовни туризам,
- „*Food tourism*“,
- Фото-сафари,
- „*Bicke- tourism*“ итд.

Визија развоја туризма у подручју „Горњег Подунавља“

Актуелни трендови у развоју туризма у Европи и свету уопште, а који се најбоље описују реченицом „*повратак коренима*“, подразумевају стављање акцента на екологију, здравље, одрживи развој, као и нагли раст туристичке тражње за тзв. „*туризмом специфичних интересовања*“. Они могу да иду у прилог развоју туризма у подручју „*Горњег Подунавља*“. Развој туризма у овом подручју треба развијати првенствено кроз начела одрживог туристичког развоја који би валоризовао богат и очуван природни амбијент и који омогућује туристичку експлоатацију:

- природних ресурса Специјалног резервата природе „*Горње подунавље*“,
- реке Дунав са свим перспективним видовима туризма који могу да се развијају на реци и у њеном приобаљу,
- термалних извора лоцираних у и око Бање „*Јунаковић*“,
- ловних и риболовних терена на читавом подручју.
- широко распрострањеног руралног амбијента.

Стратешка основа за предложену визију развоја туризма је заснована на:

- Еколошкој очуваности.
- Биодиверзитету подручја.
- Разноврсним урбаним срединама..
- Руралном и сеоском амбијенту карактеристичном за подручје АП Војводине
- Могућностима за развој прекограничне сарадње са Мађарском и Хрватском.
- За сада недовољно искоришћеним потенцијалним инвестирања у развој туризма.

Могућности за позиционирање туристичке привреде подручја „Горње Подунавље“

У годинама које следе потребно је првенствено радити на имици „Горњег подунавља“ као туристичке дестинације. Ово је претпоставка на основу које би могло да се изврши позиционирање подручја на потенцијалним тржиштима, чиме би се закупила пажња потенцијалних сегмената туристичке тражње. Изградња имица

би требало да се одвија комплементарно са изградњом имица Војводине и Србије у целини, а који тренутно нису, нажалост, присутни на међународном туристичком тржишту на адекватан начин. Разлози за то леже у:

- Политичкој ситуацији која је била пристуна на простору Западног Балкана у протеклих двадесетак година.
- Недовољном инвестирању у туризам као привредну делатност.
- Одсутству имплементације адекватне стратегије развоја туризма итд.

а) Туристички производи значајни за позиционирање

Стратешко позиционирање и њихово брендовање мора да буде циљно вођено на основу тачно одређеног броја производа који се већ туристички експлоатишу или постоји извесна могућност да се у кратком року ставе у функцију развоја. Реч је о производима:

- *Пословни туризам* – који већ има одговарајуће резултате у Собору и Апатину.
- *Догађаји* – Дobar пример су неке манифестације које се уклапају у концепт „*Food tourism-a*“, а то су:
 - Бодрог фест – фестивал хране пића и занатских производа који се од 2005 године одржава сваке друге суботе августа месеца.
 - Раванград фест - фестивал вина и хране у Сомбору
 - Апатинске рибарске вечери – манифестација се одржава у јулу сваке године
 - Манифестације у Бачкој Паланци, од којих су најпознатије: Питаријада (одржава се средином јануара), Кобасицијада (одржава се у фебруару), Штрудл фест (одржава се у августу), Пасуљијада итд.
- *Транзитни туризам* – који би био заснован на природно-географском положају овог подручја.
- *Наутика* и речне туре (“*crusing*”)
- *Туризам посебних интересовања*
- *Бањски туризам* – Основу за планирање представља већ изграђени Спа хотел „Јнаковић“ али и други смештајни капацитети који би могли да се изграде.
- *Екскурзије* – првенствено усмерене на посету Специјалном резервату природе „Горње Подунавље“, али и другим културно-историјским споменицима у овом подручју.
- *Рурални туризам.*

б) Тржишта значајна за пласман актуелних и потенцијалних туристичких производа

Одлучујуће место у тржишном наступу и краткорочно и дугорочно требао би да има домаће тржиште. Овакв став се базира на близини великих урбаних центара Београда и Новог Сада, који су уједно и највећи градови у Републици и потенцијално велики туристички емитивни центри.

Дугорочно је неопходно да се изврши фокусирање на околне земље. Првенствено Мађарску, а затим и Хрватску, са којима би ваљало да се успостави и одговарајући ниво прекограничне сарадње с обзиром на заједнички Ритски терен, који у Републици Србији чини Специјални резерват природе „Горње Подунавље“, а који би тиме у контексту умрежавања туристичке понуде добио на својој пуној атрактивности.

Закључак

У Србији постоје евидентно респектабилни ресурси за развој туризма. Међутим, имајући у виду проблеме са којима је оптерећена Српска привреда данас, (недостатак капитала, мали обим инвестиција, миграција становништва из села у град, депопулација и основног узрока дубоке економске и социјалне кризе у којој се нашло целокупно друштво), као једна од алтернатива стоји развој туризма.

Очекивања су да би се кроз развој туризма омогућило: стварње додатних извора прихода становништва у различитим подручјима, спречавање процеса даље депопулације, изградња и јачање инфраструктуре, развој трговине, развој саобраћаја, развој сектора услуга, оживљавање културних, манифестационих и свих етно-садржаја итд.

Река Дунав свакако представља ресурс од непроцењивог значаја који се нужно у будућности мора валоризовати. Она је препозната као таква, како од стране ЕУ, тако и од стране Владе Републике Србије и одговарајућих ресорних министарстава.

Подручје Горњег подунавља као њен саставни део у том смислу свакако представља област са великим развојним потенцијалима. Ти потенцијали на жалост до сада нису у пуној мери искоришћени. Очекивања су да би уколико би се применила стратегија диференцираног маркетинга, која би била фокусирана на одговарајуће тржишне сегменте, ово подручје се туристички развило и добило на значају, а евидентно присутне негативне тенденције захваљујући позитивним ефектима које туризам има на привредни и уопште узев, друштвени живот се видно умањиле.

Отуда као један од приоритетних задатака који стоји пред локалним дестинацијским маркетиншким организацијама је да координирају рад свих актера у сектору туризма како би се развој туризма убрзао и охрабрио приватни сектор да улаже у развој туризма. Ово тим пре јер од обимима и врста инвестиција зависи и правци у којима ће се туризам даље развијати.

Литература

1. Предраг Вуковић, Наташа Кљајић, Светлана Рољевић (2009): „Стратешка опредељења развоја туризма у процесу транзиције у Србији“, стр. 168-177. часопис: Економика бр. 3-4. YU ISSN 0350-137X UDK: 338 (497,1) Год LV, Ниш 2009. год.
 2. Предраг Вуковић, Наташа Цецић, Драго Цвијановић (2007): „Одрживи туристички развој руралних подручја Србије“. часопис: Економика пољопривреде, Год./Vol. LIV, бр./N0 2 (261-392), стр. 369-379. UDC 338.43:63 YU ISSN 0352-3462
 3. Предраг Вуковић, Наташа Цецић, Славица Арсић (2008): “Улога туризма у развоју руралних подручја”. Симпозијум агроекономиста са међународним учешћем поводом 45. година Одсека за агрономију: “Агроекономска наука и струка у транзицији образовања и агропривреде”. Тематски зборник, Универзитет у Београду, Пољопривредни факултет, Београд, 24-25. октобар, 2008. стр. 309-314. ISBN 978-86-7834-059-8
 4. Предраг Вуковић, Славица Арсић, Драго Цвијановић (2010): „Конкурентност руралних туристичких дестинација” стр. 47-60, Економика пољопривреде 57, јануар-март, Београд, Год./вол. LVII, бр./N0 1(1-153), 2010, UDC:338.43:63, YU ISSN 0352 – 3462
 5. Стратегија развоја пољопривреде Републике Србије, Влада Републике Србије, Министарство пољопривреде
1. www.srbija.gov.rs/vesti/dokumenti_sekcija.php?id=45678

Мр Милош Милошевић¹

Др Татјана Мрвић²

Др Милорад Пушара³

Београдска пословна школа – Висока школа струковних студија, Београд

МЕРЕЊЕ КРЕДИТНОГ РИЗИКА

Апстракт

У банкарском пословању немогуће је избећи ризике, јер је оно као такво подложно различитим врстама финансијских ризика. Као главни финансијски ризик истиче се кредитни ризик, јер је исти узрок пропаст великог броја банака. Кредитни ризик се може идентификовати и лоцирати, те снизити активним мерама. Због великог значаја кредитног ризика, у банкарству се поставља као приоритет утврђивање способности банке да адекватно идентификује, процени и активним мерама одговори на кредитни ризик. Та способност процене банке се константно спроводи, те се тако обезбеђује дугорочна сигурност у раду банке и усавршавање политика управљања кредитним ризиком.

Кључне речи: кредитни ризик, изложеност, мерење кредитног ризика

ЈЕЛ Класификација: G32, G23

CREDIT RISK MEASUREMENT

Abstract

It is impossible to avoid risks, in banking sector, because as such, it is a subject of various types of financial risks. As the major financial risk points the credit risk, because it caused the collapse of the large number of banks. Credit risk can be identified and located, and reduced by active measures. As the most important risk in the banking industry, raises a priority to establish bank ability to identify adequately, assess and to respond to credit risk using active measures. The bank ability to estimate is consistently conducted, thus providing long-term security in the bank and development of credit risk management.

Key words: credit risk, exposure, credit risk measurement

Увод

Банка представља битан субјект финансијског тржишта и укупног система финансирања привреде у целини.⁴ Формирање цене банкарских кредита није мо-

¹ m.milosevic@bbs.edu.rs; profmmlilosevic@gmail.rs

² tatjana.mrvic@bbs.edu.rs

³ milorad.pusara@bbs.edu.rs

⁴ Др Никић Драгослава, Перформансе каматног ризика банке и Базелске процедуре, часопис Економика бр.4/2012, стр.158-159, Ниш, Друштво економиста „Економика“.

гуће без разматрања спектра ризика, који утичу на вероватноћу појаве губитка. Ризик се дефинише као вероватноћа одступања од очекиваног исхода. Велики је број ризика у банкарском пословању и сваки од њих утиче на профитабилност банке, што несумњиво, подиже значај ризика као проблема.

За све учеснике на финансијском тржишту, па и за банке, ризик не значи ништа лоше, већ шансу да се направи принос. Али само ако се зна којим ризицима ће банка бити изложена, може се адекватно управљати њима. У савременом банкарству преузимање ризика је једна од главних функција банке. У глобалној финансијској кризи, кључно питање је како идентификовати, проценити и управљати ризицима у финансијском сектору. Финансијски ризик у банкама представља могућност да последица поједине активности или догађаја може дати резултат супротан очекивању. Та последица може резултовати директно губитком приноса, а индиректно смањењем вредности капитала. Ризици се одређују у односу на штетне утицаје, а задатак банке није да избегава ризике, већ да њима професионално управља. У савременим условима, управљање финансијским ризицима је постало веома отежано због спектра и комплексности финансијских производа. Интерно проверавање модуса управљања кредитним ризиком обухвата процену политика и праксе управљања кредитним ризиком. Она мора да генерише информације, проистекле од финансијских показатеља клијента, који су коришћени као база за одобравање кредита. Да би се ваљано управљало кредитним ризиком исти мора бити што поузданије измерен.

Кредитни ризик

Кредитни ризик је могућност настанка губитка услед неспремности или објективне неспособности друге стране (клијента) да изврши сопствене обавезе, које произилазе из позајмљивања, трговања, обрачуна или других финансијских трансакција. Према Базелу II сматра се да је неизмирење обавезе (*default*) код једног дужника настао када:

1/ Банка сматра да клијент (дужник) вероватно неће платити своје кредитне обавезе у целости, без прибегавања банке акцијама попут активирања обезбеђења (колатерала), ако га има у поседу; и када:

2/ Клијент (дужник) касни у плаћању више од 90 дана по било којој материјалној обавези према банци.

Јавља се као постојећи или очекивани, будући ризик негативних ефеката по финансијски резултат и капитал банке који настаје када друга уговорна страна не испуни услове уговора и уговорене обавезе. Кредитни ризик укључује:

- Ризик пред-измирења, када друга страна не извршава обавезе по ванбилансним производима;
- Ризик измирења, настаје по трансакцијама које су у поступку измирења, када је раније продата актива или готовина већ достављена другој страни, или пак, готовина још није примљена за узврат како се очекивало;
- Резидуални ризик, када се испостави да су употребљене технике процене и ублажавања ризика мање ефективне него што се то очекивало;
- Ризик концентрације изложености, настаје услед прекомерне изложености једном лицу или групи повезаних лица чија вероватноћа неизвршења зависи од истих фактора (исти економски сектор, делатност, географски положај, итд).

Управљање кредитним ризиком

Кредитни процес подразумева ефективно управљање изложеношћу кредитном ризику и укључује:

А/ Управни одбор, који је одговоран за усвајање стратегије и политике управљања кредитним ризиком и задужен је да обезбеди да стратегија одговара активностима банке, као и информисаност свих нивоа с њом. Банка мора дефинисати: производе и типове кредита, критеријуме кредитирања, толеранцију према кредитном ризику, лимите ризика, праћење (мониторинг) кредита, интерни рејтинг ризика и рад са проблематичним кредитима (*work out*);

Б/ Независну функцију управљања ризиком, која одговара за примењену методологију и извршење стратегије, дневно мерење, праћење и процену кредитног ризика;

Ц/ Запослене у *front office*, који настоје да развију активности унутар одобрене стратегије и политике, одговорни су за припрему анализа и предлоге одобравања;

Д/ Процену кредитног захтева, одобравање и оцену, која је на *middle office* (Одељење за управљање ризиком, Одељење за контролу ризика, Кредитном одбору, итд), који одобрава нове, али и обнавља старе, преко провере и оцене бонитета постојећих дужника;

Е/ Администрацију у *back office*, која припрема документацију, прибавља колатерал, води досијее, преноси средстава, саставља извештаје;

Ф/ Мерење и мониторинг, које се обавља на различитим нивоима до Управног одбора и Кредитног одбора (праћење великих и повезаних изложености). Задатак *Front office* је да прати дневне промене и даје препоруке за нови рејтинг дужника и класификације потраживања, као и за ниво потребних резервисања за потенцијалне губитке. Задатак *Middle office* је да прати лимите, оцењује извештаје о изузећима од политике, проверава проблематичне рачуне, градира их по рејтингу, резервише за потенцијалне губитке, израђује периодичне оцене и анализе квалитета кредитног портфолиа. Задатак *Back office* је прикупљање података за менаџмент.

Г/ Управљање проблематичним кредитима, које мора бити ефективно како би се смањили губици. Мање проблематичне случајеве ради *Front office*, док сложеније ради *work out* (тежи се постизању максималне наплате, опоравку кредита, а код великих изложености препушта се руководиоцима при Управном одбору).

Х/ Независну ревизију и усаглашавање са регулативом, која врши оцену ефективности кредитног процеса и квалитета кредитног портфолиа, прати усаглашеност са интерним процедурама и политикама и извештава одбор за ревизију.

Банке треба да имају систем интерне контроле који је компатибилан са организацијом и профилом банке, способан да се мења и прилагођава условима и окружењу. Он треба да обезбеди одвајање овлашћења и одговорности с циљем заштите вредност активе банке, као и да се спрече конфликти интереса.

Код управљања кредитним ризиком важно је постављање лимита изложености за сваког дужника или групу повезаних дужника. Банка поставља сопствене лимите али у оквиру ограничења централне банке. Они зависе од кредитне способности дужника, намене и услова кредита, економских услова и толеранције ризика саме банке. Преко система лимита, банке управљају одобравањем кредита и контролишу изложеност кредитном ризику. Систем интерних лимита се састоји из: лимита по дужнику, по земљи, по сектору и лимити за концентрацију кредита и лимити за велике кредитне изложености. Лимити се постављају и за поједине

банкарске производе и активности (услуге), или, некад, за читаве индустрије, економске секторе или географске регионе да би се избегао ризик превелике концентрације. Кредитни лимити се редовно разматрају (најмање једном годишње), а сви захтеви за повећањем лимита се увек изнова разматрају.

Кредитни ризик се лимитира стриктним ограничењима ради ограничења губитка. Прво се установљавају овлашћења (ауторизације) свих запослених који раде на кредитима. Ауторизација успоставља максимални износ ризика према било ком клијенту или групи клијената. Свака одлука мора да буде донета у оквиру овлашћења и лимита. Принципи успостављања лимита су једноставни: избећи ситуацију где један (појединачни) губитак угрожава целу банку; диверзификују се обавезе, кроз различите димензије (по клијентима, индустријама, регионима); не давати кредит клијенту ван његових способности. Капитал банке је још један лимит. Са развијеним системом квантитативног управљања ризицима, капитал банке може да буде алоциран на све кредитне линије. Таква алокација капитала захтева посебне системе оцене ризика на нивоу трансакције и на нивоу портфолиа, укључујући и ефекте диверзификације. Ова алокација служи у сврхе лимитирања консолидованог ризика према стварно расположивом капиталу. Она чини експлицитним употребу капитала према различитим кредитним линијама. Све више банака врши алокацију капитала према кредитним линијама – сегментима који се баве кредитирањем грађана, корпорација, малих и средњих предузећа, итд. Системи лимита су широко заступљени код већине банака, осим у случајевима пословног партнерства, које континуирано траје дуг период, са великим корпорацијама које имају висок рејтинг.

Системи лимита централизују информације о дужницима, као и о ауторизацији и коришћењу кредитних линија. Уз ограничавање износа у ризику, централизација се такође базира на дефинисању оријентације портфолиа, као што је повећање диверзификације, или смањивање концентрације према одређеној индустрији, или према било којим другим политикама и упутствима.

Износ ризика треба упарити са информацијама о квалитету ризика, да би се дошло до комплетне слике о ризику. Квалитет ризика обухвата вероватноћу *default*, али и опоравак од *default*, тј. намирење обавезе. Ово се изражава кроз кредитни рејтинг.

Интерни системи рејтинга постоје у многим институцијама, а они се дефинишу као сет методологија, процеса, контрола, информационих система и база података, који подржавају процену кредитног ризика и дужника, класификацију дужника и кредитних партија у категорије ризика, као и квантификацију параметара ризика, *default* и губитка за сваког дужника и рејтинг ризика.

Све банке имају сопствене скале рејтинга, али и познате светске агенције за рејтинг, као S&P, Moody и Fitch. Интерни рејтинг систем разврстава све кредите на неколико класа у зависности од основног кредитног квалитета. Добро изграђен оквир кредитног рејтинга представља важно оруђе за праћење и контролу ризика. Иако све банке имају развијен систем за оцењивање индивидуалних кредита, препоручује им се и стварање интерног оквира за кредитни рејтинг. Ово су препоруке банке за међународна поравнања, али и националних централних банака.

Интерни систем рејтинга омогућава: селекцију кредита, износ, укупну изложеност, рок враћања, цену, учесталост и интензивност мониторинга, анализу преласка из једне категорије рејтинга у другу и прецизније израчунавање резервисања за потенцијалне губитке.

Структура интерног система за оцењивање је, такође, на самој банци, коју архитектуру ће применити зависи од њене потребе. Које ознаке, колико су ши-

роке скале, који је тип скале, шта све укључити у опис једне категорије, ствар је саме банке, али исти би требао да буде у складу са величином, карактером и сложености њеног пословања, али и да буде флексибилан и прилагодљив за будућа схватања ризика. Рејтинг систем са великим бројем оцена на рејтинг скали, сматра се скупим, јер само сакупљање и обрада (анализа) информација за сваку оцену је неекономично. Битно је да постоји довољно оцена (степен, категорија) на скали, који ће омогућити карактеризацију ризичности кредита.

Све изложености кредитном ризику треба да имају свој додељени рејтинг ризика. Овај захтев је веома скуп за све банке. Корпоративна и комерцијална изложеност је подложна интерном рејтингу, а за појединачне клијенте и мале кредите (потрошачки, кеш) банке користе модел „*scoring*”. *Scoring* је тип преданализе, различит је за правна и физичка лица, представља нумерички израз заснован на финансијској и статистичкој анализи свих кредитних података зајмотражиоца и представља кредитну способност тог лица. Саме информације се најчешће добијају од Кредитног бироа. Кредитни биро (у неким земљама Кредитна агенција) прикупља податке из различитих извора о индивидуалним корисницима кредита и обелодањује их својим корисницима -банкама. Пружене информације се дотичу индивидуалног корисника (физичког лица или компаније), навикама плаћања доспелих обавеза и стању задужености. Ово омогућава зајмодавцу да адекватно процени кредитни бонитет потенцијалног корисника, али и износ кредита, висину каматне стопе, рокове плаћања. Зајмодавац користи *scoring* да процени потенцијални ризик кредита, да установи ко испуњава услове за добијање кредита, при којој каматној стопи, уз које лимите. Саме каматне стопе нису једнаке за све кориснике кредита, могу се формирати на основу ризика. Корисници са лошом историјом отплата кредита или судским пресудама за плаћање обавеза, пореским дуговима имаће обавезу да плате већу камату. Такође, скорингом се утврђује који корисници ће сигурно донети највише прихода зајмодавцу. Оперативно *scoring* се своди на табелу где се уносе бодови у сваком пољу. Ако од максимално могућих 100 бодова, ако корисник има >60, може му се одобрити кредит. *Scoring* не користе само банке, већ и компаније, па чак и државни фондови и агенције.

Народна банка Србије је установила методологију за утврђивање бонитета правних лица, као и извештавање о утврђеном бонитету, засновано на анализи пословања привредног друштва, заснованог на анализи: профитабилности, сигурности и ликвидности, независности, флексибилности, финансирања у складу са ризиком, оптимизирања тржишне вредности и будућег раста.

Рејтинзи се додељују у тренутку настанка кредита или његовог обнављања тј. повећавања. Анализа која се користи не може се раздвојити од оне која служи процени самог кредита (процес рејтинга и анализе кредита су међусобно испреплетани). Утврђивање (давање) рејтинга кредиту и његово одобравање, креће са покретањем кредитног захтева и његовим прихватањем. Одељење које продаје кредит (*front*) додељује оцену истом, а даље, кроз процедуру одобравања, рејтинг се или потврђује или мења. Ревизија рејтинга често се користи за унапређење рејтинг система.

Изградња система кредитног рејтинга почиње идентификацијом макроекономских и микроекономских (идиосинкратских) фактора, изградњом модела, селекцијом модела. Код идентификације фактора важно је посматрати окружење (рејтинг земље, ризике сектора, конкуренцију), менаџмент (искуство и способности), предузеће (године пословања, ризици пословања) и кредитну историју (да ли је било осуда, историјске информације Кредитног бира - евиденција на „црној листи“).

Фактори који се разматрају код рејтинга су: финансијске анализе, анализе бранше (индустријске анализе), квалитет финансијских података, процена вредности компаније, менаџмент, остало. Преко критеријума рејтинга (писани елементи, субјективни елементи, искуство и став запослених), долази се до прелиминарног рејтинга (утврђује га *front office*). На вишем нивоу (*middle office*) је да коригује рејтинг према политикама, те да додели коначан рејтинг. Кредитни одбор (или Одбор директора и сл.) оцењује претходне поступке рејтинговања, и то кроз: разматрање оцену првог лица (из *front office*), историје клијента и утврђивање профитабилности посла, оцену текућих и будућих проблема, идентификацију побољшања кредита или цене напуштања кредита, оцену адекватности одобравања кредита.

Мерење кредитног ризика

Већина постојећих техника за мерење кредитног ризика мери их на релативној скали. Базел II покушава да конвертује релативне мере ризика у апсолутне, те да обезбеди методологију, најбољу праксу и праг мера за трансформацију у апсолутне мере ризика.

Математичари су потврдили да постоји веза између просечних вредности и варијансе за дати тип дистрибуције облика, а математичка релација између типа дистрибуције облика, дистрибуције фреквенција и њихове варијансе је основно оруђе за мерење свих типова ризика. Ове технике су пречишћене и сада се називају технике „у ризику“ (*Value at risk, Earning at risk*, итд). Међутим, ово није лако применити на кредитни ризик, за разлику од тржишног, јер кључни индикатори кредитног ризика нису тако блиско повезани као код тржишног. Сваки долар унутар истог портфолиа, подпортфолиа или изложености није изложен истом ризику (због разлика у спремности да се плати). Овим аспектом се управља преко захтева за грануларношћу (уситњености) Базела II.

Губици на кредитима су резултат спремности и способности дужника за отплату. Како банка послује у макроекономском окружењу, сама способност клијента да измири обавезу зависи од стања његове готовине, која је исто под утицајем макроекономских, али и идиосинкратских (микро) фактора. Тешко је мерити утицај макроекономских фактора (зато што многи имају супротне ефекте). Идиосинкратски фактори се тичу самог корисника кредита, мере се преко рачуна, квалитета руководства и цене акција компаније. Готовински токови за отплату кредита произилазе из готовинских токова продаје активе. Спремност да се плати је фактор који варира унутар исте изложености, њом се управља или се побољшава преко примене техника ублажавања кредитног ризика (колатерал, гаранција, осигурање).

Кредитни губици имају своје комплексности и посебности: *default* је монетар у коме је губитак препознат, када настане неизмирење обавезе; очекивани губитак је антиципирана просечна стопа губитка која треба да буде директно укалкулисана у цену кредита. Очекивани губитак није ризик, већ је трошак обезбеђивања кредита који мора бити покривен у цени кредита; неочекивани губитак је одступање стварне стопе губитка од очекиване. Предмет је формирања резервисања ради обезбеђења у случају да губици постану неочекивано велики; временски хоризонт је годину дана.

Банке теже да диверзификацијом смање неочекиване губитке. Оне теже да принос по кредиту буде такав да покрије трошкове пасивне камате, очекиваног губитка и оперативне трошкове, да би обезбедили профитабилност. Потребно је прецизно мерити очекиване и неочекиване губитке ради израчунавања профита-

билности банке, која је битан фактор при утврђивању цена банкарских производа (услуга), алокацији ресурса и управљања портфолиом.

Кредитни ризик не може да буде директно измерен, већ се исти мери индиректно, контролишући и управљајући драјвере кредитног ризика. Базел II је дефинисао четири драјвера: изложеност у ризику (ЕАД), вероватноћа неизмирења обавезе (ПД), губитак при датом неизмирењу обавезе (ЛГТ) и доспеће. Изложеност (ЕАД) је износ позајмљен кориснику кредита и представља најпростију и најдиректнију меру ризика. Изложеност која варира (због додатног повлачења) је тешко мерити, па су потребне посебне технике мерења. За сваки дат кредит постоји вероватноћа неизмирења обавезе (ПД) од стране дужника. Када дође до неизмирења обавезе (*default*), губитак на кредиту одражава немогућност да се кредит наплати. Кредитни ризик је већи за изложености са дужим доспећем. Мерење драјвера ризика је кључно питање у калкулацији трошкова. Губитак на кредиту се може дефинисати као:

$$\text{Кредитни губитак} = \text{ЕАД} \times \text{ПД} \times \text{ЛГД}$$

Већим делом времена, изложеност у *default* није и не одговара иницијалној изложености. Често, квалитет кредита се не мења до *default*. У међувремену, дужник може да повлачи кредитне линије и улази у нове обавезе (на страни биланса стања, али и на ванбилансној евиденцији, као што су финансијски деривати). Губици на кредитима увек флукутирају током времена и зависно од економских услова, постоји статистички мерљив дугорочни просек нивоа губитка. Нпр. нека на основу историјских догађаја банка очекује да око 1% свих њених одобрених кредита не буде враћено сваке године, и то са просечном стопом опоравка од 50%. Тада, банчин очекивани губитак (ЕЛ) за кредитни портфолио од 1 милијарде долара, износи 5 милиона долара (1млрд\$ x 1% x 50%).

Очекивани губитак може бити агрегиран на различитим нивоима (за појединачни кредит или за укупни кредитни портфолио), а најчешће се израчунава на нивоу трансакције. Овај губитак се изажава или као апсолутни износ, или као проценат од величине трансакције. Одређује се и према клијенту, зато што један клијент може да узме више кредита, који имају различит очекивани губитак због разлике у ЕАД и/или ЛГД.

Вероватноћа неизмирења обавезе (ПД) – уобичајени фактори:

А// За корпорацију као дужника:

1. Тип корпорације (индустријска група, географски регион, дужина пословања, укупна актива, укупна продаја, укупан капитал);
2. Финансијска рачна (Капитал / Актива, Дуг / Капитал, Продаја / Актива);
3. Профитабилност (Историјска профитабилност, стопа раста профитабилности, Профит / Актива, Профит / Трошкови);
4. Тржишни потенцијал (волатилност цене акције, рејтинг кредитне агенције).

Б// За грађана као дужника:

1. Информације о лицу (лична примања, старост, занимање, вредност личне имовине, брачно стање, број деце);
2. Финансијске информације (број кредита које користи, број картица које користи, стање дугова, неизмирене обавезе у последње три године).

Изложеност у *default* (ЕАД) се односи на постојећи износ дуга у време настанка *default*. Код простог кредита, претпоставља се да је фиксирана за сваку годину. Код деривата захтева се комплекснија симулација, како би се проценила

путања коју вредност предметне активе може да заузме и самим тим потенцијална будућа изложеност која може да се јави. У случају кредитних линија или револвинг кредита ЕАД се процењује:

$$\text{ЕАД} = \text{Текућа изложеност} + \text{ЛЕФ} \times \text{Неискоришћени део лимита}$$

где је: ЛЕФ фактор кредитне еквиваленције и представља део неискоришћене кредитне линије, који се очекује да буде повучен пре *default*.

Губитак при датом неизмирењу обавезе (ЛГТ) је проценат од ЕАД који банка губи у случају да дође до дефолта. Рачунање ЛГД тражи одговор на питања:

1. Колико ће се средстава повратити (опоравак) које смо одобрили дужнику који је у дефолту и из које имовине (колатерала)?
2. Колико је потребно времена за наплату дела пласмана и колики се трошкови очекују током овог времена?
3. Колико ће се средстава потрошити у процесу наплате пласмана (трошкови *work out*) који је у дефолту?

Закључак

Неспорно је да свака депозитна финансијска институција, у првом реду банка, чији је основни производ одобравање кредита, мора значајну пажњу посветити мерењу кредитног ризика, као најзначајнијег појединачног финансијског ризика. Мерење кредитног ризика је значајно због модуса адекватног управљања истим, дакле, ради примене одговарајућих политика хединга, тј. примене интрумента трансферисања кредитног ризика.

Литература

1. Богојевић Арсић Весна: Управљање финансијским ризицима, ФОН, Београд, 2009.
2. Brealy R, Myers S, Marcus A: Fundamentals of Corporate Finance, McGraw-Hill, New York, 2009.
3. Crougny M, Galai D, Mark R: The Essentials of Risk Management, McGraw-Hill, New York, 2006.
4. Cuthbertson K, Nitzsche D: Financial Engineering: Derivates and Risk Management, John Wiley and Sons Ltd., 2001.
5. Ђукановић С: Управљање финансијским ризицима – практикум, ВПШСС, Нови Сад, 2009.
6. Ђукић Ђорђе: Управљање ризицима и капиталом у банкама, ЦИДЕФ-Београд, 2011.
7. Hennie van Greuning, Соња Брајовић Братановић: Анализа и управљање банковним ризицима, друго издање, Мате, 2006.
8. Ивановић П: Управљање ризицима у банкама, ББА, Београд, 2009.
9. John C. Hull: Risk Management and Financial Institutions, Pearson Education International, 2007.
10. John C. Hull: „Risk Management and Financial Institutions“, Pearson, Boston, 2010.

