

Број: 11

Издавач
УНИВЕРЗИТЕТ
У ИСТОЧНОМ САРАЈЕВУ
ФАКУЛТЕТ ПОСЛОВНЕ ЕКОНОМИЈЕ
БИЈЕЉИНА

ЗА ИЗДАВАЧА, ДЕКАН
ПРОФ. ДР СРЂАН ДАМЈАНОВИЋ

ГЛАВНИ И ОДГОВОРНИ УРЕДНИК
ПРОФ. ДР БОЖИДАР СТАВРИЋ

УРЕДНИК
МР ПРЕДРАГ КАТАНИЋ

ЛЕКТОР
ТОШО БУНИЈЕВАЦ, ПРОФ.

ТЕХНИЧКИ УРЕДНИК
МР ИВАН МИРОВИЋ

ГРАФИЧКИ УРЕДНИК
ВАЊА ЂУРИЋ

РЕДАКЦИЈА:

А. Научна: Вуњак др Ненад, Дамјановић др Срђан, Живковић др Бошко, Јовичић др Миладин, Јосиповић др Сандра, Костић-Станковић др Милица, Кочовић др Јелена, Крсмановић др Бранко, Мاستило др Зоран, Микеревић др Драган, Милојевић др Алекса, Мировић др Драгутин, Митрашевић др Мирела, Панић др Пајо, Пауновић др Благоје, Поповић др Витомир, Радовић др Рајко, Савановић др Горан, Старчевић др Витомир, Ставрић др Божидар, Стевић др Стеван, Трифуновић др Љубомир.
(Научни текстови се рецензирају)

Б. стручна: Бунијевац Тошо, проф., Драгичевић мр Јадранка, Катанић мр Предраг, Лалић мр Срђан, Петровић мр Весна, Дракул Борислав – Мастер, Радојчић Биљана – Мастер, Данка Матић – Мастер, Дамјановић мр Јелена, Станивук Биљана, Елчић Сузана, Бошковић Наташа

Штампарија: Графика ГОЛЕ

АДРЕСА РЕДАКЦИЈЕ
ФАКУЛТЕТ ПОСЛОВНЕ ЕКОНОМИЈЕ
БИЈЕЉИНА, Семберских ратара бб
E-mail: ekonomist@fpe.unssa.rs
Цијена по издању:
За правна лица 100 КМ (11 ком.)
За физичка лица: 10 КМ (1 ком.)
ТИРАЖ: 300 примјерака
Жиро рачун: 5510010000907076
Врста прихода: 722549
Нова Бањалучка Банка
ЈИБ: 4400337770005
Часопис излази полугодишње
КАТАЛОГИЗАЦИЈА
ISSN 1840-2313

1	Божидар Ставрић УВОДНИК: ИСКУСТВА ИНТЕГРИСАНОГ УНИВЕРЗИТЕТА	2
I	МАКРОЕКОНОМИЈА	
2	Проф. др Алекса Милојевић РАЗВОЈ СВОЈИНЕ ТЕМЕЉНИ ФАКТОР ЕКОНОМСКОГ НАПРЕТКА	3
3	Др Горан Поповић УТИЦАЈ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ НА КРЕТАЊА ЕВРА И ВОДЕЊИХ СВЈЕТСКИХ ВАЛУТА	7
4	Доц. др Зоран Мاستило УТИЦАЈ ГЛОБАЛНЕ КРИЗЕ НА ПРИВРЕДНИ РАСТ	15
II	ПОСЛОВНА ЕКОНОМИЈА	
5	Проф. Др Миладин Јовичић, Мр Живко Ерцег, Предраг Ђурић дипл.еци. ОСНОВНИ МОТИВИ И ДИНАМИКЕ АНГАЖОВАНИХ СРЕДСТАВА НА ПОСЛОВНИ УСПЈЕХ ПРЕДУЗЕЋА	22
6	Др Раде Станкић, Александра Станкић СОФТВЕРИ ЗА ИЗРАДУ ПОСЛОВНОГ ПЛАНА	28
7	Др Пајо Панић, Младен Панић, дипл.еци ОСНОВНИ МОТИВИ ЗА ПРЕДУЗИМАЊЕ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА	33
III	ПРЕДУЗЕТНИШТВО	
8	Гордана Кокеза, Божидар Ставрић РАЗВОЈ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА У ФУНКЦИЈИ ИНОВАТИВНОСТИ	39
IV	РАЧУНОВОДСТВО	
9	Др Бранко О Крсмановић, Др Станислав Р. Полић ДИГИТАЛНО РАЧУНОВОДСТВО	45
10	Др Никола Вукмировић МОДЕЛИРАЊЕ РАЧУНОВОДСТВЕНО-ИНФОРМАЦИОНИХ ОКВИРА ЗА ПРАЋЕЊЕ ЕФИКАСНОСТИ КОРИШТЕЊА РЕСУРСА У АГРАРНОМ СЕКТОРУ	54
V	МАРКЕТИНГ	
11	Проф др Милица Костић-Станковић, проф. др Винка Филиповић, Ненад Равић МАРКЕТИНГШКО КОМУНИЦИРАЊЕ ПРОФИТНИХ И НЕПРОФИТНИХ ОРГАНИЗАЦИЈА	59
VI	МЕНАџМЕНТ	
12	Проф. др Здравко Тодоровић, др Игор Тодоровић КОРПОРАТИВНО УПРАВЉАЊЕ И ИНВЕСТИЦИОНА УЛАГАЊА	65
VII	ПОСЛОВНЕ ФИНАНСИЈЕ	
13	Доц. др Витомир Старчевић ФИНАНСИЈСКИ ИЗВЕШТАЈИ КАО ИНФОРМАТИВНИ ИНСТРУМЕНТИ ЗА РЕАЛНУ ОЦЕНУ И ПРОЈЕКТОВАЊЕ ОПТИМАЛНЕ СТРУКТУРЕ КАПИТАЛА ПРЕДУЗЕЋА	69
VIII	ПОСЛОВНО ПРАВО	
14	Мр Јелена Дамјановић ЗНАЧАЈ АУТОРСКОГ ПРАВА ЗА РАЗВОЈ ПОСЛОВНОГ ПРАВА	78
IX	ОСИГУРАЊЕ	
15	Др Мирела Митрашевић УЛОГА И ЗНАЧАЈ ИНТЕГРИСАНОГ ПРИСТУПА УПРАВЉАЊУ РИЗИЦИМА У КОМПАНИЈАМА ЗА НЕЖИВОТНА ОСИГУРАЊА	82
X	ДЕМОГРАФИЈА	
16	Јелена Поповић СТАНОВНИШТВО КАО ФАКТОР РАСТА ЕУ: ДУГОРОЧНЕ ТЕНДЕНЦИЈЕ ДО 2030	86
XI	ГЛОБАЛИЗАЦИЈА	
17	Мр Иван Мировић ФЕНОМЕН ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ У САВРЕМЕНИМ УСЛОВИМА ПОСЛОВАЊА	95
XII	СОЦИЈАЛНА СФЕРА	
18	Мр Гордана Ђукић, Мр Маја Стошковић СИРОМАШТВО – ПРИМЕР БЕОГРАДСКОГ РЕГИОНА	98
VII	УРБАНИ РАЗВОЈ	
19	Доминика Хорват БУДУЋНОСТ ГРАДОВА, ГРАДОВИ БУДУЋНОСТИ	105
XIV	ИНТЕЛЕКТУАЛНИ КАПИТАЛ	
20	М. Sc. Jasmina Pavlović ЗНАЧАЈ ИНТЕЛЕКТУАЛНОГ КАПИТАЛА ЗА ПРОИЗВОДНУ ОРГАНИЗАЦИЈУ	111

ИСКУСТВА ИНТЕГРИСАНОГ УНИВЕРЗИТЕТА

Један од елемената *болоњског* процеса усавања, али и уједначавања високошколског образовања, као и проходности студената, на европском нивоу јесте и организовање *интегрисаног* универзитета. Не треба посебно објашњавати значај *синергетског* функционисања овако конституисаног универзитета, јер се то испољава већ кроз рационалније запошљавања наставника и сарадника, као и ваннаставних радника, концентрацијом људских потенцијала. Томе треба додати ослобађање факултета као основних организационих јединица бриге о материјалним питањима, што омогућује усмеравање свих расположивих кадрова искључиво на бављење научно-наставном делатношћу.

С обзиром на основне принципе функционисања универзитета, којима се подразумева примарно бављење научним радом и на томе заснованом наставом, интегрисани универзитет омогућује да се наставници потпуно посвете овим основним активностима. Међутим, недовољна развијеност привреде отежава интензивније бављење научно-истраживачким радом и то из два разлога – суженост полигона истраживања и ограниченост фондова за финансирање ове врсте универзитетске активности.

Интегрисани универзитет омогућује ефикаснију сарадњу наставника на научно-истраживачким пројектима, заједничкој издавачкој делатности, те обогачивању и коришћењу библиотечких фондова, посебно у области иностране периодике.

Једна од предности интегрисаног универзитета, коју треба посебно истаћи, јесте већа оспособљеност за међународну научну сарадњу, као и интензивније укључивање студената у сарадњу са иностраним студентским организацијама.

Искуства интегрисаног универзитета у Србији су веома скромна, јер је једини такав државни универзитет недавно основан у Новом Пазару. На том универзитету су конституисан посебни факултети, него се формирају специјализована усмерења за посједине научно-наставне области.

Један од проблема успешнијег функционисања појединих сегмената интегрисаног универзитета јесте смањење броја кандидата за студије на техничким и прородно-математичким факултетима, услед све чешће оријентације студената на приватне универзитете који образују кадрове, углавном, за друштвено-економска занимања. При томе, с обзиром на њихове претежно комерцијалне мотиве оснивања, приватни универзитети регрутују већ оспособљене кадрове који су спремани на државним факултетима, те тиме на рационалнији начин задовољавају потребе за наставницима. Такође, због штедње на платама, наставнике ангажују на већем броју предмета и часова наставе, те им не остаје времена за научно-истраживачки рад.

Експанзија приватних универзитета и то само у појединим образовним областима условила је инфлацију кадрова друштвено-економског усмерења, који излазе из ових високошколских установа на којима се наставници, већином, не баве научним радом, јер су, углавном, ангажовани као спољни сарадници.

У Србији постоји само један интегрисани државни универзитет у Новом Пазару, који је тек у развоју, али обухвата, поред друштвено-економских, техничке и природно-математичке научно-образовне смерове.

Божидар Ставрић

РАЗВОЈ СВОЈИНЕ ТЕМЕЉНИ ФАКТОР ЕКОНОМСКОГ НАПРЕТКА

PROPERTY DEVELOPMENT BASIC FACTOR OF ECONOMIC PROGRESS

Проф. др Алекса Милојевић,
Економски институт Бијељина

Резиме: Развој се заснива на својини. Напуштају се својински облици нижег и освајају својински облици вишег капацитета богаћења и тако се напредује. На том дугом историјском путу развоја стигло се до масовне корпоративне (акционарске) својине, посебно сувласништва радника, као најрационалнијег својинског облика, на којем развијени односе све своје развојне побједе. Циљ рада је да се предложи методи освајања тог својинског облика и код нас.

Кључне ријечи: својина, корпорација, акционарство, сувласништво радника, заштита малог акционара, сауправљање

Abstract: The development is based on the property. Leaving the lower forms of ownership and ownership forms capture higher enrichment capacity and thus improve. In this long historical path of development came to a massive corporate (shareholder) ownership, particularly ownership of workers as the most rational form of ownership, where developed relationships all their developmental victory. The aim of this paper is to propose a method of conquering this type of ownership in our country.

Keywords: property, corporations, shareholding, joint ownership of workers, protection of small shareholders, co-determination

1. УВОД

Док упорно понављамо устајале, убуђале мисли о нашим природним и другим богатствима, мислећи да је то довољно да будемо и материјално богати, као да не примјећујемо пораст нашег сиромаштва. Наше „богато“ сиромаштво усред нашег привредног и другог богатства. Не успијевамо да од нашег природног и другог богатства правимо и наше материјално богатство, да се повећано запошљавамо и богатимо. Не примјећујемо да није довољно само имати. Још је важније знати то користити. А онда се долази на проблем својине које питање је код нас до краја занемарено. Не уочавамо да је напредовање у својини, основни фактор развоја. Само напредак у својини омогућава пораст рационалности кориштења природних и других богатстава. Точак развоја се окреће на својини. Само ја на развоју својине могуће економски напредовати.

Због нашег озбиљног заостајања у својини, у околностима отвореног тржишта којем свједочимо, стоје све најозбиљније пријетње да изгубимо наша природна богатства, да останемо без њих. То би било стање потпуног сиромаштва и колонијалног ропства. У тржишним околностима богатство се, по закону конкуренције, прелива из правца мање рационалнијих ка рационалнијим, заправо из праца мање развијених према развијенијим земљама и подручјима.

Наша изузетна економска нерационалност и неконкурентност носи све опасне пријетње огромних материјалних одлива у правцу развијенијих, све до губитка и наших природних богатстава. Дугови и дефицити који, убрзано нарастају, пут је који води у том правцу. О томе тако поуздано свједоче толики народи свијета. Ми озбиљно ризикујемо да поновимо њихову судбину. Земља и имовина, се у околностима тржишта, брани развојем, дизањем нивоа властите економске рационалности, до бар изједначења конкурентских снага. Да би се то остварило, да би се увећавала рационалност и конкурентност, нужно је развијати својину. То је основна мисао овог рада.

2. ЗАОСТАЈАЊЕ

Својина има свој економски али и политички садржај. Политичко и економско у својини је у непрекидној међусобној динамичкој вези. Економско би, због развоја, хтјело напријед у промјену, док политичко настоји да задржи постојеће стање, постојећу својину и интересе који се на њој остварују. Због тога својина одражава распоред политичких снага које владају у одређеном друштву.

У демократским друштвима која су усмјерена на раст рационалности економски садржај својине је на већој цијени, што јој обезбјеђује развој. У друштвима нижег демократског капацитета стање је другачије. Постојећи распоред политичких снага, заснован на својини је такав да је у стању да задржава чак и веома застарјеле (архаичне) својинске облике. Промјена својине потиче тако из демократске снаге одређеног друштва. Гдје је демократија развијенија својинска помјерања су бржа. Одатле управо и толико поуздан историјски податак да је својину најтеже мијењати и да је то привилегија само мале групе демократски најразвијенијих земаља.

Наше огромно заостајање у развоју својине, па чак и назадовање, враћање назад, довољно говори о стању наше демократије. Она ја очито таква у којој нема много мјеста за народне утицаје који би да мијења својину и креће се напријед. Оно што посебно опомиње су назадовања у својини чије последице су катастрофалне. Били смо у прилици и дошли скоро до самог краја да остваримо најквалитетнију својину и са најквалитетнијим управљачима али је то

прекраћено, заустављено. Да смо остварили предатни модел приватизације подјеле и продаје радницима (тзв. Марковићев модел) сигурно је да би били најуспјешнија економија, најсретнији народи и да рата не би било. Али толики позитиван примјер за углед се није смио дозволити и морао је да буде срушен. Умјесто тога изазван је рат, а послје рата, изузимајући Словенију која је успјела да се спаси, наметнут је модел приватизације који нам враћа својину деветнаестог вијека, под којим теретом се привреда руши, нестаје. Умјесто да се оствари масовна акционарска посебно акционарска својина радника, као израз највећег достигнућа у развоју својине, остварена је ситносопственичка својина која руши крупна предузећа да би се остварила њој припадајућа ситна структура, уситњена мала предузећа која су потпуно немоћна да пруже конкурентски отпор мастодонтима који надиру са отворених граница.

Најефикаснији начин рушења (одређене) привреде је у њеном враћању у неодговарајућу својину. Ми смо за то веома поучан и поуздан примјер.

Други примјер назадовања у својини су концесије над природним добрима које узимају све више маха. Умјесто да развијамо модел јавне корпоративне својине, који својински облик се на Западу показао веома рационалним, код нас се одвија процес властите колонизације. Домаћа власт издаје природна добра под концесију управо онако како је колонизована Африка и многи народи широм планете. Изгледа да је велика истина да највећа зла потичу од домаће власти.

Задржавање крајње застарјелих својинских облика над шумом и пољопривредним земљиштем довољно говори о стању наше демократије и скоро потпуној небризи власти за развој. Огромни губици у шумарству и скоро потпуно одсуство дрвне индустрије нису довољна опомена која би покренула мисли на могућу промјену. Не учава се да је узрок у потпуно неодговарајућој централно-државној својини над шумом, којег својинског облика скоро да нема на Западу. Промјеном својине над шумом, односно преносом власништва над шумом на општине букнуо би развој дрвне индустрије. Због освајања вишег нивоа прераде шуме би се мање сјекле. Умјесто постојећих губитака остварио би се богат прилив доходака и раста запослености.

Потпуно су неразумни разлози зашто се ова својинска промјена не оствари. Чак и приходи у буџет, засновани на расту дрвне индустрије, били би вишеструко већи од износа који се прикупи на основу опорезивања вриједности посјеченог дрвета по стопи од 10 %. А да се не говори о ефектима развоја комплементарних дјелатности. Слично је и са пољопривредним земљиштем. Крајње заостала (архаична) ситносопственичка својина над земљиштем представља основно ограничење његове рационалне употребе. Умјесто да се размишља о методама акционарског окрупњавања пољопривредних посједа, троше се огромна

средства на субвенције које видљиво је, не дају, било какав економски резултат. Увећања пољопривредне производње нема без обзира на висину субвенција. Чак се обим производње смањује.

3. ОСНОВНА ПРАВИЛА

На дугом путу развоја својине могуће је уочити два основна правила: 1) из разлога економске ефикасности имовина се све више својински приближава онима који са тим средствима раде и 2) напредовање у својини значи увећање могућности остварења крупних инвестиција, односно крупних предузећа.

Тај историјски ток у развоју својине се у последње вријеме нагло убрзава. Све се одлучније креће у правцу повећаног својинског и управљачког спајања радника и капитала. У мјери тог спајања економска рационалност је у порасту.

У робовласништву, средства су својински била потпуно одвојена од роба. Ефикасност је била ниска. Да би се повећала било је потребно својинско приближавање средстава и радника, што је већ остварено у феудализму (слободни кметови). Либерални капитализам је наставак својинског спајања средстава са радом. Углавном се ради о ситним породичним фирмама ограниченог економског домета. Радикална промјена се догађа у појави акционарства. Стичу се могућности остварења огромних капитала и крупних предузећа која из темеља мијењају садржај својине. Губи се појам персоналности у својини и она постаје масовна акционарска. У последње вријеме снажан је ток који води у правцу спајања акционарске својине са радом, прекривено појмом сувласништва радника.

4. КОЈИМ ПУТЕМ

Да би се развијали потребно је развијати својину. Наша назадовања и застоји у својини основни су терети који нам не дозвољавају кретање напријед.

Реприватизација. Док се привреда не врати у савремени својински облик, док се не оствари поновна приватизација (реприватизација) није могуће кретање напријед. Након приватизације 1997. године привреда се нашла у историјски превазиђеном својинском облику под којим теретом нужно мора да пропадне. Да би се покренуо развој привреде, посебно развој индустрије и у њој развој крупних предузећа нужно је промијенити својину. Три су мјере које је потребно предузети и које чине цјелину привредно-системског подухвата. Потребно је: а) увести раднике у сувласништво, б) остварити заштиту малог акционара и ц) омогућити сауправљање.

а) *Сувласништво радника.* У постојећем Закону о приватизацији 70 % капитала предузећа се дијели грађанима и то у форми ваучера 50 %, пензијском фонду припада 15 % и Фонду реституције 5 %.

Остатак од 30 % се продаје по цијени која је нижа од књиговодствене или процијењене и до 90 %. У суштини је то отимање од радника и крајње неосновано и неправедно присвајање туђег. Не дирајући у стечена власничка права, појам реприватизације би могао да се односи на исправљање ове грешке. Потребно је у поступку поновне приватизације вратити отето. Дио капитала предузећа (30 %) је продат али није плаћен у пуној вриједности. Тај неплаћени дио је потребно подијелити радницима. У том износу радници би се појавили као сувласници предузећа што би из темеља измијенило стање у привреди, али и друштву у цјелини. Предузећа би добила најквалитетнијег власника и управљача што би им омогућило изузетан развој.

Колико је значајно сувласништво радника за развој привреде јасно говори примјер америчког ЕСОП (Employee Stock Ownership) модела. Од 1975. године у САД се отпочело са увођењем радника у сувласништво у предузећима (ЕСОП). Ради се заправо о финансијској подршци државе предузећима која су спремна да уведу раднике у сувласништво. До сада је 11.500 компанија (2010) прихватило сувласништво радника у којима је запослено око десет милиона америчких радника, што износи 10 % радне снаге у приватном сектору. Око 3.000 компанија је у потпуном (100 %) власништву радника, њих 4.500 је у претежном власништву, а 4.000 је у дјелимичном власништву. Видљиво је да се ради о крупним предузећима просјечне величине преко 8.500 радника. Од укупног броја ових компанија њих 52 % су на берзи, што је важан показатељ њиховог економског здравља (у Јапану тај број износи 88 %). То је неспорно данас најздравији дио америчке привреде (The ESOP, 2011).

Док се у САД улажу огромна средства да би се радници увели у сувласништво у предузећима, односно да би се остарила најквалитетнија радничка својина, код нас је тај модел власништва спријечен. Пронађена је непојмљива политичка амбиција која је пристала да укине претходну приватизацију подјеле како би се остварила постојећа погубна приватизација продаје. Мјерено бројем пријевремено умрлих због губитка предузећа, запослења и сиромаштва ово је сигурно једна од највећих издаја и злочина над властитим народом. Лицемјерство Запада изгледа да код нас увијек нађе веома одане сараднике.

Приватизација у Словенији која је углавном остварена као подјела радницима донијела је изузетан резултат. Скоро сва крупна предузећа у Словенији су преживјела приватизацију са видним напредовањем након тога. Данас је словеначка привреда међу најуспјешнијим у Европи.

б) *Заштита малог акционара.* Увођење радника у сувласништво у предузећима на основу подјеле неплаћене вриједности предузећа није довољно за остварење квалитетног власништва. Потребно је

остварити заштиту малог акционара. Умјесто нашег постојећег законског рјешења у којем је изједначено власничко и управљачко акционарско право потребно је извршити њихово раздвајање, онако како је то учињено у тржишним економијама Запада. Потребно је зауставити постојећу праксу уништавања акционарске својине засновану на изједначењу управљачких и власничких акционарских права. Због тога толика настојања у приватизованим предузећима да се купонином акција од малих акционара дође до учешћа у капиталу од 51 %. Тада се, на основу тог обима управљачких права акционарска својина претвара у ситносопственичку. Власник од 51 % заправо присваја и преосталих 49 %.

Основна одредница овог раздвајања на Западу је да нико не може имати већа управљачка права од 50 % без обзира на обим учешћа у капиталу. Развијани су бројни методи и остварене најразличитије праксе раздвајања ових права. Један метод изгледа да је доста прикладан нашим приликама. То је тзв. black holder модел. Акционари се групишу у одређене групе (банке, осигуравајућа друштва, приватни инвестициони фондови, јавни фондови, крупни власници, ситни акционари, радници власници и слично). Свака група која учествује са преко 5 % у вриједности капитала остварује подједнака управљачка права.

ц) *Сауправљање.* Трећа мјера у укупном пакету реприватизације односи се на сауправљање радника. Ријеч је о обавезном учешћу радника у управљању предузећем. У 18 земаља Западне Европе радници су обавезни чланови надзорних и управних одбора у акционарским друштвима. У Њемачкој то достиже учешће од 50 % у надзорним док је у управним одборима радник обавезан члан којег зову „радник – директор“ (Амицић И., 2011).

ЗАКЉУЧАК

Основно ограничење нашег развоја је у потпуно неодговарајућој својини. Да би се кренуло напријед у развој нужно је кренути у развој својине. Поред потребе за развојем јавне корпоративне својине над природним добрима као првог услова њиховог рационалног кориштења али и заштите да их кроз механизам отвореног тржишта не изгубимо, нужна је поновна приватизација (реприватизација) са својим цјеловитим садржајем који се састоји од: увођења радника у сувласништво у предузећима, заштита малог акционара и остварење сауправљања радника.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Алекса Милојевић, *Зло слободног тржишта*, Годишњак Правног факултета у Источном Сарајеву, година II, бр. 1/2011, стр. 1-20
- [2] Алекса Милојевић, *Капитал, својина, приватизација*, Институт за друштвене и економске студије, Бијељина, 2005.

- [3] Алекса Милојевић, *Неподношљив терет ПДВ*, Институт за друштвене и економске студије, Бијељина, 2005.
- [4] Алекса Милојевић, *Власништво над шумом и економска ефикасност*, „Шуме на општинае“ Зборник радова, Институт за друштвене и економске студије, Бијељина, 2008.
- [5] Алекса Милојевић, *Зауставити самоуништење*, Економски институт, Бијељина, 2009.
- [6] Алекса Милојевић, *Програм опоравка и напретка Републике Српске*, Економски институт Бијељина, 2010.
- [7] Александра Грегорић, *Corporate governance in Slovenia: an international perspective*, Doctoral Dissertation, Faculty of Economics, Љубљана, 2001.
- [8] Александра Грегорић, Симе Ивањко, *Extended Country Report, Financial Participation of Employees in Slovenia*, Inter-University Centre Split/Berlin, 2006.
- [9] ESOP Statistics, The ESOP Association, 2011
- [10] Heitor Almedia, Daniel Wolfenzon, *A Theory of Pyramidal Ownership and Family Business Groups*, Stern School of Business, New York, 2005.
- [11] Ивана Амићић, *Mitbestimmung у Немачкој*, Нови пламен бр. 16. година V, Загреб, 2011.
- [12] Julian Franks, Colin Mayer, Hannes F. Wagner, *The Origins of the German Corporation – Finance, Ownership and Control*, University of Oxford, 2005.
- [13] Јанез Прашникар, Александар Грегорић, *Workers participation in Slovenian enterprises - ten years latter*, Faculty of Economics, University of Ljubljana,
- [14] ОЕЦД принципи корпоративног управљања, Мисија ОЕБС-а у Србији и Црној Гори, Београд, 2009.
- [15] Roland J. Gilson, Controlling Shareholders and Corporate Governance, Compiling the Comparative Taxonomy, Harvard Law Review, No 6, april 2006.
- [16] Stijin Claessens, Simeon Djankov, Larry H. P. Lang, *The separation of ownership and control, in East Asian Corporations*, Journal of Financial Economics 58 (2000), стр. 81-112
- [17] Стиепо Андријић, *Власт власништва*, ЗИРАЈЛ, Мостар, ЗОР, Загреб -Сарајево, ММ.
- [18] Стиепо Андријић и др., *Власничко утемељење друштвене имовине*, ХКД „Напредак“ Подружница Сплит, Агенција за реструктурирање и развој, Мостар, 1996.

УТИЦАЈ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ НА КРЕТАЊА ЕВРА И ВОДЕЋИХ СВЈЕТСКИХ ВАЛУТА

INFLUENCE OF ECONOMIC CRISIS ON THE TRENDS OF EURO AND LEADING WORLD CURRENCIES

Др Горан Поповић,
Ванредни професор Економског факултета
Универзитета у Бањој Луци.

Резиме: Евро је званична валута 17 држава еврозоне и водећа валута у ЕУ, а уз долар, друга свјетска валута. Актуелне економске кризе, кроз које пролазе све свјетске привреде, проузроковале су негативне посљедице на краткорочну стабилност евра. Континуирана контрола кретања евра и осталих свјетских валута је важна због спољнотрговинске, али и укупне економске стабилности. Политика девизног курса је важан макроекономски инструмент. Кретања курсева долара, јена, франка, фунте стерлинге, рубље и других валута према еврџ осликавају стање глобалне економије и позиције националних привреда. Статистичком анализом дугорочних и краткорочних трендова долара и других кључних свјетских валута према еврџ, доказане су хипотезе о реалној снази европске валуте. Евро је у дужем периоду био стабилан. То се посебно односи на вријеме прије финансијске кризе која је избила у САД и проширила се на глобални ниво. Касније, евро и еврозону потресају буџетске кризе, прије свега у Грчкој. До тада, евро је на свјетској сцени углавном јачао, јер је у дужем временском периоду апресирао у односу на долар, што је важно за валутне и робне односе у свијету. Умјерена депресијација према швајцарском франку и јену није могла покварити слику о неспорној јачини евра. Но, прва половина 2011. године је карактеристична по трендовима слабљења евра у односу на све важније валуте, што се тумачи монетарном нестабилношћу еврозоне, а у мањој мјери подршци ЕА и ЕУ у остваривању спољнотрговинских циљева. Ово је неповољан тренутак за земље ЕУ, и за земље које су у претходном раздобљу одлучиле да дио својих девизних резерви замијене и држе у еврџ. У САД се још увијек води политика слабог долара (сличан је и приступ Кине, која води политику слабог јуана), док се у ЕА и ЕУ још увијек не води таква политика. За тако нешто, потребно је промијенити системску позицију ЕЦБ и ојачати политичко и институционално јединство ЕУ (како нпр. постоји у САД), што у овој фази развоја Уније није могуће остварити.

Кључне ријечи: Девизни курс, евро, криза, долар, монетарна политика, еврозона.

Abstract: Euro is an official currency in 17 countries of Euro-zone and leading currency in EU, and, along with dollar, the second leading currency in the world. Actual economic crises, which all world economies are passing through, have had negative consequences to the short-term stability of euro. Continuous control of the trends of euro and other world currencies is important for the purpose of foreign trade but, also, for the total economic stability. Foreign exchange policy is a significant macroeconomic instrument. The trends of dollar, yen, franc, pound sterling, ruble, and other currencies in regard with euro, depict the situation in the global economy and national economies respective positions. Statistical analysis of long-term and short-term dollar and other key currencies' trends in regard with euro, proves the hypothesis on real strength of the European currency. Euro has been stable for a quite long period. This particularly pertains to the period before the economic crisis which had burst out in the USA and spread globally. Later on, euro and Euro-zone have been shaken by budget crises, particularly in Greece. Until then, euro had been mostly strengthening on the global scene, since, for a quite long period, it had been apressing in relation to the dollar, which was very important for currency and goods relations in the world. Modest depreciation in regard with the Swiss franc and yen could not affect the image of undisputable strength of euro. However, the first half of 2011 is characterized by the trends of weakening of euro in relation with other important currencies, which was explained by monetary instability of Euro-zone and, to the lesser extent, support to EA and EU in realization of the foreign trade aims. This is an unfavorable moment for the EU countries and for the countries which, in the previous period, decided to replace a part of their currency reserves and maintain them in euro. In the USA they are still leading the policy of weak dollar (the approach similar to Chinese policy of weak yuan) while in EA and EU such policy is still not applied. For such a policy, it is necessary to change the system position of ECB and strengthen political and institutional unity of the EU (such is, for example, in the USA), which, in this very phase of the Union development, is not possible to achieve.