11. Милошевић Милош, Управљање финансијским ризицима, ВШССРБП, Београд, 2012.
12. Rejda G: Principles of Risk Managemant and Insurance, eleventh edition, Pearson Education International, 2011.
13. Никић Драгослава, Перформансе каматног ризика банке и Базелске процедуре, часопис Економика бр.4/2012, стр.158-159, Ниш, Друштво економиста „Економика“.
14. www.ISDA.com, ISDA-International Swap and Derivates Assotiation, Inc.

Милена Подовац

Др Снежана Милићевић

Соња Милутиновић

Универзитет у Крагујевцу, Факултет за хотелијерство и туризам, Врњачка Бања

СПЕЦИФИЧНОСТИ ТУРИЗМА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ СА ПОСЕБНИМ ОСВРТОМ НА ЗНАЧАЈ ЕВРОИНТЕГРАЦИЈА ЗА СРПСКИ ТУРИЗАМ

Апстракт

Европска унија представља интеграцију европских, демократски уређених земаља. Идеја о европском уједињењу произашла је из тежње политичких идеолога да створе снажну силу, која би управљала политиком и економијом не само на нивоу земаља чланица, већ и на нивоу света. Чланство у Европској унији пружа велики број предности, како за привредни раст, тако и за унапређивање политичког положаја земаља кандидата.

Улазак у Европску унију за српски туризам је од великог значаја. Поред предности у погледу обима туристичке тражње, мера туристичке политике, прилива страног капитала и могућности за сарадњу са великим хотелским ланцима и туроператерима, туристичку индустрију Србије очекује велики број изазова. Досадашњи развој мора бити усмерен у правцу усаглашавања свих сегмената туристичког развоја са стандардима Европске уније.

У овом раду анализира се туризам Европске уније и његове особености. Акцент је на достигнутом развоју у погледу функционисања европског туристичког тржишта. На основу анализе европског туризма, посебан део рада посвећен је могућностима за развој туризма Србије, које се отварају чланством у Европској унији.

Кључне речи: туризам Европске уније, Србија, туристичка политика, евроинтеграције.

JEL Класификација: L83, F15

SPECIFICS OF TOURISM OF THE EUROPEAN UNION WITH SPECIAL REFERENCE TO THE IMPORTANCE OF EUROPEAN INTEGRATION FOR SERBIAN TOURISM

Abstract

European Union (EU) represents the integration of democratically regulated European countries. The idea of unification has emerged from the desire of political ideologies to create strong force, which would govern the policy and the economy, not only at the level of the member states, but also at the global level. Membership in the EU provides a number of benefits for economic growth and improvement of a candidate's political situation. Accession to the EU is of a great importance for Serbian tourism. In addition to the advantages in terms of tourism demand volume, tourism policy measures, foreign capital inflows and opportunities for collaboration with major hotel chains and tour operators, Serbian tourism industry expects a

number of challenges. Past development must be directed toward the reconciliation of all segments of tourism development with EU standards.

This paper analyzes the tourism of the EU and its peculiarities. The emphasis is on the development achieved in the functioning of the European tourism market. Based on the analysis of European tourism, a special section is devoted to the possibilities for the development of tourism in Serbia, which are opening up by membership in the EU.

Keywords: *EU tourism, Serbian tourism, tourism policy, European integration.*

Увод

Развој туризма у Европској унији¹ заснован је на разноврсности природних ресурса, културно-историјском наслеђу, висококвалитетној туристичкој инфра и супраструктури и пратећем програму. Потпору квалитетној туристичкој понуди пружа савремени концепт менаџмента, који обезбеђује одржив и профитабилан развој туризма. Земље чланице су снажна емитивна и рецептивна подручја, која се стално шире услед придруживања нових чланица. Са друге стране, потенцијал европске туристичке тражње је један од главних мотива земаља нечланица за интеграцију у туристички сектор Уније. Висок ниво животног стандарда, флексибилно радно време и стил живота условили су да становници Уније буду не само високоплатежна, већ и софистицирана тражња.

Значај евроинтеграција за српски туризам се може посматрати са више аспеката. Чланство у ЕУ за српски туризам значи могућност за ширење туристичког тржишта, прилив страног капитала, улазак великих туристичких компанија на домаће тржиште и др. Али са собом носи низ изазова на које туристичка привреда Србије мора да одговори у циљу адекватног позиционирања на европском тржишту. Успостављање ефикасне правне регулативе у туризму, стандардизација пословања и политика одрживог развоја су само неки од корака, које Србија мора да предузме уколико жели да створи основу за квалитетнији и дугорочно конкурентан туризам.

Туризам Европске уније

Европски регион има дугу традицију развоја туризма, коју карактеришу три фазе. Прва фаза обухвата период од почетка седамдесетих година 18. до почетка шездесетих година 20. века. Друга фаза трајала је од шездесетих до краја осамдесетих година 20. века. У том је раздобљу дошло до знатног развоја туризма у Европи те се стога та фаза зове фаза масовног туризма. Трећа фаза траје од деведесетих година 20. века и њу карактерише индивидуални туризам.² Постојећа концепција туристичког производа је допринела да се Европа позиционира испред остатка света. Међутим, сталне промене у захтевима туриста, појава нових туристичких дестинација као и развој информационе технологије, условили су оштру конкуренцију на међународном туристичком тржишту. У таквим условима, европске дестинације

¹ У даљем тексту ЕУ.

² Vuković, I., (2006), *Suvremeni trendovi u razvoju turizma u Europskoj uniji, Tourism and Hospitality Management, Vol. 12, No. 1, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu - Sveučilište u Rijeci, Opatija, p. 37.*

морају континуирано да иновирају и подижу квалитет своје туристичке понуде. У супротном, досадашња узлазна путања у погледу броја туриста, оствареног броја ноћења и прихода, може бити угрожена и праћена далекосежним последица.

Карактеристике туристичког тржишта Европске уније

За туристичко тржиште су карактеристичне динамичне промене. Раст обима међународног, самим тим и европског туризма праћен је неизвесношћу у погледу потреба и захтева туриста, али и способности носилаца туристичке понуде да их антиципирају и одговоре адекватном услугом на исте. Показатељи рецептивности, односно способности земаља ЕУ за прихват, смештај и пружање услуга туристима, су класификовани на следећи начин:³

- **Изграђеност смештајних капацитета и достигнути ниво туристичке функционалности простора.** Висок ниво привредног развоја земаља Уније омогућио је издвајање већег финансијског потенцијала за изградњу туристичке инфра и супраструктуре. Већа улагања су усмерена на усклађивање смештајне понуде са стандардима и захтевима туриста. Чланице Уније учествују са око 77% у броју лежајева на нивоу европског континента, односно 33% на светском нивоу.
- **Степен функционалности простора** мери се бројем лежајева на хиљаду становника, односно на један квадратни километар. Земље ЕУ поседују смештајне капацитете у односу 60:40% у корист основних капацитета. Ако се томе додају комплементарни капацитети, остварује се функционалност од 32 лежајева на 1000 становника, односно око 3,7 лежајева на квадратни километар.
- **Изграђеност и квалитет туристичке инфра и супраструктуре.** Значајна карактеристика рецептивности туристичког тржишта Уније је степен изграђености и квалитет бројних елемената као што су саобраћајна и комунална инфраструктура, објекти спорта и рекреације, забаве и разоноде.
- **Економски ефекти од међународног туризма.** Рецептивност туристичког тржишта изражава се кроз остварени обим девизних прихода по основу туристичке потрошње. Земље Уније остварују око 70% девизног туристичког прихода реализованог на целокупном простору Европе, док је та бројка на светском нивоу око 40%.

Анализа стања туристичке понуде Европске уније

Туристичка понуда земаља ЕУ обухвата широк дијапазон природних и антропогених ресурса, туристичке инфра и супраструктуре, атракција, манифестација и смештајних капацитета свих категорија. Компаративна предност дестинација ЕУ постигнута је захваљујући издиференцираности туристичког производа, ефикасној ценовној политици, која је заснована на економији обима и фокусирањем на сегменте туристичке тражње, чије је потребе могуће у потпуности задовољити. У земљама ЕУ су заступљени следећи облици туризма:

- **Приморски туризам.** Приморске дестинације у земљама ЕУ представљају засебне целине, које се налазе на самој обали топлих мора и која

³ Марић, М., (2004), Утицаји тржишта ЕУ на савремене токове у туризму, *Часопис Института за географију 4/2000*, Нови Сад, стр 20-21.

су некада била мала рибарска места. Кретањем туриста ка приобалним подручјима, дестинације су се окренуле развоју туризма у погледу градње смештајних капацитета и инфраструктуре, као и креирању забавних садржаја. Развојем авиосообраћаја и појавом „low-cost“ компанија повећана је приступачност дестинација, које се налазе на обалама Шпаније, Француске, Италије, Грчке и Кипра.

- **Културни туризам.** Културни туризам у земљама ЕУ заснива се на локалитетима некадашњих градова и утврђењима, музејима, позориштима, културним рутама и реконструкцији историјских догађаја у туристичке сврхе. Дестинације, чије је културно-историјско наслеђе атрактивно за туристе, најчешће се налазе у великим градовима као што су Париз, Праг, Беч, Будимпешта, Рим, Венеција и др.
- **Здравствени туризам.** Повезаност туризма и медицине је доминантан концепт развоја европског туризма. Убрзани темпо живота, свакодневни стрес, недостатак слободног времена и живот у урбаним срединама су мотиви због којих туристи путују у дестинације, у којима се могу одморити и релаксирати. Примери дестинација здравственог туризма су бање у Словенији, Словачкој, Француској, Аустрији и Мађарској.
- **Религиозни туризам.** Најчешћи облици овог туризма су ходочашћа ка светим местима, обиласци цркви и манастира, светилишта на којима су се десиле чудотворне и природно необјашњиве појаве. Најпознатије дестинације религиозног туризма у ЕУ се налазе у Француској и на Светој Гори.
- **Сеоски туризам.** У земљама ЕУ рурални туризам се стратешки развија од 1970-их година. Овај вид туризма се сматра стратегијом развоја руралних подручја, која имају могућност да вишак пољопривредних производа, незапослено становништво и неплодно земљиште искористе за развој сеоског туризма. Као атрактивне дестинације сеоског туризма издвајају се села у Мађарској, Француској, Шпанији и др.
- **Градски туризам.** Захваљујући привредној, социокултурној и друштвеној стабилности, европске метрополе, међу којима су Амстердам, Барселона, Рим, Брисел и Атина, епицентар су градског туризма. Посебно када су у питању кратки одмори, шопинг туре, забава и разонода.

Туристичка политика земаља Европске уније

Развој туризма и његово континуирано унапређивање је неостварив без адекватних стратешких докумената и предузимања конкретних корака у спровођењу истих. Услед тенденција честих и непредвидивих промена на туристичком тржишту, праћење самог развоја туризма је сложеног карактера. За праћење и контролу стања у погледу туристичког развоја на нивоу ЕУ, одговорна је структура институција, коју чине:⁴

- **Одељење за туризам**, које је у надлежности Европске Комисије. Одговорности ове институције се свде на осигуравање интереса за туристички сектор, пружање информација активним субјектима у овом сектору и подстицање прекограничне сарадње.
- **Саветодавни Одбор за туризам**, чија је улога у олакшавању размене

⁴ Алкиер Раднић, Р.,(2009), *Туризам у Европској унији*, Факултет за менаџмент у туризму и угоститељству, Свеучилиште у Риједи, Опатија, стр. 37-38.

информација, консултација и сарадње у подручју туризма.

- **Европска путничка комисија**, чија је функција да нуди туристичке услуге и промовише туризам у ЕУ, али и за своје чланице засебно.
- **EUROSTAT**, чија је мисија пружање услуга у виду квалитетних статистичких информација и њихово поредјење на нивоу регија и земаља.

Стварање туристичке политике је један од најделикатнијих сегмената планирања развоја туристичке дестинације. Као део укупне економске политике, туристичка политика се дефинише у циљу успостављања регулативе унутар туристичког сектора. Основна функција туристичке политике ЕУ, је да својим мерама допринесе ефикаснијем коришћењу ресурса, уз остварење економских добробити и задовољства свих учесника у ланцу вредности. Са интензивнијим утицајем друштвених, економских и социјалних промена, туризам се издвојио као делатност, која може смањити јаз између привредно развијених земаља и земаља у развоју. Услед експанзије великог броја нових дестинација, ширења туристичког тржишта и турбулентних дешавања на глобалном нивоу, туристичка политика ЕУ постаје важан сегмент свеукупне политике, са којом само уз константну координацију активности и сарадњу може доћи до одржања постојеће позиције, али и ширења на нова тржишта.

Економски аспект туризма Европске уније са освртом на савремене трендове

Развој туризма је важан фактор економског просперитета ЕУ. У прилог томе говори податак да туризам учествује у укупном БДП-у са 5% са тенденцијом даљега раста. Када је реч о запослености, у туристичком сектору послује око 1,8 милиона предузећа, од којих већина спада у ранг малих и средњих предузећа. Сваке године се на нивоу Уније реализује око 400 милиона међународних долазака, што представља више од 2/5 светске популације. Са друге стране, становници Уније годишње остваре једну милијарду туристичких путовања, од чега 3/4 унутар домицилне земље. Према подацима Светске туристичке организације, до 2020. године, ЕУ ће достићи број од 715 милиона туриста.⁵ Значај туризма је непроцењив, јер тангира све привредне делатности и подстиче њихов напредак.

Европа је у периоду јануар-август 2012. године остварила раст у броју међународних туристичких долазака од 3%.⁶ Може се закључити да су сви европски субрегиони укључени у туристичка кретања, али неуједначеним растом и трендом. Водећи субрегион је Јужна Европа, која је центар приморских дестинација, које су веома атрактивне током летње сезоне када највећи број људи путује. Али ако се упореде остваре резултати на нивоу Европе и земаља чланица Уније, највећи део туристичког промета отпада на 27 земаља, које су део европске заједнице (Табела 1.). Подаци говоре у прилог тврдњи да да је ЕУ снажно туристичко тржиште са сталним растом. Становници ЕУ показују склоност ка унутаррегионалним путовањима, у прилог чему говори податак да чак 56% учесника у туристичким кретањима путује у друге земље чланице. Док су идаље водеће дестинације Шпанија, затим Италија и Француска, као најрецептивнија подручја Европе.⁷

⁵ http://ec.europa.eu/enterprise/magazine/articles/competitiveness-energy-environment/article_10573_en.htm (20.01.2013.)

⁶ UNWTO World Tourism Barometar, Volume 10, p. 6., преузето са <http://unwto.org/> (20.01.2013.)

⁷ European Commission, Flash Eurobarometar, (2012), „Attitudes of Europeans Towards Tourism“; p.7.

Табела 1. Број међународних туристичких долазака на нивоу европског региона

Регион	2000	2005	2009	2010	2011
Европа	384.9	441.4	462.7	477.2	509.1
Северна Европа	43.3	56.8	57.1	58.1	61.1
Западна Европа	139.7	141.7	148.5	154.3	161
Централна/ Источна Европа	69.3	90.4	92.6	95.7	105
Јужна Европа/ Медитеран	132.6	152.5	164.5	169.1	182
ЕУ- 27	323.7	352.4	356.8	366	387.6

Извор: UNWTO World Tourism Barometar, Volume 11. p. 4., преузето са <http://unwto.org/> (21.01.2013.)

Ако се занемаре економски показатељи раста и развоја европског туризма, далекосежне промене у погледу туристичке тражње условљене су сталним друштвеним променама, али и савременим трендовима на глобалном нивоу:⁸

- Промене у потребама туриста, што је резултирало растом животног стандарда европског становништва, односно доступношћу финансијског потенцијала и слободног времена за забаву и одмор;
- Демографске промене, које се огледају у дужем животном веку становништва и већем учешћем људи „трећег доба“ у туристичким кретањима;
- Раст тражње за иновативним садржајем и облицима туристичке понуде;
- Повратак природе, који је услед брзог економског и технолошког развоја доминантан мотив туристичког кретања;
- Безбедност као главни фактор избора дестинације, посебно у условима политичке нестабилности и социјалних проблема;
- Физички и духовни опоравак појединца, што као доминантан мотив путовања захтева употпуњавање понуде wellness и spa програмима, рекреативним и фитнес програмима;
- Доступност информација, која је у условима савременог информационог друштва на високом нивоу;
- Утицај друштвених и политичких промена, што значи да суб-групе дефинишу начин живота, животне прилике и посебне околности, у којима се једно друштво развија;
- Нови мотиви путовања, који се огледају у жељу за купањем и сунчањем, жељи за новим искуствима, интензивним задовољством, сензуалним емоцијама.

Узимајући у обзир постојеће трендове на савременом туристичком тржишту, земље ЕУ настоје да свој целокупни потенцијал валоризују на начин који ће им обезбедити конкуретнску предност. Истовремено се у понуду уноси иновативност и предузимају се конкретне активности како би се концепт развоја туризма каналисао ка главним изворима тражње.

⁸ Alkier Radnić, R., Gračan, D., Milojica, V., (2009.), Economic integration, competition and cooperation, *Tourism Features within the European Union with special Attention paid to Croatia, 7th Internatinal Conference*, Faculty of Ecomics Rijeka, Opatija, p. 7-8.

Евроинтеграције у функцији развоја туризма Србије

Придруживање ЕУ је стратешки циљ Републике Србије. Као и остатак Западног Балкана, Србија тежи да реформисањем целокупног друштвеног система испуни захтеве европских институција и постане равноправна чланица велике заједнице. Међутим, околности нису биле наклоњене уласку Србије у ЕУ. Упркос тој чињеници, у првој деценији 21. века учињене су значајне реформе у погледу усаглашавања државне политике са критеријумима, које постављају европске институције одговорне за процедуру приступања Унији. Србија се још увек налази у процесу транзиције. Прелазак на тржишну економију и пословање у условима растуће конкуренције био је успорен због заступљености сиве економије, високе стопе незапослености и недовољне акумулације средстава за инвестирање у нове пословне подухвате. Установљени проблеми условили су отежано прилагођавање начину вођења економске политике земаља, које су прошле кроз транзициони процес.

Туризам је привредна делатност, у коју Србија полаже велике наде. Као туристичка дестинација, Србија је веома атрактивно подручје. Обилује природним атрактивностима, које су у првом плану када је у питању туризам. Значајан сегмент туристичке понуде чини богато културно-историјско наслеђе, повољни климатски услови, солидна туристичка инфра и супраструктура, као и широк спектар манифестација. Туристичке дестинације Србије базирају развој туризма на принципима одрживости, при чему се води рачуна о усклађивању експлоатације и обнављања ресурса.

Промене на светском туристичком тржишту указују на даљи правац развоја туризма у Србији, која има реалну туристичку основу, чија кључна обележја треба да чине здравствена, спортско-рекреативна и еколошка компонента. Уз одређена адекватна побољшања свог туристичког производа, и његовог, максимално структуралног прилагођавања савременим захтевима еластичне међународне туристичке тражње, Србија има шансе да се укључи у апсорбовање ефеката која из њих произлазе.⁹

Међутим, остварени резултати у туризму, са економског аспекта, нису оптимистични. Туризам, на националном нивоу, учествује у БДП-у са 3%, односно са 9% у укупном извозу, што показује да туризам још увек није рентабилан сектор привредног система Србије. Узрок таквог тренда је неадекватна координација између деловања целокупног привредног и туристичког сектора, као и низак ниво инвестиционих улагања и предузетништва у туризму. Посматрано са аспекта запослености, туристички сектор ангажује 3.077 предузећа, у којима је запослено 23.460 радника.¹⁰ Поражавајући резултат кореспондира са чињеницом да се у развој, едукацију и усавршавање људских ресурса недовољно улаже, али и да је сезонска радна снага широко заступљена у овој делатности. Са таквом статистиком, туристичка индустрија Србије није ни приближно конкурентна земаљама ЕУ.

Значај евроинтеграција за привредни развој Србије је великих размера. Ако посматрамо туризам, као водећу услужну делатност 21. века могућности, које се пружају нашој земљи у том правцу као потенцијалној чланици могу бити полуга за просперитет целокупне привреде. Институције ЕУ инсистирају на одрживом развоју туризма, што је предност за Србију, која је кренула у правцу подизања еколошке свести. Значајан сегмент туризма Србије је акценат на пружању доживљаја, неочекиваних искустава и анимације туристима у виду манифестација и забавних програма.

⁹ Момировић, Д., (2008), Трендови на глобалном туристичком тржишту-Изазов за туризам Србије, *Економика 1-2*, Ниш, стр. 82.

¹⁰ <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=18&p=2&> (23.01.2013.)

У корак са свим предностима иду и проблеми, који прате туристичку привреду Србије. Нефлексибилност предузећа у туризму и лоше пословање условљени су неадекватним приватизацијама. Промена власничке структуре у туризму Србије донела је више штете него користи у погледу смањења инфраструктурних улагања, великог броја отпуштања и лошег система вођења предузећа. Институционални проблем српског туризма је правна регулатива, која се у примењује на најнижем могућем нивоу. Чињеница да нема јединствену институцију за координацију развоја туризма, односно Министарство за туризам, коси се са тврдњом да је туризам покретач економског раста Србије. Недовољно ангажовање јавног сектора кроз конкретне мере у погледу туристичког развоја је можда и највећи проблем српског туризма уз недостатак инвестиционих улагања. Постојећа туристичка инфра и супраструктура квалитетом не одговара европским стандардима. Лоша путна инфраструктура, недостатак туристичке сигнализације и транзитних објеката на главним путевима стварају лошу слику о Србији у погледу квалитета, брзине и удобности путовања туриста. Сублимирано, лоша приватизација туристичких и хотелских предузећа, недостатак инвестиционих улагања, недовољан акценат на истраживању тржишта и прилагођавању савременим трендовима као и непостојање стандардизације туристичких производа и услуга су проузроковали последице, које захтевају стратешка решења. За изналажење дугорочних решења потребна су велика инвестициона средства како би се квалитет туристичке привреде унапредио. ЕУ својим чланицама обезбеђује помоћ не само у виду финансијске, већ и саветодавне помоћи. Широки спектар пројеката, које финансира европска заједница, а спроводе их земље чланице на националном или регионалном нивоу, усмерени су на унапређивање туристичког развоја. Пројекти су усмерени у правцу промоције одрживог развоја, едукације кадрова, заштите културно-историјског наслеђа и иновација у туризму. Србија би као чланица ЕУ кроз пројекте и подршку решила проблеме, који су се нагомилали и створила основу за континуирано подизање квалитета туристичке понуде. Конкретно, први пројекат који ЕУ финансира у области туризма у Србији је пројекат „Подршка спровођењу Националне стратегије развоја туризма“ са буџетом од милион евра.¹¹ На тај начин, туристички потенцијал, који Србија поседује, препознат је од стране европске заједнице као висококвалитетан, али и недовољно искоришћен за развој ове делатности.

Статус кандидата за чланство у ЕУ позитивно се одразио на имиџ Србије као туристичке дестинације. Узимајући у обзир чињеницу да безбедност и политичка стабилност постају важни фактори при избору дестинације, афирмација Србије кроз почетак процеса евроинтеграција условила је долазак нових компанија, прилив капитала и појаву нових стратешких партнера на српском туристичком тржишту. Реструктурирање туристичке понуде Србије у циљу бољег позиционирања захтева значајна улагања и напоре целокупне туристичке организационе структуре. Али реструктурирање мора бити усмерено у два правца. Први правац подразумева анализу тренутног стања српског туризма, као и елиминацију или минимизирање проблема, који успоравају развој истог. Док други правац реструктурирања подразумева промене у погледу остварења доминантног учешћа приватног власништва у структури туристичких предузећа, праћења савремених тенденција, као и континуираног подизања квалитета туристичких производа и услуга у циљу остварења дугорочне конкурентности.

¹¹ <http://edukaplus.com/2011/02/eu-finansira-sa-milion-evra-prvi-projekat-u-turizmu-u-srbiji/>, (26.01.2013.)

Закључак

За земље ЕУ, туризам је један од примарних генератора економских ефеката за целокупну привреду. Туристичке дестинације земаља чланица развијају се на принципима одрживости, уз праћење и прилагођавање променама у туристичкој тражњи, са циљем задовољења интереса субјеката у туристичком систему. За разлику од земаља, које још увек нису приступиле Унији, земље чланице имају предност у томе што се њихов имиџ формира на бази чињенице да припадају великој и стабилној интеграцији.

Интереси Србије за придруживање, у погледу туризма, огледају се у афирмацији домаћих туристичких дестинација по угледу на водеће дестинације земаља чланица. Према томе, главни изазов за туризам Србије у случају евроинтеграције је прихватање и прилагођавање постулатима функционисања туристичке индустрије ЕУ.

Литература

1. Алкиер Раднић, Р., (2009), *Туризам у Еуропској унији*, Факултет за менаџмент у туризму и угоститељству, Свеучилиште у Риједи, Опатија;
2. Alkier Radnić, R., Gračan, D., Miložica, V., (2009.), Economic integration, competition and cooperation, *Tourism Features within the European Union with special Attention paid to Croatia, 7th International Conference Faculty of Economics Rijeka*, Опатија;
3. European Commission, Flash Eurobarometer, (2012) „Attitudes of Europeans Towards Tourism“;
4. Марић, М., (2004), Утицаји тржишта ЕУ на савремене токове у туризму, *Часопис Института за географију 4/2000*, Нови Сад;
5. Момировић, Д., (2008), Трендови на глобалном туристичком тржишту-Изазов за туризам Србије, *Економика 1-2*, Ниш;
6. Vuković, I., (2006), Suvremeni trendovi u razvoju turizma u Europskoj uniji, *Tourism and Hospitality Management, Vol. 12, No. 1*, **Fakultet** za menadžment u **turizmu** i ugostiteljstvu - Sveučilište u Rijeci, Опатија;
7. <http://unwto.org/>
8. http://ec.europa.eu/enterprise/magazine/articles/competitiveness-energy-environment/article_10573_en.htm (20.01.2013.)
9. <http://www.pks.rs/PrivredaSrbije.aspx?id=18&p=2&> (23.01.2013.)
10. <http://edukaplus.com/2011/02/eu-finansira-sa-milion-evra-prvi-projekat-u-turizmu-u-srbiji/>, <http://edukaplus.com/> (26.01.2013.)

Мирослав С. Трајковић
Мр Милен Ж. Николић
Мр Зоран Д. Сеизовић
Нишка пословна школа СС, Ниш

КОРУПЦИЈА КАО ПРЕПРЕКА ИНВЕСТИЦИЈАМА У СРБИЈИ

Апстракт

Наша привреда је у процесу контракције и очекује се да ће у овој години пад ДБП износити 1,5 одсто. И други макроекономски параметри су неповољни: спољнотрговински дефицит се повећава, ситуација је тешка и у погледу страних директних инвестиција, а стопа незапослености порасла је већ на 26 одсто.

Нема безбедног пословног окружења ако у држави не функционише владавина права, што подразумева да и државна управа обавља свој посао како треба, придржавајући се одређених стандарда. Очекује се да ће државни органи обавити преиспитивање спорних приватизација на најбољи могући начин, јер је то основа да се Србија покаже као држава, да се смањи ниво корупције.

Кључне речи: *Корупција, јавна набавка, приватизација, инвестиције...*

ЈЕЛ Класификација: M14, G24

CORRUPTION AS AN OBSTACLE TO INVESTMENTS IN SERBIA

Abstract

Our economy is in the process of contraction and it is expected that this year decrease of DBP will come to amount of 1,5 percent. There are also some other macro economical parameters which are unfavorable such as: increasing outland trade deficiency, difficult situation also regarding foreign direct investments and unemployment rate has already increased to 26 percent.

There is no safe business surrounding if in the state law rule does not function in it, implying that state administration manages its business in the right way, obeying certain standards. It is expected from the state organs to examine disputable privatizations the best way possible, because this is basic when presenting Serbia as a state, to decrease the level of corruption.

Key words: *Corruption, public purchase, privatization, investments...*

Уводне напомене

Корупција постоји од када је света, ништа ново и ништа необично. Необичан је само начин коко се она сузбија. У условима када грађани годинама живе све теже, расте њихов песимизам због чега ће вам увек рећи како су незадовољни ефек-

тима борбе противу корупције и да не верују да ће се она смањити. Таква реакција производ је њиховог незадовољства, а истраживања према којима и даље велики број грађана мисли да је корупција главни разлог за њихов тежак живот, то само потврђују. Стање са корупцијом у Србији није горе него раније, али га грађани због превеликог незадовољства читавом ситуацијом и контекстом с њом, процењују истим или још горим.

У Србији, као и у другим земљама у окружењу, политичка воља за сузбијање корупције се обично своди на пуку реторику, због чега се све више инсистира на одлучност владе да стане на пут корупцији. А то када ће у Србији бити урађено нешто толико видљиво да се чак и код грађана смањи такво гледање на корупцију биће видљиво тек када се постигне ефективна политичка воља по том питању. Из Агенције за борбу противу корупције истичу како није било довољно спремности државних органа и институција да одговоре на своју обавезу према њој у том домену.¹

Да корупција у Србији представља озбиљан друштвени проблем потврђују како ставови грађана о њој, тако и декларисани приоритети политичких партија, као и анализе међународних организација.

Грађани Србије корупцију доживљавају као велики проблем и сврставају је на четврто место иза сиромаштва, незапослености и криминала. Размере корупције, међутим, није у потпуности могуће утврдити, зато што у тој области статистички подаци не пружају потпун и поуздан основ за закључивање, па се врше посебна истраживања где се утврђује индекс перцепције корупције. Тако се по извештају Европске комисије о напретку за 2012. годину Србија оцењује негативно, односно на дну је скале, те да би смо морали да одолимо искушењу да се поредимо са најгорима у ЕУ.

Нова српска влада данас шаље снажну поруку да држава озбиљно доживљава своју обавезу у домену корупције.² Но, без обзира на евидентне помаке у борби против ње, треба имати у виду да је за суштинску промену менталитета потребно да прођу бар две генерације и да се тек тада може говорити о антикорупцијској култури, која сада недостаје. Због тога је неопходна перманентна систематска борба против корупције у Србији.

Корупција као озбиљна препрека већим инвестицијама у Србији

Процене релевантних домаћих и међународних институција и стручне јавности указују на то да због злоупотреба само у области јавне набавке Србија годишње губи преко 500 милиона евра. Међутим, због многобројних развијених облика механизма корупције и неразвијеног система контроле и надзора, немогуће је доћи до прецизних података о стварном степену корупције и њеном утицају на економију земље. То у шта смо сасвим сигурни је да она:

¹ У Србији постоји око 4.920 органа и институција задужених за проблеме корупције (Пореска управа, Управа за трезор и јавна плаћања, МУП, БИА, тужилаштво, Републички фонд за ПИО, Управа царина, владин Савет за борбу противу корупције), од којих са Агенцијом комуницира око стотинак, (из интервјуа З. Стојиљковића, предс. Одбора Агенције, датог „Политици“, 31. марта 2012.).

² Најновији пример да се нешто чини у борби против тог зла је нови Закон о јавним набавкама (Објављен у „Сл. гласнику“ бр. 113/12), чијим се одредбама покушава да борба учини ефикаснијом.