Keywords: exchange rate, euro, crisis, dollar, monetary policy, Euro-zone

1. УВОДНЕ НАПОМЕНЕ

Евро је званична валута¹ 17 држава Европске монетарне уније (ЕМУ), тј. Еврозоне (ЕА), чији су

¹ Облици прихваћеног новца на просторима Европе и шире, јављају се још у вријеме Римског Царства.

Цар Аугуст уводи ковани сребрни и златни новац на цијелом подручју царства. У осмом вијеку Пипин Мали уводи сребрни новац у Француској. У десетом вијеку у Енглеској се уводи јединствена валута, а у тринаестом италијански банкарџ почињу са употребом вуених мјеница. Европска платна унија се формира 50-их година прошлог вијека, ЕМС 1979., а 1995. у Мадриду Вијеће министара доноси одлуку да се 1999. формира МУ, а евро постаје јединствена валута.

оснивачи Њемачка, Аустрија, Француска, Италија, Шпанија, Португал, Белгија, Холандија, Луксембург, Финска и Ирска. Ове земље 1999. године оснивају ЕМУ у коју касније улазе Грчка (2001), Словенија (2007), Кипар (2008), Малта (2008), Словачка (2009) и Естонија (2011).

Актуелне економске кризе имају негативан утицај на стабилност евра и других валута. Зато се, чак и из највиших кругова ЕУ и ЕМУ поставља питање: да ли ће евро и након кризних периода опстати и остати једна од водећих валута и гарантовати монетарну стабилност Европског економског простора? Управо због тога је и важан однос евра према другим валутама, посебно због спољнотрговинске и укупне економске стабилности. Курс евра према осталим конвертибилним валутама снажно утиче на свјетску и европску размјену, како у вријеме криза, тако и у периодима стабилности и опоравка. Однос евра, долара, фунте, франка, јена и других валута указује на глобална кретања, али и позиције националних привреда. Спољнотрговинска размјена је важна за сваку привреду, посебно у условима спољњег суфицита. Суфицит је резултат снажне и конкурентне привреде, али и адекватне политике девизног курса.

2. ПОЛИТИКА ДЕВИЗНОГ КУРСА: ТЕОРИЈСКИ АСПЕКТИ

Укључивање у међународну подјелу рада подразумијева систем економских односа са иностранством (спољнотрговински и девизни). Девизни систем чине начела, прописи, мјере и инструменти за пословање девизама² (потраживања у страној валути према иностранству и финансијски инструменти којима се тргује на девизном тржишту). Девизни курс је цијена по којој се (на девизном тржишту) валута једне земље размјењује за валуту друге земље³, показујући колико се јединица домаће валуте треба дати за једну јединицу стране валуте. Девизни курс успоставља везу између нивоа цијена у земљи и иностранству, изражавајући иностране цијене у националној валути, или домаће цијене у девизама. Девизни (валутни) паритет је вриједност домаћег новца изражена у неком деноминатору (злату, специјалним правима вучења или стабилним валутама, долару, јену, евр и сл.), односно вриједност националне валуте на девизном тржишту. Када је макроекономска ситуација стабилна, девизни курс и девизни паритет су готово изједначени. Макроекономске анализе полазе од кључних закономјерности и билансних једначина. Стварање и расподјела *outputa* се приказују декомпозицијом GDP⁴ у слиједећој билансној једначини:

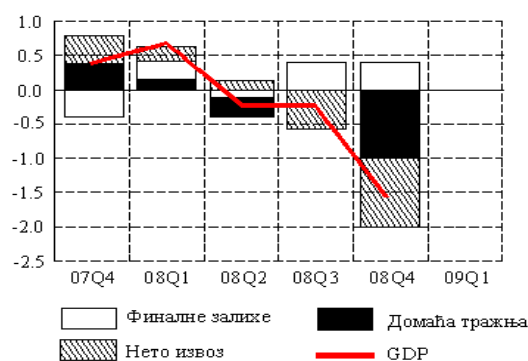
$$C+S+T=C+I+G+(X-Z)$$

Збир агрегатне потрошње C , штедње S и трансфера T је једнак суми укупне потрошње C , инвестиција I , издатака владе G , те разлике економских односа са иностранством, тј. разлике извоза и увоза $(X-Z)$. Сређивање једначине (тј. елиминисање C) даје основну једнакост:

$$(S-I)+(T-G)=(X-Z)$$

Дакле, уколико је $S>I$, приватни сектор је нето штедиша, а за $S<I$ приватни сектор је нето дужник. Ако је $T>G$ држава штеди, док у случају $G>T$ држава позајмљује новац. Спољнотрговински биланс је разлика извоза и увоза, док платни биланс обухвата све економске трансакције.⁵ Текући биланс је збир биланса размјене добара и услуга, и биланса некомерцијалних трансакција (трансфери, дознаке и помоћ из иностранства). Дакле, девизни курс утиче на стање спољнотрговинског биланса $(X-Z)$, а тиме и на билансу једначину. Спољнотрговински суфицит је покретач раста. Стопе раста се у развијеним економијама крећу око, или изнад 2,5%. Постоје земље са стопама раста изнад 5% (Кина, Јужна Кореја, Бразил). То су земље са високим спољнотрговинским суфицитима. Извоз је фактор раста ЕА, што се види из графика бр. 1 који приказује допринос нето-извоза расту GDP еврозоне у периоду октобар 2007-март 2009. године.

Графикон 1: Факторски допринос расту GDP у ЕА



Извор: *Economic and Financial Affairs, DGECFIN, Research Directorate, Key indicators for the EURO AREA*

Из графика се види, да су прије финансијске кризе која се из САД пренијела у Европу, нето извоз и домаћа тражња били кључни фактори раста еврозоне, што потврђује хипотезу да је спољнотрговински суфицит контрибутор раста. То је и својеврсна потврда неомеркантилизма у условима глобалне економије.

² Предраг Јовановић Гавриловић, Међународно финансирање, Београд, 2008., стр. 23.

³ Девизни курс се израчунава индиректним нотирањем, тј. одређивањем количине страних валута у једној јединици националне валуте (користи га В. Британија). Ипак, чешће се користи директно нотирање које показује количину националне валуте у једној јединици стране валуте.

⁴ Burda, M., Wyplosz, C., Макроекономија, европски уџбеник, ЦДЦС, Београд, 2004., стр. 31.

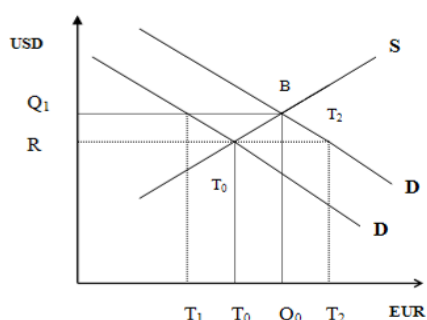
⁵ О спољној економској равнотежи и платном билансу видјети у: Оскар Ковач, Спољнотрговинска равнотежа и привредни раст, ЦИД, Економски факултет Београд, 2002., стр. 51-62., или Оскар Ковач, Међународне финансије, ЦИД, Економски факултет, Београд, 2003.

2.1. Начини одређивања и врсте девизних курсева

За плаћање увоза, држава увозница мора обезбједити количину националне валуте (M) која зависи од: обима увоза (Q), цијене јединице увоза у валути земље из које увози (Pm), и девизног курса (T) валуте земље увознице према домаћој валути, односно, $M = (Q \times Pm) \times T$.

Реални девизни курс одређују цијене у систему глобалне размјене, олакшава трансакције и омогућава рационално одлучивање у дужем периоду. На реални девизни курс утичу понуда и тражња за валутом и осталим кредибилним свјетским валутама (на графикону 2. су приказани курсеви евра и долара, који зависе од понуде или тражње за тим валутама).

Графикон 2: формирање девизног курса



Пресјек понуде и тражње за доларом (T_0) дефинише курс евра према долару. У овој тачки понуда и тражња за девизама су у равнотежи, а у равнотежи би требао бити и биланс плаћања. У тачки T_0 валутни паритет и девизни курс су једнаки. Ипак, ако монетарне власти одреде валутни паритет у тачкама T_1 или T_2 , курс и паритет неће бити исти, што ствара неравнотежу платног биланса. Ако расте понуда евра (уз непромијењену понуду долара), треба платити више евра за један долар, или обрнуто. На курсеве евра и долара утичу и промјене тражње за тим валутама. Тако нпр. графикон 2 приказује равнотежну тачку B као нови девизни курс долара према еврџ (резултат промјена тражње).

На перфектном тржишту понуда девиза потиче од извоза, а тражња зависи од плаћања увоза. Тражња расте при већем увозу, па понуда и тражња⁶ девиза, у одређеној мјери осликавају спољнотрговински биланс. На имперфектном тржишту девизни курс се може кориговати и активностима централне банке, тј. интервенцијама монетарних власти. Када девизни курс не зависи од понуде и тражње, већ га одређују монетарне власти, ријеч је о фиксном или чврстом девизном курсу (ови девизни курсеви се ријетко користе).

Дакле, курс се формира под утицајем понуде и тражње. Ипак, не постоји идеалан флексибилни

курс стриктно одређен на девизном тржишту. Предност флексибилног курса је могућност управљања економском политиком, потреба за мањим девизним резервама, стабилан платни биланс⁷ и потреба за мањом контролом, док су недостатци немогућност дугорочних калкулација, ризици у економским трансакцијама, подложност глобалним кризама, веће шансе за шпекулативне послове итд.

2.2. Номинални, реални и равнотежни девизни курс

Номинални девизни курс је цијена домаће у јединици стране валуте, а реални девизни курс представља номинални курс, коригован за промјене домаћих и иностраних цијена. Краткорочно, ни номинални ни реални девизни курс нису релативна цијена добара и услуга у различитим земљама, већ цијена активе (цијена домаћег новца).

Номинални девизни курс као релативну цијену двије валуте одређују домаћа и инострана каматна стопа и очекивана вриједност девизног курса у наредном периоду. Дакле, номинални девизни курс је одређен факторима који утичу на промјене домаћих и иностраних каматних стопа у оквиру текуће и будуће, како домаће, тако и иностране фискалне и монетарне политике. Он зависи и од реалног девизног курса⁸ који осигурава интертемпорално буџетско ограничење и конкурентност националне економије, стабилизује спољни дуг и обезбјеђује равнотежу домаћих и иностраних цијена (текућу и будућу инфлацију, како домаћу, тако и инострану).

Девизни курс који обезбјеђује паритет куповне моћи, односно који изједначава ниво цијена у земљи са иностраним цијенама је реални девизни курс. При реалном девизном курсу, производи чија је цијена у земљи релативно нижа, могу се рентабилно извозити (увозе се добра чија је домаћа цијена релативно виша).

Када је девизни курс мањи од реалног, домаћа валута је прецијењена, а страна потцијењена, што води расту куповне моћи у иностранству. Извозници за девизе добијају мање домаћег новца (у односу на реални девизни курс), увоз расте, смањује се извоз, и ствара спољнотрговински дефицит. Домаћа валута је потцијењена када је (при директном нотирању) девизни курс изнад реалног, а куповна моћ у земљи већа него у иностранству. Извозници за девизе добијају више домаћег новца, увоз пада, извоз расте и побољшава се спољнотрговински биланс.

Равнотежни девизни курс осигурава равнотежу биланса, тј. једнакост понуде и тражње за

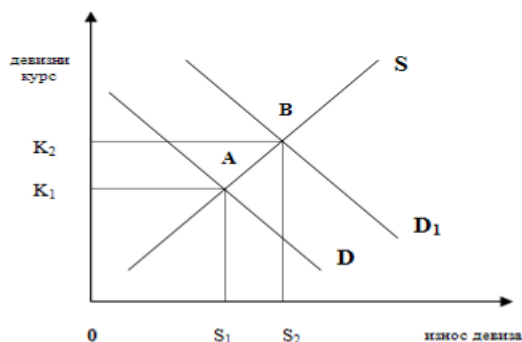
⁶ Тражња за девизама је обрнуто пропорционална висини девизног курса. Када девизни курс расте, тражња се смањује и успоставља нова равнотежна тачка.

⁷ Почетком педесетих година Двадесетог вијека за флексибилне курсеве се залаже Милтон Фридман, јер омогућавају неограничену међународну трговину и равнотежу платног биланса.

⁸ Burda, M., Wyplosz, C., Макроекономија, европски уџбеник, ЦДЦС, Београд, 2004, стр. 477-479.

девизама⁹. Дугорочна равнотежа платног биланса се осигурава чак и без већих трговинских и девизних ограничења (графикон 3).

Графикон 3: приказ равнотежног девизног курса



Криве понуде и тражње за девизама се сјече у тачки А, па су при курсу K_1 понуда и тражња за девизама изједначене, а платни биланс уравнотежен. Ако расте тражња за девизама, крива тражње се помјера десно (D_1), а криве понуде и тражње сјече у тачки В (платни биланс је уравнотежен при новом курсу K_2). Дакле, већа тражња за девизама повећава девизни курс (при већем курсу расте понуда девиза).

Девизни курс као релативна цијена размјенивих добара. Ако су домаће цијене размјенивих добара P_p , а неразмјенивих добара P_n , тада је релативна цијена неразмјенивих добара изражена у размјенивим добрима: $\sigma = P_n / P_p$.

Због притиска иностране конкуренције¹⁰, домаће цијене размјенивих добара P_p ће се ускладити са иностраним цијенама P_p^* (израженим у истој валути), па је: $P_p = P_p^* / C$ (гдје је P_p^* цијена иностраних размјенивих добара у иностраној валути).

Девизни курс снажно утиче на кључне макроекономске агрегате и показатеље, а посебно на спољнотрговинску стабилност националних економија.

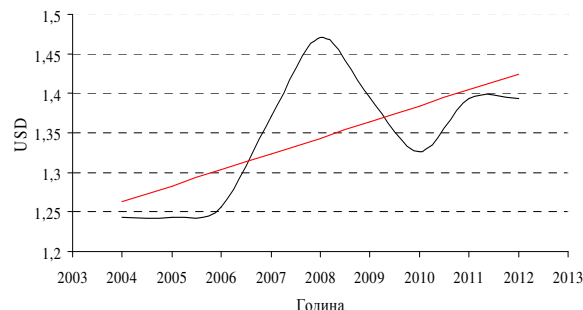
3. ОДНОС ЕВРА И НАЈВАЖНИЈИХ СВЈЕТСКИХ ВАЛУТА

3.1. Однос евра и америчког долара (€/€)

Педесетих година прошлог вијека је формирана Европска платна унија, што је био почетак континуираног праћења европских валута према долару. Тада евро није био креиран због долара, већ због стабилности Заједничког тржишта. Тренутно, економски проблеми су успорили јачање евра на свјетској сцени, а ни долар још увијек не испушта лидерску позицију. Може се констатовати, да су и после ескалација економских криза, САД задржале глобално

лидерство. У превазилажењу кризе у САД, важну улогу је одиграо и долар, а задржана је и позиција највећег спољнотрговинског партнера ЕУ¹¹. Због тога, али и зато што од курса евра и долара зависе односи у другим економијама, постоји потреба за континуираним праћењем односа евра и долара (графикон 4).

Графикон 4: дугорочна кретања долара и евра



Претходни графикон приказује дугорочни однос евра и долара и линију њиховог међусобног тренда. Крива приказује кретање курса ($1 \text{ EUR} = X \text{ USD}$), а права линију тренда из које се види да је курс евра дугорочно растао, тј. да је вриједност долара према еврџ падала.

Линија тренда је израчуната помоћу статистичких података и формула:

$$y_t = b_0 + b_1 \cdot x,$$

$$\text{гдје је: } b_0 = \Sigma y / n \quad b_1 = \Sigma xy / \Sigma x^2$$

У конкретном случају су добијени слиједећи резултати:

$b_0 = 12,092/9 = 1,34355$ и $b_1 = 1,2097/60 = 0,02016$, па је:

$$y_t = 1,34355 + 0,02016 \cdot x$$

Дакле, линија дугорочног тренда односа кључних свјетских валута указује на континуитет јачања евра у односу на долар, што је имало снажне консеквенце на спољнотрговинске односе САД и ЕУ, и глобалне макроекономске ефекте.

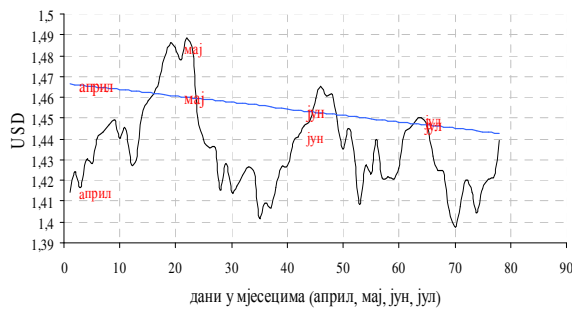
Уз дугорочна, значајна су и краткорочна кретања (у конкретном примјеру за април, мај, јун и јул 2011.). Овај период је посебно значајан због сагледавања посљедица актуелне буџетске кризе у Грчкој (графикон 5).

⁹ У нормалним условима реални девизни курс уравнотежује платни биланс, јер је тада реални девизни курс и равнотежни.

¹⁰ Свјетска конкуренција брише разлике домаћих цијена размјенивих добара, па се реални девизни курс изражава на слиједећи начин: $\sigma = C P_n / P_p^*$.

¹¹ Горан Поповић, Економија Европске уније, макроекономски аспекти и заједничке политике, Економски факултет, Бања Лука, 2009., стр. 166-167 и 161-166.

Графикон 5: краткорочна кретања евра и долара¹² (април, мај, јун, јул 2011.)



На графикону 5 су приказана кретања евра и долара у прва четири мјесеца 2011. године. Дакле, ријеч је о периоду у којем дјелују негативне посљедице буџетске кризе у Грчкој, па је дошло до слабљења евра. Крива је линија курса, а права линија приказује тренд кретања курса евра и долара. Линија тренда¹³ показује опадање курса, што значи да је долар краткорочно ојачао према еврџ. Од јануара 2010. до јануара 2011. године девизни курс је падао у просјеку за 9,6%, јер је долар јачао у односу на евро. У јулу 2011. године курс је износио 1 EUR=1,4391 USD¹⁴. Ова кретања нису значајно утицала на спољнотрговинске односе ЕУ и САД (у питању су ипак краткорочне промјене), али су пореметиле стабилност свјетских финансијских тржишта.

Стратегија САД је одржавање лидерства на глобалној сцени. Тако нпр. Влада САД (према потреби) депресира долар, побољшава конкурентност, ствара нова радна мјеста и убрзава економски раст. Зато јак евро и стриктна политика ЕЦБ у одређеној мјери могу дестимулисати раст, али је то цијена трке са долларом на међународној сцени, гдје све више земаља одлучује да дио својих девизних резерви замијени и држи у еврџа. Дакле, САД (за разлику од ЕУ) још увијек воде политику слабог долара¹⁵.

Коначно, за свјесно вођење политике слабог евра би било потребно много јаче политичко и институционално јединство Уније (које постоји у САД).

3.2. Однос евра и јена (€/¥)

Јен је, уз долар и евро, важна свјетска валута, јер је и економија Јапана једна од најјачих на свијету. Задње деценије прошлог вијека су карактеристичне по лидерству ове земље у оствареним стопама раста, високом извозу оствареном захваљујући савременим научно-техничким достигнућима. У нови миленијум Јапан улази као свјетски извозник капитала. Јапан има

¹² Извор: ECB, Exchange rates, 2011.

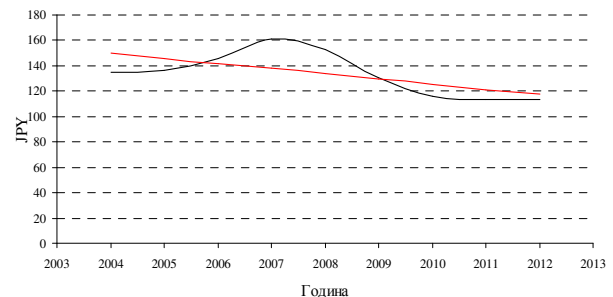
¹³ Линија тренда је израчуната на основу података Европске централне банке и статистичких формула. Статистичке методе коришћене према: Ловрић, Миодраг, Комић, Јасмин и Стевић, Стеван, Статистичка анализа, методи и примјена, Економски факултет, Бања Лука, 2006.

¹⁴ Извор: ECB, Exchange rates, 2011.

¹⁵ Горан Поповић, Конкурентност економије Европске уније у условима кризе, Нови економист, Факултет пословне економије у Бијелини, Универзитет Источно Сарајево, Бијелина, 2010.

већи GDP per capita од ЕУ27, ниску незапосленост и ниску инфлацију, те одличне остале економске показатеље. Ипак, актуелна криза је негативно утицала и на Јапан, који биљежи пад првредног раста, али је он и даље један од највећих економских партнера ЕУ, па је за међусобну размјену, али и свјетску економију веома важан однос њихових валута. На графикону 6, приказана су дугорочна кретања евра и јена.

Графикон 6: дугорочни однос евра и јена



Кривом линијом је приказан курс (1 EUR = X JPY), док је правом линијом представљена линија тренда која указује да постоји континуитет дугорочног јачања јена. У конкретном случају¹⁶ добијени су резултати:

$$b_0 = 1204,09/9 = 133,78778 \text{ и } b_1 = -246,03/60 = -4,1005, \text{ па је:}$$

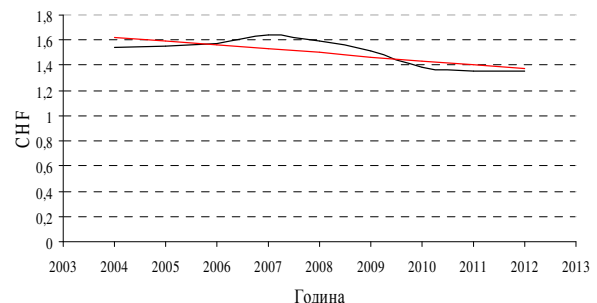
$$y_t = 133,78778 + -4,1005 * x$$

Дакле, уочава се благо али константно јачање јена у односу на евро, што је у значајно утицало на квантитет и структуру спољнотрговинских односа ЕУ и Јапана, али и односе са САД, Кином и другим снажнијим економијама.

3.3. Однос евра и швајцарског франка

Швајцарска је једна од економски најстабилнијих земаља. Она је позната по снажном банкарском систему и посједовању једне од најсигурнијих свјетских валута, па је важно пратити дугорочни однос евра и франка (графикон 7).

Графикон 7: дугорочни однос евра и франка



¹⁶ Линија тренда се добила на основу статистичких података и формула:

$$y_t = b_0 + b_1 * x, \text{ гдје је: } b_0 = \Sigma y / n, \text{ и } b_1 = \Sigma xy / \Sigma x^2$$

Претходни графикон приказује дугорочна кретања односа евра и франка. Крива линија представља курс ($1 \text{ EUR} = X \text{ CHF}$), док је права линија њиховог тренда. Линија тренда показује да је курс просјечно опадао из године у годину, што значи да је расла вриједност франка према евр.

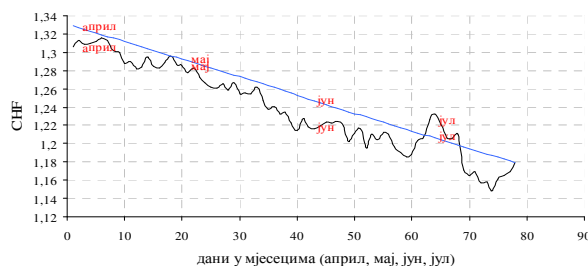
У конкретном случају добијени су резултати:

$$b_0 = 13,4956/9 = 1,49951 \quad \text{и} \quad b_1 = -1,8523/60 = 0,03087, \text{ па је}$$

$$y_t = 1,49951 + 0,03087 * x$$

Краткорочна кретања франка према евр су приказана на графикону 8.

Графикон 8: Краткорочни однос евра и франка (април, мај, јун, јул 2011.)



На графикону је приказан краткорочни однос евра и франка (април, мај, јун и јул 2011.). Крива приказује реално кретање курса, а права линија међусобни тренд. Линија тренда¹⁷ указује на снажно просјечно опадање курса, тј. снажно краткорочно јачање франка према евр. Минимална вриједност је достигнута у јануару 2011. године, и износила је $1 \text{ EUR} = 1,2459 \text{ CHF}$, док је највећа вриједност достигнута у јануару 2010. године и износила је $1 \text{ EUR} = 1,4813 \text{ CHF}$. Промјене од почетка 2010. до почетка 2011. године су изражене у просјечним паду курса од 0,2396 поена, или 15,9%, што значи да је франак у просјеку јачао према евр. Дакле, франак је дугорочно ојачао у односу на евро, док је у првој половини 2011. године због последица буџетске кризе у Грчкој и нестабилности у Еврозони, дошло до додатног драстичног слабљења евра у односу на швајцарски франак. Предвиђа се да ће се курсеви ових валута релативно брзо вратити на приближно почетне позиције.

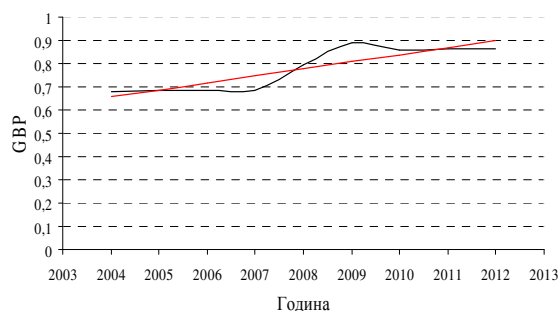
Промјене између ове двије валуте не утичу на спољнотрговинску размјену између ЕУ и Швајцарске (понуда Швајцарске је релативно мала), али ни на размјену између других економија. Но, франак има психолошки значај (који се у условима кризе не смије занемарити), јер се у случају сумњи у кредибилитет евра јавља као његова идеална замјена, па може доћи до "бјежња" из евра у франке, што има негативне консеквенце на стабилност и снагу евра.

¹⁷ Линија тренда је израчуната на основу података Европске централне банке и статистичких формула.

3.4. Однос евра и британске фунте (фунте стерлинге) (€/£)

Велика Британија је чланица ЕУ, али не и ЕМУ, иако задовољава критеријуме конвергенције¹⁸. Економија Британије је једна од јачих свјетских економија, са стабилном макроекономском ситуацијом. Посебно се истиче стабилан раст и висок GDP per capita, ниска инфлација, ниска незапосленост итд. Фунта је једна од јачих свјетских валута, не само због стабилне економије, него и због конзервативне монетарне политике коју воде монетарне власти. Дугорочни однос евра и фунте је приказан на графикону 9.

Графикон 9: дугорочна кретања евра и фунте



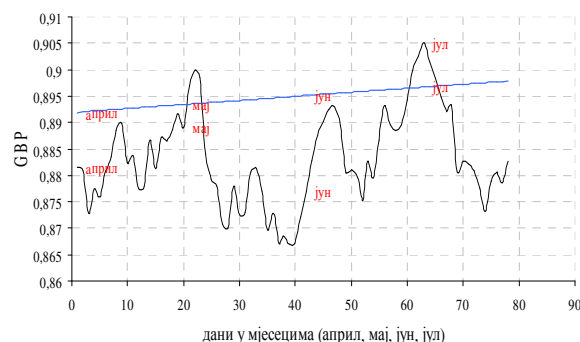
Крива линија приказује дугорочни однос курса евра и фунте ($1 \text{ EUR} = X \text{ GBP}$), док права представља дугорочни тренд њиховог курса. Линија тренда указује да је курс просјечно растао, тј. да је фунта постепено слабила према евр.

Линија тренда израчуната на основу статистичких података и формула износи:

$$y_t = 0,777897 + 1,83896 * x$$

Слиједећи графикон приказује краткорочна кретања курсева у априлу, мају, јуну и јулу 2011.

Графикон 10: краткорочна кретања евра и фунте¹⁹ (април, мај, јун, јул 2011.)



Крива линија приказује кретање курса евра и фунте, док права изражава њихов краткорочни тренд. Линија тренда показује да курс краткорочно благо расте. У јануару 2011. године курс је био 1

¹⁸ Критеријуми су дефинисани Уговором из Мастрихта (1992).

¹⁹ Извор: ECB, Exchange rates, 2011.

EUR = 0,83180 GBP. Од јануара 2010. године до јануара 2011. просјечан пад курса је 0,06260 процентних поена, или 9,6%, што значи да је фунта у просјеку јачала према еврџ.

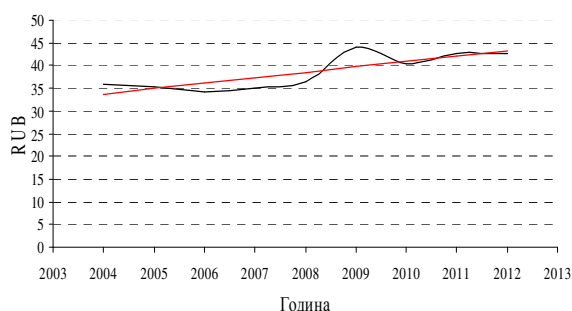
Минимална вриједност је достигнута у јуну 2010. (1EUR = 0,81040 GBP), а највећа у марту 2010. (1 EUR = 0,9140 GBP).

Очигледно, дугорочне и краткорочне флукуације евра и фунте су мале, уз тенденцију благог слабљења фунте. Ови односи су очекивани за земље које се налазе на јединственом економском простору. Ипак, треба нагласити да се постепеном депресијацијом фунте компензирају слабости економије Велике Британије, посебно на пољу спољне конкурентности.

3.5. Однос евра и руске рубље

Русија је важна држава на геополитичкој сцени свијета. Русија и ЕУ27 су партнери у многим областима, а посебно у енергетском сектору. Због тога се не може игнорисати однос евра и руске рубље, приказан на графикану 11.

Графикон 11: дугорочни однос евра и рубље

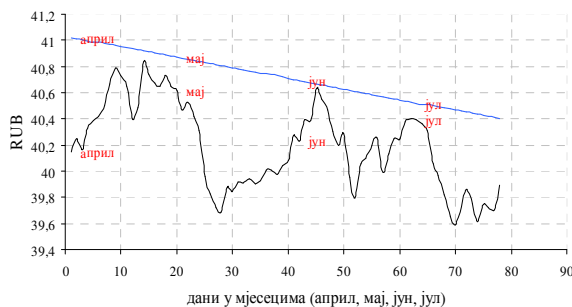


Графикон приказује дугорочна кретања односа евра и рубље. Крива приказује курс (1 EUR = X RUB), а права линија дугорочни тренд. Очигледно, рубља је падала у односу на евро, па линија тренда израчуната на основу података и статистичких формула износи:

$$y_t = 38,50369 + 1.20150 * x$$

Краткорочни трендови за април-јул 2011. су приказани на графикану 12.