- значајно одређује обим инвестиција,
- ствара повољне услове за рентијерство и монополизовану привреду,
- извор губитака у јавним предузећима,
- извор прихода на који се не плаћа порез и
- сигурно води у неконтролисану власт.

Захваљујући корупцији многе *инвестиције* нису довољно исплативе да би компензирале њено присуство у систему, тако да највећи број инвеститора остају по страни и не креирају своју нову економску активност и запосленост. Они, због виших дисконтних стопа које треба да компензирају неизвесност коју доноси корупција, спремни су да плате мање за куповину код нас. Тако да нам потенцијални страни инвеститори радије продају произведено другде, уместо да отварају фирме за њену производњу код нас. Испада тако да корупција смањује цене које су странци спремни да плате за имовину коју би да купе код нас и смањује стране инвестиције, посебно у нове фирме. Она, на тај начин, директно смањује здрав и одржив привредни раст и развоја, али и запосленост.

Корупција ствара повољне услове за развој привредника који живе од *рентијерства и монополског понашања*, које не ствара нове вредности, већ прерасподељује постојеће, чиме се брзопотезно стварају богатства са огромним социјалним разликама и неједнакостима у земљи, а која нису резултат посебних способности, већ корупције.

У односу на здраво предузетништво које награђује марљивост, знање и иновативност, предузетништво у условима корупције је неконкурентно и профитабилно, али уз корупцију. Таквим предузетницима и привреди на међународном тржишту нема места. За предузетнике који су никли у корупцији се каже да обично јефтино купују предузећа и не користе их за оно за шта су намењена, већ за препродају и отпуштање радника. Они нису у стању да купе посрнулу фирму и удахну јој нови живот кроз рационалније пословање, нове инвестиције и иновативност.

Корупција производи монополе, онемогућавањем здравим предузетницима нормално пословање, што подиже цене и инфлацију, а грађане осуђује да плаћају више, а добијају мање, трпајући вишак у џепове учесницима у корупцији.

Корупција у јавним предузећима води њихово пословање у *губитке* због чега нема дивиденде држави као власнику. У исто време, губитке им преузима држава директно, или кроз своје гаранције, а цену плаћају порески обвезници. Таква јавна предузећа подижу своје цене и тиме цену корупције, а неефикасност сваљују на грађане као потрошаче. И, ако цене производа и услуга јавних предузећа због корупције расту брже од просека, ствара се неповољна структура БДП у на страни јавног сектора који је, због тога, неконкурентан и неспреман за спољна тржишта. Све то ствара макроекономску неравнотежу, што у привреди изазива стагнацију, а у земљи раст задуживања.

Најзад, корупција представља и нелегалан приход на који се не плаћа порез, јер она има „пореске олакшице“ у привредном систему од које нема прихода у државној благајни, што додатно ствара проблем дефицита у буџету земље.

Да би се повећаним инвестицијама омогућило оздрављење наше привреде, одржив привредни раст, стабилно повећање запослености и бољи живот становништва, корупција се мора искоренити.

Акциони план

По питању решавања овог проблема, група домаћих и страних експерата била је припремила националну стратегију за борбу против корупције, која је почивала на три стуба: превентива, едукација и законодавство (репресија) и њена интегрална имплементација, на бази детаљно припремљеног акционог плана, требало је на дужи рок да даје постепене резултате у сузбијању корупције и њеном смањивању на друштвено прихватљив ниво.

Успешна борба против корупције за Србију је императив због претње да осујети процес прикључивања ЕУ. Иначе, ЕУ и ОЕБС се ту да прате и активно подржавају борбу противу корупције.³ Нужни услови да би се могла сузбити корупција у Србији, по искуствима других земаља и специфичностима нашег стања, упућују на неколико основних захтева и предуслова.

Први од седам кључних елемената је политичка воља, што наизглед може звучати као фраза, међутим, ради се о реалном захтеву. У Србији, као и другим земљама, политичка воља се обично своди на пуку реторику а, ипак, мора постојати чврста одлучност владе. Политичари борбу против корупције обично истичу као један од приоритета, а када дођу на власт не налазе начина како да преузму конкретне мере и, када се сумирају резултати у рубрици где пише корупција - резултата нема. Треба, међутим, рећи да је проблем јако велики уколико владе кратко трају, а посебно ако су оне и нестабилне.

Други елемент односи се на вредности уграђене у законима, јер постоје бројне одредбе које треба у њих уградити да би борба против корупције била успешна. Од свих најважније су да:

- стране које учествују у корупцији морају бити кривично гоњене и
- борбу против корупције треба усредсредити на све секторе (јавни и приватни).

Када је реч о законским одредбама, у Србији је мноштво прописа о корупцији, али је проблем у њиховој примени. Ово питање треба решавати јачањем система друштвеног интегритета.

Трећи елемент је стратегија као докуменат за борбу против корупције, која треба да се заснива на:

- превенцији за елиминацију потенцијалних могућности корупције,
- едукацији грађана и подршци јавности и
- законодавном механизму као репресивном средству.

Србија је има Стратегију са овим премисама, али најсложенија и најризичнија је фаза њене имплементације која нам тешко иде.

Четврти елемент је координација која подразумева усаглашено деловање и уску сарадњу свих државних институција у борби противу организованог криминала и корупције, за коју нажалост не постоји јасна визија како ову координацију реализовати.

Пети елемент је подршка јавности, јер не ради се само о пукој подршци влади да се бори против корупције, већ је неопходна спремност сваког грађанина да се укључи у антикорупцијске процесе. Реч је о захтеву који је тешко постићи (а захтева и промену менталитета), но веома је нужан за успех у сузбијању корупције.

³ У децембру прошле године (7.12.2012.) одржан је у Београду Округли сто о предлогу Закону о јавним набавкама, који су организовали ОЕБС "Мисија у Србији" и Министарство правде САД. У расправи су учествовали и чланови Агенције за борбу против корупције, а присуствовали су и представници Управе за јавне набавке.

Шести елемент односи се на ресурсе, јер је нужно одвојити посебна средства за борбу против корупције. Земље које су постигле завидан успех у сузбијању корупције (Хонг Конг, Маурицијус и Мадагаскар) издвојиле су респективно из буџета 0,32%, 0,55 и 0,45%, односно око 0,5% из средстава свог буџета.

Седми елемент је истрајност, јер борба против корупције дуго траје, а упорност је важан услов за успех. Не постоји податак о томе да је опуштањем у борби противу корупције постигнут успех. Напротив, када се појави опуштеност корупција се, као коров, поново враћа.

Борба против корупције је дуготрајан и болан процес. Политичари, међутим, не воле болне процесе, јер им то причињава проблем за опстанак на власти.⁴ Корупција у нашој земљи је својеврсно питање структурних реформи и правне државе. „Она је питање политичке воље, то је питање карактера државе, владавине права, регулација имовинских односа...“⁵

Систем друштвеног интегритета

Корупција се може укротити применом различитих приступа. Један од њих је подизање нивоа друштвеног интегритета.⁶ Данас је опште прихваћено промишљање да модеран систем власти подразумева одговорност, без којег ниједан систем не може да функционише на начин који би промовисао јавни интерес, уместо приватних интереса оних који имају контролу. Заправо земље у транзицији треба да се удаље од система који је у бити заснован на хијерархији у коме аутократска владајућа елита издаје наређења која они на дну хијерархије у већој или мањој мери спроводе.⁷ Потребно је кретати се ка систему „хоризонталне одговорности“, у којој је моћ распршена, где нико нема монопол и где свако одговара посебно.

У таквом систему судови нису више слуге владајуће елите, већ поступају независно спроводећи владавину права у складу са законом.⁸ Ипак, та независност није апсолутна. Судије одговарају за своје појединачне одлуке кроз жалбени поступак, а сваки судија је одговоран за свој интегритет и стручност неком другом телу, било да је то парламент или правосудни савет. То тело је даље одговорно неком другом, а на крају одговара грађанима који своју оцену исказују на изборима. Стога стандарди одговорности повезују различите елементе, који кроз то повезивање ојачавају једни друге.

⁴ Странке „не виде“ корупцију у својим редовима, па иако су декларативно за доношење новог закона о њиховом финансирању, ниједна нема прави одговор о томе зашто он није усвојен.

⁵ Др Латинка Перовић у емисији „Хоћу да знам“ на тв Б92. Објављено у „Политици“ 7. децембра 2012. године.

⁶ Планове интегритета треба да донесе свако министарство у циљу повећања јавности и одговорности у раду, а у циљу унапређења борбе против корупције.

⁷ Претходни векови су просвећеном свету донели много промена чији основни циљ је ограничавање моћи и промена карактера власти. Највеће тековине су подела власти, демократске процедуре, избори, смене власти и врло важна ограничења и процедуре које омогућују промене власти.

⁸ Независно и стручно правосудје је предуслов не само за борбу против корупције, већ и за владавину права.

Одговорност власти

Ако је корупција последица институционалне слабости и немоћи, непостојања закона и кредибилног тужилаштва и судства, као и непостојања врло јасних норми које би ограничиле дискрециона права оних који се налазе на власти, потребно је да се према њој сви политички чиниоци друштва јасно одреде

У вези са тим, неопходно је да се систем хоризонталне одговорности створи као део друштвеног напора да се смањи корупција, јер једино тада он представља систем друштвеног интегритета чији је циљ да распореди одговорност између органа и грана власти. На тај начин се успешно регулише и сукоб интереса у јавном сектору, који подразумева превенцију, транспарентност, одговорност и кажњавање.

Тиме успостављањем система друштвеног интегритета и корупција постаје високоризични подухват са „малом зарадом“. Јер, овај систем тежи да спречи да се корупција уопште и деси, уместо да се ослања на кажњавање након што је до ње дошло. Иначе, концепт треба да помогне реформаторима у земљама у транзицији да се усмере на свеобухватни приступ у решавању овог веома важног питања њиховог даљег развоја.

Нешто о Закону о јавним набавкама⁹

Од недавно у Народној скупштини Републике Србије усвојеног Закона о јавним набавкама очекује се много. Најпре, да расчисти са досадашњим дешавањима у домену јавних набавки¹⁰ и, што је веома важно, да јасно и недвосмислено подржи три важне макроекономске функције јер:

- представља значајан инструмент у рукама носилаца економске и политичке власти у борби против корупције и спречавања сукоба интереса,
- шаље јасан политички сигнал ЕУ-и, страним инвеститорима и међународним финансијским институцијама о несумњивој решености српске владе да законодавно и институционално излечи ову неуралгичну тачку јавних финансија,
- се његовим спровођењем може уштедети између 500 и 700 милиона евра новца пореских обвезника.

Кључне новине овог Закона односе се на спречавање злоупотреба и корупције у домену свих видова јавних набавки, односно:¹¹

- Он уводи у законски оквир и куповину непокретности и закуп, па неће више моћи да се догоди да министар или директор одлучује коју ће зграду држава да купи и закупи и по којој цени. Мањкавост претходног за-

⁹ Народна скупштина је 29. децембра 2012. године усвојила нови Закон о јавним набавкама који је ступио на снагу 6. јануара 2013. године, а примењује се од 1. априла 2013. године.

¹⁰ Милан Кнежевић, потпредседник Уније малих и средњих предузећа, описујући зашто су јавне набавке извор злоупотреба и корупције. У дневном листу „Политика“ каже: „Међу нама привредницима важи правило – ако ниси наместио тендер онда немој на њему ни да учествујеш.“

¹¹ Јавне набавке и приватизација у Србији су две области у којима је корупција најприсутнија. Малверзације и корупција у вези са јавним набавкама могуће су у све три фазе овог посла: планирању, доношењу одлуке о избору понуђача и реализацији уговора.

конског решења је буквално преписана директива ЕУ, по којој држава чланица није у обавези да том приликом расписује тендер. То је, истичу познаваоци ове материје, оправдано, јер је реч о заједници држава и бесмислено би било да једна држава обавештава другу да ће у својој земљи купити неку некретнину. Али међутим, дословним преписивањем те одредбе у Србији створен је простор за дискреционо договарање, који је често био злоупотребљаван.

- Набавке које се финансирају из средстава страних кредита, спроводиће се по Закону и не може више нико да се позива на међународне финансијске институције, јер кредит враћају сви грађани који имају и право да знају како се та средства троше.
- Новина у овом Закону је увођење обавезне делимичне централизације јавних набавки на републичком нивоу, али и планирање, поступак избора понуђача и праћење целокупне реализације тог посла.
- Промене уговора биће подвргаване строгој контроли и не могу више анексима да се изигравају остали понуђачи.
- Овим Законом дато је Републичкој комисији право да: одлучује, пресуђује, контролише, кажњава и наручиоце и понуђаче, да гони учиниоце прекршаја, поништава уговоре, појашњава недоречености и сл.

Могло би се у целини рећи да су предложена решења у новом Закону боља од оних из претходног, али да су далеко од идеалног. Јер унапређење законског оквира је само један важан али недовољан корак за озбиљну борбу противу корупције. У одсуству било какве озбиљне антикорупцијске акције надлежних институција, терет одговорности пребачен је на друштво, те ако држава неће друштво мора. У овом тренутку, поред поменутог Закона, најпречи задатак друштва је формирање снажног грађанског антикорупцијског блока и промовисање непристајања на корупцију- само јасан, поштен и доследан одговор друштва може довести до преокрета у борби противу корупцијске немани која прождире будућност ове државе, привредног ткива и грађана,

Закључак

Наша привреда је у процесу контракције и очекује се да ће у овој години пад ДБП износити 1,5 одсто. И други макроекономски параметри су неповољни: спољнотрговински дефицит се повећава, ситуација је тешка и у погледу страних директних инвестиција, а стопа незапослености порасла је већ на 26 одсто.

Не може бити безбедног пословног окружења ако у држави не функционише владавина права, што подразумева да и државна управа обавља свој посао како треба, придржавајући се одређених стандарда. Корупција иде уз неконтролисану власт, јер не треба заборавити да се најозбиљнији случајеви организованог криминала темеље на коруптивним везама са појединим представницима државне власти, због чега и борба противу те болести мора бити системска. Проблем је, међутим, што се та борба доживљава као међународна обавеза, а не као потреба грађана.

Очекује се да ће државни органи обавити преиспитивање спорних приватизација на најбољи могући начин, јер је то основа да се Србија покаже као држава, да се смањи ниво корупције и да буде привлачнија било коме ко у њу дође, а на прво место нама који у њој живимо. То питање не може лако да се реши, али

постоји уверење да се нешто мора учинити, јер су информације и последице које ће наступити за особе које су у то умешане непријатне.

Литература

1. Вуковић, С. В. „Раширеност и осуда корупције у Србији“, Социолошки преглед 35.1-2 (2001): 3-18.
2. Дневни лист „Политика“, (7.12.2012.), Београд.
3. Ђурић, А., Корупција у Србији, Економика, 2009., 55(6), 54-69.
4. Званични сајт Агенције за борбу против корупције, (Истраживања и анализе; Информације са седница одбора; Илустровани речник корупције), <http://www.acas.rs>
5. Јовановић, М. А., „Политичка корупција и приватизација“, Право и привреда 41.5-8 (2004): 429-439.
6. Радојевић, М., „Анти-корупцијско законодавство у Републици Србији“, Политичка ревија 4.4 (2005): 1135-1150.
7. Управа за јавне набавке, <http://www.ujn.gov.rs>

Марко Гашић

Висока пословна школа струковних студија, Блаце

Александар Стојковић

Универзитет у Нишу, Економски факултет, Ниш

Јелена Симић

Висока пословна школа струковних студија, Блаце

ПЕРСПЕКТИВЕ РАЗВОЈА ТУРИЗМА НА ПРОСТОРУ ТОПЛИЧКОГ ОКРУГА

Апстракт

Топлички округ, окружен планинама, манастирима који потичу из средњег века, периода турске владавине и новије историје, Пролом, Луковском и Куршумлијском бањом, археолошким локалитетима из праисторије и римског периода, Поповачким језером, природним феноменом Ђавоља варош и другим туристичким ресурсима, могао би да буде веома примамљива туристичка дестинација. Нажалост, ови потенцијали су због неизграђене туристичке инфра и супраструктуре и промоције туристичких производа, веома мало искоришћени, на шта указује врло мали туристички промет. Један од начина бољег коришћења расположивих природних и антропогених туристичких потенцијала и креирања препознатљивог туристичког производа на тржишту је у формирању Раданског туристичког кластера. Осим Раданског туристичког кластера велику пажњу би требало посветити и стратешким туристичким производима у циљу боље афирмације овог округа.

Кључне речи: *перспективе развоја, стратегије, туристички производи, Радански кластер...*

ЈЕЛ Класификација: O11, R10, Q26, Q01

PERSPECTIVES ON TOURISM DEVELOPMENT IN TOPLICA REGION

Abstract

Toplica district, surrounded by mountains, monasteries that date from the Middle Ages, the period of Ottoman rule and the recent history, Prolom, Lukovska and Kuršumlijska spa, archeological sites from prehistoric and Roman times, Popovačko Lake, a natural phenomenon Devil's Town and other tourist resources, could be a very attractive tourist destination. But unfortunately, these resources because of lack of tourism infrastructure and superstructure and promotion of tourism products, are very little used, at what indicates a very little tourist traffic. One way of better utilization of available natural and anthropogenic tourist potential and creating a recognizable tourist product on the market lies in the formation of Radan tourism cluster. Besides tourism cluster of Radan great attention should be paid to strategic tourism products in order to get better recognition of this district.

Key words: *perspectives of development, strategies, tourism products, Radan cluster...*

Уводна разматрања - анализа постојећег стања на територији Топличког округа као основа за предузимање будућих акција

Развој туризма представља један од приоритетних праваца укупног развоја Топличког округа. Његов развој сагласан расположивим природним и антропогеним туристичким потенцијалима, допринео би динамичнијем укупном економском развоју овог неразвијеног округа. Основне претпоставке развоја, са ширег развојног становишта, чине:

1. релативно задовољавајућа саобраћајна повезаност Топличког округа;
2. компаративне предности за развој туристичке привреде, које се огледају пре свега у природним али и антропогеним туристичким могућностима и материјалној бази;
3. нарастање интереса и већ створене навике за рекреативним одмором у широј контрактивној зони;
4. могућности за развој, поред бањског туризма и излетничког, екскурзионог, планинског, конгресног, сеоског, рекреативног (спортског и здравственог) туризма;

Дакле, Топлички округ је погодан за развој туристичке привреде, јер постоје многобројне могућности које до сада нису искоришћене. Већи део округа се налази на обронцима планина Копаоника, Јастрепца и Радана и одликује се прилично благом климом, изванредним природним лепотама и погодним теренима за развој туризма у свим годишњим добима. Поред тога, Топлички округ је врло богат термалним и минералним водама, а надалеко су познате Пролом, Луковска и Куршумлијска бања. Постоје изванредни услови и могућности за пружање комбинованих услуга кроз развој бањског, планинског, сеоског и ловног туризма.¹

У претходној деценији општина Прокупље није придавала велики значај туризму и није видела интерес за улагања у ову област. Докази за то су: хотел који није у функцији, уништено одмаралиште у Ајдановцу, занемарен и заборављен објекат "Савићевац" на Хисару итд.² У циљу побољшања садашње позиције предлажу се многобројне стратегије. Као најприхватљивија се истиче Промотивна брендинг стратегија. Она обухвата анализу потенцијала постојећих туристичких дестинација и економску оправданост у њихов даљи развој.

Стратегија одрживог развоја општине Прокупље посебну пажњу је посветила проблемима у туризму и правцима будућег туристичког развоја. У првом плану се истиче брдо Хисар са остацима средњевековног града као најлепши и најзначајнији културно-историјски и туристички симбол Прокупља. Проблеми на овом локалитету који отежавају његово туристичко коришћење су: нерешени имовинско-правни односи, недостатак средстава за инвестиције и непостојање адекватног урбанистичког плана.

Локалитет Бели Камен који се налази на надморској висини од 1000 метара такође представља значајну туристичку вредност општине. Досадашњи покушаји афирмисања спортско-рекреативног туризма били су неуспешни. У току је изградња астрономске опсерваторије која ће бити највећа на Балкану и од које се очекује да буде главни покретач развоја туризма.

Постоје бројне могућности изградње туристичке инфраструктуре на овом простору: адаптација основне школе за школу у природи, уређивање археолошких локалитета (Ргајски град, брана на Злати), уређивање и опремање терена за организацију излета, изградња ски стаза, стаза за санкање и сл.

¹ Станојевић, М. (2001), *Туристичке вредности Топличког округа*, Економика, Ниш, стр. 235

² www.prokuplje.org.rs

Такође, потребно је урадити урбанистички план за поменути локацију у оквиру које је потребно дозволити приватној иницијативи градњу туристичких објеката у складу са урбанистичким планом како би се очувао еко систем на овом локалитету. С обзиром да се ради о еколошки чистом простору, као пратећи садржаји намећу се производња еколошки здраве хране, сакупљање и дистрибуција лековитог биља као и израда туристичких сувенира овог краја.³

Бурна историјска прошлост оставила је трагове различитих цивилизација, који представљају основу развоја културног туризма. У туристичком смислу посебну вредност имају археолошко налазиште - Плочник, локалитет површине 120 ha у којем је била развијена металургија бакра. Налази се 25 км од Прокупља а експонати се чувају у народном музеју Топлице. Године 2011. је завршена изградња 5 неолитских кућа а у плану је припрема документације за изградњу Интернационалног археолошког кампа. Такође, манастир у Ајдановцу из XII века, црква Св. Прокопија и кула Јул Богдана на брду Хисар, као и други споменици из даље и ближе историје представљају интересантне атракције које треба туристички активирати.

Највећи недостатак туристичке понуде је у неадекватним смештајним капацитетима. Предузећа која су тренутно носиоци туристичке делатности (осим Туристичко-спортског центра) су неликвидна и стално мењају власнике.

Као туристички потенцијал посебно треба поменути да се Прокупље развило у индустријски центар и да све више постаје седиште пословних људи, што ствара услове за развој пословног туризма. Осим тога, положај града омогућује развој и транзитног туризма који је значајан не само за ово подручје, већ потенцира туристичка кретања према Пролом и Луковској бањи.

Општину Прокупље карактерише еколошки здрава средина погодна за здравствено рекреативни туризам, воде богате рибом омогућују развој риболовног туризма, док скијалишни терени омогућавају развој зимско-спортског туризма. Поред тога планине су богате шумом у којима живи разноврсна дивљач која представља основу ловног туризма.

Неке од мера и активности, планираних за унапређење туризма у овој општини могу бити:⁴

1. реконструкција Омладинског одмаралишта у Ајдановцу и изградња спортских терена;
2. решавање власништва задужбине др. Алексе Савића, изградња летње позорнице у склопу Југ Богданове тврђаве и завршетак трим стазе, као и њено осветљење што би додатно допринело атрактивности Хисара;
3. изградња етно ресторана-воденице у близини јединственог природног феномена (епигеније);
4. реконструкција постојећег објекта на Белом камену, према планини Радан, где се налазе скијашки терени за потребе зимско-спортског туризма као и за летњи боравак, са око 50 лежајева;
5. изградња спортско-рекреативног центра уз објекат на Белом камену;
6. изградња ловачког дома на једном од ловачких терена капацитета 20-50 лежајева за потребе ловног туризма;

Будући развој туризма ове општине треба да иде у правцу:

1. заштите природне средине, која ће убудуће бити један од битних фактора развоја;

³ www.prokuplje.org.rs

⁴ www.prokuplje.org.rs

2. стварање услова и подстицање развоја делатности које учествују у пружању услуга туристима, а нарочито пољопривреди, угоститељству, трговини, саобраћају и услужном занатству;
3. побољшање организације у туризму у циљу реализовања што бољих економских ефеката;
4. обезбеђење одговарајућих стручних кадрова, који ће осигурати побољшање квалитета туристичко-угоститељских услуга;
5. примене маркетинга у пословању што укључује, пре свега, свестрано истраживање туристичког тржишта;
6. унапређење промотивних активности, а посебно пласмана туристичко-угоститељских услуга, односно канала продаје;
7. проширење и побољшање целокупне туристичке понуде у циљу задовољавања све већих захтева савремених туриста;

По развијености туризма општина Куршумлија је прва у Округу. У последњих неколико година, а нарочито у периоду од 2000. до 2010. године дошло је до изградње нових и обнове старих смештајних и угоститељских капацитета. Најзначајнију улогу у развоју туризма имало је А.Д. "Планинка" и Република Србија која је пружила финансијску подршку за низ привредних пројеката, посебно из области туризма.

Стратегија одрживог развоја општине Куршумлија из 2010. године значајну улогу посећује развоју туризма. Стратешки циљеви развоја туризма подразумевају:

1. повећање смештајних капацитета и њиховог квалитета;
2. покретање развоја сеоског туризма;
3. повећање искоришћености термоминералних вода;

Главна туристичка атракција општине Куршумлија је Ђавоља варош као својеврсни природни феномен - куриозитет светског значаја. Налази се на десет километара од магистралног пута Ниш-Прокупље-Куршумлија-Приштина.

Уређење и заштита Ђавоље вароши за потребе туризма је дугорочан програм који ће се реализовати по етапама. Туристичко активирање које подразумева низ мера како би овај локалитет постао атрактивнији и приступачнији имаће вишеструки значај:

1. Економски развој заосталог, неразвијеног подручја које располаже значајним природним потенцијалима,
2. заустављање процеса исељавања становништва и повратак дела одсељеног становништва,
3. даљим уређењем овог јединственог природног феномена и изградњом пратеће инфра и супраструктуре, повећала би се посета туриста и економски ефекти.

У перспективи развоја важно место имаће и источна страна Копанника са Луковском бањом. Присуство термоминералних извора на једној и изванредних терена на другој страни стварају услове за комбинацију бањског и планинског туризма.

Главни правци развоја туризма општине треба да се заснивају на природним туристичким потенцијалима, односно на потенцијалима термоминералних вода Пролом и Луковске бање. Такође, потребно је додати нове квалитетне и разноврсне објекте који би туристима били интересантни.

Велики развојни пројекти изискују знатна инвестициона улагања.

Извори финансирања могу бити сопствена средства “Планинке”, средства Републичког фонда за недовољно развијена подручја као и средства привреде Куршумлије.

Стратешки развојни план општине Блаце недовољно инсистира на развоју туризма. Неки од основних циљева које треба преузети у будућности су следећи:⁵

1. сагледавање услова и могућности туристичке експлоатације језера у Попови;
2. покретање иницијативе за развој сеоског туризма;
3. испитивање могућности за даљи развој ловног туризма;
4. усклађивање развоја индивидуалног сектора угоститељства са политиком укупног развоја туристичко-угоститељске активности “Копаоник”-а као основног носиоца туристичке делатности;
5. стварање инфраструктурних услова за развој туризма;
6. развој људских ресурса у области туризма;

Јанкова клисура у долини Блаташнице и Блачко језеро су два најважнија природна локалитета на подручју општине. Међутим, овим природним туристичким вредностима није посвећена велика пажња. Највећи део језера обрастао је трском што указује на одмакну фазу његовог претварања у мочвару. Због тога је рекреативни значај језера смањен па оно данас има само естетску вредност. У наредном периоду треба приступити чишћењу и активирању ове хидрографске вредности. Велики значај за развој туризма има и туристичка манифестација Шљивијада, коју сваке године посети око 70.000 туриста.

Обронци Јастрепца су богати ловном дивљачи, па пружају солидну основу за развој ловног туризма. Реке и потоци омогућавају развој риболовног туризма. Осим тога, на простору општине постоје услови и за развој спортско-рекреативног туризма. Стратегија развоја општине Житорађа не поклања битнију пажњу развоју туризма. Повољан географски положај, добра саобраћајна повезаност са коридором 10, као и повољни климатски услови нису битније утицали на развој туризма.

Зато у будућности као озбиљан задатак пред општином предстоји да се бољом организацијом туризма, изградњом путева, смештајно угоститељских објеката, туристичке вредности што више приближе туристима. Неки од предлога које садржи Стратегија развоја општине Житорађа а везани су за туризам су следећи:

1. Интензивирати изградњу савремених путева и смештајно угоститељских објеката до излетничких и рекреационих локалитета Пасјаче (чист ваздух, здрава питка вода, прикупљање шумских плодова- еколошки здраве хране и могућности развоја ловног туризма) као и
2. активирање и рестаурација археолошког налазишта “Ad Herculem” на Глашиначкој чуки, изградња смештајних капацитета и боље повезивање са међународним правцем Београд-Ниш-Скопље.

Основни стратешки правци развоја туризма Топличког округа

У савременом туризму циљ сваке туристичке дестинације је да створи јединствени идентитет – разлику у односу на конкуренцију што ће представљати основу за раст и развој на конкурентском тржишту. Примарни туристички производи на подручју Топличког округа у које је неопходно инвестирати су следећи:

1. здравствени туризам (wellness/spa),

⁵ www.blace.org.rs

2. рурални туризам,
3. пословна путовања и сусрети – конгресни туризам,
4. догађаји,
5. спортско- рекреативни туризам,
6. остали сегменти (омладински туризам и туризам трећег доба).

Топлички округ располаже могућностима за развој и комерцијализацију неколико туристичких производа који се могу поделити на краткорочно успешне “quick win” и дугорочно успешне “long run”. У краткорочно успешне туристичке производе, односно производе са највећим приликама да се брзо пласирају на тржиште спадају конгресни туризам и догађаји. Производи који захтевају велика улагања, односно дугорочно успешни туристички производи обухватају здравствени и рурални туризам.

Здравствени (wellness/spa) туризам

Од свих наведених туристичких производа, посебну пажњу је потребно посветити здравственом (wellnes/spa) туризму, који ће на дужи рок постати водећи производ дестинације, као самосталан производ, али и као допунски производ осталим планираним туристичким производима.

Здравствени туризам повезан је са клијентима са разним здравственим проблемима који путују ради терапија или третмана које ће им помоћи да побољшају своју здравствену ситуацију. Wellnes туризам се насупрот здравственом туризму тиче клијената доброг здравља а који су у потрази за третманима који ће им омогућити одржавање тог статуса. Данас су здравствени и wellness клијети у потрази за бољим здрављем, смањењем прекомерне тежине, уклањањем стреса што су и главни мотиви одабира тог производа. Тражња за wellness & spa производима је константна током целе године. На подручју Топличког округа једино Пролом бања има понуду wellness третмана. Међутим, потребно је инвестирати у нове и модерније wellness & spa производе и започети изградњу wellness центра у Луковској бањи.

Табела 1: Циљни сегменти, мотиви доласка и кључни фактори успеха “Здравственог (wellness & spa)” туризма

Сегменти	Мотиви доласка	Кључни фактори успеха
Индивидуалци	Релаксација	Гостопримство људи, љубазно особље Богата угоститељска понуда у складу са wellness критеријумима Био и еко понуда Едуковани кадрови који су способни да пруже квалитетну услугу
	Педикерски, маникерски третмани beauty	
	Програми образовања (здрава исхрана за смањење тежине)	
	Физичка релаксација и одмор	
Парови без деце	Здравље и природна исхрана	
	Престиж	

Извор: <http://www.turizam.merr.gov.rs>

Рурални туризам

Производ руралног туризма отвара туристичкој тражњи најчешће сеоске средине, термалне изворе, реке или језера а гостима презентује традиционалну гостољубивост и животно вредности локалног становништва. Својим положајем, надморском висином и богатом ресурсном основном брдско-планинска села Топличког округа пружају погодне услове за развој сеоског (руралног) туризма. И поред тога што округ има повољне услове за развој овог облика туризма само се мали број домаћинстава бави њиме. Својим потенцијалом се могу издвојити села у близини планине Радан и мали број села у општини Куршумлија.