Графикон 12: краткорочни однос евра и рубље (април, мај, јун, јул 2011.)



Графикон 12 приказује однос евра и рубље у априлу, мају, јуну и јулу 2011. године. Линија тренда показује просјечно опадање курса, што значи да рубља краткорочно јачала у односу на евро. У јануару 2011. године курс је износио 1 EUR = 39,6750 RUB. Најмањи курс је забиљежен у мају 2010. године и износио је 1 EUR = 37,6030 RUB, док је највећи курс забиљежен у новембру 2010. године и износио је 1 EUR = 43,4300 RUB. У просјеку, курс је пао за 2,8250 процентних поена, или 6,6%, што значи да је рубља краткорочно јачала према еврџ. Дакле, рубља дугорочно благо слаби према еврџ, док је у периоду кризе која је захватила Еврозону, евро значајно слабио према рубљи.

Однос валута ЕУ и Русије је важан у обрачунавању њихове размјене, док је мање значајан за међународне трговинске токове.

ЗАКЉУЧАК

Иако представља релативно младу валуту, евро се већ афирмисао као једна од водећих свјетских валута. У актуелним кризама, евро је успјешно амортизовао негативне економске, финансијске и друге ефекте на ЕА и ЕУ. Видљиво је, да је вриједност већине валута у 2008. години (када и долази до првих негативних консеквенци изазваних кризом у САД), почела падати у односу на евро.

Почетком 2010. године евро је био јачи у односу на друге валуте. Али, крајем 2010. године курс евра пада јер се и друге валуте опорављају од кризе. Пад курса не значи да је евро фундаментално ослабљен у односу на друге валуте (посебно што су промјене углавном минорне), па је он још увијек једна од најјачих свјетских валута. Но, буџетска криза у Грчкој је ипак озбиљније уздрмала стабилност евра и Еврозоне, и довела у озбиљну опасност ЕУ и ЕА. Чак се појавило и питање опстанка евра.

Евро може и даље падати јер буџетска криза у Грчкој има дугорочне негативне консеквенце на европску економију.

Кретања девизних курсева у дугом и кратком року су потврдила хипотезу да је евро у дужем периоду био стабилна свјетска валута, али је ипак у релативно кратком року показао одређене слабости (убрзано је депресијао у односу на већину важнијих свјетских валута). Остаје питање, је ли ријеч само о пролазној нестабилности проузрокованом монетарним потресима у ЕА, или је ријеч о немоћи евра да покаже снагу већ на првом јачем искушењу? Због тога се већ појавиле идеје о спашавању евра, које укључују и тзв. контролисану подјелу садашњег евра на двије нове валуте. По тим идејама, постојао би један евро "за сиромашне", или тзв. латински евро, периферни евро итд. Други би био "евро за богате", или тзв. теутонски евро, централни евро итд. Први би користиле Грчка, Шпанија, Португал, Италија и

Ирска, а други Њемачка, Аустрија, Холандија, Финска и Белгија. Ипак, без обзира на нове идеје и приједлоге, реалније је да се фундаменталне промјене неће догодити, јер би елиминација евра уздрмала већ успостављени ниво економске, социјалне и шире друштвене кохезије у Заједници.

Стратегија САД ће и даље бити очување лидерства на глобалној сцени. Влада САД ће према потребама депресирати (па поново апресирати) долар, а јак евро ће и даље бити темељ функционисања европске економије под патронатом ЕЦБ. Евро ће на међународној сцени и даље водити лидерску трку са доларом, гдје се све више земаља одлучује да дио својих девизних резерви држи у евра. Коначно, контролисана политика слабог евра се још увијек неће примјењивати (јер, када би то и био циљ, то би тражило веће политичко и институционално јединство у ЕА и ЕУ).

Ипак, промјене понашања и јачање контроле, чак и додатна централизација у монетарној и фискалној сфери, укључујући и јачу контролу јавних дефицита, представљају неминовност ЕА и ЕУ. Јер, ови процеси су створили политичке претпоставке да највећи контрибутори (прије свих Њемачка и Француска) добију већу улогу у креирању европске будућности.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Burda, M., Wyplosz, C., Макроекономија, европски уџбеник, ЦИДС, Београд, 2004.
- [2] Оскар Ковач, Спољнотрговинска равнотежа и привредни раст, ЦИД, Економски факултет Београд, 2002.
- [3] Оскар Ковач, Међународне финансије, ЦИД, Економски факултет, Београд, 2003.
- [4] Горан Поповић, Економија Европске уније, макроекономски аспекти и заједничке политике, Економски факултет, Бања Лука, 2009
- [5] Горан Поповић, Конкурентност економије Европске уније у условима кризе, Нови економист, Факултет пословне економије у Бијељини, Универзитет Источно Сарајево, Бијељина, 2010.
- [6] Јовановић-Гавриловић, Предраг, Међународно пословно финансирање, ЦИД, Економски факултет, Београд, 2008.
- [7] Ловрић, Миодраг, Комић, Јасмин и Стевић, Стеван, Статистичка анализа, методи и примјена, Економски факултет, Бања Лука, 2006.
- [8] Economic and Financial Affairs, DGECFIN, Researc Directorate, Key indicators for the EURO AREA
- [9] ECB, Exchange rates, 2011
- [10] <http://www.ecb.int>
- [11] <http://www.eurostat.com>

UTICAJ GLOBALNE KRIZE NA PRIVREDNI RAST

IMPACT OF GLOBAL CRISIS ON ECONOMIC GROWTH

Doc. dr Zoran Mastilo,

Univerzitet u Istočnom Sarajevu – Fakultet poslovnje ekonomije Bijeljina

Rezime: O globalnoj ekonomskoj krizi, intenzivno se govori posljednjih godina. Kriza nije nastala slučajno. Ova kriza ima sve karakteristike turbulentne pojave koja se brzinom svjetlosti širila kroz finansijski i realni sektor globalne privrede. Nastanku globalne krize i njenom razvoju, doprinijeli su svi: politike, ekonomije, vlade, akademske zajednice, mediji. Kriza je nastala kao posljedica neodgovorne poslovne politike nadležnih državnih institucija. Prvo je zahvatila tržište nekretnina u SAD-u, što se smatra ključnim uzrokom globalne krize. Kriza se manifestovala kroz kombinovani efekat nelikvidnosti finansijskog tržišta i opšteg pada tražnje u realnom sektoru. Negativni efekti krize manifestuju se kroz seljenje inostranog kapitala, zatim kroz drastičan pad berzanskih indeksa, sve manje svježeg kapitala i sve većih marži na kredite. Dosadašnje informisanje o krizi nije dovoljno da bi se izborili protiv nje. Sasvim je sigurno da su hipotekarni krediti, inicijalna kapisla ove krize na finansijskim tržištima SAD-a.

Pozitivne stope privrednog rasta u zemaljama BRIC-a, za 2011. godinu (Brazil 2,7%, Rusija 4,3%, Indija 7,8%, Kina 9,2%) veliki su izazov SAD-a (BDP 1,5%) za globalnu ekonomsku dominaciju, obzirom na mnogo nižu stopu privrednog rasta, u odnosu na zemlje BRIC-a. Ovo govori da će se SAD-e suočiti sa velikim izazovom, da li će u budućnosti moći da zadrže globalnu ekonomsku dominaciju ili će se ona pak preseliti u središte zemalja BRIC-a.

Ključne riječi: Globalna kriza, BDP, privredni rast, sub-prime krediti, hipotekarni krediti, zemlje BRIC-a, Evropska Unija, SAD, politike, akademska zajednica, realni sektor.

Abstract: About the world global economic crisis talks in recent years. The crisis was not created accidentally. This crisis has all the characteristics of turbulence phenomenon that is spreading through the financial and real sector of the global economy. The emergence of the global crisis and its development, are all contributing factors: politics, economics, government, media. The crisis began business as a result of irresponsible policies of the state institutions. First, the straddle property market in the U.S., which is considered a key cause of global crisis. The crisis is manifested through the combined effect of illiquidity of financial markets and the general decline in demand in the real sector. The negative effects of the crisis are manifested through the migration of foreign capital, followed by a drastic

fall in stock market index, less fresh capital and increasing margins on loans. Information about the crisis is not enough to fight against it. It is certain that the mortgage loans, the initial trigger of this crisis on financially U.S. markets.

The positive rates of economic growth in the BRIC countries, for 2011. year (Brazil 2.7%, Russia 4.3% India 7.8%, China 9.2%) are a great challenge to the U.S. (1.5% of GDP) for global economic dominance, given the much lower rate of economic growth, compared to the BRIC countries. This says that the U.S. will face a big challenge, whether it will in future be able to maintain global economic dominance, or will she turn to move to the center of the BRIC countries..

Pozitivne stope privrednog rasta u zemaljama BRIC-a, za 2011. godinu (Brazil 2,7%, Rusija 4,3%, Indija 7,8%, Kina 9,2%) veliki su izazov SAD-a (BDP 1,5%) za globalnu ekonomsku dominaciju, obzirom na mnogo nižu stopu privrednog rasta, u odnosu na zemlje BRIC-a. Ovo govori da će se SAD-e suočiti sa velikim izazovom, da li će u budućnosti moći da zadrže globalnu ekonomsku dominaciju ili će se ona pak preseliti u središte zemalja BRIC-a.

Keywords: Global crisis, GDP, economic growth, sub-prime loans, mortgage loans, the BRIC countries, the European Union, U.S., politics, the real sector.

1. UVOD

Snažna ekonomska kriza pogodila je čitav svijet. Zbog toga, ona ima dimenziju velike globalne finansijske i privredne krize, koja se nakon Drugog svjetskog rata može smatrati najvećom krizom. S pravom se pitamo da li je snažna ekonomska kriza događaj koji će imati dugoročne geopolitičke implikacije.

O globalnoj ekonomskoj krizi intenzivno se govori posljednjih godina. Ova kriza ima sve karakteristike turbulentne pojave koja se brzinom svjetlosti širila kroz finansijski i realni sektor globalne privrede. Kriza se manifestovala kroz kombinovani efekat nelikvidnosti finansijskog tržišta i opšteg pada tražnje u realnom sektoru. Negativni efekti krize manifestovali su se i kroz socijalnu i političku nestabilnost koja je primorala države da preduzmu niz mjera. Pokazalo se da globalna ekonomska kriza nema podjednak uticaj na sve zemlje. Zemlje sa visokim stepenom izvoza su najviše pogođene globalnom krizom. Centar turbulencije bio je na finansijskom tržištu SAD-a. Negativni efekti krize su razorili djelove globalne privrede, prije svega u zemljama Evropske unije, tranzicionim privredama i na kraju u zemljama BRIK ekonomija. Da li će rebalansiranje globalne privrede, koje traje više od decenije, i koje se posebno ubrzalo u posljednje tri godine, dovesti u pitanje globalno liderstvo SAD?²⁰

²⁰Nikolić, G. Petrović, P. (2011), DA LI ĆE GLOBALNA EKONOMSKA KRIZA PODSTAĆI SEIZMIČKE GEOPOLITIČKE PROMENE?, UDK: 338.124.4 :551.24, Biblid 0025-8555, 63(2011), Izvorni naučni rad, maj 2011.

Ova kriza, nastala je nakon dugog razdoblja brzog kreditnog rasta, malih premija za rizik, velike likvidnosti, rasta cijena imovine i „naduvavanja“ cijena nekretnina. U 2007. i prvoj polovini 2008.god. desilo se šokantno povećanje cijena hrane i energije, što je dodatno ubrzalo globalnu krizu. Sve ovo imalo je za posljedicu naglo pogoršanje ekonomske situacije. Preko 100 miliona ljudi, zemlja u razvoju gurnuto je u siromaštvo. S pravom možemo konstatovati da je ovo kriza neoliberalističkog sistema, a izlazak iz krize treba tražiti u alternativnim ekonomsko – političkim sistemima.

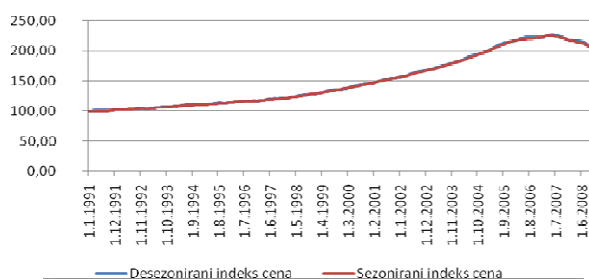
Koliko smo informisani o globalnoj krizi ?

Dosadašnje informisanje o krizi nije dovoljno da bi se izborili protiv nje. Ovo je nastojanje da se kriza analizira odnosno da se sagleda ambijent u kome se ona javlja.

Različiti su pogledi o uzrocima krize. Sasvim je sigurno da su hipotekarni krediti, inicijalna kapisla ove krize na finasijskim tržištima SAD-a. I to ne ti krediti sami po sebi nego oni koji se kolokvijalno zovu „sub-prime“ krediti.²¹ Kod nas prevedeni kao drugorazredni, a ustvari visoko rizični, zbog toga što su odobravani klijentima, bez kreditne sposobnosti i odgovarajućeg pokrića.²²

S obzirom da su cijene nekretnina konstantno rasle, banke koje nisu mogle da direktno odobravaju kredite klijentima počele su da otkupljuju hipotekarne kredite od manjih depozitno-kreditnih institucija, vjerujući da su te hipoteke dobro obezbijeđene i da će cijena nekretnina nastaviti da raste.²³ U narednom grafičkom prikazu predstavićem kretanje cijena nekretnina na tržištu SAD.

Grafik 1: Bazni mjesečni indeks kretanja desezoniranih i sezoniranih cijena nekretnina na tržištu SAD za period od 01.01.1991. do 01.11.2008. godine.



Izvor: Office of federal housing enterprise oversight monthly prices indexes²⁴

Ovaj grafik pokazuje rast sezoniranih i desezoniranih cijena nekretnina do juna 2007. godine. Tada se trend rasta i sezoniranih i desezoniranih cijena nekretnina

naglo zaustavio. U periodu od 01.01.1991. godine do 01.06.2007. godine desezonirane cene nekretnina porasle su u proseku za 126%²⁵, dok su sezonirane cene porasle za 124%.²⁶

Cijene nekretnina na tržištu SAD-a rasle su najviše u periodu od januara 2005. do juna 2007. godine. Tada su desezonirane cijene nekretnina porasle za 30%²⁷, a sezonirane cijene za 26%.²⁸ Ovaj grafički prikaz pokazuje da su cijene nekretnina nakon juna 2007. godine počele da opadaju, tj. Zabilježen je nagli pad cijena nekretnina na tržištu SAD.

Tržište nekretnina u SAD-u otkriva karakter špekulantskog tržišta iz razloga što špekulanti ulaze na tržište koji su motivisani enormnim i brzim zaradama. Njihova razmišljanja su bila da se ne zadržavaju puno na tržištu, no da kroz brzu zaradu ostvare svoj cilj i da se što brže povuku sa tržišta. Na primer da su nekretninu kupili tokom januara 2005. godine i prodali tokom juna 2006. godine na razlici u ceni moglo je da se zaradi u proseku do 25%.²⁹

Takva situacija je pogodovala investitorima sa špekulativnim motivima što pokazuje praksa koja se primjenjivala kod kupovine nekretnina. Klijenti su kod banaka ostavljali mnogo manje depozite od hipotekarnih kredita koje su uzimali za kupovinu nekretnina, a nakon kupovine nekretnine zarad dalje prodaje ostvarivali su enormne zarade. Međutim kako se ista količina novca okretala pri kupovini sve više nekretnina, a da se pri tome smanjivalo servisiranje kredita usled loših kreditnih plasmana banaka (kredit koji su davani klijentima sa lošim bonitetom), došlo je do nestašice novca tako da se broj izdatih kredita sve više smanjivao.³⁰

2. EFEKTI GLOBALNE KRIZE NA PRIVREDNI RAST

Globalna ekonomska kriza proizvela je različite efekte u ekonomijama nekih zemalja. U Zapadnim zemljama, efekti se mjere kao relativno slabljenje ekonomskog značaja, a na Istoku se doživljavaju kao ekonomski prosperitet. Sve se to dešava u prvoj deceniji 21. vijeka, pa slobodno možemo kazati da se globalni ekonomski centar locira u Aziji, na to se čekalo od 18. vijeka. Ovakav odnos, ekonomija Zapada i Istoka proizvela je i ubrzala globalna kriza. U takvim uslovima SAD, suočile su se sa enormnim rastom uvoza, dok se u Kini povećao izvoz, tako da su SAD-e imale platno-bilansni deficit koji je finansiran prodajom HOV prvenstveno azijskim zemljama. Sve to proizvelo je globalnu trgovinsku neravnotežu. U srcu neravnoteže nalaze se SAD, sa ogromnim fiskalnim i trgovinskim deficitom i Kina sa simetričnim suficitima, te je potreban nezabeležen nivo koordinacije ove dve zemlje da bi došlo do „mekog prizemljavanja“. „Pomeranje“ prerađivačke industrije

21 Puljić, M. (2009), Mjere Vlade za prevazilaženje ekonomske krize, ACTA ECONOMICA, god.9, br. 14 / februar 2009.str.129, UDK 338.124.4

22 Puljić, M. (2009), Mjere Vlade za prevazilaženje ekonomske krize, ACTA ECONOMICA, god.9, br. 14 / februar 2009.str.129, UDK 338.124.4

23 Galić A. (2008), Hipotekarni krediti: Gramzivost i pohlepa, www.b92.net/biz/http://www.b92.net/biz/fokus/analiza.php?yyyy=2008&mm=10&nav_id=322259

24 Office of federal housing enterprise oversight: http://www.ofheo.gov/hpi_download.aspx; 28.01.2008.;

25 Ibidem

26 Ibidem

27 Office of federal housing enterprise oversight: http://www.ofheo.gov/hpi_download.aspx; 28.01.2008.;

28 Ibidem

29 Ibidem

30 Galić A. (2008), Hipotekarni krediti: Gramzivost i pohlepa, www.b92.net/biz/http://www.b92.net/biz/fokus/analiza.php?yyyy=2008&mm=10&nav_id=322259

iz SAD i Zapadne Evrope ka Aziji (prebrza deindustrijalizacija ovih zemalja) godinama je nadomeštavano rastom udela finansijskog sektora u GDP i posledično snažnim rastom kreditiranja koje je podsticalo potrošnju, odnosno uslužne delatnosti.³¹

Tabela 1. Analiza BDP-a, po regionima (Svijet, razvijene ekonomije, EU, Istočna Azija, Latinska Amerika, Bliski Istok, Sjeverna Afrika i Sub-saharska Afrika za period 2006-2016.)

* 2011 are preliminary estimates; 2012-16 are projections.

Izvor: IMF, *World Economic Outlook*, September 2011.

Globalna ekonomska depresija, oličena kroz snažan pad industrijske proizvodnje, ogromne dugove, otežano

ovakvim odnosima najviše su profitirali Kina, Indija, Brazil i Rusija. Kina je ostvarila najveću ekspanziju privrede, Indija koja se otvorila prema Svijetu, a zahvaljujući tome postiže visoke stope privrednog rasta. Brazil je učinio mnogo, značajno je smanjio inflaciju i budžetski deficit, zajedno sa Rusijom ostvario veliki profit od rasta cijena sirovina. U narednom grafikonu može se vidjeti opadanje udjela razvijenih zemalja u globalnom BDP i rast udjela ZUR. Ako se posmatraju podaci za industriju, koja je bolji indikator dubine ekonomskog pada pa i oporavka, pokazuje se da su SAD 2009. imale pad od 5,5%, EU od čak 9,8%, a Kina rast od 9,5% (Srbija je beležila pad industrijske proizvodnje od čak 12,1%, dok je rast u 2010. Iznosio skromnih 2,9%). U 2010. svet beleži oporavak koji je od

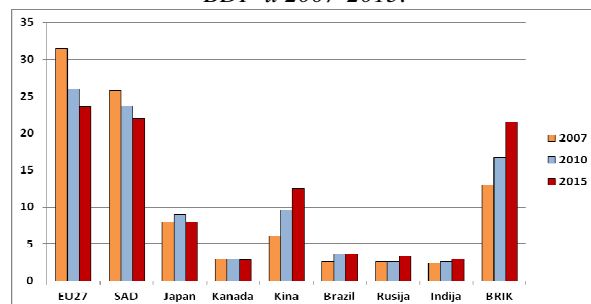
Region	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Svijet	5.3	5.4	2.8	-0.7	5.1	4.0	4.0	4.5	4.7	4.8	4.9
Razvijene ekonomije i Evropska Unija	3.0	2.6	0.1	-3.9	2.6	1.4	1.7	2.2	2.5	2.6	2.6
Centralna i jugoistočna Evropa (bez EU) i zemlje CIS-a	8.2	7.8	4.2	-5.9	5.3	4.9	3.8	4.1	4.1	4.2	4.2
Istočna Azija	10.9	12.1	7.8	7.1	9.8	8.5	8.2	8.6	8.6	8.6	8.6
Jugoistočna Azija i Pacifik	6.2	6.7	4.5	1.6	7.5	5.3	5.5	5.7	5.8	6.0	5.9
Južna Azija	8.9	9.4	5.9	6.2	9.2	7.2	7.1	7.6	7.8	7.8	7.8
Latinska Amerika i Karibi	5.6	5.8	4.3	-1.7	6.1	4.5	4.0	4.1	4.1	4.0	3.9
Bliski Istok	6.0	7.1	4.4	2.2	4.4	4.9	4.0	4.4	4.7	4.7	4.8
Sjeverna Afrika	5.9	5.8	5.0	3.5	4.4	1.9	2.5	4.0	5.0	5.5	5.8
Sub-saharska Afrika	6.5	7.1	5.6	2.8	5.4	5.2	5.8	5.5	5.4	5.2	5.1

upravljanje kapitalnim tokovima, nestabilnost kursa, pucanje berzanskih mehura, pojavu inflatornih pritisaka i snažan rast cena sirovina posle prvog udara krize, visoku nezaposlenost, moguću novu stagnaciju (ili pak dvostruku recesiju), snažno potkopava globalni poredak nastao posle 1945.³²

Iz ove analize, vidi se da je najteža godina bila 2009-ta. Prema ovoj analizi Istočna Azija ostvarila je pozitivan rast BDP-a od 7,1%, zatim Jugoistočna Azija i Pacifik od 1,6%, Južna Azija ostvarila je rast od 6,2%. Zemlje Bliskog Istoka ostvarile su rast BDP-a od 2,2%, zemlje Sjeverne Afrike 3,5% i Sub-saharske Afrike od 2,8%. Za razliku od nabrojanih regiona i njihovih zemalja u 2009. godini svijet se suočio sa negativnom stopom BDP-a od 0,7%, zatim razvijene ekonomije sa negativnom stopom od 3,9%, a najlošiji negativni trend rasta od -5,9% imao je region zemalja Centralne i Jugoistočne Evrope (bez EU) i zemlje CIS-a. Negativne stope BDP-a u 2009. godini imao je i region Latinske Amerike i Kariba. Ovo je bila najteža godina globalno posmatrano i za sve regione. Dalja analiza pokazuje i procjene koje su urađene do 2016. godine da će Svijet i posmatrani region i ostvariti pozitivne stope rasta BDP-a, u tome će prednjačiti region Istočne Azije, čije će pozitivne stope BDP-a do 2016. godine prelaziti 8%. U

većih ekonomija opet najbrži kod Kine.³³

Grafik 2. Udio vodećih ekonomskih sila u globalnom BDP-u 2007-2015.



Izvor: IMF, "World Economic Outlook (Recovery, Risk and Rebalancing)", October 2010, pp: 177-182.

Ovaj grafik jasno pokazuje ekonomsku snagu navedenih zemalja i njihovih ekonomija u uslovima globalne ekonomske krize. Godine koje su posmatrane su 2007., 2010., i 2015. , očito je da je bolje ekonomsko stanje i bolju perspektivu imaju zemlje BRIK-a (Kina, Rusija, Indija i Brazil) u odnosu na SAD-e, EU-27, Japan i Kanadu.

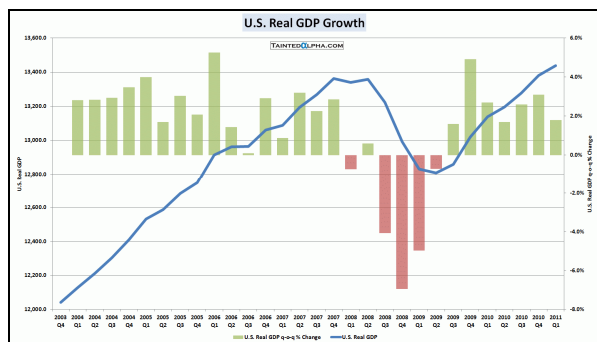
31Nikolić, G. Petrović, P. (2011), DA LI ĆE GLOBALNA EKONOMSKA KRIZA PODSTAĆI SEIZMIČKE GEOPOLITIČKE PROMENE?, UDK: 338.124.4 :551.24, Bibliid 0025-8555, 63(2011), Izvorni naučni rad, maj 2011., str 213.

32Nikolić, G. Petrović, P. (2011), DA LI ĆE GLOBALNA EKONOMSKA KRIZA PODSTAĆI SEIZMIČKE GEOPOLITIČKE PROMENE?, UDK: 338.124.4 :551.24, Bibliid 0025-8555, 63(2011), Izvorni naučni rad, maj 2011., str 213.

33Rast industrije 2010: Kina 13,5%, Rusija 6,7%, Indija 2,7%, Brazil 5,3%, SAD 5,9%, EU 7,4%. Rast GDP 2010.kod Kine čak 10,3%, Rusije 3,7%, Indije 9,7%, Brazila 7,5%, EU 1,8%, SAD 2,8%). The Economist 20.1.2011; http://www.economist.com/node/17966968?story_id=17966968 25/1/2011; World Economic Outlook UPDATE, Working Papers, 2011, IMF, (January 25) <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/update/01/pdf/0111.pdf> 26/1/2011.

Na sledećem grafikonu vidljivo je da su razvijene zemlje (na grafikonu su prikazane SAD i EU) ostvarivale u proseku znatno niže stope rasta poslednjih dvadeset godina (što se posredno vidi i iz smanjenja njihovog udela u globalnom GDP) i da je pad 2009. bio izrazit (mada je i Rusija te godine imala visok pad GDP).³⁴ S druge strane, ZUR, (na grafikonu je prikazana Kina), beleže praktično konstantno izrazito visoke stope rasta. I procene MMF za 2011. i 2012. ukazuju da će ZUR biti najveći kontributor globalnom rastu GDP, sa preko dvije trećine od ukupno procenjenog rasta od 4,4%, odnosno 4,5%.

Grafik 3. Rast realnog BDP-a SAD-a po kvartalima, za period 2003-2011.

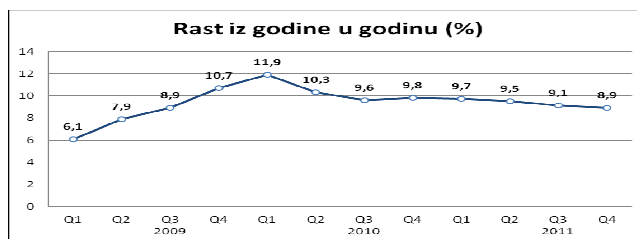


Izvor: TAINED@LPHA.COM

Ovaj grafik jasno pokazuje da je realni BDP-e SAD-a u prvom, trećem i četvrtom kvartalu 2008. godine imao negativni trend, tj. SAD-e su se suočile sa negativnom stopom BDP-a i negativnim stopama privrednog rasta. U četvrtom kvartalu 2008. godine negativna stopa realnog BDP-a SAD-a iznosila je oko -6,7%. Negativna stopa BDP-a SAD-a zabilježena je u prvom i drugom kvartalu u 2009. godini, ali su one manje u odnosu na četvrti kvartal 2008. godine. Tako da je negativna stopa BDP-a u drugom kvartalu u 2009. godini iznosila -0,8%. Posle toga BDP-e SAD-a u svim kvartalima, do prvog kvartala 2011. godine zabilježio je pozitivan trend rasta, zavisno od kvartala, a one su se kretale od 1% do 4%. U poređenju sa stopama rasta BDP-a i privrednog rasta u Kini, rast je znatno niži.

Privredni rast u Kini, doživio je svoj maksimum u prvom kvartalu 2010. godine ostvarivši pozitivnu stopu rasta od 11,9%. Posle toga, Kina se suočava sa padom stopa privrednog rasta u odnosu na prvi kvartal 2010. godine, tako da je Kina ostvarila privredni rast u četvrtom kvartalu 2011. godine od 8,9%.

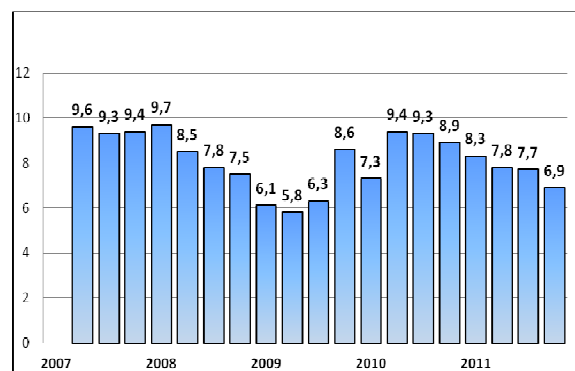
Grafik 4. Trend rasta BDP-a Kine, po kvartalima za period 2009-2011.



Izvor: National Bureau of Statistics of China; Chinadaily.com.cn

Razloge za ovo treba tražiti u posljedicama koje su usporile globalni rast i mjerama koje je Vlada u Pekingu uvela, kako bi suzbila inflaciju. Postepeno usporavanje privrednog rasta u Kini nastaviće se i u ovoj godini, obzirom da je u Kini došlo do blagog usporavanja rasta potrošnje, usporavanja investicija i zbog slabije spoljne potražnje, kako procjenjuje Svjetska Banka. Prognoze Svjetske Banke su da će u Kini doći do pada stope inflacije na 3,2 posto u ovoj godini, što je manje u odnosu na ono što je planirala kineska Vlada (4%). Ako posmatramo stope privrednog rasta Kine u odnosu na stope rasta Svijeta (globalne) za period 2003-2011 god. Vidjećemo da je Kineka privreda znatno brže napredovala i ostvarivala pozitivne stope privrednog rasta u odnosu na globalni rast. To je naročito izraženo u 2009 god. Kada je Kineska privreda imala stopu rasta od 9%, a globalna ekonomija suočila se sa negativnom stopom od -2%. Kina je ekonomski najснаžнija zemlja BRIK-a koja je bila vrlo uspješna u postepenoj tranziciji od centralnog planiranja ka tržišnom sistemu. Kineska ekonomija ostvarila je visoke pozitivne stope rasta u odnosu na svijet zahvaljujući velikoj međunarodnoj tražnji i izvozu. Kina je 2010. bila najveći potrošač energije, a godinu dana ranije najveći svjetski izvoznik. Ovakvi pokazatelji mnogo govore, odnosno dugoročno gledano Kina će postati globalna ekonomska sila sa sjedištem u Pekingu.