Табела 2: Циљни сегменти, мотиви доласка и кључни фактори успеха “Руралног туризма”

Сегменти	Мотиви доласка	Кључни фактори успеха
Породице са децом Брачни парови без деце (пензионери) Индивидуалци/ групе које долазе ради активности и посебних интереса	Одмор	Сеоски амбијент
	Гастрономија	Сеоски живот
	Активности на селу	Традиција
	Посебни интереси (бициклизам, јахање, лов, риболов, уметници, посматрачи природе)	Гостољубивост и топлина Различитост и аутентичност

Извор: <http://www.turizam.merr.gov.rs>

Догађаји

Догађај је континуирана активност која се догађа једном годишње, а која промовише туризам одређене дестинације путем аутономне привлачне снаге самог догађаја, те подстиче госте на директно учествовање и укљученост. Да би постали део туристичке понуде неке дестинације, по правилу, морају да привлаче учеснике или посматраче који нису део локалне заједнице.⁶

За туристе догађај представља обично треће или четврто путовање у години и траје, у просеку, од једног до три дана. Топлички округ има разноврсне догађаје из домена културе, забаве и спорта (Шљивијада, Драинчеви дани, Ликовне манифестације, Ципијада и др.) што има за резултат продужење туристичке сезоне.

Табела 3: Циљни сегменти, мотив доласка и кључни фактори успеха “Догађаја”

Сегменти	Мотив доласка	Кључни фактор успеха
Индивидуалци (18 до 25 година) Групе (25 до 35 година) Парови (45 до 55 година)	Специфичан догађај	- Гостољубивост
	Атракције	- Традиција
	Шопинг	- Фестивалски (слављенички) дух
	Гастрономија	- Флексибилност
	Ноћни живот	- Приуштивост

Извор: <http://www.turizam.merr.gov.rs>

⁶ www.merr.gov.rs

Пословна путовања и сусрети - конгресни туризам

Производ пословног туризма укључује индивидуална лица који путују у одређене дестинације из професионалних разлога. Конгресни туризам је, дакле, специфичан облик туризма у којем главни мотив путовања није одмор, већ учешће појединца на скуповима који могу имати различит карактер. Највећи број пословних путовања траје до три дана, а само у ретким случајевима и до 7 дана и сматра се једним од уносних облика туристичких кретања.

Табела 4: Циљни сегменти, мотиви долазка и кључни фактори успеха
“Пословна путовања и сусрети-конгресни туризам“

Сегменти	Мотиви доласка	Кључни фактори успеха
Корпоративни пословни гости	Продајне активности	Квалитет/капацитет хотелског смештаја
Индивидуални пословни гости	Образовање	Конференцијски центар/ конференцијски капацитети
Авио посаде	Корпоративни састанци	
	Презентације/лансирање нових производа и услуга	Business /Convention биро

Извор: <http://www.turizam.merr.gov.rs>

Организација ове врсте туризма има изузетну корист за домаћина јер је потрошња ове врсте гостију велика. Осим њихових директних трошкова (хотелски смештај) ту су и многе друге услуге (ресторани, свечане вечере, излети, трговина, итд.). Луковска и Пролом бања пружају идеалне услове за организацију разних пословних сусрета, конференција, семинара, конгреса где се учесницима нуди и пратећа понуда (угоститељска, wellness&sра производи, барови...). Хотел “Јелак” поседује 2 сале за састанке капацитета 90 места док хотел “Радан” располаже салом капацитета 120 места што представља солидну основу за развој овог облика туризма.

Спортско-рекреативни туризам

Повољни климатски фактори, идеална надморска висина, чист ваздух, нетакнута природа, бројне планине и хидрографски ресурси представљају идеалне услове за развој спортско- рекреативног туризма на простору Топличког округа. Туристичке дестинације, општине и градови и њихова богатства пружају разноврсну понуду спортско-рекреативних активности и доживљаја као и могућности за активно бављење спортом, организацију спорстких припрема, кампова и др.

Табела 5: Циљни сегменти, мотиви доласка и кључни фактори успеха
“Спортско- рекреативног туризма”

Сегменти	Мотиви доласка	Кључни фактори успеха
Активни спортисти Рекреативци Професионални спортисти на припремама Радници који преко синдиката долазе на рекреацију	Опуштање и рекреација Доживљавање природе Тренинзи и припреме за утакмице и такмичења Спортски кампови Забава и разонода Спортске манифестације и такмичења	Изванредна природна богатства Квалитетни смештајни капацитети Организација спортских сусрета, кампова, приредби Доступност и ажурираност туристичких информација

Извор: <http://www.turizam.merr.gov.rs>

Природна основа је дакле повољна за овај вид туризма. За развој лова постоје уређена ловишта у округу, Поповачко и Бресничко језеро пружају солидну осниву за спортски риболов и рекреацију на води док планина Видојевица и источна страна Копаоника имају добар потенцијал у ски туризму.

Остали сегменти (омладински туризам и туризам трећег доба)

У остале сегменте спадају оне категорије туриста које су у великом броју посетиоци Топличког округа и имају значајну улогу у стварању прихода и побољшању животног стандарда становништва.

Табела 6: Циљни сегменти, мотиви доласка и кључни фактори успеха
“Остали сегменти (омладински туризам и пензионери)”

Сегменти	Мотиви доласка	Кључни фактори успеха
Рекреативна настава ђака Ђачке екскурзије Студентске екскурзије Пензионери	Део образовног система Контакт са природом Стицање нових искустава, знања, доживљаја Истраживање Мирно и природно окружење	Одговарајући смештајни капацитети Пратећи садржаји (учионице, просторије за журке, дружења) Организација рекреатора и лекарске службе Организација аниматора Природно окружење и уређеност

Извор: <http://www.turizam.merr.gov.rs>

Значајан сегмент гостију чине пензионери који већ дужи низ година посећују Пролом, Луковску и Куршумлијску бању због термоминералних вода и њихових лековитих својстава. Поред њих ту су и бројне “школе у природи” и екскурзије.

Перспективе формирања Раданског туристичког кластера

Појам кластера први је увео у економску литературу Мајкл Портер 1990. године, мада се о појави повезивања предузећа на релативно малом географском простору говорило и много раније. У туризму, кластер подразумева скуп туристичких атракција, туристичке инфра и супраструктуре, садржаја и активности, односно услужних и производних предузећа, концентрисаних на хомогеном географском простору где се догађа туристичка активност.

Иницијатива за туристичке кластере мора долазити од самих привредних субјеката, од искристалисане потребе за кластерима и спремности на сарадњу и тимски рад. Са друге стране, иако је у формирању кластера пресудна иницијатива “bottom up”, процес креирања туристичких кластера нужно је са виших нивоа иницирати, њима управљати и финансијски подстицати. Због неповољних политичких прилика, економске кризе, закаснеле приватизације и др. у Србији је процес кластеризације почео знатно касније у односу на развијене земље ЕУ. Услед таквих околности туристички кластери на територији Србије су се јавили тек 2008. године, као нови облик удруживања различитих субјеката туристичке привреде, њиховог пословања и подизања конкурентности како предузећа тако и туристичких регија или дестинација у којима су формирано.

У циљу бољег саобраћајног повезивања и обједињавања туристичке понуде планине Радан дошло се на идеју формирања Раданског туристичког кластера а главни иницијатор је било АД “Планинка”. Подручје за које се ради Просторни план обухвата површину од 469 км², од чега је на територији општине: Бојник 17,17%, Куршумлије 36,09%, Лебана 11,67%, Медвеђе 12,64% и Прокупља 22,43%.

У границама овог простора и ближем окружењу су познате туристичке дестинације и локалитети Топличког и Јабланичког округа: Пролом, Куршумлијска, Луковска и Сијарињска бања, Ђавоља варош, Царичин Град, неолитско насеље Плочник, Куршумлија са првим Немањиним задужбинама (Св. Никола и Св. Богородица), Прокупље са брдом Хисар и епигенијом реке Топлице, Брестовачко језеро и други локалитети. Повезивањем туристичких вредности ова два округа дошло би до њиховог бољег коришћења и формирања препознатљивог туристичког производа који би био конкурентан на домаћем тржишту.

Општине Куршумлија и Прокупље припадају Топличком а општине Бојник, Лебане и Медвеђа Јабланичком округу. Међутим, иако ове општине не припадају истом округу туристички потенцијали који су лоцирани на долиним странама Радана и околних планина, њихове туристичке вредности, и близина упућују на обједињавање туристичке понуде и стварање јединственог туристичког производа овог подручја.

До боље сарадње и обједињавања туристичке понуде овог подручја би дошло и спонтано да су путеви преко планине Радан у бољем стању, али су они у катастрофалном стању и проходни само за теренска возила, па би новооснованом кластеру саобраћајна инфраструктура требало да буде приоритетан задатак.

О потреби удруживања туристичке понуде овог подручја говори пример из праксе и тражња туриста. Наиме, када је реч о излетничком туризму данас је на овом подручју најпосећенија дестинација природни споменик “Ђавоља варош”.

Њега је у 2011. год. посетило око 50.000 регистрованих туриста од чега је 10 % страних. Скоро сви туристи, а нарочито страни траже да у једној тури обиђу три дестинације које имају европски туристички значај: неолитско насеље Плочник између Прокупља и Куршумлије, Ђавољу варош и археолошко налазиште старог византијског града- Царичин Град.

Прве две дестинације посећују у истој тури, али Царичин град код Лебана врло тешко, јер уместо да путују преко планине Радан 47 км принуђени су да путују око 120 км, заобилазницом. Неке туристичке агенције су покушавале да организују туре преко Радана и споје све три дестинације, али су одустале због веома слабог квалитета саобраћајница (макадам).

Туристички кластер Раданског подручја треба да удружи привредне субјекте туристичке привреде и туризму комплементарних делатности, заинтересоване високошколске, научне, стручне, културне, образовне и друге институције и многе друге који виде интерес у том удруживању и могу да допринесу укупном одрживом развоју овога подручја.

Основни циљеви развоја туризма на овој планини били би:⁷

1. Формирање и развој туристичког производа Раданског кластера
2. Подршка јединственом туристичком наступу на домаћем и иностраном тржишту
3. Јачање партнерских односа у склапању уговора са домаћим и страним партнерима
4. Повезивање јавног и приватног сектора у циљу постизања што веће синергије у области туризма
5. Подршка научним истраживањима на Раданском подручју из области туризма, заштите животне средине, археологије, географије и других научних дисциплина које су од значаја за развој туризма на овом подручју
6. Активности на бољем саобраћајном повезивању туристичких локалитета на Раданском подручју

Са друге стране, задаци формираног кластера би били:

1. Ангажовање на изградњи путне мреже на Раданском подручју
2. Активности на развоју и унапређењу стратешког партнерства са институцијама система (владине и невладине организације) од значаја за развој програма који ће унапређивати развој туризма и њему комплементарних делатности
3. Обезбеђење услова за очување, развој и унапређење туристички атрактивних локалитета и стварање услова за организовани прихват туриста
4. Организовање заједничког маркетиншког наступа чланица (сајмови, промоције, штампани пропагандни материјал, интернет презентација)
5. Подстицање развоја предузетништва у малим и средњим предузећима и сеоским домаћинствима у туризму, пољопривреди, производњи здраве хране и другим туризму комплементарним делатностима
6. Организовање културних манифестација и помоћ локалним заједницама у организовању истих
7. Активно учествовање у изради и усвајању просторних, мастер и средњерочних планова

Оснивање Раданског туристичког кластера је за сада само идеја. Реализација овог пројекта није могућа без подршке локалних, регионалних и републичких

⁷ Интерна документација АД "Планинка"

институција. Наиме, оснивање наведеног кластера изискује значајна финансијска средства.

Закључак

Нови туристички трендови, који инсистирају на очувању природних и антропогених вредности, захтевају и преиспитивање основних развојних праваца туризма у Топличком округу. Другим речима, будући туристички развој мора бити сагласан са концептом одрживог развоја.

Израда стратегија туристичког развоја, за сваку општину у округу, представља полазну тачку планског развоја туризма. Данас, уређење туристичког простора, опремање туристичких локалитета, изградња инфраструктуре и туристичко планирање, најчешће је препуштено нестручним лицима, који нису у могућности да сагледају правце развоја туризма.

За развој туризма у Топличком округу, неопходно је планско и тржишно позиционирање општина. Развојна стратегија туризма у дестинацији мора да буде јасно дефинисана и сагласна са расположивим туристичким вредностима и туристичком инфраструктуром.

У будућности је неопходно уложити напоре за превазилажење постојећих ограничења и формирање препознатљивог туристичког производа, диференцираног по вредности, садржају и квалитету, а који ће бити конкурентан на туристичком тржишту. То укључује функционално повезивање туризма са другим привредним и ванпривредним делатностима као што су пољопривреда (производња здраве хране), саобраћај, трговина, традиционални и савремени занати, здравство и друге комплементарне делатности.

Основно опредељење за развој туризма у Топличком округу базира се на природним туристичким ресурсима, који представљају примаран туристички потенцијал. Из компаративне анализе геоморфолошких погодности за развој туризма проистиче да овај округ има повољне туристичке вредности као што су: богатство термоминералних извора, разноврсност и специфичност геоморфолошких објеката и њихова атрактивна својства као и морфолошке услове за развој зимско-спортског туризма које треба на прави начин искористити.

Неке од мера и активности, планираних за унапређење туризма у Топличком округу могу бити:

1. издвајање средстава за квалитетну израду пропагандног материјала (проспекти, слајдови, разгледнице, мапе, информатори, водичи, туристички филмови са понудама подручја итд.);
2. постицање развоја сеоског туризма стимулативном пореском политиком;
3. учествовање у спровођењу програма заштите и развоја природних и антропогених туристичких вредности;
4. израда туристичке сигнализације са основним подацима о најзначајнијим туристичким локалитетима Топличког округа;
5. уређивање постојећих и изградња нових прилазних путева до значајних природних и антропогених туристичких локалитета, као и изградња пратећих садржаја;
6. подизање свести код предшколске и школске омладине о значају туризма и потреби очувања свих туристичких вредности на овом подручју;
7. едуковање кадрова из области туризма;

Реализација наведених туристичких циљева изискује знатна финансијска средства која је могуће прибавити на различите начине. Део средстава може се обезбедити из Републичког фонда за недовољно развијена подручја и сопствених средстава АД “Планинка”. Сем тога, додатна средства за туристичке пројекте могу се обезбедити путем разних донаторстава, улагањем у туризам приватног капитала, као и јавно-приватним партнерствима. Неопходно је дакле остварити и постојану сарадњу свих стручних институција и других организација јавног и приватног сектора.

Литература

1. Маринковић, С. (1968), *Топлица наш крај*, Графика Прокупље
2. Нововић, М. (2009), *Туризам Моравичког округа у савременим условима*, Чачак
3. Перић, Г. (2010), *Управљање развојем туризма у општини Курумлија*, Универзитет Сингидунум, Београд
4. Porter, ME (1990), *The competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York
5. Spasojević, M & Šušić, V. (2010), *Modern medical tourism as a market niche of health tourism*, Facta Universitates, Economics and organization, vol.7, № 2, University of Niš, Niš
6. СО Куршумлија, СКГО и Exchange (2009), *Стратегија одрживог развоја општине Курумлија*, Куршумлија
7. Станојевић, М. Р. (1995), Прокупље - транзитни центар Топлице. *Економика*, 41(5-6), 146-156.
8. Станојевић, М. (2001), *Туристичке вредности Топличког краја*, Економика, Ниш

Интернет адресе:
www.kursumlija.org
www.prokuplje.org.rs
www.blace.org.rs
www.zitoradja.org
www.merr.gov.rs
www.turizam.merr.gov.rs

Драгица Стојановић¹

Мегатренд Универзитет Београд, Факултет за менаџмент, Зајечар

ЕКОНОМСКЕ ОСНОВЕ ЕКСТЕРНИХ ТРОШКОВА У ПРОИЗВОДЊИ БАКРА

Апстракт

У раду се полази од чињенице да у производњи бакра настају екстерни трошкови који су резултат деградације и оштећења животне средине, на самим тим, постали су реална неминовност. Еколошко екстерни ефекти утичу на медије животне средине (ваздух, воду, земљиште) које имају карактеристике јавних добара. Сви настали трошкови услед загађења животне средине нису укључени у цену бакра. Са становишта економске перспективе генерално решење за екстерне трошкове јесте њихова интернализација. Принцип интернализације екстерних трошкова укључује додавање екстерних трошкова на индивидуалне трошкове загађивача. Интернализацијом се екстерни негативни ефекти загађивача претварају у интерне ефекте. Имајући у виду изнете чињенице, циљ рада је да укаже на међусобну повезаност привредног раста и заштите животне средине који истовремено доприносе квалитетнијем привредном развоју.

Кључне речи: *производња бакра, животна средина, загађење, екстерни трошкови, порези на загађење*

ЈЕЛ Класификација: Q51

ECONOMIC BASIS OF EXTERNAL COSTS IN COPPER PRODUCTION

Abstract

The paper is based on the fact that external costs occur in the production of copper, that they are the result of degradation and damage to the environment and, therefore, have become a real necessity. Ecological external effects influence environmental media (air, water, soil) that have characteristics of public goods. All costs incurred due to environmental pollution are not included in the price of copper. From the point of view of economic prospects, general solution for external costs is their internalization. The principle of internalisation of external costs includes the addition of external costs to the cost of individual pollutants. Through internalization, external negative effects of pollutants are converted into internal effects. Bearing in mind these facts, the aim of this paper is to demonstrate the interconnection between economic growth and environmental protection which together contribute to quality economic development.

Keywords: *copper production, environment, pollution, external costs, pollution taxes*

¹ dragica.stojanovic@fmz.edu.rs

Увод

У глобалним размерама рударство и металургија су највећи загађивачи животне средине, са кумулативним и далекосежним последицама по животну средину и климатске промене. Највидљивије и најдиректније последице загађења манифестују се преко загађења ваздуха штетним гасовима (сумпор, угљеник и азот), минералном прашином и честицама тешких метала (олово, арсен, манган, кадмијум, жива) чије су штетне последице по здравље становништва алармантне.² Са ширењем еколошких проблема у производњи бакра све је више израженија потреба да се обезбеди једно од основних људских права, право на здраву животну средину, која је неопходна како за биолошку егзистенцију људи, тако и за опстанак биљног и животињског света.

Када се говори о екстерним трошковима, основни проблем јесте одређивање монетарне вредности оштећења животне средине. У пракси развијених земаља, за такву врсту производње и врсте загађења животне средине као делотворни механизми показали су се: порези, стандарди или ограничења и преносиве дозволе. Сваки од наведених економских инструмената има своје предности и недостатке што их чини прикладним за комбиновање у конкретним ситуацијама.

У Србији су досад спроведене бројне студије утицаја производње бакра на животну средину, али прорачуна екстерних трошкова није било. Уместо таквих механизма уведена је накнада за коришћење минералних сировина, која у суштини има карактер класичне рударске ренте. Она ставља све произвођаче једне врсте сировине у исти положај, независно од тога колико они појединачно емитују загађења, што је и очекивано јер накнада није у корелацији са количином емитованог загађења. Посебан допринос рада огледа се у формирању одрживог става, да применом науке у производњи бакра, заштита животне средине не мора бити трошак, већ профитабилна првредна делатност.

Техногени отпад - основни извор загађења у производњи бакра

Основно загађење земљишта рударским техногеним отпадима РТБ-а Бор је деградација око 1000 *ha* природних, еколошки чистих површина на којима је депонована рудничка и флотацијска јаловина и топионичка шљака. По својим карактеристикама овај техногени отпад представља стерилну загађујућу материју, која се без рекултивације не може вратити у еколошки прихватљиво стање. Други начин загађења земљишта у ближој и даљој околини, урбаних и пољопривредних површина, врши се разношењем финозрних честица отпадног материјала под утицајем изражених ваздушних струјања. У зависности од доступности утицају и интензитета ваздушних струјања, густине и крупноће честица чврсте фазе, загађења овим начином се могу простирати на удаљеност од више десетина километара. Поред директних видова загађења земљишта рударским техногеним отпадима, не мање значајна су она изазвана атмосферским падавинама, када велике количине воде спирају техногени отпадни материјали а након тога површинским водама преносе и дистрибуирају у непосредном окружењу.

Ваздух, један од најважнијих реципијената животне средине, интензивно се загађује рударским техногеним отпадима, у непосредној радној и широкој, живот-

² Божиновић, Г., Магдалиновић, Н. 2010. Извори загађења и мере за поспешивање заштите животне средине у Србији, 5. *Симпозијум рециклажне технологије и одрживи развој*, Соко Бања, стр.373-379.

ној средини. Степен загађења зависи како од концентрације загађујућих материја у ваздуху, тако и од штетности, односно токсичности истих. Велике површине необезбеђених површина депонија различитих рударских техногених отпада, заступљеност финозрне гранулације чврсте фазе, као и интензивне ваздушне струје у овом подручју условљавају висок степен загађења ваздуха.

Рудничка и флотацијска јаловина, као и топионичка шљака загађују како површинске тако и подземне воде. Загађења вода могу бити физичка и хемијска. Физичка загађења представљају дистрибуцију финозрних честица чврсте фазе у површинске воде. Хемијска загађења настају растварањем различитих компоненти из техногених отпада. При атмосферским падавинама, све рудничке, флотацијске и друге веома загађене воде из појединих фаза процеса прераде руде бакра, као и површинске, сливају се у две реке, Кривељску и Борску, а исте у Тимок. Загађења како отпадних вода тако и вода Борске и Кривељске реке, са посебним нагласком на загађеност седимената наведених река у речном кориту и приобаљу недвосмислено потврђују констатацију да су рударски техногени отпади велики загађивачи ваздуха, земљишта, површинских и подземних вода. Утицај свих загађења, на здравље људи, њихову радну способност, продуктивност, трошкове лечења, представљају негативне социјалне и економске импликације загађења животне средине рударским техногеним отпадима.³

Неефикасност тржишта код екстерналија

Принцип екстерних трошкова произлази из економске теорије, а утемељио га је енглески економист Пигоу почетком XX века. Споредни производи неке делатности који нису укључени у тржишну цену основних производа називају се екстерни ефекати.⁴ Екстерни ефекти могу да постоје како у производњи, тако и у потрошњи и могу бити позитивни и негативни (слика 1 и 2).

Позитивни екстерни ефекти представљају користи за трећа лица, које нису укључене у цену производа. У случају екстерних ефеката у потрошњи, један субјекат својом потрошњом доноси користи неком лицу, с тим што се то дешава без стварања додатних трошкова за то друго лице. Отуда, он није спреман да их призна у цени робе коју купује ради потрошње. С друге стране, код позитивних екстерних ефеката у производњи, један произвођач својом активношћу пружа користи неком трећем лицу, а не оним лицима којима продаје своју робу, тако да за ту активност не наплаћује никакву накнаду од трећих лица.⁵ Пример позитивних екстерних ефеката је образовање.

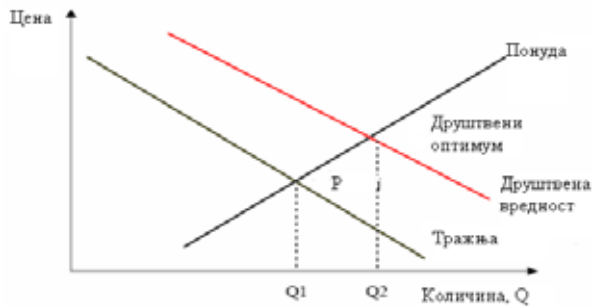
У условима позитивних екстерналија, са слике 1 се може уочити да крива тражње не одражава вредност неког добра за друштво. У овом случају друштвена вредност је већа од индивидуалне вредности, наиме, крива друштвене вредности се налази изнад криве тражње. Оптимална количина за друштво већа је од количине коју одређује индивидуално тржиште. Позитивне екстерналије захтевају субвенције и државне подстицаје.⁶

³ Соколовић, Ј., Станојловић, Р., Штрирбановић, З., 2010. Загађење земљишта, воде и ваздуха рударским техногеним отпадом, 5. *Симпозијум рециклажне технологије и одрживи развој* Соко Бања, стр.87-96

⁴ Томшић, Ж., Дебрецин, Н., Вранкић, К. 2006. Екстерни трошкови производње електричне енергије и политика заштите околиша, *Енергија*, год. 55 (2):128-163.

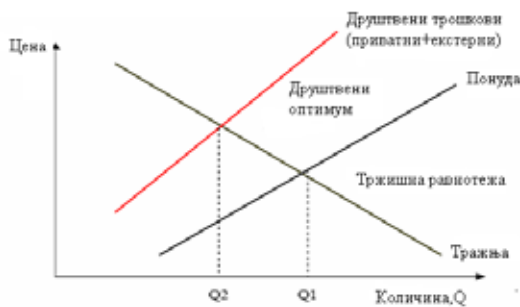
⁵ Илић-Попов, Г. 2000. *Еколошки порези*, Правни факултет Универзитета у Београду, Београд.

⁶ Станић, М. 2012. Јавне мјере и инструменти у политици заштите животне средине, 10.



Слика 1. Позитивне екстерналије

Негативни екстерни ефекти означавају трошкове које правно или физичко лице узрокује, тј. намеће другим члановима друштва, а који нису укључени у цену производа. С обзиром да су размере негативних екстерних ефеката веће и њихове последице далекосежније, овој врсти екстерних ефеката се, посвећује много већа пажња.



Слика 2. Негативне екстерналије

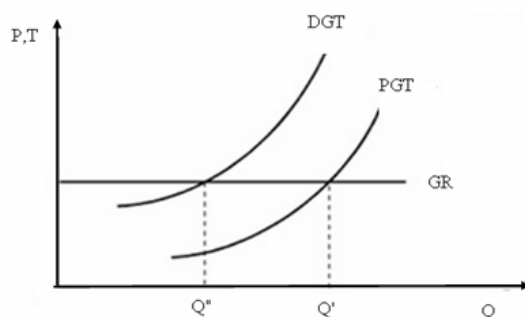
Примењујући услове са слике 2 на производњу бабра може се уочити да свака произведена јединица (тона) бабра као последицу има одређену количину екстерналија које загађује животну средину. Због таквих екстерналија, трошкови производње бабра за друштво су већи од трошкова произвођача. Крива друштвених трошкова се налази изнад криве понуде јер обухвата и екстерне трошкове које произвођач бабра намеће друштву. Разлика између те две криве представља трошкове насталог загађења. Интернационализација негативних екстерналија се може постићи увођењем пореза на загађење по тони произведеног бабра. Резултат такве активности јесте смањење производње бабра а тиме и степена загађења животне средине.

Екстерни ефекти и оптимални обим производње бабра

Када се посматра производња бабра која намеће екстерне трошкове другима онда се подразумева сабирање приватних и екстерних трошкова. На слици 3, при-

казане су две криве маргиналних трошкова. Крива *PGT* показује криву приватних граничних трошкова. Она у суштини представља криву понуде, када се игноришу екстерни трошкови. У тачки Q' цена оутпута једнака је приватним граничним трошковима. У том случају, без екстерналија, предузеће достиже алокативну ефикасност. Међутим, присуство екстерналија значи да стварна ефикасност није постигнута. Када се гранични трошкови загађења додају приватним граничним трошковима, крива граничних трошкова предузећа се помера нагоре како би се подударила са кривом друштвених граничних трошкова *DGT*. У овом случају произвешће се Q'' јединица бабра како би се покрили и приватни и друштвени трошкови.⁷

Са слике 3, се може уочити да у случају када предузеће покрива само приватне трошкове, профит се максимизира у тачки Q' где се приватни гранични трошкови *PGT* изједначају са граничним приходом *GR*.



Слика 3. Приватни гранични трошкови и друштвени гранични трошкови

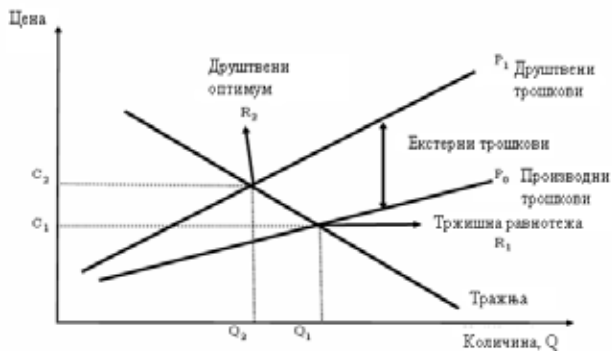
Узимање у обзир приватних трошкова и екстерних, друштвених трошкова води померању криве граничних трошкова навише. Са друштвеног становишта, оптимална производња бабра је тачка Q'' при чему су друштвени гранични трошкови *DGT* једнаки граничном приходу.

Новчана вредност штете по животну средину или људско здравље коју узрокује додатна јединица загађења представља граничну штету. Крива граничне штете приказује њену зависност од нивоа емисија.⁸ У анализи екстерних ефеката на животну средину најчешће се претпоставља да је гранична штета константна, без обзира на ниво емисија. Полазећи од претпоставке да су екстерни трошкови директно пропорционални производњи на слици 4 приказан је једноставан начин увођења екстерних трошкова у анализу понуде и тражње.⁹

⁷ Пејчић Тарле, С. 2005. *Саобраћајна економика и политика*, Саобраћајни факултет, Београд.

⁸ Томшић, Ж., Дебрецин, Н., Вранкић, К. 2006. Екстерни трошкови производње електричне енергије и политика заштите околиша, *Енергија*, год. 55 (2):128-163.

⁹ Магдалиновић Н., Магдалиновић-Калиновић, М. 2012. *Управљање природним ресурсима*, Мегатренд универзитет у Београду, Факултет за менаџмент, Зајечар.



Слика 4. Модел понуде и тражње са екстерним трошковима
Извор:Магдалиновић и Магдалиновић-Калиновић, 2012 стр. 105

На слици 4 може се запазити да график понуде P_0 укључује све трошкове производње, укључујући радну снагу и капитал. У пресеку графика понуде и тражње налази се тржишна равнотежа R_1 којој одговара количина Q_1 и цена C_1 . Нови виши график P_1 добијамо на тај начин што на трошкове производње додајемо процењене екстерне трошкове који су повезани са оштећењима животне средине. Тако добијени график представља збир производних и екстерних трошкова, који уствари представља друштвене трошкове. Увођење екстерних трошкова помера и тачку равнотеже у тзв. друштвени оптимум R_2 . Друштвени оптимум се остварује при мањој понуди Q_2 и већој цени C_2 . Овакав приступ увођења трошкова у анализу понуде и тражње има свој оправдани смисао. Наиме, трошкови заиста постоје и у новој равнотежи успоравају исцрпљивање примарних резерви бакара.