Grafik 5. Rast BDP-a Indije po kvartalima, za period 2007-2011.



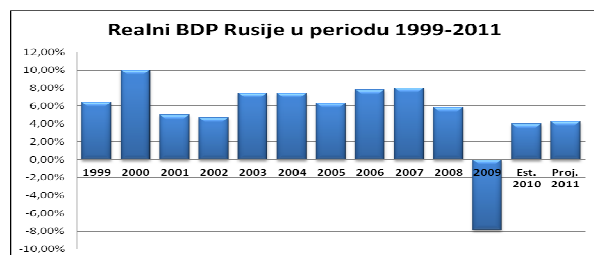
Izvor: Tradingeconomics.com; India Central Statistical Organisation

³⁴ Indikativno je da su u periodu 1999-2001. SAD činile čak 28% globalnog GDP, da bi 2010. pale na 23%.
IMF, "World Economic Outlook (Recovery, Risk and Rebalancing)", October 2010, pp: 177-182.

Indija je sedma po veličini i četvrta najmnogoljudnija nacija na planeti sa ogromnim tržištem koje se sve više otvara. Ono što je obezbedilo privredni rast u Indiji jeste ekonomska liberalizacija koja je uključila industrijsku deregulaciju i privatizaciju državnih preduzeća, što je obezbedilo privredni rast na godišnjem nivou od 7% do 1997. godine. Usluge su glavni izvor ekonomskog rasta, a polovina radno sposobnog stanovništva zaposleno je u poljoprivredi. Indija je zemlja koji je izvoz činio 15% BDP-a je i sada zadržan. Izazovi sa kojima se Indija suočava dugoročno su rasprostranjeno siromaštvo, neadekvatna infrastruktura kao i nedovoljan pristup osnovnom i visokom obrazovanju.

Vidi se da je Indija, zemlja koja ima pozitivne stope rasta, posmatrano po kvartalima za period 2007-2011.god. Indija je ostvarila pozitivne stope rasta i u kriznoj 2009 godini, u sva četiri kvartala. Najveću stopu privrednog rasta, Indija je ostvarila u prvom kvartalu 2008. god. od 9,7%, zatim u drugom kvartalu 2010 god. od 9,4%. Indija je članica zemalja BRIK-a čiji je interes obezbeđenje uslova da tranzicija ne bude praćena visokom nestabilnošću na finansijskim tržištima. Zemlje BRIK-a imaju interes da obezbijede međunarodne tokove kapitala i investicija, što će se sigurno odraziti na njihove pozitivne stope privrednog rasta i BDP-a.

Grafik 6. BDP Rusije (%), za period 1999 – 2011.



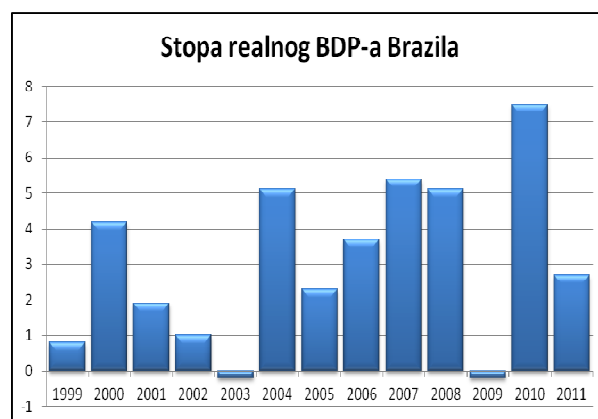
Izvor: Black Sea Trade & Development Bank;
www.bstadb.org

Vidljivo je da je ekonomija Rusije pogođena negativnim efektima globalne ekonomske krize u 2009. godini. Kao i većina zemalja u Svijetu Rusija se za tu godinu suočila sa negativnom stopom privrednog rasta i BDP (-7.9%). Međutim, ruska privreda u narednim godinama 2010. 2011. Pokazala je snažnu otpornost prema globalnoj ekonomskoj krizi i zabeležila pozitivne stope privrednog rasta i BDP-a (2010 - 4% i 2011 - 4,3%). U ovoj godini (2012) ekonomija Rusije suočiće se sa usporenijim privrednim rastom od 3,5% zbog pada cijena nafte, opadanja tražnje na stranim tržištima i pogoršanja uslova kreditiranja. Analitičari smatraju da će model privrednog rasta u ovoj godini biti orijentisan na domaću tražnju i domaće finansijske izvore, zbog usporenijeg rasta likvidnosti i slobodne fluktuacije rublja. Vlada u Moskvi prognozira privredno usporavanje u 2012. godini sa 4,3% na 3,7% svjesna rizika koje donose evropski problemi. Rusija je upućena na Evropsko tržište, zbog izvoza energenata, evropskih investicija i tehnologije.

Rusija, među zemljama BRIC-a po tempu privrednog rasta, na trećem je mjestu. Prema procjenama rasta BDP Brazila, u 2011. godini imao je usporeniji rast i on se zaustavio na 3%, dok će Kina i Indija iskazati tempo od 9,2%, odnosno 8,4 %.

BDP Rusije, prema preliminarnoj ocjeni u 2011. godine porastao je za 4,3 odsto u odnosu na prethodnu godinu, zahvaljujući boljoj dinamici domaće tražnje, poljoprivredi i građevinarstvu. Prema rastu bruto društvenog proizvoda (BDP) od 4,3 posto, Rusija se u 2011. godini našla na prvom mestu u Grupi osam najrazvijenijih zemalja svijeta (G-8) i na trećem u grupaciji BRIC, objavila je ruska služba za statistiku.³⁵ Budućnost ekonomije Rusije je sigurno pozitivna, Rusija će u budućnosti imati pozitivne stope rasta. Netreba zaboraviti činjenicu da je Rusija zajedno sa Kinom članica Savjeta bezbjednosti UN sa mogućnošću prava veta. Ekonomija Rusije jačaće i zahvaljujući prijemu zemlje u Svjetsku trgovinsku organizaciju WTO, sa sjedištem u Ženevi. Netreba zaboraviti činjenicu, da je Rusija dobila organizaciju Zimskih olimpijskih igara u Sočiju 2014. kao i organizaciju svjetske smotre u fudbalu 2018. koje se smatra, globalno najvažnijim sportskim takmičenjem.

Grafik 7. Stopa BDP-a Brazila, za period 1999 – 2011



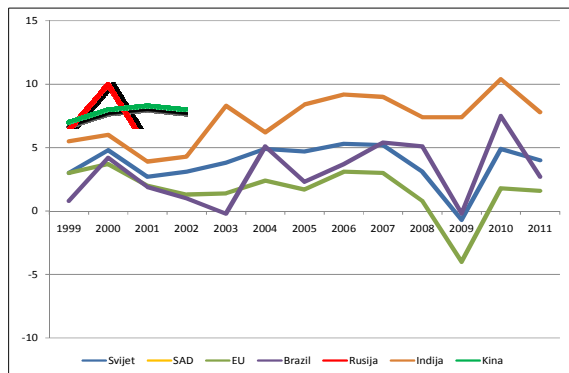
Izvor: www.indexmundi.com

Brazil je država plodnog zemljišta, raspoloživih resursa sa dobrim geografskim položajem. Kao takav zauzima dominantnu poziciju u regionu. Tu poziciju obezbjeđuje zahvaljujući svjetskom trendu povećanja potražnje za hranom, energijom i mineralima. Posle pozitivnih stopa rasta u 2007. i 2008. godini svjetska ekonomska kriza pogodila je i Brazil. Ekonomija Brazila dva kvartala 2009. godine provela je u recesiji i suočila se sa negativnom stopom rasta (-0.2%). Brazil je prva privreda koja je pokazala znake oporavka. Zahvaljujući porastu izvoza, porastu industrijske proizvodnje, masovnom zapošljavanju, dolasku stranih investicija, BDP Brazila za 2010. godinu ostvario je pozitivnu stopu od 7,5%. Dalje pozitivne stope rasta BDP-a Brazila na nivou 2010. godine biće ograničene ljudskim resursima, zato što je obrazovni nivo stanovništva u Brazilu na niskom nivou.

³⁵Ross state

Iz ovog grafika vidljivo je da je za ekonomiju Brazila 2009. godina bila godina u kojoj je globalna ekonomska kriza proizvela negativne efekte na privredni rast i BDP. Podaci jasno govore da je BDP Brazila za 2009. godinu ostvario negativnu stopu od -0,2%, što je mnogo manja negativna stopa u odnosu na neke druge zemlje članice BRIC-a (Rusija, -7,9%). Međutim ekonomija Brazila u 2010. godini pokazala je snažnu otpornost prema negativnim efektima globalne krize, za koju je ostvarila pozitivnu stopu rasta BDP-a od 7,5% , što je najveći privredni rast u Brazilu od 1986. Godine, kada je stopa rasta bila ista kao u 2010. godini.

Grafik 8. Kretanje BDP vodećih svjetskih ekonomija u periodu od 1999. do 2011. godine



Grafik je djelo autora, a korišteni izvori za njegovu izradu su: Eurostat; www.indexmundi.com; www.cia.gov; www.portalseven.com.

ZAKLJUČCI

Nastanku globalne krize i njenom razvoju, doprinijeli su svi: politike, ekonomije, vlade, akademske zajednice, mediji. Kriza nije nastala slučajno. Nastala je kao posljedica neodgovorne poslovne politike nadležnih državnih institucija, a prvo je zahvatila tržište nekretnina u SAD-u. Negativni efekti krize manifestuju se kroz seljenje inostranog kapitala, drastičan pad berzanskih indeksa, sve manje svježeg kapitala i sve većih marži na kredite. Kriza je proizvodila suprotne efekte u BRIC ekonomijama u odnosu na ekonomije Evropske Unije i Sjedinjenih Američkih Država. Globalna kriza je događaj 21. vijeka koji može imati dugoročne geopolitičke implikacije. Ovo može uticati da SAD kao globalni lider, suoči sa gubljenjem liderstva u globalnom smislu. Zemlje sa visokim stepenom izvoza, najviše su pogođene globalnom krizom. Centar turbulencije bio je na finansijskom tržištu SAD-a, dosadašnje informisanje o krizi nije dovoljno da bi se izborili protiv nje. Sasvim je sigurno da su hipotekarni krediti, inicijalna kapisla ove krize na finasijskim tržištima SAD-a. I to ne ti krediti sami po sebi nego oni koji se kolokvijalno zovu „sub-prime“ krediti.

Kod nas prevedeni kao drugorazredni, a ustvari visoko rizični, zbog toga što su odobravani klijentima, bez kreditne sposobnosti i odgovarajućeg pokrića. Kod vodećih zemalja sveta nijedan od trajnih geopolitičkih elemenata se nije suštinski promenio od početka

ekonomske krize, mada je činjenica da je pad GDP kod razvijenih ekonomija, smanjio njihovu prednost u odnosu na zemlje u razvoju, posebno Kinu.

Pozitivne stope privrednog rasta u zemaljama BRIC-a, za 2011. godinu (Brazil 2,7%, Rusija 4,3%, Indija 7,8%, Kina 9,2%) veliki su izazov SAD-a (BDP 1,5%) za globalnu ekonomsku dominaciju, obzirom na mnogo nižu stopu privrednog rasta u odnosu na zemlje BRIC-a. Ovo govori da će se SAD-e suočiti sa velikim izazovom, da li će u budućnosti moći da zadrže globalnu ekonomsku dominaciju ili će se ona pak preseliti u središte zemalja BRIC-a.

LITERATURA

- [1] Black Sea Trade & Development Bank; www.bstadb.org
- [2] Barclays and Goldman Sach
- [3] Blackwill Robert, "The Geopolitical Consequences of the World Economic Recession – A Caution", Occasional Paper, Rand CORPORATION, 2009.
- [4] Bradsher Keith, "Chinese Foreign Currency Reserves Swell by Record Amount", The New York Times, 11.1.2011 [www.nytimes.com, /2011/01/12/business/global/ 12yuan.html](http://www.nytimes.com/2011/01/12/business/global/12yuan.html)?
- [5] Brooks Stephen, Wohlforth William, "Reshaping the World Order", Foreign Affairs, March-April, 2009.
- [6] Brzezinski Zbigniew, "How to Stay Friends With China", The New York Times, January 3, 2011.
- [7] Bordonaro Federico, "Exploring Geopolitics", March 2009; http://www.exploring.geopolitics.org/Interview_Bordona ro_Federico_Europe_Global_Recession_Dividing_Lines _Military_Conflicts_Geopolitical_Briefing.html.
- [8] Burnett Alistair, "Resetting the balance of power", World Tonight, 23 September 2009. <http://hnn.us/roundup/entries/134812.html>.
- [9] Burrows Mathew, Harris Jennifer, "Revisiting the Future: Geopolitical Effects of the Financial Crisis" The Washington Quarterly, APRIL 2009.
- [10] Center for Post-Conflict Peace and Stability Operations, US; <http://security.nationaljournal.com/2009/05/geopolitics-winners-and-losers.php>. 235
- [11] Dailami Mansoor, Masson Paul, "The new multi-polar international monetary system", Policy Research Working Paper Series 5147, The World Bank. 2009.
- [12] Findlay Ronald, O'Rourke Kevin, "Power and Plenty: Trade, War and the World Economy in the Second Millennium" eh.net-review at eh.net, 2008, <http://eh.net/pipermail/eh.net-review/2008-August/000561.html>
- [13] Friedman George, STRATFOR 12.1.2011. Note from "The Next Decade", <https://futurebrief.wordpress.com/2011/01/07/george-friedman-on-the-nextdecade/>
- [14] Galić A. (2008), Hipotekarnikrediti: Gramzivost i pohlepa, www.b92.net/biz/.
- [15] Global Employment Trends 2011, The challenge od a jobs recovery, Geneve 2011.
- [16] IMF, "World Economic Outlook (Recovery, Risk and Rebalancing)", October 2010.
- [17] IMF, 2011, World Economic Outlook UPDATE, Working Papers, 2011, IMF. (January 25) <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/update/01/pdf/0111.pdf>
- [18] IMF, World Economic Outlook Database, October 2009: Nominal GDP list of countries. Data for the year 2008. "The N-11: More Than an Acronym" – Goldman Sachs study of N11 nations, Global Economics Paper No: 153,