Имајући у виду напред наведено, може се рећи да потрошачки менталитет који карактерише висока стопа коришћења ресурса по становнику и висока стопа загађења и деградације животне средине, мора уступити место тежњи потрошача да инсистирају на повећању квалитета живота уместо на повећање квантитета економске користи. Из свега овога произилази да економски развој и рационално управљање природним ресурсима представљају комплементарне циљеве укупног друштвеног развоја који се једино може остварити уз уважавање принципа одрживог развоја. С обзиром да животна средина представља главни инпут за бројне економске активности, а економске одлуке значајан фактор квалитета животне средине, захтев за одрживим развојем наметнуо је потребу за спровођењем економске и еколошке реформе.¹⁰

Јавне мере у политици заштите животне средине

Термин „екстерни учинак“ први је употребио теоретичар економије благостања А. С. Пигоу (1912) који је поставио основе стандардне теорије екстерних трошкова. Полазећи од тржишних недостатака, Пигоу је изнео поставку о неопходности државне интервенције која би требала да обезбеди да тржишне цене одражавају пун друштвени трошак. Посматрано са теоријског становишта, како би

¹⁰ Вујовић, Т., 2009. Доминација еколошких над економским мотивима и концепт друштвено одговорног пословања, *Економика* год LV, бр. 5, Друштво економиста, Ниш, стр.237-245.

се избегло преношење економских трошкова на целокупну друштвену заједницу, неопходна је њихова интернализација, односно укључивање трошкова загађења у цену производа које узрокују загађење. У зависности од начина загађења животне средине увођење екстерних трошкова у класичан модел понуде и тражње може се извршити на различите начине. У економској теорији и пракси постоје две групе мере којима се регулишу екстерналије.¹¹ (командно-контролне (стандарди или ограничења) и тржишне мере (порези и преносиве дозволе).

Стандарди или ограничења - ефикасан механизам контроле загађења са јасно дефинисаним крајњим исходом. Они подразумевају постављање стандарда емисије за одређене индустрије или производе који ће бити подложни законским одредбама. Недостатак ових мера је у њиховој нефлексибилности.

Порези - представљају најпогоднији начин тржишног уређења питања екстерних ефеката. Код пореза произвођач је обавезан да плати накнаду по јединици производа. У његовом интересу је да смањи загађење, односно да одлучи који ниво контроле загађења му одговара. Они произвођачи који имају високе трошкове контроле мање ће смањити загађење, али ће платити више укупне накнаде за емитовано загађење. Произвођачи који могу да смање загађење по ниским трошковима више ће га смањити, чиме ће редуковати накнаде које морају да плате. Исти циљ ефикасне редукације загађења може се постићи коришћењем субвенција. Ако су произвођачи плаћени по јединици редукованог загађења они ће то чинити уз обезбеђење профитабилности своје производње. Подстицајна улога еколошких пореза се огледа у томе да они стимулишу произвођаче и потрошаче да ефикасније употребљавају оскудне природне ресурсе¹².

Преносиве дозволе - све популарнији економски инструмент који омогућује „промет дозволама“ између учесника у тржишној утакмици. У овом случају, држава је превасходно заинтересована за смањење општег нивоа загађења, али не и који је произвођач конкретно својом активношћу то узроковао. Уколико из неких разлога предузеће смањи обим производње, и не потроши „своју квоту у загађењу“, постоји могућност да прода, своје неискоришћено право загађења, кроз продају трансферабилне дозволе предузећу које има потребу за додатним загађењем, преко дозвољене висине загађења. Предузећа ће бити заинтересована за продају дозвола у складу са тржишним ценама. Док је тржишна цена дозволе већа од граничних трошкова смањења загађења, предузећа су заинтересована за продају дозвола, тј. док су гранични трошкови смањења загађења већи од тржишне цене дозволе, предузећа ће бити заинтересована за куповину дозвола (јер им то омогућава да повећа обим производње, упркос повећаном загађењу).

Када се говори о економским инструментима мора се поћи од чињенице да је економија у будућности нераскидиво везана са екологијом, а сама заштита животне средине представља једну нову привредну грану која пружа могућности и за зараду. Наведене чињенице указују на то да борба за екологију данас, значи борбу за економију сутра¹³.

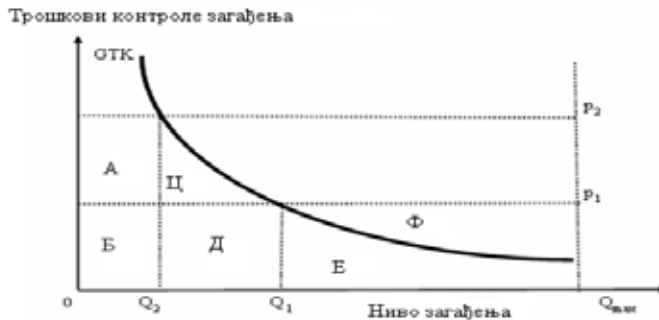
¹¹ Станић, М. 2012. Јавне мјере и инструменти у политици заштите животне средине, 10. Међународни научни скуп Синергија, Бијељина, стр. 413-420.

¹² Аџемовић, М. 2011. *Еколошко-економски инструменти у заштити животне средине* Универзитет „Сингиднум“, Факултет за примењену екологију Футура, Београд.

¹³ Јеленковић, П., Јеленковић, Љ. 2012. Данас екологија сутра економија, Економика, год. LVIII,бр.4, Друштво економиста, Ниш:171-177.

Порези као механизам интернализације екстерних трошкова

Када је реч о производњи бакра најпогоднији и најефикаснији начин интернализације екстерналија је увођење пореза по јединици производње, који би био једнак трошковима загађења. У конкретном случају, емисија загађења би требала да буде ограничена до нивоа где су маргиналне користи за друштвену заједницу мање од маргиналних трошкова предузимања мера за редуковање емисије.¹⁴ Увођење пореза на загађење увек резултира смањеном понудом и вишом ценом бакра. Зато увођење пореза на загађење у производњи бакра има за циљ да се економска активност која ремети животну средину сведе на друштвено ефикасан ниво. На слици 5 приказан је ефекат увођења пореза на загађење по јединици загађења.¹⁵ Са слике 5 може се уочити да у случају када је порез на загађење p_1 онда компанија смањује загађење на Q_1 . За то смањење укупан трошак компаније је сразмеран површини E . Дакле укупан трошак компаније за емитовано загађење од Q_1 је сразмерно површини $B+D+E$. То је мање од трошкова сразмерних површини $B+D+E+\Phi$, које би компанија имала када би емитовала максимално допуштено загађење Q_{max} .¹⁶



Слика 5. Ефекти увођења пореза на загађење

Ако се уведе већи порез на загађивање p_2 , компанија ће сагледати свој економски интерес да уложи додатне трошкове контроле и смањи загађење на ниво Q_2 . За ниво загађења Q_2 укупни трошкови за компанију су једнаки трошковима контроле (сразмерни површини $C+D+E$) плус трошкови пореза на загађивање (сразмерни површини $A+B$). Додатне јединице смањења загађења од Q_1 на Q_2 захтевају више граничне трошкове, али све док су ти трошкови мањи од p_2 , компанија има економски интерес да уложи додатне трошкове у смањење загађења и тако избегне плаћање пореза на јединице загађења између Q_1 и Q_2 .

¹⁴ Филиповић С. 2004. Еколошки порези у појединим европским земљама, *Економиц Анналс* 162:209-224.

¹⁵ Поповић, Г., Магдалиновић-Калиновић, М., Магдалиновић, Н. 2012. Екстерни трошкови у експлоатацији угљева, 7. *Симпозијум рециклажне технологије и одрживи развој*, Соко Бања, стр.526-531.

¹⁶ Магдалиновић Н., Магдалиновић-Калиновић, М. 2010. *Управљање природним ресурсима*, Терција, Бор.

Закључак

Имајући у виду све комплексније деловање животне средине на друге области људског постојања и опстајања, заштита животне средине у Србији и свету представља највећи изазов у 21. веку. Одговор на тај изазов захева разумевање економије животне средине. Чињеница да деградација животне средине узрокује бројне здравствене, друштвене и економске последице, обухватање и анализирање трошкова заштите животне средине представља посебан задатак у производњи бабра јер се са економског аспекта мора водити рачуна о директним али и оним невидљивим трошковима у животној средини. Један од приступа контроли загађења у производњи бабра је интернализација екстерних трошкова, односно, укључење у цену бабра чиме се избегава њихово преношење на целокупну друштвену заједницу, као и на будуће генерације. У таквим условима, тржишна равнотежа премешта се ка друштвено пожељнијем резултату.

Проблем екстерних трошкова могао би да се реши одговарајућом интервенцијом државе, односно увођењем пореза који би исказао стварне еколошке трошкове. Применом једног таквог економског инструмента у производњи бабра може се утицати на смањење нивоа штетних емисија у току производног процеса. У одређеном смислу, на тај начин, произвођачи бабра, принуђени су да размишљају и о еколошким аспектима својих поступака. Постоји реална шанса, да прихватање принципа екстерних трошкова у складу с праксом Европске Уније, буде један од услова за укључење Србије у европске интеграције.

Литература

1. Божиновић, Г., Магдалиновић, Н. 2010. Извори загађења и мере за поспешивање заштите животне средине у Србији, 5. *Симпозијум рециклажне технологије и одрживи развој*, Соко Бања, стр.373-379.
2. Соколовић, Ј., Станојловић, Р., Штрирбановић, З., 2010. Загађење земљишта, воде и ваздуха рударским техногеним отпадом, 5. *Симпозијум рециклажне технологије и одрживи развој*, Соко Бања, стр.87-96
3. Томшић, Ж., Дебрецин, Н., Вранкић, К. 2006. Екстерни трошкови производње електричне енергије и политика заштите околиша, *Енергија*, год. 55 (2):128-163.
4. Илић-Попов, Г. 2000. *Еколошки порези*, Правни факултет Универзитета у Београду, Београд.
5. Станић, М. 2012. Јавне мјере и инструменти у политици заштите животне средине, 10. *Међународни научни скуп Синергија*, Бијељина, стр. 413-420.
6. Пејчић Тарле, С. 2005. *Саобраћајна економика и политика*, Саобраћајни факултет, Београд.
7. Магдалиновић Н., Магдалиновић–Калиновић, М. 2012. *Управљање природним ресурсима*, Мегатренд универзитет у Београду, Факултет за менаџмент, Зајечар.
8. Вујовић, Т. 2009. Доминација еколошких над економским мотивима и концепт друштвено одговорног пословања, *Економика* год LV, бр. 5, Друштво економиста, Ниш, стр.237-245.
9. Аџемовић, М. 2011. *Еколошко-економски инструменти у заштити животне средине*, Универзитет „Сингидунум”, Факултет за примењену екологију Футура, Београд.

10. Јеленковић, П., Јеленковић, Љ. 2012. Данас екологија сутра економија, Економика, год. LVIII,бр.4, Друштво економиста, Ниш:171-177.
11. Филиповић С. 2004. Еколошки порези у појединим европским земљама, *Економски Анали* 162:209-224.
12. Поповић, Г., Магдалиновић-Калиновић, М., Магдалиновић, Н. 2012. Екстерни трошкови у експлоатацији угљева, 7. *Симпозијум рециклажне технологије и одрживи развој*, Соко Бања, стр.526-531.
13. Магдалиновић Н., Магдалиновић–Калиновић, М. 2010. *Управљање природним ресурсима*, Терција, Бор.

Мр Гордана Јевђовић¹

Универзитет у Новом Саду, Економски факултет, Суботица

БУЏЕТ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ: ФИНАНСИРАЊЕ ЗАЈЕДНИЧКЕ ПОЉОПРИВРЕДНЕ ПОЛИТИКЕ

Апстракт

Буџет Европске уније је финансијско огледало политика које Унија води како у смислу релативне важности једних у односу на друге тако и у смислу динамике приоритета. Еволуција како приходне тако и расходне стране буџета током времена одражава начин на који се и сама Унија мењала. Седамдесетих година прошлог века буџет тадашње Европске заједнице састојао се готово у потпуности од пољопривредне потрошње. Данас буџет Европске уније покрива читав спектар веома разуђених политика у оквиру којих је пољопривредна политика и даље веома високо рангирана, али не више и једини приоритет. Предмет овог рада је анализа фискалне подршке коју кроз свој буџет Европска унија алоцира на ову веома деликатну паневропску политику и то компаративно, у односу на друге велике области потрошње у буџету једне фискалне године и ретроспективно, у динамици времена.

Кључне речи: буџет ЕУ, вишегодишњи финансијски оквир, фискална подршка, Заједничка пољопривредна политика, позиција земаља чланица

ЈЕЛ класификација: H59, F36, Q14

EUROPEAN UNION BUDGET: FINANCING THE COMMON AGRICULTURAL POLICY

Abstract

The budget of European Union is financial mirror of the policies that Union leads in terms of relative importance as well as dynamics of priorities. The evolution of both the revenue and expenditure side of the budget in the course of time reflects the way in which the Union itself has changed. In the seventies the European Community budget consisted almost entirely of agricultural spending. Today the EU budget covers a very wide range of richly detailed policies in which the agricultural policy is still very highly ranked, but not any more the only priority. The aim of this paper is to analyse fiscal support allocated throughout the EU budget to this delicate paneuropean policy both comparatively, in comparison to other major areas of spending in the budget of the current fiscal year and retrospectively, in the pace of time.

Key words: EU budget, multiannual financial framework, fiscal support, common agricultural policy, position of member states

¹ gonguly@gmail.com

Увод

Буџет Европске уније је акт којим се сваке године одобрава финансирање ове супранационалне организације. За сваку појединачну годину буџет мора да буде у складу са вишегодишњим финансијским оквиром² (енг. *multiannual financial framework*) који заправо представља механизам за обезбеђивање предвидивости потрошње али и сторге буџетске дисциплине институција Уније. Он дефинише максимални износ (тзв. плафон) за сваку главну област потрошње као и горњи ниво укупне потрошње у односу на бруто национални производ (БНП) земаља чланица за седам наредних година, а затим остаје на Европском Парламенту и Савету³ да искористе предвиђени маневарски простор и сваке године усагласе буџет за наредну фискалну годину. Вишегодишњи финансијски оквир дефинише и приоритете у смислу области у којима би ЕУ требало да инвестира више односно мање у будућности и стога представља не само финансијски и економски већ *de facto* и политички оквир за будућност.

Предмет овог рада је анализа расходне стране буџета Европске уније са аспекта позиције расхода за Заједничку пољопривредну политику. Иако је у самом почетку била један од носећих стубова филозофије европских интеграција ова политика је временом постала камен спотицања и извор бројних сукоба. И данас када се слави пет деценија од њеног оснивања она сама, као и систем њеног финансирања, представљају веома контраверзно питање. Критичари тврде да је скупа, расипничка, екстравагантна. Ипак, и поред препознатих слабости, стиче се утисак да Заједничка пољопривредна политика и даље представља веома неговану икону Европске уније.

Заједничка пољопривредна политика ЕУ – настанак и развој

Идеја о Заједничкој пољопривредној политици, ЗПП (енг. *Common Agricultural Policy*, франц. *Politique agricole commune*) јавила се у послератној, разрушеној и опустошеној Западној Европи која се суочавала са сталним оскудицама хране. Група земаља која је 50-их година прошлог века кренула путем уједињења пољопривредној политици посвећује посебну пажњу и почиње вишедеценијску потрагу за оптималним решењем у овој области. Са Римским уговором из 1957. године као правном основом, ЗПП је 1960. године утемељена као заједничка политика Европске заједнице (касније Европске уније) док је почетак примене одложен за две године. Римским уговором⁴ утврђени су и основни циљеви које треба остварити у области пољопривреде: повећање производње и то како путем техничког напретка тако и оптималним коришћењем фактора производње а пре свега радне снаге, обезбеђивање правичног животног стандарда пољопривредника, стабилиза-

² Ранијом терминологијом се овај финансијски оквир називао финансијска перспектива.

³ Ове две институције представљају тзв. *буџетску власт*. Када је реч о обавезујућим расходима који су неопходни у складу са оснивачким уговором (у које спадају и расходи за ЗПП) последњу реч има Савет. Међутим, када се ради о расходима необавезујућег карактера Савет и Парламент концезусом дају коначну реч. Неслагања између ове две институције по буџетском питању није реткост и вуче своје корене још од времена закључења оснивачких уговора.

⁴ Ради се о члану 39 Уговора, опширније видети: McMahon, J.A. (2007), *EU Agricultural Law*, New York Oxford: University Press, стр. 21.

ција тржишта, обезбеђење сигурности у снабдевању али и снабдевање потрошача по разумним ценама. Уследио је веома просперитетан период европске пољопривреде који је, међутим, имао и веома високу буџетску цену.

Током времена ЗПП је претрпела бројне и суштинске реформе како би одговорила на измењене економске услове али и на очекивања и захтеве друштва. Данас се ова паневропска политика такође суочава са бројним изазовима који нису везани само за ЗПП *per se* већ и за шири економски и институционални контекст у оквиру кога се иста и развија. Ови изазови нарочито се односе на глобализацију и све већу интеграцију националних економија, растуће еколошке притиске, повећану колебљивост цена и питања безбедности хране⁵. Под утицајем наведених али и бројних других фактора ЗПП као и систем њеног финансирања ће и у будућности неизоставно бити предмет бројних реформи иако динамика и правац промена остају под знаком питања.

Расходи за финансирање ЗПП у буџету ЕУ: компаративна и ретроспективна анализа

Према актуелном вишегодишњем финансијском оквиру расходи који се финансирају из буџета ЕУ подељени су на следеће категорије: одрживи раст, очување и управљање природним ресурсима, грађанство, слобода, безбедност и правда, ЕУ као глобални актер и административни расходи.⁶ На овом месту, иако то може бити предмет једне засебне свеобухватне анализе и сагледавања, ипак је од значаја навести да приходи за финансирање наведених расхода долазе из неколико извора. Први су традиционални властити приходи Уније који су директна последица постојања јединственог царинског подручја. У питању су дажбине на пољопривредне производе из увоза и царине. Други извор представљају приходи засновани на ПДВ-у који се наплаћују на тзв. апстрактну хармонизовану основицу ПДВ-а свих држава чланица. Коначно, трећи извор који гарантује одрживост⁷ приходне стране буџета Уније, је приход заснован на БНП-у који подразумева примену униформне стопе на БНП појединачне државе чланице.⁸

Расходи буџета ЕУ за фискалну 2012. годину дати су у табели бр. 1. Приказана је њихова структура према актуелној буџетској класификацији, као и процентуално учешће сваке велике области потрошње у укупном буџету. Овакав аналитички приступ основа је за компаративну анализу која следи.

⁵ Опширније погледати: European Commission (2010), *The CAP towards 2020: Meeting the food, natural resources and territorial challenges of the future*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM. 672. final report, Brussels, стр. 5-6 као и European Commission (2010), *Situation and prospects for EU agriculture and rural areas*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, стр. 9.

⁶ European Commission (2008), *European Union Public Finance*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, стр. 250-251.

⁷ Из разлога што покрива разлику између планираних расхода и износа прикупљених из осталих извора.

⁸ Опширније о приходној страни буџета ЕУ видети нпр. Стојановић, С. (2006), Буџет Европске уније-сопствени приходи и општи буџетски принципи. *Финансије*, 61(1-6), 74-104. или Хикс, С. (2007), *Политички систем Европске Уније* (превод), Београд: Службени гласник, стр. 262-263.

Табела бр. 1. Расходи буџета ЕУ за 2012. годину

Врста расхода	млрд. еура	процент укупног буџета
Одрживи раст	67,5	45,86 %
-конкуренција	14,8	10,05 %
-кохезија	52,8	35,87 %
Менаџмент природним ресурсима	60,0	40,76 %
-пољопривреда	43,6	29,62 %
-рурални развој	14,6	9,92 %
-рибарство, животна средина и климатске промене	1,4	0,95 %
Грађанство, слобода, безбедност и правда	2,1	1,43 %
ЕУ као глобални актер	9,4	6,39 %
Администрација	8,3	5,64 %
Укупно	147,2	100 %

Извор: European Commission (2011), *EU budget 2012. for 500 million Europeans, for growth and employment*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities стр. 1.

Међу наведеним категоријама расхода, у буџету фискалне 2012. године највеће је учешће расхода за одрживи раст који су предвиђени у износу од 57,5 милијарди еура што је еквивалентно 45,86% укупног буџета. У оквиру ове категорије расхода финансирају се две одвојене али међусобно блиско повезане политике – политика конкуренције и кохезиона политика – при чему ова потоња окупира сразмерно већи износ средстава. У оквиру расхода за политику конкуренције од предвиђеног износа (сва. 15 милијарди еура) 65%⁹ ће бити потрошено на истраживање и развој а остало на транспортну и енергетску мрежу, образовање, обуку и остале пратеће политике. Конкретно, за истраживања у области здравства и биотехнологије, процес развоја лекова и борбе против озбиљних болести, ЕУ је издвојила 940 милиона еура док је за програме на тржишту рада доступно 153 милиона еура¹⁰. Политика кохезије на коју одлази 52,8 милијарди еура (35,87%) има за циљ јачање економске и социјалне кохезије унутар Уније са основном идејом промовисања одрживог и уравнотеженог развоја. У оквиру расхода за кохезију апсолутно највећи износ средстава, око 80%¹¹, одлази на политику конвергенције односно промовисање развоја и структурног прилагођавања региона¹² и држава чланица који заостају у развоју.

Посматрано по износу средстава, следећа велика група расхода односи се на менаџмент природним ресурсима (60 милијарди еура; 40,76% укупног буџета) у ок-

⁹ European Commission (2008), *European Union Public Finance*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities стр. 251.

¹⁰ European Commission (2011), *EU budget 2012. for 500 million Europeans, for growth and employment*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities стр. 4.

¹¹ European Commission (2008), *European Union Public Finance*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities стр. 260.

¹² Опширније о регионализму у ЕУ погледати нпр. Јовановић, А., Вуковић, Д., Јовановић, М. (2012), *Савремени модели регионализма, Економика*, 58(4), 138-147.

виру које се алиментирају и расходи за ЗПП. За саму пољопривреду (тзв. први стуб ЗПП¹³) у 2012. години намењено је 73% расхода предвиђених за менаџмент природним ресурсима односно приближно 30% укупних расхода буџета ЕУ. У погледу механизма финансирања, апсолутно највећи део расхода за пољопривреду каналише се кроз директна плаћања пољопривредним произвођачима, а преостали фондови се користе за интервенције у циљу стабилизовања тржишта различитих пољопривредних производа. За други ступ ЗПП, рурални развој, предвиђено је нешто мање од 10% укупних расхода буџета. Преостали фондови у оквиру категорије менаџмент природним ресурсима одлазе на рибарство, животну средину и неке друге политике од минорног значаја. Заштита животне средине је сегмент у оквиру којег се данас, уз фискалну подршку буџета Уније, развијају веома иновативни програми и акције. Једна од таквих иницијатива под називом „Зелени аутомобили“ (енг. *Green cars*) која подстиче брз развој технологија хибридних и електричних аутомобила, у актуелном буџету добила је подршку вредну 20 милиона еура¹⁴.

За потребе заштите живота, слободе и имовине грађана, промовисања културе ЕУ 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%. Будући да је 2012. година проглашена за „Европску годину активног старења и међугенерациске сарадње“¹⁵ у оквиру ове групе расхода 2,7 милиона еура¹⁶ је намењено за низ активности које промовишу активно старење са посебним акцентом на области стратегије образовања и запошљавања одраслих, јавног здравља и информационог друштва.

Средства алоцирана у категорију „ЕУ као глобални актер“ у износу од 9,4 милијарде еура (6,4% буџета) користе се за подршку земљама кандидатима на путу ка приступању Унији, затим за обезбеђивање стабилности, безбедности и просперитета у окружењу, за подршку демократији и људским правима широм света, за економски развој, хуманитарну али и макрокономску финансијску помоћ¹⁷. На овај начин ЕУ учвршћује своју улогу у свету.

Коначно, административни расходи у износу од 8,3 милијарде еура за 2012. годину покриће трошкове за активне и пензионисане службенике (плате и пензије), пословни простор и опрему институција Уније, публикације, трошкове европских мисија, конференција и састанака. Од предвиђеног износа готово половину ће искористити Европска Комисија¹⁸ а другу половину остала европска представничка тела и институције.

¹³ Агендом 2000 је обим ЗПП проширен како би обухватио и рурални развој. Рурални развој овом реформом *de facto* постаје други стуб ЗПП. Пољопривреда остаје први стуб. Погледати: European Commission (1997), *Agenda 2000 - For a stronger and wider Europe*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities

¹⁴ European Commission (2011), *EU budget 2012. for 500 million Europeans, for growth and employment*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, стр. 5.

¹⁵ енгл. *European Year of Active Ageing and Solidarity between Generations*, Опширније погледати на званичном сајту: <http://ec.europa.eu/social/ey2012.jsp>

¹⁶ European Commission (2011), *EU budget 2012. for 500 million Europeans, for growth and employment*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, стр. 6.

¹⁷ European Commission (2008), *European Union Public Finance*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities стр. 262-263.

¹⁸ *Ibidem*, стр. 275.

У буџету ЕУ за 2012. фискалну годину, да резимирамо, компаративно посматрано запажа се недвосмислено највеће учешће расхода за одрживи раст, са акцентом на кохезионој политици, а затим следе расходи за финансирање ЗПП међу којима расходи за пољопривреду доминирају над расходима за рурални развој. Међутим, односи између појединих група расхода нису увек били овакви. Трошкови за финансирање пољопривредне политике до недавно су представљали највећи расход у буџету Уније, чак су и проузроковали кризу у њеним финансијама почетком 80-их година, док су расходи за финансирање кохезионе политике били сразмерно мањи.

Ретроспективно посматрано, од самог оснивања ЗПП расходи за финансирање исте представљали су апсолутно највећу ставку у буџету Заједнице и били експонентно високи. У литератури¹⁹ се ради илустрације често наводи пример 1979. године када су издвајања за пољопривреду чинила невероватних 73% укупног будета ЕУ. Разлоге свакако треба тражити у тадашњем скупом и неефикасном концепту ЗПП који је водио у хиперпродукцију без осећаја за потребе тржишта. Наиме, почетком 80-их година ЕУ се суочавала са готово перманентним суфицитом главних пољопривредних производа од којих су неки уз помоћ субвенција извезени а други су ускладиштени у оквиру Уније по интервентним ценама које су премашивале тржишне. Ове мере су почеле значајно да оптерећују буџет ЕУ, нису увек биле у најбољем интересу пољопривредних произвођача и потрошача а постале су и веома непопуларне код пореских обвезника.

МекШери (*MacSharry*) реформом из 1992. године почињу да се предузимају први озбиљнији кораци да се Заједничка пољопривредна политика реформише. Реформски процес је касније продубљен 1999. године када је усвојена *Агенда 2000*²⁰. У фискалном смислу овим реформама ставља се нагласак на смањивање пољопривредних расхода који се финансирају из буџета Уније, како би се порески обвезници уверили да се трошкови ЗПП неће отети контроли. Истовремено, идеја је да се пољопривредни произвођачи изложе реалности тржишта и припреме за светску конкурентску утакмицу без значајније фискалне подршке Уније. Коначно, пре великог проширења 2004. године на 10 држава чија је привреда била махом пољопривредног карактера, али неизоставно и под притиском међународне заједнице у оквиру преговора вођених под окриљем Светске Трговинске Организације у Дохи, ЗПП је још једном реформисана. Реформа из 2003. године, познатија као Фишлер (*Fishler*) реформа, уводи шему јединствених плаћања по фарми (енг. *single farm payment*) којом се пресеца веза између производње и субвенција²¹ (енг. *decoupling*). По новом систему велика већина фискалне подршке пољопривредним произвођачима независна је од тога колико они производе, омогућавајући им да доносе економске одлуке на бази тржишних сигнала²². Додатно, уведе се специјал-

¹⁹ Стојановић, С. (2008), *Финансирање Европске Уније*, Београд: Службени Гласник, стр. 78.

²⁰ Опширније о реформама погледати нпр. Цвијановић, Д. et al. (2011), Тежишта и циљеви новијих реформи аграрне и регионалне политике Европске уније. *Економика пољопривреде*, 58(3), стр. 359-370.

²¹ Претходно су плаћања пољопривредним произвођачима била директно пропорционална са обимом производње што је водило великом јазу у висини дохода између појединих категорија пољопривредних газдинстава.

²² У само три наредне године већ 85% подршке ишло је по новом принципу. До 2013. године планирано је да тај проценат буде најмање 92%. Опширније видети: European Commission, DG Agriculture and Rural Development (2011), *The CAP in perspective: from market intervention*

ни услови за оваква плаћања (енг. *cross-compliance*) који се превасходно тичу поштовања стандарда о заштити животне средине, безбедности и квалитета хране, добробити животиња, etc.²³ Према класификацији мера пољопривредне подршке Светске Трговинске Организације оваква плаћања потпадају под тзв. зелени пакет (енг. *green box*) што значи да не изазивају дисторзије у односима између Уније и њених трговинских партнера²⁴. Према томе, не само да је обезбеђен адекватан ток прихода пољопривредним произвођачима широм Уније уз подстицање производње безбедне и квалитетне хране, већ изабрани метод подршке осигурава да је утицај на остатак света минималан.

Као резултат политичке жеље и решености оличене у предузимању бројних реформских мера, али и са развојем других политика Заједнице, временом је проценат средстава из заједничког буџета који одлази на пољопривредну потрошњу значајно смањен. Већ пред крај „проблематичне“ осме декаде, ови расходи су окупирани мање од 65% укупних средстава. Са првим резултатима МекШери реформе овај проценат је снижен на око 60%, истина и даље дарежљивих. Међутим, након реформе предвиђене Агендом 2000 и Фишлер реформе из 2003. године на пољопривредну потрошњу по први пут у историји не одлази више од половине заједничког буџета. Даља динамика расхода за финансирање ЗПП иде у правцу њиховог све мањег и мањег учешћа у укупним расходима буџета Уније²⁵, што је представљено на графикону бр. 1.

Актуелним финансијским оквиром²⁶ предвиђено је да до 2013. године издаци овог типа стабилизују своје учешће у укупном буџету ЕУ на око 40%. Међутим, предлогом финансијског оквира за наредни период²⁷ од 2014. до 2020. године планира се даље постепено смањење пољопривредне потрошње до таргетираног учешћа у укупном буџету од 34% у 2020. години.

to policy innovation, Brief no. 1., стр. 6.

23 European Commission, DG Agriculture and Rural Development (2009), *The Common Agricultural Policy Explained*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities стр. 7.

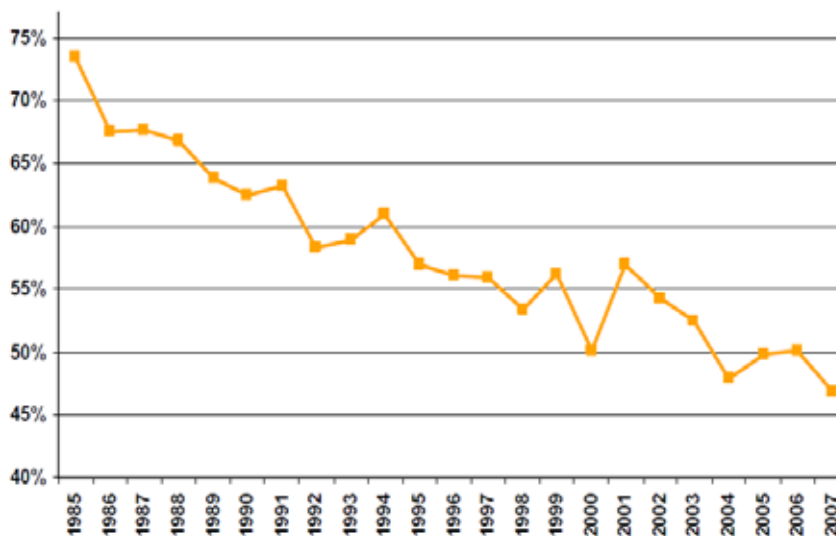
24 Дебата о томе да ли нова ЕУ шема *зацста* припада зеленом пакету веома је актуелна. Погледајте нпр. Swinbank, A. (2005): Decoupling EU Farm Support: Does the New Single Payment Scheme Fit within the Green Box?. *The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy*, vol 6(1) стр. 47-61.

25 Али ипак споријим темпом него што је Комисија првобитно предвидела.

26 European Commission (2010), *Investing in our future: The European Union's Financial Framework 2007-2013.*, Third revised edition, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities стр. 7.

27 European Commission (2011), *European Commission proposal for the 2014-2020 Multiannual Financial Framework*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities стр. 5.

Графикон бр.1 Процент расхода на ЗПП у укупном буџету ЕУ



Извор: European Commission (2009), *Why do we need a Common Agricultural Policy?*. Discussion paper by DG Agriculture and Rural Development, Annex стр.4.

Позиција земаља чланица ЕУ: нето контрибутори *versus* нето бенефицијари

Буџет Европске Уније представља само мален део укупне јавне потрошње блока од 27 држава чланица. Ипак, он има чудесну моћ да изазове највеће дебате међу њима. Слично великој групи људи у ресторану неслагање око тога шта да се наручи упарено је са увек актуелним спором око тога како поделити рачун.

Позиција земаља чланица у заједничком буџету веома је важно питање у оквиру финансирања ЗПП будући да неке земље у заједнички буџет трансферишу значајна средства а заузврат добијају сразмерно мање за финансирање својих расхода и *vice versa*. Традиционално, националне позиције у буџету ЕУ мере се нето буџетским билансом који представља разлику између доприноса сваке државе чланице приходима буџета и расхода које ЕУ чини у њихову корист.²⁸ У том контексту разликују се земље *нето контрибутори* као што су Немачка, Холандија, Велика Британија и Француска и земље *нето бенефицијари* као што су Грчка и Ирска.²⁹

Clasper i Thurston (2010) су спровели занимљиво истраживање о овом питању. Наиме, поменути аутори су у зависности од преференција за поједностављење и модернизацију буџета и релативне штедљивости у буџетском смислу поделили све земље чланице ЕУ у следећих пет група:³⁰

²⁸ Значајно је нагласити да је овај приступ често критикован јер није у стању да уважи нематеријалне и нефинансијске користи и трошкове који произилазе из чланства у ЕУ.

²⁹ Стојановић, С. (2008), Финансирање Европске Уније, Београд: Службени Гласник, стр. 81

³⁰ Clasper, J., Thurston, J. (2010), *Does the CAP fit? Budget reform, the common agricultural policy, and the conflicting views of EU member states*, Farmsubsidy (доступно на <http://eutransparency>).

- Модернизатори (Холандија, Данска, Шведска, Чешка) су економски штедљивци који желе да се смање издаци за ЗПП, поједностави буџет и уведе национално кофинансирање. Такође желе да се одбаце сви корективни механизми укључујући и корекцију за Велику Британију³¹
- Тврдице (Немачка, Велика Британија, Малта) слично Модернизаторима подржавају буџетску дисциплину, смањење издатака на ЗПП и национално кофинансирање. Ипак, они се такође залажу и за компензационе механизме што их чини „старом школом“ по питању буџетске дебате.
- Неодлучни (Аустрија, Белгија, Кипар, Финска, Италија, Луксембург, Португалија) заузимају средишњу позицију. Са једне стране формално подржавају идеју буџетске реформе и дисциплине. Са друге стране, желе да задрже актуелну потрошњу у погледу ЗПП. Неки су отворени за корективне механизме. Неки подржавају национално кофинансирање.
- Трошације (Француска, Ирска, Литванија, Летонија, Словачка, Бугарска, Естонија) виде велики значај у буџету ЕУ и желе да задрже садашње финансирање ЗПП. Међутим, формално они подржавају идеју постепене буџетске реформе. Неке државе као што је Француска се залажу за национално кофинансирање како би смањиле свој будући нето допринос
- Спонзорше (Грчка, Мађарска, Пољска, Румунија, Шпанија) слично претходној групи желе да одрже актуелну потрошњу на ЗПП будући да махом убирају плодове док неко други плаћа рачун. Противе се националном кофинансирању и чак ни декларативно се не залажу за буџетске реформе.

Различита позиција земаља чланица у односу на ЗПП разлог је за стално присутне тензије међу њима али и велика покретачка снага за будуће реформе ове политике и система њеног финансирања. Међутим, данас након готово две деценије непрекидних промена више је него извесно да се коренита реформа може постићи само уколико се у одговарајућој просторној и временској димензији покlope три неопходна фактора - идеје, интереси и околности.

Закључак

Од свог рођења до данас Заједничка пољопривредна политика често је била најуочљивији пример праве европске сарадње. Ипак, једнако често била је извор бројних сукоба, дебата и изазивала сразмерно велике дисторзије у Унији као целини а посебно у оквиру система њеног финансирања. Након што је фискални притисак ЗПП на буџет Уније али и притисак међународне јавности на саму Унију нарастао до тачке пуцања отпочеле су озбиљне реформе. Њихов резултат је ојачана, боље организована, уравнотеженија, ефикаснија и одржива пољопривредна политика која одговара потребама и очекивањима Европљана. У фискалном смислу резултат реформи је постепени пад удела средстава за финансирање ЗПП у укупном буџету, што је значило ослобађање новчаних фондова за неке друге групе расхода. Истовремено Унија је почела да припрема свој до тада презаштићени пољопривредни сектор за фер међународну утакмицу без значајније подршке из фискалне касе.

[org/does-the-cap-fit](#) датум последњег приступа 27.03.2012)

³¹ Више о Британском питању погледати нпр. Стојановић, С. (2008), *Финансирање Европске Уније*, Београд: Службени Гласник, стр. 48-50.

Будућност ЗПП је свакако у даљим реформама које ће неоспорно бити обојене у „зелено“. Она ће се наине недвосмислено развијати у великој мери под утицајем брига о климатским променама, заштити животне средине и обновљивим изворима енергије што води ка новим како оперативним тако и финансијским проблемима али и новим могућностима. Да би била ефикасна у суочавању са овим, али и бројним другим изазовима који долазе од есенцијалне је важности да ЗПП делује у оквиру концепта здравих економских политика и одржих јавних финансија.

Литература

1. Динан, Д. (2009), *Све ближе Унија (превод)*, Београд: Службени гласник
2. European Commission (2011), *EU budget 2012. for 500 million Europeans, for growth and employment*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities
3. European Commission (2011), *European Commission proposal for the 2014-2020 Multiannual Financial Framework*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities
4. European Commission, DG Agriculture and Rural Development (2011), *The CAP in perspective: from market intervention to policy innovation*, Brief no. 1
5. European Commission (2010), *Investing in our future: The European Union's Financial Framework 2007-2013.*, Third revised edition, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities
6. European Commission (2010), *Situation and prospects for EU agriculture and rural areas*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities
7. European Commission (2010), *The CAP towards 2020: Meeting the food, natural resources and territorial challenges of the future*, Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions, COM. 672. final report, Brussels
8. European Commission, DG Agriculture and Rural Development (2009), *The Common Agricultural Policy Explained*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities
9. European Commission (2009), *Why do we need a Common Agricultural Policy?.* Discussion paper by DG for agriculture and rural development
10. European Commission (2008), *European Union Public Finance*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities
11. European Commission, DG Agriculture and Rural Development (2007), *Managing the agriculture budget wisely*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities
12. European Commission (1997), *Agenda 2000 - For a stronger and wider Europe*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities
13. Јовановић, А., Вуковић, Д., Јовановић, М. (2012), Савремени модели регионализма, *Економика*, 58(4), 138-147.
14. Цвијановић, Д., Симоновић, З., Михаиловић, Б. (2011), Тежишта и циљеви новијих реформи аграрне и регионалне политике Европске уније. *Економика пољопривреде*, 58(3), 359-370

15. McMahon, J.A. (2007), *EU Agricultural Law*, New York Oxford: University Press
16. OECD (2004), *Analysis of the 2003 CAP Reform*, OECD Publications, Paris
17. Стојановић, С. (2008), *Финансирање Европске Уније*, Београд:Службени Гласник
18. Стојановић, С. (2006), Буџет Европске уније - сопствени приходи и општи буџетски принципи. *Финансије*, 61(1-6), 74-104.
19. Swinbank, A. (2005), Decoupling EU Farm Support: Does the New Single Payment Scheme Fit within the Green Box?. *The Estey Centre Journal of International Law and Trade Policy*, vol. 6(1) pp. 47-61.
20. Хикс, С. (2007): *Политички систем Европске Уније (превод)*, Београд: Службени гласник
21. Clasper, J., Thurston, J. (2010), Does the CAP fit? Budget reform, the common agricultural policy, and the conflicting views of EU member states, *Farmsubsidy* (доступно на <http://eutransparency.org/does-the-cap-fit> датум последњег приступа: 27.03.2012)

Владимир Недић¹

Универзитет у Крагујевцу, Филолошко-уметнички факултет, Крагујевац

Војислав Илић²

Универзитет у Београду, Учитељски факултет, Београд

СПРЕМНОСТ ЗА УМРЕЖАВАЊЕ ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА

Апстракт

Индекс спремности за умрежавање (ИСУ) укључује одлуке везане за приступ и употребу, које покривају не само расположиву информационо комуникациону (ИКТ) инфраструктуру већ и дигиталне ресурсе, укључујући софтвер и вештине. Поред тога, ИСУ укључује процену одређених економских и друштвених утицаја ИКТ-а. Полазећи од става да ИСУ олакшава идентификацију области где би интервенција политике – кроз инвестиције, паметну регулативу и/или подстицаје – могла да повећа утицај ИКТ-а на економски раст и развој у раду је дата анализа спремности за умрежавање земаља Западног Балкана према подацима за 2013. годину.

Кључне речи: информационо комуникациона технологија, економски раст, индекс спремности за умрежавање, интернет привреда, приступ широкопојасном интернету.

ЈЕЛ Класификација: О32, О33

THE WESTERN BALKAN COUNTRIES' READINESS TO NETWORK

Abstract

The Networked Readiness Index (NRI) includes decisions relating to access and the usage, that cover not only available ICT infrastructure, but also digital resources, such as software and skills. In addition, NRI includes an estimation of the specific economic and social effects of the ICTs. Given that NRI facilitates identification of the areas where policy intervention – through investments, wise regulation and/or incentives – could increase ICT effects on the economic growth and development, the paper provides an analysis of the Western Balkan countries' networked readiness, using data for 2013.

Keywords: Information and communication technology, Economic growth, Networked Readiness Index, Internet economy, Broadband Internet access.

¹ vnedic@kg.ac.rs

² vilicdva@gmail.com

Спремност за умрежавање

Уз познате потенцијалне високе приносе које ИКТ могу да обезбеде у трансформисању привреде неке земље, процена развоја ИКТ-а је била предмет пажње стручне и научне јавности у прошлој деценији. Неколико организација је уложило знатне напоре да изврши мерење и бенчмаркинг развоја и усвајања ИКТ-а, али је мало њих тежило једнако процени приноса које ИКТ могу заиста да обезбеде и привреди и друштву. Иако је доступност података још увек оскудна што се тиче утицаја ИКТ-а, интересовање за мерење ИКТ-а се променило од мерења приступа ИКТ-у ка мерењу ефеката ИКТ-а³.

Прошле године, након две године истраживања и консултација са ИКТ практичарима, експертима из индустрије и политике и академским светом, ИСУ је увео један нови подиндекс о утицајима ИКТ-а, који има за циљ холистичку процену начина на који земље користе ИКТ и бенефицирају од њих у смислу повећане конкуритивности и добробити. Ова еволуција осигурава да ИСУ оквир остаје у првом плану што се тиче мерења ИКТ-а. Као једна од најавторитативнијих процена ове врсте, њега је усвојило неколико влада као драгоцен алат за информисање својих агената политике конкурентности (European Commission. Digital Agenda)⁴.

Дизајном оквира за калкулацију ИСУ (Слика 1) је управљало пет принципа:

Слика 1: Аналитички оквир спремности за умрежавање



Модификовано према: The Global Information Technology Report 2013, WEF (World Economic Forum), str. 5.

1. Мерење економских и друштвених утицаја ИКТ-а је круцијално.
2. Подстицајно окружење детерминише капацитет привреде и друштва за добијање користи од употребе ИКТ-а.
3. Употреба и спремност ИКТ-а остају кључни носиоци и предуслови за остварење било којих утицаја.

³ Shirazi, F., Ngwenyama, O., Morawczynski, O., (2010) *ICT expansion and the digital divide in democratic freedoms: An analysis of the impact of ICT expansion, education and ICT filtering on democracy*, Telematics and Informatics, Volume 27, Issue 1, February 2010, Pages 21–31.

⁴ European Commission. *Digital Agenda for Europe: A Europe 2020 Initiative*. Available at <http://ec.europa.eu/digital-agenda/>.

Структура индекса спремности за умрежавање

Оквир спремности за умрежавање се преводи у ИСУ, који се састоји од четири подиндекса који мере окружење за ИКТ; спремност друштва да користи ИКТ; стварну употребу свих главних стејкхолдера; и на крају, утицаје које ИКТ генерише у привреди и у друштву. Три прва подиндекса се могу сматрати носиоцима који успостављају услове за резултате четвртог подиндекса, утицаји ИКТ-а. Ова четири подиндекса су подељена у 10 стубова састављених од укупно 54 појединачна индикатора, према следећој структури (Слика 2):

Слика 2: Структура индекса спремности за умрежавање



Модификовано према: The Global Information Technology Report 2013, WEF (World Economic Forum), str. 6.

А. Подиндекс окружења (1. Политичко и регулаторно окружење 2. Пословно и иновационо окружење)

Б. Подиндекс спремности (3. Инфраструктура и дигитални садржај 4. Достапност 5. Вештине)

Ц. Подиндекс употребе (6. Индивидуална употреба 7. Пословна употреба 8. Употреба владе)

Д. Подиндекс утицаја (9. Економски утицаји 10. Социјални утицаји).

Финални ИСУ учинак је просек вредности четири подиндекса, док је ефекат сваког подиндекса проста средина скорова саставних стубова. При томе, претпоставља се да сви подиндекси дају сличан допринос спремности за умрежавање.

Подиндекс окружења

Подиндекс окружења мери благодатност тржишта и регулаторног оквира неке земље у подржавању високих нивоа усвајања ИКТ-а и појаву услова погодних за иновације и предузетништво. Подржавајуће окружење је неопходно да би се максимизирали потенцијални утицаји ИКТ-а на повећање конкурентности и економски ефекти. Ту спада укупно 18 варијабли расподељених у два стуба.

Стуб - *политичко и регулаторно окружење* (састављен од девет варијабли) процењује обим у ком национални правни оквир олакшава ИКТ пенетрацију и безбедан развој пословних активности, узимајући у обзир опште одлике регулаторног окружења (укључујући заштиту имовинских права, независност судства и ефикас-

ност процеса доношења закона) као и димензије које су више специфичне за ИКТ (усвајање закона у вези ИКТ-а и стопе софтверске пиратерије).

Стуб - *пословно и иновационо окружење* (девет варијабли) процењује квалитет услова пословног оквира да се повећа предузетништво, узимајући у обзир димензије везане за лакоћу пословања (укључујући присуство бирократије и прекомерних фискалних оптерећења). Овај стуб такође мери присуство услова који омогућавају иновацији да цвета, укључивањем варијабли о општој доступности технологије, услова тражње за иновативним производима (представљене развојем јавних набавки производа напредне технологије), доступности ризичног капитала за финансирање иновационих пројеката, и присуство квалификоване радне снаге.

Подиндекс спремности

Подиндекс спремности, са укупно 12 варијабли, мери степен у ком је друштво спремно да добро искористи расположиву ИКТ инфраструктуру и дигитални садржај.

Стуб-*инфраструктура и дигитални садржај* (пет варијабли) каптира развој ИКТ инфраструктуре (укључујући обим мобилне телефоније, међународну појасну ширину интернета, безбедне интернет сервере и производњу електричне енергије), као и приступачност дигиталног садржаја.

Стуб-*приступност* (три варијабле) процењује трошак приступања ИКТ-у, путем мобилне телефоније или фиксног широкопојасног интернета, као и ниво конкуренције у секторима интернета и телефоније који детерминишу овај трошак.

Стуб-*вештине* (четири варијабле) мери способност друштва да ефективно користи ИКТ, захваљујући постојању основних образовних вештина каптираних помоћу квалитета образовног система, нивоа писмености одраслих особа и стопе уписа у секундарно образовање.

Подиндекс употребе

Подиндекс употребе процењује појединачне напоре главних друштвених чинилаца – тј. појединаца, предузећа и државе – да повећају свој капацитет за коришћење ИКТ-а, као и њихово стварно коришћење у њиховим свакодневним активностима са осталим чиниоцима. Овај подиндекс укључује 16 варијабли.

Стуб-*индивидуална употреба* (седам варијабли) мери ИКТ пенетрацију и дифузију на индивидуалном нивоу, користећи индикаторе као што су број претплатника мобилне телефоније, појединаца који користе интернет, домаћинства са персоналним рачунаром, домаћинства која имају приступ интернету, претплатника фиксног и мобилног широкопојасног интернета, и коришћење друштвених мрежа.

Стуб-*пословна употреба* (шест варијабли) каптира обим пословне употребе интернета као и напоре фирми у привреди да интегришу ИКТ у интерно, тенолошки вично, иновационо-погодно окружење које генерише повећања продуктивности. Последишно, овај стуб мери капацитет фирме за апсорбовање технологије, као и њен општи капацитет за иновацију, и производњу технолошких новитета мерено бројем одобрених патената. Он такође мери обим доступне обуке особља, који индукује обим у ком су менаџмент и запослени способнији да идентификују и развијају пословне иновације.

Стуб-*употреба државе* (три варијабле) пружа увиде у важност коју владе придају вршењу ИКТ политика за конкуритивност и да би повећале добробит

својих грађана, напоре које оне врше у имплементирању својих визија развоја ИКТ-а, и број услуга које влада пружа онлајн.

Подиндекс утицаја

Овај подиндекс мери опште економске и друштвене утицаје ИКТ-а који повећавају конкурентност и ефекте који одражавају трансформације ка привреди и друштву знања. Овај подиндекс укључује укупно осам варијабли.

Стуб-економски утицаји (четири варијабле) мери ефекат ИКТ-а на конкурентност, захваљујући генерисању технолошких и нетехнолошких иновација у облику патената, нових производа или процеса и организационих пракси. Поред тога, он такође мери опште померање привреде ка знањем-интензивнијим активностима.

Стуб-социјални утицаји (четири варијабле) има за циљ процену повећања ефеката под утицајем ИКТ-а, захваљујући утицајима тих побољшања на окружење, образовање, потрошњу енергије, напредак у здравству, или активније партиципације становништва. У овом моменту, због ограничења података, овај стуб се фокусира на мерење обима у ком владе постају ефикасније у коришћењу ИКТ-а и пружању све више онлајн услуга својим грађанима, и стога побољшању њихове е-партиципације. Он такође процењује обим у ком су ИКТ присутне у образовању, као заступника за потенцијалне бенефите који се повезују са коришћењем ИКТ-а у образовању.

Генерално, мерење утицаја ИКТ-а је комплексан задатак, а развој ригорозних квантитативних података који су потребни за то, је још увек у повоју. Као резултат тога, многе димензије где ИКТ производе важне утицаје – особито када се ти утицаји не преводe у комерцијалне активности, као у случају окружења и здравства – још увек не могу бити покривене. Стога овај подиндекс треба посматрати као радове који су још у току, који ће еволуирати и користити нове податке о многим овим димензијама, када они буду били доступни.

Подаци и методологија израчунавања

Да би се што је могуће обухватније каптирале све релевантне димензије спремности друштава за умрежавање, ИСУ 2013 је састављен од мешавине квантитативних података и података из анкете, као што је приказано на Слици 3.

Слика 3: Структура индикатора коришћених у прорачуну индекса спремности за умрежавање



Модификовано према: The Global Information Technology Report 2013, WEF (World Economic Forum), str. 8.

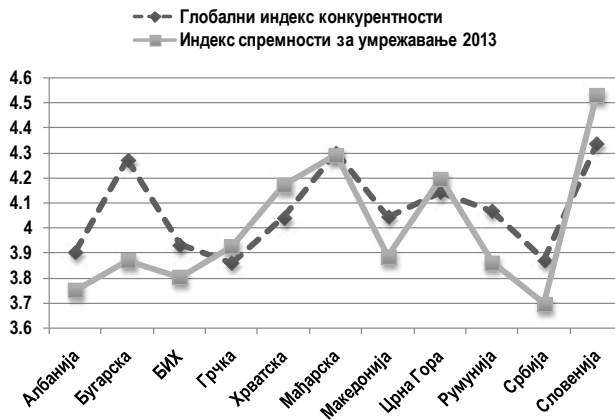
Од 54 варијабле које чине ИСУ ове године, 27 су квантитативни подаци, прикупљени примарно од стране међународних организација као што су Међународна унија телекомуникација, Светска банка и Уједињене нације. Међународни извори осигуравају валидацију и упоредивост података међу земљама.

Преосталих 27 варијабли каптира аспекте који су по својој природи више квалитативни или за које међународно упоредиви квантитативни подаци нису доступни за довољно велики број земаља, али који су ипак круцијални за потпуно мерење националне спремности за умрежавање. Ови подаци потичу из анкете Испитивање мишљења руководиоца које Форум обавља годишње над 15.000 пословних лидера у свим привредама, укљученим у Извештај⁵. Ова анкета представља јединствен извор увида у многе критичне аспекте везане за подстицајно окружење, као што су ефективност законодавних тела и интензитет локалне конкуренције; за ИКТ спремност, као што је квалитет образовног система и приступачност дигиталног садржаја; за употребу ИКТ-а, као што је капацитет за иновирање и важност владине визије за ИКТ; и за утицај, као што је утицај ИКТ-а на развој нових производа и услуга, и на побољшање приступа основним услугама.

Спремности за умрежавање

Србија се налази на 87. месту по ИСУ, и не само да је иза земаља чланица ЕУ у региону, већ алармантно заостаје и за Црном Гором, Македонијом, Албанијом па чак и Босном и Херцеговином (Слика 4). Када поредимо резултате у односу на 2012. годину приметан је погоршавајући тренд код скоро свих земаља (изузетак је БИХ која је напредовала и Словенија која је остала на истој позицији). Чак и као најлошије рангирана земља Србија је “успела” и да такву најлошију позицију (85.) у 2012. додатно погорша у 2013. години.

Слика 4: Упоредни приказ ГИК-а и ИСУ-а земаља региона у 2013 години

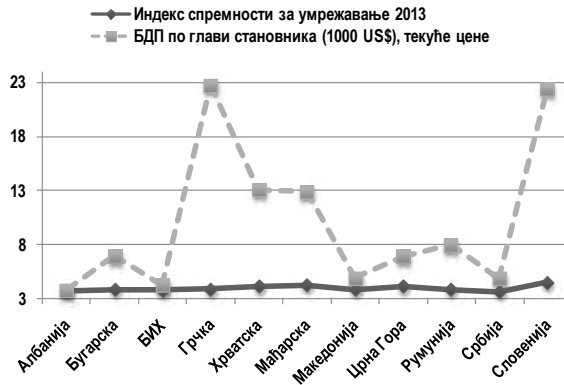


Извор: Табела 1 дата у прилогу

⁵ The Global Information Technology Report 2013. Geneva: World Economic Forum. Available at www.weforum.org/gcr, p. 8.

На слици 4. можемо наслутити повезаност Глобалног индекса конкурентности и ИСУ. Разлика код Бугарске па и Србије и Румуније у корист ГИК-а нам не даје за право да доносимо уопштене закључке.

Слика 5: Упоредни приказ БДП-а по глави становника и ИСУ-а земаља региона у 2013 години

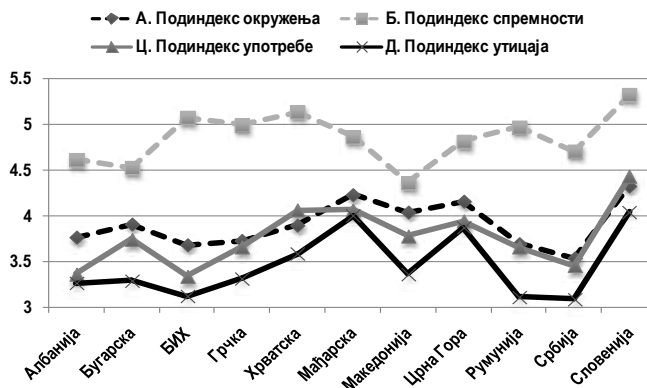


Извор: Табела 1 дата у прилогу

На то нас упућује и слика 5. где се и поред евидентно великог напретка појединих земаља у вредности ИСУ-а то не одражава на повећање БДП-а по глави становника. То би могло да значи да потенцијал информационог капацитета земаља у највећој мери још није искоришћен, и да се свеобухватном али и радикалном реформом још увек може надокнадити евидентна разлика коју меримо ИСУ-ом.

На слици 6. приказане су вредности подиндекса ИСУ-а за поједине земље региона. Слика потврђује лоше стање Србије нарочито код подиндекса утицаја који је најслабији сегмент индекса за цео регион. Србија се од свих подиндекса најбоље позиционира у области спремности, што је додатни аргумент да постоје потенцијали који су скоро потпуно запостављени и неискоришћени.

Слика 6: Упоредни приказ четири подиндекса ИСУ-а земаља региона у 2013 години



Извор: Табела 1 дата у прилогу

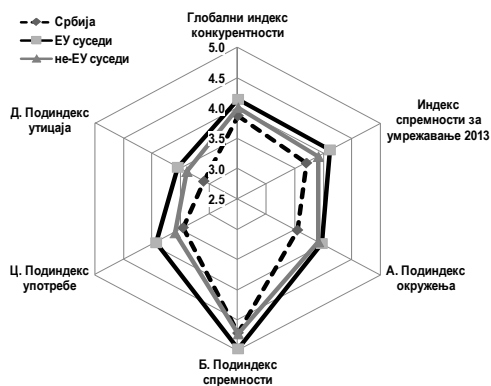
Слика 7: Упоредни приказ ранг ИСУ-а земаља региона у 2012. (од 142 земље) и 2013. години (од 144 земље)



Извор: Табела 1 дата у прилогу

Када се прикажу позиције посматраних земаља према рангу ИСУ-а у 2012. и 2013. приметан је тренд слабљења позиција (слика 7). Једини изузетак је БИХ, што је опет алармантан податак за Србију, јер је она најближа нама на зачељу посматраног региона. Ово нас доводи до закључка да Србија нема стратегију у овој области која би дала бар мале, али мерљиве помаке на боље.

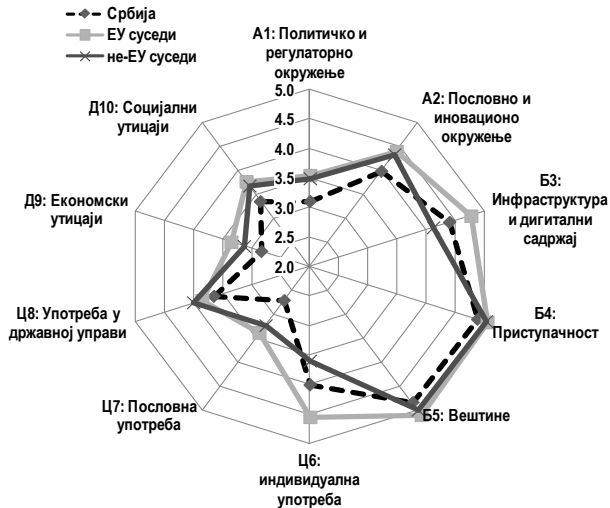
Слика 8: Упоредни приказ просека Србије, не-ЕУ суседа и ЕУ суседа према вредностима ГИК-а, ИСУ-а и његових четири подиндекса у 2013 години



Извор: Табела 1 дата у прилогу

Просечне вредности приказане на слици 8 само потврђују претходне закључке. Србија је по свим параметрима испод просека слабије подгрупе не-ЕУ суседа, осим по подиндексу спремности што није занемарљива предност.

Слика 9: Упоредни приказ просека Србије, не-ЕУ суседа и ЕУ суседа према вредностима главних стубова ИСУ-а у 2013 години



Извор: Табела 2 дата у прилогу

Слика 9. даје фокусирани приказ свих стубова индекса, и ту детектујемо кључне недостатке и предности. Као базни недостатак код Србије се показује пословна употреба ИКТ-а, а следи га лоше политичко и регулаторно окружење. Највећа предност Србије која је издваја из просека групе не-ЕУ суседа је инфраструктура и дигитални садржај, а затим и индивидуална употреба ИКТ-а.

Дубља анализа која би обухватила и појединачне индикаторе индекса још би више фокусирала проблем неискоришћености евидентно постојећих капацитета у области ИКТ-а за привредни развој економија у окружењу и на првом месту Србије. На жалост, временски прозор који још увек дозвољава брз и радикалан искорак Србије (као најлошије позициониране у групи посматраних земаља) у овој области неумитно се затвара и то у веома догледној будућности.

Закључак

Напредак појединих земаља Западног Балкана у вредности ИСУ-а није се одразио на повећање БДП-а по глави становника. То значи да потенцијал информационог капацитета ових земаља није искоришћен.

Србија показује заостајање у погледу спремности за умрежавање не само у односу на земље ЕУ из окружења, већ и у односу на просек земаља Западног Балкана. Базни недостатак Србије је ниска пословна употреба ИКТ-а, а следи га лоше политичко и регулаторно окружење. Највећа предност Србије која је издваја из просека групе не-ЕУ суседа је инфраструктура и дигитални садржај, а затим и индивидуална употреба ИКТ-а.

Литература

1. Ashcroft, L., (2005) *ICT Skills for Information Professionals in Developing Countries: perspectives from a study of the electronic information environment in Nigeria*, IFLA Journal, vol. 31 no. 16-12.
2. Цветановић, С. Цветановић, Д. Белеј, П.. Технолошки и менаџмент аспекти преласка предузећа на електронско пословање, *Економика*, Ниш, специјални број, 2010. стр. 35-41.
3. Erdmann, L., (2008), *The future impact of ICTs on environmental sustainability*, OECD-NITA Workshop on ICTs and Environmental Challenges NITA Workshop on ICTs and Environmental Challenges, Copenhagen
4. European Commission. Digital Agenda for Europe: A Europe 2020 Initiative. Available at <http://ec.europa.eu/digital-agenda/>.
5. ITU (International Telecommunication Union). 2012. World Telecommunication/ICT Indicators Database (December 2012 edition.) Available at <http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/world/world.html>.
6. Jipp, A. 1963. "Wealth of Nations and Telephone Density." *Telecommunications Journal* (July): 199–201.
7. Katz, R. 2012. *The Impact of Broadband on the Economy: Research to Date and Policy Issues*. ITU Broadband Series, April. Geneva: ITU. Available at http://www.itu.int/ITU-D/treg/broadband/ITU-BB_Reports_Impact-of-Broadband-on-the-Economy.pdf. World Economic Forum. 2012.
8. Krugman, P. (1994), *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, Foreign Affairs, 1994,
9. Nijkamp P. & Siedschlag I. (2011), *Innovation, Growth and Competitiveness, Dynamic Regions in the Knowledge-Based World Economy*, London & New York: Springer Heidelberg Dordrecht.
10. Новаковић, И. Територијални иновациони системи и њихов утицај на привредни развој, *Економика*, Ниш, бр. 1. 2013. стр. 162-169.
11. OECD, (2010) *Assessing the Effects of ICT in Education Indicators, Criteria and Benchmarks for International Comparisons: Indicators, Criteria and Benchmarks for International Comparisons*, Ed. Scheurmans, F. & Pedro, F., Joint Research Centre-European Commission, OECD
12. Shirazi, F., Ngwenyama, O., Morawczynski, O., (2010) *ICT expansion and the digital divide in democratic freedoms: An analysis of the impact of ICT expansion, education and ICT filtering on democracy*, *Telematics and Informatics*, Volume 27, Issue 1, February 2010, Pages 21–31
13. The Global Competitiveness Report 2012–2013. Geneva: World Economic Forum. Available at www.weforum.org/gcr.
14. The Global Information Technology Report 2013. Geneva: World Economic Forum. Available at www.weforum.org/gcr
15. Thurow, L. (1996) *The Future of Capitalism: How Today's Economic Forces Shape Tomorrow's World*, New York: William Morrow and Company.

Табела 1: Вредности ГИК-а, ИСУ-а и његових подиндекса за посматране земље

Економија	Глобални индекс конкурентности (вредност 1-7)	Индекс спремности за умрежавање (вредност 1-7)	Индекс спремно. за умрежавање ранг у 2013. од 144	Индекс спремно. за умрежавање ранг у 2012. од 142	А. Подиндекс окружења (вредност 1-7)	Б. Подиндекс спремности (вредност 1-7)	Ц. Подиндекс употребе (вредност 1-7)	Д. Подиндекс утицаја (вредност 1-7)	БДП по глави становника (1000 US\$), текуће цене
Словенија	4.34	4.53	37	37	4.33	5.33	4.43	4.05	22.46
Мађарска	4.30	4.29	44	43	4.23	4.87	4.07	4.00	12.93
Хрватска	4.04	4.17	51	45	3.90	5.14	4.06	3.59	13.06
Грчка	3.86	3.93	64	59	3.73	5.00	3.66	3.31	22.76
Бугарска	4.27	3.87	71	70	3.91	4.53	3.75	3.30	6.97
Румунија	4.07	3.86	75	67	3.70	4.98	3.66	3.12	8.03
ЕУ суседи	4.15	4.11	57	53.5	3.97	4.98	3.94	3.56	14.37
Црна Гора	4.14	4.20	48	46	4.16	4.82	3.95	3.87	6.97
Македонија	4.04	3.89	67	66	4.04	4.36	3.78	3.36	4.94
БИХ	3.93	3.80	78	84	3.68	5.08	3.34	3.12	4.26
Албанија	3.91	3.75	83	68	3.76	4.62	3.37	3.26	3.82
не-ЕУ суседи	4.01	3.91	69	66	3.91	4.72	3.61	3.4	5
Србија	3.87	3.70	87	85	3.54	4.71	3.45	3.09	4.92

Извор: The Global Information Technology Report 2013. Geneva: World Economic Forum

Табела 2: Вредности главних стубова ИСУ-а за изабране земље

Економија	A1: Политичко и регулаторно окружење	A2: Пословно и иновационо окружење	Б3: Инфраструктура и дигитални садржај	Б4: Приступачност	Б5: Вештине	П6: Индивидуална употреба	Ц7: Пословна употреба	Ц8: Употреба у државној управи	Д9: Економски утицаји	Д10: Социјални утицаји
Словенија	3.81	4.85	5.82	4.86	5.30	5.06	3.94	4.30	3.82	4.27
Мађарска	4.04	4.42	4.25	5.10	5.24	4.67	3.50	4.03	3.66	4.35
Хрватска	3.48	4.32	4.28	6.03	5.09	4.83	3.36	3.99	3.38	3.79
Грчка	3.29	4.16	4.62	5.13	5.25	4.53	3.11	3.34	3.12	3.51
Бугарска	3.31	4.50	5.03	3.76	4.79	4.32	3.18	3.74	3.20	3.39
Румунија	3.25	4.14	4.62	5.36	4.95	3.97	3.24	3.76	2.92	3.31
ЕУ суседи	3.53	4.40	4.77	5.04	5.10	4.56	3.39	3.86	3.35	3.77
Црна Гора	3.67	4.65	4.79	4.42	5.25	4.01	3.43	4.39	3.67	4.08
Македонија	3.59	4.48	3.99	4.40	4.70	4.13	2.94	4.27	2.96	3.77
БНХ	3.36	3.99	4.13	5.99	5.11	3.32	3.15	3.55	2.90	3.33
Албанија	3.31	4.22	3.60	5.29	4.96	2.93	3.38	3.79	2.99	3.54
не-ЕУ суседи	3.48	4.33	4.13	5.02	5.01	3.60	3.23	4.00	3.13	3.68
Србија	3.10	3.98	4.39	4.87	4.86	4.01	2.70	3.64	2.83	3.36

Извор: The Global Information Technology Report 2013. Geneva: World Economic Forum

Александр О. Магуза¹
Александр Б. Джурич²

Аннотация³

Развитие научных знаний вообще и правовых, криминологических и социологических в частности во многом зависит от понимания того влияния, которое оказали на доктрину и практику предшествующие направления научной мысли, всесторонне развивавшие криминологию и философию, социологию и теорию уголовного права. В этом отношении важно обращение к опыту зарубежного развития криминологических теорий, уголовно-правовых знаний и их влияния на уголовное законодательство отдельных стран. В данном контексте представляется целесообразным подвергнуть системному анализу труды представителей российской эмиграции 1920–1940-х годов, которые внесли значительный вклад в развитие российской и зарубежной науки уголовного права и криминологии. Процесс проникновения русской мысли в зарубежную науку оказал существенное влияние на развитие различных наук, а в сфере юриспруденции повлек за собой процессы рецепции отдельных институтов традиционного русского права в ряд иностранных уголовных законодательств. Революционные и военные события первой четверти XX столетия привели, в частности, к тому, что большая часть преподавательского состава российских университетов вынуждена была покинуть Россию. Впервые в некоторых странах ими были сформулированы идеи о необходимости выделения в системе общественных наук криминологии как отдельной междисциплинарной дисциплины (А.В. Маклецов, Словения), уголовной политики (М.П. Чубинский, Сербия), криминальной психологии (Н.В. Краинский, Сербия), социологии права (П.А. Сорокин, Н.С. Тимашев, США и Г.Д. Гурвич, Франция). Кроме того, ими проделана громадная работа по составлению и унификации уголовного законодательства Сербии, Латвии, Эстонии и других стран, в результате которой удалось отразить в их национальных законодательствах достижения российской дореволюционной уголовно-правовой науки, а также авторские теоретические конструкции. Благодаря идеям М.П. Чубинского при Белградском университете был создан Криминалистический институт, занимавшийся вопросами изучения преступности и преступления. В целом представители российской эмиграции оказали большое влияние на становление методологических и теоретических концептов в области философии уголовного права, криминологии, доктрины уголовного права, социологии уголовного права и других направлений научной

¹ Ассистент кафедры юриспруденции Московский государственный технический университет имени Н.Э. Баумана, г. Москва, Россия, ст. преподаватель и д.ю.н.

² Советник Конституционного суда Сербии, профессор университета и д.ю.н.

³ МАГУЗА Александр Олегович: ПРОБЛЕМЫ КРИМИНОЛОГИИ И ТЕОРИИ УГОЛОВНОГО ПРАВА В СВЕТЕ НАУЧНЫХ ВОЗЗРЕНИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭМИГРАЦИИ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ XX СТОЛЕТИЯ. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. Подписано в печать 23.04.12г. Формат 60x84 1/16. Бумага офсетная. Печ. л. 1,5. Тираж 100 экз. Заказ № _____. Отпечатано: Отделение полиграфии РИО Академии ФСИН России 390036, г. Рязань, ул. Сенная, д. 1.

мысли. В современном обществе приобретают особое значение идеи: о координации человеческой психики путем воспитания правовой культуры, социологизации уголовно-правовых установлений, криминологическом анализе уголовно-правовых реалий, унификации этических и правовых явлений в поликультурных государственных образованиях и др. В связи с этим синтезирование результатов научной и законотворческой деятельности представителей российской эмиграции первой половины XX столетия и переосмысление их с современных позиций существенным образом дополняют отечественную криминологию и теорию уголовного права, а также способствуют совершенствованию практических аспектов законотворческой деятельности, являясь тем самым актуальной теоретической и прикладной задачей. Вышеуказанные обстоятельства обусловили избрание данной темы диссертации. Научная новизна работы заключается в том, что диссертация представляет собой одно из первых монографических исследований, рассматривающих базовые проблемы криминологии и уголовно-правовой науки в свете научных воззрений представителей российской эмиграции первой половины XX столетия.

Ключевые слова: проблемы криминологии и теории уголовного права в свете научных воззрений представителей российской эмиграции первой половины XX столетия.

Анотација⁴

Развитак научних знања уопште и правних, криминолошких и социолошких делом, много зависе од разумевања таквог утицаја кога су учинили на доктрину и праксу ранији токови научне мисли, развивајући свестрано криминологију и философију, социологију и теорију кривичног права. У том односу важно је обратити пажњу на развитак иностраних криминолошких теорија, кривичноправних знања и њиховог утицаја на кривично законодавство појединих држава. У овом контексту сматрамо целесходним подвргнути системској анализи радове представника руске емиграције 1920-их и 1940-их година, који су дали значајан допринос развоју руске и иностране науке кривичног права и криминологије. Процес продирања руске мисли у инострану науку имао је садржински утицај на развитак различитих научних дисциплина, а у свери јуриспруденције изазвао је рецепцију одређених института традиционалног руског права у низу иностраних кривичних законодавстава. Револуционарни и војни догађаји у првој половини XX века довели су, делимично, до тога да је велики део представника тадашњег руског универзитета био принуђен да емигрира из царске Русије. Примарно, у неким државама, ови научници су дефинисали идеју о необходимости издвајања из система опитних наука у посебну мултидисциплинарску научну дисциплину криминологије (А.В.Маклецов, Словенија), криминалне политике (М.П. Чубински, Србија), криминалне психологије (Н.В.

4 МАГУЗА Александар Олегович: ПРОБЛЕМИ КРИМИНОЛОГИЈЕ И ТЕОРИЈЕ КРИВИЧНОГ ПРАВА У СВЕТУ НАУЧНИХ РАЗМИШЉАЊА ПРЕДСТАВНИКА РУСКЕ ЕМИГРАЦИЈЕ ПРВЕ ПОЛОВИНЕ XX ВЕКА. Аутореферат дисертација за добијање научног степена докторант правних наука. Подписано са печатом 23.04.2012.г. Формат 60x84 1/16. Папир офсет. Печ. л. 1,5. Тираж 100 ком. Наручено № _____. Публиковано: Одељење полиграфије РИО Академија ФСИН Русија 390036 град Рјазањ, ул. Сенаја број 1.

Крајински, Србија), социологије права (П.А. Соркин, Н.С. Тимашев, САД и Г.Д. Гурвич, Француска). Осим тога, они су урадили огроман посао у систематизацији и унификацији кривичног законодавства Србије, Литваније, Естоније и других држава, при чему су у тим националним законодавствима уметнута решења руске дореволуционе кривичноправне науке, а такође и ауторске теоретске конструкције. Захваљујући идејама М.П. Чубинског при Београдском универзитету био је формиран Криминолошки институт који се бавио питањима изучавања злочина и криминалитета. Уопште, представници руске емиграције су извршили велики утицај на установљивање методолошких и теоретских концепата у области философије кривичног права, криминологије, доктрине кривичног права, социологије кривичног права и у другим смеровима научне мисли. У савременом друштву придаје се посебно значење идејама: о координацији човекове психе путем васпитања правне културе, социологији кривичноправних догађаја, криминолошкој анализи кривичноправних радњи, унификацији етичких и правних појава у поликултурним државним образовањима и друго. У вези са овим синтеза резултате научне и законодавне делатности представника руске емиграције прве половине XX века и њихово прилагођавање савременим друштвеним потребама на суштински начин допуњују домаћу криминологију и теорију кривичног права, а такође омогућавају побољшање практичних аспеката законодавне делатности, представљајући, тако, актуелни теоријски и прикладни задатак. Наведени разлози, узроковали су избор овакве теме за научну дисертацију. Научни допринос се састоји у томе што ова дисертација представља прву монографску јединицу истраживања, анализирајући базичне проблеме криминологије и кривичноправне науке у домену научних мисли представника руске емиграције прве половине XX века.

***Кључне речи:** проблеми криминологије и теорије кривичног права у свету научних размисљања представника руске емиграције прве половине XX века.*

На правах рукописи

МАГУЗА Александр Олегович

ПРОБЛЕМЫ КРИМИНОЛОГИИ И ТЕОРИИ УГОЛОВНОГО ПРАВА В СВЕТЕ НАУЧНЫХ ВОЗЗРЕНИЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭМИГРАЦИИ ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЫ XX СТОЛЕТИЯ

Специальность 12.00.08 – уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право

**Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук
Рязань – 2012**

Работа выполнена в Институте гуманитарного образования и информационных технологий

Научный руководитель: заслуженный деятель науки Российской Федерации, доктор юридических наук, профессор **Побегайло Эдуард Филиппович**.

Научный консультант: заслуженный юрист Российской Федерации, кандидат юридических наук, профессор **Федоров Александр Вячеславович**.

Официальные оппоненты:

Наумов Анатолий Валентинович - заслуженный деятель науки Российской Федерации, доктор юридических наук, профессор; Российская правовая академия Минюста России; профессор кафедры уголовного права и криминологии.

Овчинский Владимир Семенович - заслуженный юрист Российской Федерации, доктор юридических наук; Общественная палата Российской Федерации; эксперт-консультант.

Ведущая организация - Институт государства и права Российской академии наук.

Защита диссертации состоится 25 мая 2012 г. в 11.00 часов на заседании диссертационного совета Д 229.003.01 при Академии права и управления Федеральной службы исполнения наказаний по адресу: 390036, г. Рязань, ул. Сенная, д. 1. С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Академии права и управления Федеральной службы исполнения наказаний. Автореферат разослан 24 апреля 2012 г. Ученый секретарь диссертационного совета кандидат юридических наук, доцент Р.С. Рыжов.

#

Право на рукопись

МАГУЗА Александар Олегович

ПРОБЛЕМИ КРИМИНОЛОГИЈЕ И ТЕОРИЈЕ КРИВИЧНОГ ПРАВА У СВЕТУ НАУЧНИХ РАЗМИШЉАЊА ПРЕДСТАВНИКА РУСКЕ ЕМИГРАЦИЈЕ ПРВЕ ПОЛОВИНЕ XX ВЕКА

Специјалност 12.00.08 – кривично право и криминологија;

кривично-процесно право

Аутореферат

дисертација за добијање научног степена

докторант правних наука

град Рјазань – 2012. година

Дисертација је израђена у Институту хуманитарног образовања и информacionих технологија

Научни руководиола (ментор): заслужени научник Руске Федерације, доктор правних наука, професор **Побигајло Едуард Филипович**.

Научни консултант: заслужени правник Руске Федерације, докторант (магистар) правних наука, професор **Фјодоров Александар Вјачеславович**.

Официјелни опоненти:

Наумов Анатолиј Валентинович - заслужени научник Руске Федерације, доктор правних наука, професор; Руска правна академија Министарства правде Русије; професор катедре кривичног права и криминологије.

Овчинскиј Владимир Семјонович - заслужени правник Руске Федерације, доктор правних наука; Државна палате Руске Федерације; експерт-консултант.

Водећа организација: Институт државе и права Руске академије наука.

Одбрана дисертације је одржана 25. маја 2012. године у 11.00 часова на седници дисертационог света Д 229.003.01 при Академији права и управе Федералне службе извршења кривичних санкција, на адреси: 390036, г. Рјазань, ул. Сенаја број 1. Дисертација је ствљена на увид јавности у библиотеци Академије права и управе Федералне службе извршења кривичних санкција. Аутореферат је послат 24. априла 2012. године. Научни секретар дисертационог савета докторант (магистар) правних наука, доцент Р.С. Рижанов.

I. Общая характеристика работы

Актуальность исследования. Развитие научных знаний вообще и правовых, криминологических и социологических в частности во многом зависит от понимания того влияния, которое оказали на доктрину и практику предшествующие направления научной мысли, всесторонне развивавшие криминологию и философию, социологию и теорию уголовного права. Как известно, юридической науке свойственно постоянное переосмысление устоявшихся теоретических построений и методологических инструментов. Динамика глобализационных процессов обуславливает и новые решения в сфере практической уголовной юстиции, что требует определенной реакции со стороны криминологии, философии, социологии и доктрины уголовного права. Время больших уголовно-правовых реформ вызывает соответствующую научную поддержку. В этом отношении важно обращение к опыту зарубежного развития криминологических теорий, уголовно-правовых знаний и их влияния на уголовное законодательство отдельных стран. В данном контексте представляется целесообразным подвергнуть системному анализу труды представителей российской эмиграции 1920–1940-х годов, которые внесли значительный вклад в развитие российской и зарубежной науки уголовного права и криминологии. Процесс проникновения русской мысли в зарубежную науку оказал существенное влияние на развитие различных наук, а в сфере юриспруденции повлек за собой процессы рецепции отдельных институтов традиционного русского права в ряд иностранных уголовных законодательств. Революционные и военные события первой четверти XX столетия привели, в частности, к тому, что большая часть преподавательского состава российских университетов вынуждена была покинуть Россию. Многие из эмигрировавших ученых создали вокруг себя научно-исследовательскую атмосферу, явились первопроходцами в некоторых областях науки и даже сформировали свои научные школы. Вместе с тем в своем многогранном творчестве они и в условиях жизни за рубежом значительное внимание уделяли ознакомлению с источниками советской уголовно-правовой науки и законодательства, критическому и скрупулезному их истолкованию. Вклад представителей российской эмиграции 1920–1940-х годов в развитие зарубежной науки уголовного права и криминологии обширен. Впервые в некоторых странах ими были сформулированы идеи о необходимости выделения в системе общественных наук криминологии как отдельной междисциплинарной дисциплины (А.В. Маклецов, Словения), уголовной политики (М.П. Чубинский, Сербия), криминальной психологии (Н.В. Краинский, Сербия), социологии права (П.А. Сорокин, Н.С. Тимашев, США и Г.Д. Гурвич, Франция). Кроме того, ими проделана громадная работа по составлению и унификации уголовного законодательства Сербии, Латвии, Эстонии и других стран, в результате которой удалось отразить в их национальных законодательствах достижения российской дореволюционной уголовно-правовой науки, а также авторские теоретические конструкции. Благодаря идеям М.П. Чуб-

инского при Белградском университете был создан Криминалистический институт, занимавшийся вопросами изучения преступности и преступления. В целом представители российской эмиграции оказали большое влияние на становление методологических и теоретических концептов в области философии уголовного права, криминологии, доктрины уголовного права, социологии уголовного права и других направлений научной мысли. Проблема преступности есть лишь надводная часть айсберга в большом социальном океане. Рассматривая различные девиации через призму философии и социологии, ряд представителей российской эмиграции фактически сформировали методологически определенное направление, условно называемое *ценностным интуитивизмом*, а именно синтезом метафизики персонализма и онтологической теории. Эта качественная обусловленность была вызвана в большей степени неприятием принципов диалектического материализма. Конечно, у каждого философа или социолога мы найдем качественно индивидуальные инструментари в осмыслении заданных вопросов. Именно поэтому было возможным обобщить их наиболее важные воззрения и системно представить в рамках данного исследования. Отсюда возникает необходимость в последовательном синтетически структурированном анализе их работ с учетом современных реалий философского и социологического знания. В формате кризиса методологических тенденций науки криминального цикла требуют определенного концептуального переосмысления. В этом отношении идеал-реалистический подход может способствовать оживлению научной парадигмы в данной сфере. В условиях обеспокоенности процессами роста уровня преступности и иных деструктивных феноменов в современном обществе приобретают особое значение идеи: о координации человеческой психики путем воспитания правовой культуры (И.А. Ильин, Л.И. Петражицкий и др.), социологизации уголовно-правовых установлений (А.В. Маклецов, П.А. Сорокин, Н.С. Тимашев, М.П. Чубинский и др.), криминологическом анализе уголовно-правовых реалий, унификации этических и правовых явлений в поликультурных государственных образованиях и др. В связи с этим синтезирование результатов научной и законотворческой деятельности представителей российской эмиграции первой половины XX столетия и переосмысление их с современных позиций существенным образом дополняют отечественную криминологию и теорию уголовного права, а также способствуют совершенствованию практических аспектов законотворческой деятельности, являясь тем самым актуальной теоретической и прикладной задачей.

Степень научной разработанности темы исследования. Проблематика криминологических и уголовно-правовых вопросов в свете теоретических разработок представителей российской эмиграции первой половины XX столетия до настоящего времени в отечественной науке не получила системного истолкования. В последние годы придается большое значение делу популяризации трудов представителей российской эмиграции. Так, по инициативе профессора Э.Ф. Побегайло тематика журнала «Российский криминологический взгляд» дополнена рубрикой «Криминологическое наследие русской эмиграции», в рамках которой опубликованы некоторые работы М.П. Чубинского и А.В. Маклецова, статьи о криминологических и уголовно-правовых воззрениях ученых российской эмиграции. Кроме того, под редакцией профессоров В.С. Овчинского и А.В. Федорова были переизданы книги Г.К. Гогеля, М.П. Чубинского. Исследования, посвященные анализу общеправовых, социологических и философско-этических воззрений ученых российской эмиграции, принадлежат перу значительного количества как отечественных, так и зарубежных правоведов, философов, социологов и историков. Среди зарубежных исследователей криминологического и уголовно-правового

наследия российской эмиграции можно выделить труды А. Брглеза, А.Б. Джурича, Г. Кушей, Х. Лучовника, Г. Мешко, Р. Пулко, Т. Просена и др. В российской юридической науке криминологическое и уголовно-правовое наследие российской эмиграции исследовалось лишь фрагментарно. Вышеуказанные обстоятельства обусловили избрание данной темы диссертации.

Объектом исследования являются взгляды представителей российской эмиграции первой половины XX столетия в целях ретроспективного анализа криминологических идей и проблемных вопросов гуманитарных наук, способных придать новый импульс развитию уголовно-правовых, криминологических и социологических исследований современности.

Предметом исследования выступают общие проблемы формирования криминологии и теории уголовного права в контексте воззрений представителей российской эмиграции первой половины XX столетия. В частности, их труды, опубликованные главным образом за рубежом, по следующим вопросам: криминологические и уголовно-правовые школы российского зарубежья; философско-этические и социологические воззрения на преступность и иные девиации; особенности учения М.П. Чубинского и А.В. Маклецова о преступности; базовые принципы методологического ориентирования наук криминального цикла; исходные начала уголовного права в свете некоторых международно-правовых тенденций; особенности криминального и иного девиантного поведения в условиях революции и спорадизация уголовного законодательства; основные положения Уголовного кодекса Королевства Югославии от 27 января 1929 г., видную роль в разработке которого сыграл М.П. Чубинский; специфика развития криминологии и уголовного права в Балканском регионе (на примере Сербии и Словении) в свете трудов М.П. Чубинского и А.В. Маклецова.

Цель диссертационного исследования сводится к научному переосмыслению концептов криминологии и уголовно-правовой науки посредством анализа теоретического наследия российской эмиграции 1920-х годов, их учебно-методическому и практическому применению. Для достижения указанной цели были поставлены и решены следующие **задачи**: выделены основные направления развития криминологии и уголовно-правовой науки в среде российской научной эмиграции; проанализированы философско-этический и социологический подходы к проблеме преступности, преступления и наказания; систематизированы криминологические, уголовно-политические и уголовно-правовые воззрения М.П. Чубинского и А.В. Маклецова; определена методологическая база наук криминального цикла согласно представлениям мыслителей российской эмиграции; выстроены классификационные связи между криминологией, уголовно-политическим учением и наукой уголовного права; произведена оценка специфики постреволюционных законодательных преобразований в сфере уголовной юстиции (на примере событий российской революции 1917 г. и последующего периода ее осуществления); переосмыслено значение принципов уголовного права на основе концептуального их утверждения в трудах криминалистов российской эмиграции; выявлены основные направления развития словенской криминологии до настоящего времени; дана характеристика разработанного при участии М.П. Чубинского Уголовного кодекса Королевства Югославии от 27 января 1929 г.

Методология и методика исследования. В основу методологического ориентирования настоящей работы заложена методология идеал-реализма, не исключая диалектического метода познания социальных явлений, но выходящая за рамки категорического детерминизма. Среди общенаучных приемов применен метод сравнительного анализа, в соответствии с которым воззрения представителей

российской эмиграции первой половины XX столетия изучались прежде всего в связи с их взглядами на другие явления общественной жизни и на смысл человеческого существования в целом. Кроме того, особое место в данной работе отводится синтетическому методу для структурирования и обобщения обширных и разрозненных криминологических и уголовно-правовых воззрений указанных ученых и формулирования определенной логически связанной концепции. В исследовании также использовались методы исторического анализа, интерпретации и реконструкции, применялся компаративистский метод.

Теоретическую основу диссертации составили научные труды отечественных и зарубежных ученых в сфере философии, социологии, этики, социальной психологии, теории права, криминологии и уголовного права, относящиеся к проблеме диссертации.

Нормативной основой исследования стали: уголовные кодексы РСФСР (1922, 1926, 1960); Уголовный кодекс Российской Федерации (1996); Уголовный кодекс Королевства Югославии (1929); Уголовный кодекс Республики Сербия (2005).

Эмпирическую основу работы составили: библиографические материалы, посвященные наследию российской эмиграции; труды российских эмигрантов, полученные из библиотечных фондов России, Сербии, Словении, США.

Научная новизна работы заключается в том, что диссертация представляет собой одно из первых монографических исследований, рассматривающих базовые проблемы криминологии и уголовно-правовой науки в свете научных воззрений представителей российской эмиграции первой половины XX столетия. Новыми являются положения диссертации, касающиеся понятийного аппарата, введения таких понятий, как: «уголовно-правовая культура» (исходя из общей классификации культур по П.А. Сорокину), «типы уголовно-правовых культур» (идеациональный, идеалистический, чувственный, переходный), «идеал-реалистическое ориентирование наук криминального цикла», «супенсивно-условная ориентация мер уголовно-правового воздействия», «гипостазирование преступности». Критерию новизны отвечают предложения о необходимости развития уголовного законодательства в свете тенденций «этизации» общественного сознания. Впервые в отечественной науке уголовного права в работе дается комплексная оценка системе положений Уголовного кодекса Королевства Югославии.

Основные положения, выносимые на защиту: 1. Представители российской эмиграции первой половины XX века явились создателями отдельных направлений правовой науки в ряде государств Европы (в большей степени в Балканском регионе) и США. В структурировании криминологических и уголовно-правовых знаний представителей российской эмиграции о преступности необходима их дифференциация на следующие направления: (1-1) гносеология уголовного права (философское осмысление проблем уголовного права, представленное в трудах Н.А. Бердяева, И.А. Ильина, С.А. Левицкого, Н.О. Лосского, П.И. Новгородцева, С.Л. Франка и др.); (1-2) онтология уголовного права (криминологическое, социологическое и доктринальное исследование уголовно-правовых вопросов – Б.Л. Бразоль, Г.К. Гинс, Г.Д. Гурвич, Н.В. Краинский, А.В. Маклецов, Л.И. Петражицкий, П.А. Сорокин, Н.С. Тимашев, М.П. Чубинский и др.). 2. В развитие теории П.А. Сорокина предлагается выделять следующую классификацию типов уголовно-правовых культур: (2-1) идеациональный (метафизический метод объяснения социальной действительности и утверждение обожествленного уголовного права на фоне религиозных запретов); (2-2) идеалистический (сакрализация отдельных идеологических фетишей и соответствующая специфика уголовно-правовых мер,

закрепляющих приоритет защиты того или иного утопического идеала); (2-3) чувственный (позитивистская идеология уголовно-правовой охраны интересов социальных групп и отдельных лиц); (2-4) смешанный (переходный, характеризующийся неопределенностью доминантной ориентации). 3. Обосновывается вывод о том, что доминирование интеракционистского направления в криминологии может привести к обесцениванию криминологического знания и тем самым повредить уголовной политике государства. Социальные явления, в частности преступность или наркотизм, не столько конструируются, сколько реально существуют и формируются, разрушая при этом социальную систему. Единство нравственного идеала для всех социальных систем не всегда обуславливается единством их уголовно-правовых норм, а сопровождается большим разнообразием этических нормативов и соответствующей совокупностью криминализаций. Таким образом, вопрос об относительности природы преступного нельзя решить без соответствующей философской постановки вопроса об истинности и о единстве этического идеала. 4. Социальное противодействие преступности проявляет специфические феноменологические особенности. Процессы, происходящие в результате урегулирования общественных отношений через средства правового воздействия, подвержены постоянным естественным флуктуациям (колебаниям). К таким криминогенным скачкам в социальных системах может привести активизация уголовно-политического утилитаризма. 5. В настоящее время научные подходы к формированию политики противодействия преступности методологически дезориентированы и поэтому малоэффективны. Фактически, отказываясь от принципов марксистской школы криминологии, в ряде стран (Россия, Сербия, Словения и др.) криминологические системы конструируются спорадически, вне системного моделирования, в частности, в отрыве от уголовно-правовой науки. В связи с этим представляется важным разграничение криминологических подходов по направлениям, что будет способствовать ясному формированию криминологических и социологических знаний и рекомендаций в целях совершенствования политики противодействия преступности. Основываясь на данном утверждении, следует выделить три самостоятельных методологических направления в свете криминологических воззрений представителей российской эмиграции: (5-1) социологическое (М.П. Чубинский, А.В. Маклецов, Н.С. Тимашев); (5-2) философско-этическое (Н.А. Бердяев, Н.О. Лосский, С.Л. Франк и др.); (5-3) бихевиористское (П.А. Сорокин). 6. В направлении утверждения идеациональных принципов социального функционирования основным акцентом уголовной политики должна стать деонтологизация уголовно-правового воздействия. На основе анализа философско-этических, социологических и бихевиористских идей нами выдвинут и обоснован вывод об определении наказания в качестве социально-культурного рефлекса с учетом его психологической ценности. Меры уголовно-правового характера требуют предельной индивидуализации в отношении лица, совершившего преступление. 7. На основе изученных материалов о революциях в 1917 г. и последующей Гражданской войне в России нами выделяются следующие закономерности уголовной политики в условиях революции: (7-1) первые симптомы любой революции сводятся к нивелированию основополагающих принципов права, прежде всего уголовного; (7-2) в результате процессов «расторжения психических реакций» правовая традиция теряет свое значение. Массовый соблазн игнорирования закона в конечном итоге приводит к крушению системы правовых ценностей в отдельной социальной системе; (7-3) проявляется беспорядочность в развитии уголовного нормотворчества; (7-4) уголовное законодательство превращается в инструмент избирательного неограниченного террора. 8. Утверждение возможностей идеал-реалистической ме-

тодологии в области уголовно-правовой науки позволяет кардинальным образом изменить подходы к пониманию наиболее центральных и неоднозначных понятий справедливости, преступления, вины, наказания, смертной казни, свободы и др. Выявляется потребность в нивелировании значения материалистической диалектики, но никак не диалектического метода, который, например, позволяет вскрыть противоречия и взаимозависимости между уголовно-правовыми нормами и устоявшимися нормами религиозного или светского мировоззрения, прогнозировать возможные преступные последствия социально-экономического дисбаланса в социальной системе, исследовать статистически мотивационные зависимости девиаций (наркомании, бродяжничества) на совершение различных преступлений и др. 9. Методология социологического анализа предполагает следующие варианты исследования преступности: (а) индивидуальный и (или) коллективный акт неисполнения правового запрета, порождающий соответствующее процессуальное поведение специально уполномоченных субъектов; (б) общественно дезориентированное противоправное деяние как отклонение от заданных традициями ориентиров и в целом сложившихся этических восприятий; (в) социально формируемое восприятие информации о совершенных преступлениях и тенденциях преступности (в этом отношении преступность можно рассматривать как конструкт, созданный «слухами») - здесь уместна формулировка «мифологизация преступности»; (г) объективно существующая сегментарно вплетенная структура, активизирующая под воздействием человеческой силы процессы преступного поведения (например, финансовая организация, занимающаяся отмыванием преступных средств, может полностью количественно и личностно обновиться, при этом сохранив все заложенные изначально в ее «устав» преступные функции); (д) система с доминантой преступно ориентированных ценностей, являющаяся платформой для возникновения активных субкультур (в этом отношении понятия, например, «терроризм», «коррупция», «наркотизм», «бродяжничество», обретают значение для науки); (е) статистически измеренная совокупность всех или специфических преступлений, совершенных на отдельной территории, как формирующий уголовно-политический фактор и важный криминологический материал. 10. На основе уголовно-правовых идей А.В. Маклецова в целях укрепления гуманистической ориентации уголовного законодательства представляется возможным рассмотреть вопрос о дополнении статьи 3 УК РФ частью третьей, предусматривающей, что в случаях, когда признаки совершенного деяния и его последствия определены, но не конкретизированы уголовным законом, допускается применение уголовного закона, регулирующего сходные отношения, но при условии, если такое применение улучшает положение лица, совершившего преступление.

Теоретическая значимость исследования определяется тем, что сформулированные в результате анализа воззрений представителей российской эмиграции первой половины XX столетия выводы и предложения вносят определенный вклад в развитие современной криминологии и теории уголовного права в части выделения основных направлений развития криминологии и уголовно-правовой науки в среде российской научной эмиграции; систематизации криминологических, уголовно-политических и уголовно-правовых воззрений М.П. Чубинского и А.В. Маклецова; осмысления значения принципов уголовного права на основе концептуального их утверждения в трудах криминалистов российской эмиграции; анализа философско-этического и социологического подходов к проблеме преступности, преступления и наказания. Материалы диссертационной работы способствуют совершенствованию конкретно-исторической области уголовно-правовой науки и криминологии, а также расширению методологической парадигмы в сфере

изучения преступности и преступления, развитию философско-этического. Кроме того, в работе предлагается своеобразный подход к классификации наук криминального цикла.

Практическая значимость исследования состоит в возможности использования его результатов по следующим направлениям: при подготовке учебных и методических пособий; в процессе преподавания криминологии, философии, социологии права и теории уголовного права; при систематизации библиографии криминологии и уголовно-правовой науки; в научно-исследовательских проектах в области социологии уголовного права; при формировании уголовно-правовых направлений и совершенствовании уголовного законодательства; в целях развития международного научно-практического сотрудничества в сфере уголовно-правовой науки, криминологии, социологии права, в частности, со странами Балканского региона (Сербия, Словения и др.).

Апробация результатов исследования осуществлялась в форме обсуждения положений и выводов диссертации на научно-практических конференциях и семинарах, подготовки научных публикаций, внедрения материалов исследования в учебный процесс. Результаты диссертационного исследования использовались при повышении квалификации по программе «Антикоррупционная политика государства», проводившейся в ФГБОУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» и Лундском университете Королевства Швеции. Отдельные положения и выводы проведенного исследования докладывались на заседаниях кафедры уголовно-правовых дисциплин и ученого совета Института гуманитарного образования и информационных технологий, где были объектом обсуждения и одобрения. Материалы диссертационного исследования легли в основу работы по теме «Российская юридическая наука за рубежом», проводившейся в рамках ФПЦ «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009–2013 годы». Сформулированные теоретические выводы и положения исследования докладывались на V Российском конгрессе уголовного права (27–28 мая 2010 г., юридический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова); VI Российском конгрессе уголовного права (26–27 мая 2011 г., юридический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова) и др. Основные теоретические выводы и положения диссертационного исследования изложены в 12 публикациях: 1 учебнике, 11 статьях, в том числе 8 в изданиях, входящих в перечень ВАК Министерства образования и науки Российской Федерации. Материалы диссертационного исследования публиковались в сборниках трудов V и VI российских конгрессов уголовного права, проходивших на юридическом факультете МГУ им. М.В. Ломоносова (2010–2011 гг.). Подготовленные на основе диссертационного исследования материалы включены в перечень рекомендуемой литературы учебно-методических комплексов по учебным дисциплинам «Уголовное право» и «Криминология», а также вошли в учебник «Российское уголовное право» под редакцией Э.Ф. Побегайло (2008).

Структура диссертации обусловлена целями и задачами научного исследования, а также избранным методологическим подходом к научному анализу и логике изложения материала. Работа состоит из введения, трех глав, включающих в себя семь параграфов, заключения, списка использованной литературы и приложений.

II. Содержание работы

Во введении обосновывается актуальность избранной темы исследования, раскрываются теоретические основы работы, определяются объект и предмет,

цели и задачи диссертации, ее научная новизна, формулируются основные положения, выносимые на защиту, устанавливается теоретическая и практическая значимость исследования, приводятся сведения об апробации полученных результатов.

Первая глава «Общая характеристика криминологических и уголовно-правовых идей представителей российской эмиграции первой половины XX века» состоит из трех параграфов. В *первом параграфе «Основные криминологические и уголовно-правовые школы и их представители»* определяются наиболее существенные направления развития философско-этических, социологических и криминологических воззрений представителей российской эмиграции первой половины XX столетия. Наглядно показывается, что разрешение актуальных задач и достижение перспективных целей криминологии и уголовно-правовой науки гораздо глубже переосмысливается в свете опыта прошедших поколений. Известно, что многие из эмигрировавших представителей научного сообщества дореволюционной России явились востребованными в зарубежных странах учеными. Некоторым из них и в условиях нахождения на чужбине удалось предопределить новые веяния в сфере науки и образования. Исследуя вопросы уголовного права и криминологии с различных теоретических платформ, они смогли выдвинуть оригинальные идеи об объяснении явлений преступности и преступления. При выявленном многообразии теоретических и терминологических подходов этих авторов к проблемам преступности в диссертации показано их новаторское значение для развития криминологии и уголовно-правовой науки. Интересными выглядят выводы криминалистов российской эмиграции о позитивизации уголовной юстиции в России (конец XIX – начало XX в.) и зарубежных странах, в том числе благодаря усилиям представителей российской эмиграции. Криминология представляется ими как междисциплинарная наука, требующая изучения не только лиц, совершивших преступления, но и лиц, ведущих асоциальный образ жизни. При этом уголовно-правовая наука неотделима от криминологии, как и криминология от уголовного права. Кроме того, в системе знаний о преступности и преступлении большое место отводится социологии уголовного права. *Второй параграф «Философские и социологические попытки объяснения проблем преступности, преступления и наказания»* посвящен комплексному анализу явлений преступления и наказания, а также преступности как феномена социальной реальности в свете философских и социологических воззрений представителей российской эмиграции. Любая **система социальных структур** (определение в социологическом смысле понятия «общество») создается благодаря унификации инструментов их упорядочивания (правовые, религиозные (канонические), светские нормы и др.). Уголовное право представляет собой полимерное явление правовой и социально-этической реальности. В целях более глубокого осмысления роли уголовного законодательства в урегулировании общественных отношений требуется детальная проработка вопроса об обуславливающих его специфику факторах (прежде всего культурного порядка) и построение соответствующих им типов уголовно-правового реагирования. Большое внимание этому вопросу уделяется в трудах таких философов и ученых, как: Г.К. Гинс (Китай), Г.Д. Гурвич (Франция), Н.О. Лосский (Чехословакия, Франция), Л.И. Петражицкий (Польша), П.А. Сорокин, Н.С. Тимашев (США). Идеи этих авторов используются при рассмотрении специфики философского и социологического подходов к пониманию девиантного, прежде всего преступного, поведения. Признание релятивности девиантности (как основы конструктивистской теории) вызвано тем обстоятельством, что в различные культурные эпохи, а также в различных общественных ячейках понятие девиантности наполнялось различным содержанием, а иногда ему придавались прямо противоположные значения. Однако

подобный этический и правовой релятивизм подвергается сомнению в рамках философских интерпретаций ряда представителей российской эмиграции (И.А. Ильин, С.А. Левицкий, Н.О. Лосский, С.Л. Франк и др.). Плюрализм уголовно-правовых запретов в отдельных социальных средах свидетельствует о естественном формировании качественно самобытных условий в утверждении либо низвержении ценностей абсолютного порядка. Таким образом, констатируется, что без категоричного разрешения идеи абсолютной этики невозможно говорить о релевантности интеракционистской теории в криминологии. Философское, социологическое и психологическое осмысление понятия преступления как общественного явления невозможно без осмысления идеи наказания, которая рассматривается далеко не однозначно: от религиозно-аскетических (С.Н. Булгаков, И.А. Ильин и др.) и философско-этических (Н.А. Бердяев, С.А. Левицкий, Н.О. Лосский, П.И. Новгородцев, С.Л. Франк и др.) до сугубо позитивистских в виде бихевиористских (П.А. Сорокин), психо-эмоциональных (Л.И. Петражицкий и др.) и социально-органических оценок (Н.С. Тимашев и др.). Уголовно-правовое воздействие предполагает подтверждение ценности нравственной нормы, необходимой для всех участников общественных отношений, в том числе для лица, совершившего преступление. В работе утверждается, что наказание никогда не лишится цели воздаяния за содеянное, поскольку любой воспитательный акт всегда адекватно стремится к восстановлению утраченного. В связи с этим выдвигается идея «производного имманентного наказания», которое во всех случаях имеет определенный двоякий нравственный смысл: воздаятельный и целительный. В результате исследования делается вывод о том, что вызовы грядущей идеациональной культуры приведут к качественному переосмыслению роли и значения уголовного права для социального и индивидуального развития. В *третьем параграфе «Криминологические и уголовно-политические воззрения русской эмиграции балканского направления»* систематизируются наиболее существенные достижения представителей российской эмиграции в сфере криминологии и науки уголовного права – М.П. Чубинского и А.В. Маклецова. Отмечается, что на фоне происходившей позитивизации юридической науки (в том числе уголовно-правовой) в начале XX столетия в России М.П. Чубинским одним из первых выдвигаются идеи: о создании науки, направленной на изучение преступления не только как акта свободной воли, но и как следствия специфических социальных условий и индивидуальных особенностей преступника (этиологии преступности); о выделении в структуре уголовно-правовой науки уголовно-политического раздела. М.П. Чубинский рассматривал уголовную политику как одно из направлений общей уголовно-правовой науки. Включая в себя превентивную и репрессивную политики и основываясь на этиологических предпосылках преступности, она не может, по его мнению, не считаться с историческими и сравнительно-правовыми данными. Иными словами, положительное уголовное законодательство не может быть эффективным без уголовно-политического сопровождения и учета криминологических рекомендаций. В этом состоит его методологический концепт в сфере уголовно-правовых исследований. В концепции противодействия преступности, сформулированной М.П. Чубинским, предлагается выделить следующую классификацию мер безопасности: 1) меры против невменяемых и ограниченно вменяемых; 2) меры против наркоманов, совершивших преступления; 3) меры, сопровождаемые принуждением к труду; 4) запрет на осуществление профессиональной деятельности или иных занятий как дополнительная мера воздействия; 5) профилактический надзор. Синтетически раскрывается вклад М.П. Чубинского в разработку общей теории наказания. В целях оптимизации действия института наказания необходимо учитывать три основ-

ных элемента: личность преступника, объективный вред и мотив, вызвавший то или иное преступное деяние. Отсюда принцип индивидуализации наказания получает особую ценность. При этом ученым отвергается универсальность цели возмездия при назначении наказания, поскольку она в полной мере не учитывает разнообразности типологии преступников. В частности, в отношении ряда преступников исправление, а тем более устрашение не требуется. Здесь достаточно так называемых «непозорящих» наказаний в виде обеспечительных мер. По мнению ученого, многие категории преступников в социальном отношении представляют собой людей, восприимчивых к более возвышенным наказаниям, чем, например, тюрьма или принудительные работы. Исходя из этого выделяются две группы наказаний – *обеспечительные* и *исправительные*. А.В. Маклецовым были всесторонне и новаторски для первой половины XX века исследованы многие базовые криминологические проблемы, начиная с особенностей преступности несовершеннолетних и женской преступности и заканчивая фундаментальными вопросами построения классификации наук криминального цикла, их методологического ориентирования, взаимосвязи криминологии с уголовной политикой и уголовно-правовой наукой, классификации преступных типов, этиологии преступности, тем самым намечены основные векторы развития криминологических идей в Словении и за рубежом на долгие годы вперед. На основе анализа трудов А.В. Маклецова нами делается вывод о том, что вопрос о соотношении криминологии и уголовно-правовой науки непосредственно касается вопроса о построении классификации наук криминального цикла. При этом криминология (криминальная социология, криминальная биология и криминальная психология) воздействует на уголовно-правовую науку косвенным образом. С одной стороны, она связана с ней, поскольку направляет свое внимание на исследование детерминант преступности, тем самым не способна отрываться от правовой платформы, с другой стороны, по своему содержанию она представляет собой сугубо внеправовую междисциплинарную науку. Большая заслуга в развитии организационных начал криминологии и уголовной политики в Балканском регионе в 1920–40-е годы принадлежит представителям российской эмиграции. Так, М.П. Чубинский выдвинул идею о создании на базе юридического факультета Криминалистического института с музеем; опубликовал первый в Сербии учебник по уголовной политике. Наряду с этим при его активном участии проводилась работа по кодификации югославянского уголовного законодательства, получившая свое воплощение в Уголовном кодексе Королевства Югославии от 27 января 1929 г. Благодаря усилиям А.В. Маклецова в Словении в середине XX столетия стала формироваться криминология как самостоятельная наука и учебная дисциплина. Им же написан первый учебник по криминологии для студентов юридического факультета Люблянского университета.

Вторая глава «Теоретические проблемы криминологии и теории уголовной политики в трудах представителей российской эмиграции 20–40-х годов XX столетия» состоит из двух параграфов. В первом параграфе «Методологическое ориентирование наук криминального цикла» исследуются вопросы соотношения методологических подходов в сфере изучения преступности и преступления в свете концепций философов и ученых российской эмиграции. Рассматриваются различные точки зрения на вопрос о значении диалектического материализма в сфере наук о преступности и преступлении. На основе философских подходов Н.А. Бердяева, Н.О. Лосского, С.Л. Франка и других ученых делается вывод об одномерности диалектического материализма. Основываясь на идее синтеза противоположностей материалистического порядка с идеалистическими исканиями, Н.О. Лосский выстроил компромиссную *методологию идеал-реализма*, примени-

мость которой в области противодействия преступности необходима и способна реализовать потенциал наук криминального цикла по-новому в прогрессивном направлении. Если диалектический и исторический материализм рассматривает социальную систему в двухмерной плоскости, пространстве двухполюсной системы координат, внутреннее (психическое) как источник материального процесса (количественная и качественная характеристика того или иного явления, например, преступности), то идеал-реалистическая концепция предлагает вертикальный подход к объяснению социальных явлений. Так, основой выступают уже логические интерпретации и интеллектуальные интуиции, объясняющие природную и социальную феноменологию. Анализ бессознательных и иррациональных эффектов приводит к структурированной кристаллизации концептов науки о преступнике и преступности. При этом делается вывод о том, что гипостазирование преступности (*Hypostatization of Crime*), то есть приписывание понятию «преступность» реального существования в социуме, необходимо и допустимо лишь в научных целях. Очевидно, что потребность в обобщающих дефинициях выявляется в любых логических системах. В этом отношении преступность понимается как *эпифеномен правовой нормальности социального*. Исходя из идеал-реалистической методологии *преступление* определяется в качестве акта духовно-душевного падения, волевого разрушающего проявления себя во внутреннем и внешнем мире, осознанное или неосознанное искусственное вторжение в привычную социальную практику, дестабилизирующее социально-правовую и (или) социально-моральную реальность. В работе утверждается, что в классификации преступников важны критерии *сакрализации и выживания*. Наряду с этим с учетом изучения принципов идеал-реалистической философии Н.О. Лосского ставится вопрос о важности персонализации пенитенциарной политики. Во *втором параграфе «Особенности детерминации преступности в свете воззрений философов и ученых российской эмиграции*. Признание детерминистских законов в целях изучения преступности не исключает наличия индетерминистского элемента, выявляемого в процессе анализа феномена преступности. В результате анализа бихевиористской концепции П.А. Сорокина выделяется *теория равновесия*. Согласно данной теории человек предполагается «носителем разных прирожденных рефлексов, не только кротких и социабельных, но и хищных и злостных», поэтому лишь силами социально-политического управления возможно его сдерживание в состоянии культурного равновесия, благодаря исторически обусловленному множеству условных и безусловных связей. Исходя из этого уровень преступности находится в прямой зависимости от условий среды, не исключающих самостоятельных человеческих реакций. Для обоснования данного тезиса приводятся базовые принципы человеческой активности (в том числе преступной): 1) непрерывность приспособления человеческого организма и психологического преодоления; 2) восприятие окружающего мира и соответствующее культурной ориентации ответное действие; 3) рефлексия собственного «я» и корректировка внешних реакций; 4) безусловность или условность природы актов поведения; 5) диалектика инстинктов-рефлексов в человеке и постоянная необходимость их смирения; 6) постоянная активизация безусловных рефлексов, ведущая к постепенному расторможению и победе над условными рефлексами. Что касается детерминации отдельных видов преступности, то точка зрения о множественности факторов преступности получила наиболее широкое развитие в трудах Б.Л. Бразоля, Н.В. Краинского, А.В. Маклецова, М.П. Чубинского, Л. Шейниса.

Третья глава «Вклад криминалистов российской эмиграции в разрешение проблем практической уголовной политики и его актуальность в современных ус-

ловиях» состоит из двух параграфов. *Первый параграф «Общая характеристика Уголовного кодекса Королевства Югославии 1929 г. и его российские корни»* посвящен ретроспективному анализу норм малоизвестного в отечественной науке уголовного права нормативного правового акта – Уголовного кодекса Королевства Югославии от 27 января 1929 г. (далее – УК КЮ) и выявлению вклада М.П. Чубинского в его разработку. Следуя традиции прогрессивных европейских кодексов первой половины XX столетия, УК КЮ воспринимает новейшие институты, характерные духу социологизации уголовно-правовой репрессии. К таковым, например, относятся: меры безопасности, критерии опасного состояния, условное осуждение, реабилитация. Вопрос о понятии «опасное состояние личности» своевремен и в условиях российской уголовной политики. При этом следует принимать во внимание, что М.П. Чубинский предлагает в своей концепции (и это восприняло УК КЮ) возможность применения института опасного для общества состояния только к лицам, совершившим преступление, поскольку в ином случае это может повредить принципу законности. Отмечается, что в процессах частных законодательских инициатив Уголовный кодекс Российской Федерации наполняется рядом противоречивых и двойственных положений. В связи с этим в целях укрепления принципов законности и гуманизма представляется возможным рассмотреть вопрос о законодательной допустимости применения так называемой положительной аналогии (то есть улучшающей положение лица) в уголовном законодательстве. Представляется также интересным для отечественной доктрины уголовного права подход, согласно которому уголовными правонарушениями признаются *злodeяния и преступления* (§ 15 УК КЮ). В качестве критерия их разграничения выступают вид и тяжесть наказания. Кроме того, подобная дифференциация деяний дополняется в целях индивидуализации наказания типологической классификацией лиц, совершивших преступления. В частности, УК КЮ выделяет следующие категории: 1) *несовершеннолетние преступники*; 2) *лица, впервые совершившие преступления*; 3) *лица, повторно совершившие преступления*; 4) *профессиональные преступники*. Таким образом, УК КЮ заслуженно входит в число первых кодифицированных актов в истории, отразивших основные идеи позитивистского (социологического) направления в уголовном праве. *Второй параграф «Уголовная политика эпохи революции и ее оценки в трудах представителей российской эмиграции»* уделяет внимание отдельным вопросам феноменологии уголовной политики в условиях революции в свете воззрений представителей российской эмиграции (в большей степени на основе опыта Российской революции 1917 г. и последующих лет). На основе проведенного исследования трудов Л.И. Петражицкого, И.А. Ильина, П.А. Сорокина, П.Б. Струве, С.Л. Франка формулируются некоторые аспекты революционных условий с позиций детерминации преступности и иных девиаций. Так, отмечается, что время революций вызывает резкий рост психопатологических состояний, сопровождающихся различными перверсиями, а также наркотическими и алкогольными маниями. В конечном итоге происходит тотальная криминализация общества. В соответствии с воззрениями Н.С. Тимашева выделяются три формации советской уголовно-правовой политики довоенного времени: 1) уголовное право периода «чистого» (военного) коммунизма (октябрь 1917 г. – март 1921 г.); 2) уголовное право периода нэпа (март 1921 г. – 1927–28-е гг.); 3) уголовное право периода первых пятилеток (1927–28 гг. – 1940 г.).

В условиях *первой формации* попирается принцип законности. Основными источниками права признаются декреты советской власти и революционное правосознание. Это период беспредельного произвола судебных органов и органов квазисудебной юстиции, так называемых чрезвычайных комиссий. *Вторая фор-*

мация характеризуется возвратными социально-экономическими процессами с определенной унификацией уголовного законодательства, получив в истории советского государства название новой экономической политики. При этом констатируются факты широчайшего применения смертной казни (главным образом к политическим преступникам), института полной конфискации имущества осужденного и ссылки, осуществляемой в самых суровых условиях. Уголовно-правовая политика **третьей формации** характеризуется господством тенденции борьбы за коммунистические принципы хозяйствования. Это время директивных указаний высших судебных органов нижестоящим. Проявляется тенденция «отступления на позицию компромисса между коммунистической утопией и частично возрожденной национально-исторической традицией». Дискуссии о марксистском понимании права приводят к отрицанию идеи отмирания права. Отсюда уголовное право признается неотъемлемой отраслью социалистического права, а институт наказания – важнейшим инструментом репрессии в условиях диктатуры пролетариата.

В заключении обобщаются основные выводы по работе и формулируются рекомендации, основанные на материалах исследования.

Основные положения диссертации опубликованы в следующих работах:

1. Учебная литература

1.1. Российское уголовное право: в 2 т. Т. 1. Общая часть: учебник / под ред. Э.Ф. Побегайло. – М., 2008. – Гл. 28. Уголовно-правовые воззрения представителей русского зарубежья (20–40-е годы XX столетия) – 1,3 п. л.

2. Статьи, опубликованные в ведущих рецензируемых научных журналах и изданиях, указанных в перечне ВАК Министерства образования и науки Российской Федерации:

2.1. Магуза А.О. Русский след в словенской криминологии // Публичное и частное право. – 2011. – № 4 (12). – 0,6 п. л.

2.2. Магуза А.О. Профессор Михаил Павлович Чубинский и его вклад в теорию криминологии и науку уголовного права // Российский криминологический взгляд. – 2010. – № 4. – 0,5 п. л.

2.3. Магуза А.О. О влиянии алкоголизма и наркомании на преступность в трудах ученых российской эмиграции первой половины XX в. // Наркоконтроль. – 2010. – № 4. – 0,4 п. л.

2.4. Побегайло Э.Ф., Магуза А.О. Представители российской эмиграции первой половины XX столетия о значении этических начал в уголовном праве // Российский криминологический взгляд. – 2010. – № 4. – 0,3 п. л. / 0,15 п. л.

2.5. Магуза А.О. Уголовно-правовая наука в трудах российских ученых в 20-х гг. XX века // Вестник института: преступление, наказание, исправление: науч.-практ. журн. / Вологод. ин-т права и экономики ФСИН России. – 2010. – № 4(12). – 0,7 п. л.

2.6. Магуза А.О. Уголовно-правовые воззрения профессора А.В. Маклецова // Российский криминологический взгляд. – 2009. – № 3. – 0,6 п. л.

2.7. Побегайло Э.Ф., Магуза А.О. О профессоре Александре Васильевиче Макледове (к 125-летию со дня рождения) // Российский криминологический взгляд. – 2009. – № 3. – 0,5 п. л. / 0,25 п. л.

2.8. Магуза А.О. Забытый ученый-эмигрант А.В. Маклецов и его криминологические воззрения: к 125-летию со дня рождения // Российский криминологический взгляд. – 2009. – № 1. – 0,4 п. л.

3. Статьи, опубликованные в иных изданиях:

3.1. *Побегайло Э.Ф., Магуза А.О.* Представители российского зарубежья об этических началах уголовного права // Научные основы уголовного права и процессы глобализации: материалы V Рос. конгресса уголовного права (Москва, 27–28 мая 2010 г.). – М., 2010. – 0,4 п. л. / 0,2 п. л.

3.2. *Магуза А.О.* Професор Михаил Павлович Чубинский (1871–1943): Этапе животного пута, политичко-правна мишльеня // Экономика. – 2011. – № 3 (57). – 0,8 п. л.

3.3. *Мешко Г., Магуза А.О.* А.В. Маклецов как основатель словенской криминологии и уголовной политики // Уголовное право: истоки, реалии, переход к устойчивому развитию: материалы VI Рос. конгресса уголовного права (Москва, 26–27 мая 2011 г.). – М., 2011. – 0,6 п. л. / 0,3 п. л.

Списак рецензената

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 Геза Де Си Тарис, редовни професор, Интер универзитетски центар - Лугано Швајцарска

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 Слободна Марковски, редовни професор, Економски факултет – Скопје, БЈР Македонија

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, Bulgaria

ADETAYO J.O PhD, *Dept. of Management and Accounting, OAU, Ile-Ife Osun State, Nigeria.*

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.Nimalathasan Balasundaram PhD, Senior Lecturer, Faculty of Management Studies & Commerce, University of Jaffna, Sri Lanka
- Проф. др Бобек Шуклев, редовни професор, Економски факултет – Скопје, БЈР Македонија
- Др Иван Ђурковић, Виска школа за примењену економију и право Бања Лука, Република Српска, БиХ
- 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 Слободан Цветановић, 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 Александар Андрејевић, редовни професор, ФАБУС – Сремска Каменица
- Проф. др Душан Здравковић, редовни професор, Економски факултет – Ниш
- Проф. др Срећко Милачић, редовни професор, Економски факултет – Приштина
- Проф. др Милица Вујачић, 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 Хривоје 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 Живота Радосављевић, редовни професор, Факултет за образовање дипломираних правника и дипломираних економиста за руководеће кадрове, Нови Сад

СЕЋАЊЕ: АКАДЕМИК НИКОЛА КЉУСЕВ

Ових дана навршило се пет година од смрти нашег вољеног и у економској науци веома цењеног академика др-а Николе Кљусева. Прилика је то да се учини покушај да се на велику гомилу његових учења по питању економије дода макар један камичак који би могао бити од користи млађим генерацијама.

Академик Никола Кљусев пише јасним економским речником, разговетно, енергично и изнијансирано. Из његовог економског речника одише она унутрашња аутентичност казивања, која је својство само великих економских мислилаца. Кљусевљев економски речник је, захваљујући његовим незаташканим дилемама и оригиналности, увек у форми, свестан озбиљних економских проблема. Тај његов речник основано је харизматичан, с увек урачунатим „иксом“ непознаница.

Тога данас нема, односно нема идеје о томе у савременом друштву ни у економији. Економија је постала приватна ствар, што не значи да губи на значају, јер она појединцу данас може представљати дар или казну, прибежиште или бег, место најважнијих покушаја и сл. У свету приватног власништва економија, дакако, може имати велики улог и може бити органон великих истраживања појединаца и истине о њој. Кљусев је, упркос свему, сачувао евентуалну могућност смисла економије, заправо свест о њеној трансценденталној егзистенцији, али то данас сваки његов следбеник треба да допуни својим сопственим садржајима, ако уме. А уобличење тог, само неким важном питања, имамо код њега, и то са свим амбиваленцијама преласка из једног система привређивања у други. Имамо и једну историју тог питања код Кљусева, јер се он током свог живота непрестано носио с тим, од младости до преране смрти.

Кљусев се, не штедећи свој ум, време и нерве, озбиљно суочавао са двадесетим веком. Од њега можемо научити да морамо пробијати слојеве незнања - данас је то још теже него што је онда било, јер је данашња технологија много савршенија – да бисмо можда дотакли оно што нам се стварно догађа у економији и о чему маштамо. Он је био свестан режима, не само нашег социјалистичког, него и оног демократског на Западу, у којима је живео и ту свест је изоштравао до краја живота. Питање је да ли и колико смо ми свесни опсене капитализма и оног тлачења које овај систем врши. Кљусев је са убедљивом економском литературом открио те механизме у државном социјализму и сами бисмо себе заваравали ако бисмо мислили да смо се почетком 21. века вратили на неко чистије место економије и политике.

Академик Кљусев био је дакако индивидуалиста и целог свог живота је имао муке са својом различитошћу, која је уједно била његова инспирација, хендикеп, али се није увукао у рупу приватности, него је од почетка до краја гајио смисао за ствари које су од значаја за економски науку. Ми данас губимо ту нит, што доводи до катастрофалних, не само друштвених него и економских последица, све до егоистичне затворености. Погледајмо како се Кљусев бавио проблемима и феноменима од значаја за економску науку, како је стално прекорачивао круг свог личног, научно оптерећеног живота, обраћао се стручној и научној јавности књигама, умео да комуницира и са студентима на предавањима и са својим идејама. Неуспех реал социјализма код њега није довео до тога да се одрекне наде у проналажење неке алтернативе која ће омогућити излаз из постојећег стања.

Различитост није ни данас лакше поднети и носити него у прошлости. Кљусев је ту крчио један пут који је данас поново затрт, пошто данашње друштво фор-

сира само шаренило и занимљивости, а другачије усмерење искључује. Он је у својим радовима много пута проблематизовао судбину различитости привређивања, која није у тој мери способна за промене изопштених позиција. При том је дао увид у слојеве привређивања које данас, кад је у моди редуцирање личности, морамо поново увиђати и истраживати. Кљусев не да није волео него себи није дозвољавао вулгаризацију привређивања, а ипак је имао одстојање и другачији поглед на све што се у њему догађа. Избегаво је фразе и прибегавао комплексности у посматрању економске науке.

Критику постојећег у нашем привређивању он је успешно извршио. Зато се његово учење о економији, погледајмо било који рад, одликује потпуношћу познавања проблема, коју не побеђује време. Потпуност погледа на економско учење укључује све противречности, зато он каже, цитирајући мноштво познатих теоретичара економије, да је економија егзактна наука и да ту нема лакоће у трагању. У делима Кљусева пребивају научне мисли, које у тим прецизно израђеним економским формама и дан – данас шаљу поруке и јасне сигнале.

Проф. др Боривоје Б. Прокоповић