- March 28, 2007.
http://www.nationmaster.com/graph/eco_gdp-economy-gdp&date=1989
- [19] IMF, World Economic Outlook, September 2011.
- [20] IMF, "World Economic Outlook (Recovery, Risk and Rebalancing)", October 2010.
- [21] Eurostat
- [22] Hadar Leon, "Multipolarism sans the EU Pole? The Geopolitics of Europe's Economic Mess", The Huffington Post, May 14, 2010.
- [23] Hart Dave, "Geopolitics and the Financial Crisis", IPE JOURNAL, Tuesday, 13 January 2009, <http://ipejournal.blogspot.com/2009/01/tuesday-round-up-geopolitics-and.html>.
- [24] Herfrid Minkler, „Imperije (Logika vladavine svetom-od starog Rima do Sjedinjenih Država)“, Službeni glasnik, Beograd 2009.
- [25] Kennedy Paul, "Is America Really in Decline?", The New Republic, 21.12. 2010.
- [26] Kenedi Pol, „Uspon i pad velikih sila“, CIP, Podgorica.
- [27] Kissinger Henry, "Avoiding a U.S.-China cold war", Washington Post, January 14, 2011.
- [28] Maloney Michael, "Rich Dad's Advisors: Guide to Investing In Gold and Silver (Protect Your Financial Future)", Business Plus, 2008.
- [29] Maximus Fabius, "A look at the future of the world's political and economic order", 4 June 2010; <http://fabiusmaximus.wordpress.com/2010/06/04/060410-history/>.
- [30] Monetary Policy Report to the Congress, July 15, 2008, Board of Governors of the Federal Reserve System
- [31] McCoy Alfred, "Policing America's Empire (The United States, the Philippines, and the Rise of the Surveillance State)", The University of Wisconsin Press, 2009.
- [32] National Bureau of Statistics of China; Chinadaily.com.cn
- [33] National Bureau of Statistics via Thomson Reuters, The Wall Street Journal
- [34] Nikolić, G. Petrović, P. (2011), DA LI ĆE GLOBALNA EKONOMSKA KRIZA PODSTAĆI SEIZMIČKE GEOPOLITIČKE PROMENE?, UDK: 338.124.4 :551.24, Biblid 0025-8555, 63(2011), Izvorni naučni rad, maj 2011
- [35] Office of federal housing enterprise oversight monthly prices indexes
- [36] Pomerleano Michael, "The new global financial order: Are we there yet?", October 5, 2010, Financial Times, <http://blogs.ft.com/economistsforum/2010/10/the-new-global-financial-order-are-we-there-yet/>
- [37] Puljić, M. (2009), Mjere Vlade za prevazilaženje ekonomske krize, ACTA ECONOMICA, god.9, br. 14 / februar 2009. str.129, UDK 338.124.4
- [38] Saran Shyam, "Geopolitical Consequences of the Global Financial and Economic Crisis – A Reassessment after One Year", India Habitat Centre, New Delhi, April 2010;
- [39] <http://www.maritimeindia.org/pdfs/TheGeoploticalConsequences.pdf>
- [40] Starobin Paul, 4.5.2009, "Geopolitics: Winners And Losers From The Global Economic Crisis", NationalJournal.com, <http://security.nationaljournal.com/2009/05/geopolitics-winners-and-losers.php?rss=1>
- [41] Svetska ekonomska kriza i posledice po privredu Srbije, Stefan Dragutinović i dr., mentori prof. Dr Mihajlo Crnobrnja, doc. Dr Iskra Maksimović i mr Aleksandar Kovačević; april 2009. Beograd, Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju (Fefa)
- [42] Štavljanin Dragan, „Hladni mir“, Radio Slobodna Evropa, Prag/Beograd, 2009, str. 550-553.
- [43] The National Intelligence Council's 2025 Project, "Global Trends 2025: A Transformed World", November 2008.
- [44] Tradingeconomics.com; India Central Statistical Organisation
- [45] TAINED@LPHA.COM
- [46] U.S. Department of Labor
- [47] Xinbo Wu, "Understanding the Geopolitical Implications of the Global Financial Crisis", The Washington Quarterly, October 2010.
- [48] www.indexmundi.com
- [49] www.cia.gov; www.portalseven.com.
- [50] www.tradingeconomics.com
- [51] www.online.wsj.com

UTICAJ STRUKTURE I DINAMIKE ANGAŽOVANIH SREDSTAVA NA POSLOVNI USPJEH PREDUZEĆA

EFFECT OF THE STRUCTURE AND DYNAMICS OF FUNDS TO THE COMPANY BUSINESS SUCCESS

Prof. dr Miladin Jovičić,

Fakultet poslovne ekonomije Bijeljina; Ekonomski fakultet Brčko

Mr Živko Erceg,

Doktorant na Univerzitetu u Istočnom Sarajevu, Fakultet poslovne ekonomije Bijeljina

Predrag Đurić dipl.ecc.,

Magistrant na Univerzitetu u Banjoj Luci, Ekonomski fakultet Banja Luka

Rezime: Karakteristike modernih svjetskih privreda su velika konkurencija, pooštreni uslovi privređivanja, visok nivo tehnološke opremljenosti, što neminovno prisiljava privredne subjekte na maksimalno angažovanje u borbi za sopstveni opstanak. U vremenu kada kvalitet postaje opšta kategorija, a robe sa nižom cijenom koštanja kao konstantno sredstvo konkurentne prednosti postavlja se pitanje kako proizvoditi i opstati na tržištu. Sve više se ide u pravcu traženja alternativa u sopstvenim raspoloživim sredstvima kroz optimalnu strukturiranost angažovanih sredstava i njihov utrošak a sve sa ciljem maksimiziranja dobiti preduzeća. Cilj rada je da se raspoloživi potencijali organizaciono materijalnog subjekta analiziraju i transferišu kroz faze podistema angažovanja i završnom fazom mjerenja efekata ciklusa reprodukcije vrijednosti. Imperativ je da se ovim istraživanjem analizira potreban nivo angažovanja elemenata proizvodnje u skladu sa objektivno uslovljenim veličinama, uz eliminisanje organizaciono uslovljenih utrošaka i analizira uslovljenost angažovanih sredstava i postignuti ukupni poslovni uspjeh u preduzeću.

Ključne riječi: angažovana sredstva, proširena reprodukcija, upravljanje, poslovni uspjeh, dobit.

Abstract: Characteristics of modern world economies are large competition, tightened conditions of business operations, high level of working equipment which inevitably force economic subjects to demonstrate their maximum engagement in a struggle for their own existence. In times when a quality becomes a general category and goods with higher cost a constant means of competitive advantage, a question is raised how one should produce and exist at the market. It is becoming a practice, more and more to create turnover out of your own available assets through optimal composition of used funds and their expenditure, all in aim to maximize profit of a firm. Aim of paper is to transfer and analyze

all available potentials of organizational material subject through the phases of engagement subsystem and through a final phase of measuring effects of a cycle of value reproduction. It is imperative that this research serves to analyze a necessary level of involvement of production elements in accordance with objectively conditioned amounts, with the elimination of organizationally conditioned expenditures as well as to analyze dependency of used funds and achieved total business success in the firm.

Keywords: used funds, extended reproduction, management, business success, profit.

1. UVOD

U sadašnjim uslovima privređivanja, koje karakteriše uticaj ekonomske krize, te integracije i globalizacije tržišta, upravljanje ulaganjima sredstava, kao elemenatom poslovnog uspjeha, direkto utiče na održavanje tržišne pozicije preduzeća. Ovo je posebno aktuelno i dolazi do izražaja u vrijeme tranzicije domaće privrede na tržišne kriterije poslovanja, kada je izuzetno naglašena potreba za finansijskim sredstvima, kako za potrebe tekućeg procesa poslovanja, tako i u sferi investiranja u razvoj i rast preduzeća.

U radu će posebno biti obrađen aspekt vezano za angažovana sredstva i njihovu vremensku dimenziju po fazama ciklusa reprodukcije. Iz ovoga proizilazi i potreba veće aktivnosti menadžmenta u cilju skraćivanja ciklusa angažovanja sredstava, tj. ubrzanje njegove cirkulacije. A takođe proizilazi i smanjenje visine angažovanih sredstava kao elemenata ulaganja a time i poboljšanja kvaliteta ekonomije privrednog subjekta.

Uvijek će ostati otvoreno pitanje i biće diskusija na temu utvrđivanja i mjerenja kvaliteta poslovnih sistema. Cilj ovog istraživanja je da se egzaktno sagledaju prioriteti uspostavljanja optimalnog odnosa između ulaganja u proizvodnju i kvantificiranja i mjerenja izlaznih rezultata preduzeća. Dalji efekti ovog istraživanja idu u pravcu analiziranja potrebnog nivoa angažovanja elemenata proizvodnje u skladu sa objektivno uslovljenim veličinama, eliminisanja organizaciono uslovljenih utrošaka i analiziranja uslovljenosti angažovanih sredstava i postignutog ukupnog poslovnog uspjeha u preduzeću.

2. POJAVNI OBLICI ANGAŽOVANJA SREDSTAVA

Kada posmatramo sredstva u procesu reprodukcije, njihovo angažovanje se sastoji u vezivanju za određenu funkciju, čime ona svojom blokiranošću gube svoju univerzalnu raspoloživost. Karakteristike sredstava koje imaju uticaja na ekonomski rezultat preduzeća i koje determinišu ekonomski kriterijumi za izbor načina njihove upotrebe, postaju kriterijum njihovih ekonomski relevantnih diferenciranja.

Razlikujemo dva osnovna kriterijuma i to:³⁶

- *Diferenciranje prema tehničkim pojavnim oblicima (naturalni oblik).* Kada je riječ o procesu reprodukcije, poznato je da u tom ciklusu dolazi do transformisanja jednih upotrebnih kvaliteta sredstava u druge, da bi se obavio tok tehnološkog procesa i procesa rada, od početka njegove pripreme do završetka njegove završne faze. U tim procesima sva sredstva imaju karakter sredstava za proizvodnju, a po svojoj funkciji u proizvodnji i svojim naturalnim pojavnim oblicima ona se diferenciraju kao:
- *Osnovni materijal* – osnovna supstanca za proizvodnju novog proizvoda, odnosno materijal na kojem se obavlja tehnološki proces. S obzirom da ovaj materijal svojom supstancom ulazi u novi proizvod kroz tehnološki proces, on daje mnoga obilježja tehničkim karakteristikama, ritmu i trajanju tehnološkog procesa,
- *Materijal za potpomaganje tehnološkog procesa* – ova vrsta materijala se troši u toku tehnološkog procesa, a glavna karakteristika mu je u tome što njegova supstanca ne ulazi uvijek u novi proizvod. U slučaju i da ulazi u novi proizvod ne doprinosi bitno njegovim karakteristikama, ali ipak trošenja ovog materijala su uslov za odvijanje proizvodnog procesa,
- *Materijal za organizovanje procesa rada i reprodukcije* – ova vrsta materijala se troši na organizacionim radnim mjestima. Trošenje ove vrste materijala je uslov za organizovanje proizvodnje. Ovaj materijal se troši izvan tehnološkog procesa, odnosno u režiji, te kao takav nema direktan uticaj na tok tehnološkog procesa i na rezultate proizvodnje,
- *Sredstva za rad* – sredstva pomoću kojih se obavlja proces rada, raznovrsni alati za obavljanje pretežno ručnih radnih i kontrolnih operacija, mašine, postrojenja, uređaji. Ova sredstva su specifična po tome što njihovo reprodukovanje nikada nije adekvatno trošenju, te se ona reprodukuju po pretpostavljenom ritmu trošenja, odnosno kroz višekratnu upotrebu.
- *Diferenciranje prema ekonomskim pojavnim oblicima (ekonomski oblik).* Ekonomska funkcija sredstava u procesu reprodukcije otpočinje sa njihovim unošenjem u reprodukciju kao određene ekonomske vrijednosti i traje sve dok se ne reprodukuju u njihov polazni oblik. Vršeci tu svoju funkciju ona omogućavaju transformisanje jednih upotrebnih kvaliteta u druge upotrebne kvalitete koje društvo traži i obezbjeđuju kontinuitet reprodukcije. Transformisanje

jednih upotrebnih kvaliteta u druge postiže se trošenjem sredstava u proizvodnji, čime se uništavaju njihovi dotadašnji upotrebni kvaliteti, ali ne i njihova vrijednost.

3. PROMJENE POJAVNIH OBLIKA ANGAŽOVANIH SREDSTAVA

Zadovoljenje različitih potreba društva u cjelini pretpostavlja kontinuitet proizvodnje novih upotrebnih vrijednosti, a on je uslovljen kontinuitetom trošenja i angažovanja sredstava. Trošenje je ključni preduslov ekonomskog rada, proizvodnje i stvaranja novih vrijednosti. Interakcija unutar elemenata proizvodnje odvija se kroz djelovanje radne snage pomoću sredstava za rad na predmete rada u okviru tehnološkog procesa. Nove upotrebne vrijednosti nastaju kao rezultat te interakcije. Da bi se to postiglo potrebno je u pogledu kombinacije elemenata proizvodnje da bude prisutan kvalitativni, kvantitativni i vremenski sklad.

Proces reprodukcije zavisi od kruženja sredstava. Ulaganja se pojavljuju u obliku trošenja i u obliku angažovanja, a oba ova oblika pojavljuju se u dva vida ulaganja: naturalno – kao ulaganje fizičkih količina elemenata proizvodnje i novčano – kao vrijednosni izraz fizički iskazanih ulaganja. Angažovanje prethodi procesu trošenja i uslov je odvijanja procesa proizvodnje i reprodukcije.

Podsistem angažovanja sredstava podrazumijeva ulaganje sredstava u proces reprodukcije s ciljem da se omogućiti proizvodnja ili razmjena i da se po okončanju razmjene reprodukuje suma angažovanih sredstava koja je utrošena na svom kružnom putu kroz reprodukciju.³⁷

4. CIKLUS REPRODUKCIJE I PERIOD ANGAŽOVANIH SREDSTAVA

Proces reprodukcije započinje određenim ulaganjima pa govorimo o elementima inputa i rezultira određenim učincima pa govorimo o elementima outputa. Tokom procesa reprodukcije dolazi do transformacije angažovanih sredstava gdje se uložena sredstva u procesu proizvodnje transformišu u rezultate rada. Proces reprodukcije započinje postojanjem određene količine novčanih sredstava a završava ostvarivanjem uvećane količine novca koja je rezultat plasmana proizvedenih proizvoda ili usluga na tržištu. Kontinuitet proizvodnje i razmjene se obezbjeđuje uz pomoć angažovanja sredstava. Svaki proces reprodukcije započinje novcem, koji predstavlja univerzalni oblik vrijednosti, da bi se nastavio razmjenom istog u početni robni oblik koji se ispoljava u vidu sredstava za rad i materijala. Tada započinje angažovanje vrijednosti u naturalnom obliku.

Pri angažovanju i cirkulaciji sredstava potrebno je voditi računa da vrijeme angažovanja bude što kraće. Ukoliko je kraće vrijeme angažovanja sredstava u bilo kojoj fazi ili u cijelom ciklusu reprodukcije, kao rezultat toga stvoriće se u određenom periodu veći broj ciklusa reprodukcije a samim tim i veća dobit.

³⁶ Berberović, Š., Todorović, Z., *Ekonomika preduzeća*. Banja Luka, 2009. Str. 53-55

³⁷ Kukoleča, S.: *Ekonomika preduzeća*, Beograd, 1971. Str. 306

5. KREIRANJE VELIČINE ANGAŽOVANIH SREDSTAVA

Angažovana sredstva predstavljaju ulazni element sistema, koji vrši specifičnu funkciju u robno-novčanoj proizvodnji. Ukoliko nema angažovanih sredstava, nema ni trošenja, ni proizvodnje, a kao posljedica svega toga nema ni reprodukcije. Iz svega navedenog proizilazi da je osnovna funkcija angažovanja sredstava održavanje kontinuiteta ekonomske aktivnosti. Prekide kontinuiteta reprodukcije izazivaju asihroni ritmovi blokiranja i deblokiranja sredstava, kao što je na primjer vremenski nesklad priliva sredstava za proizvodnju sa tržišta i odliva u proizvodne radionice, izlaz gotovih proizvoda iz proizvodnje i prodaja tih proizvoda i slično.

Ritam priliva sredstava za proizvodnju sa tržišta uslovljen je tehničkim i ekonomskim zahtjevima proizvodnje i tržišnim faktorima nabavke. Neusklađenost ritma priliva sredstava za proizvodnju sa tržišta sa ritmom ulaganja sredstava u proizvodnju dovodi do zagušenja sredstvima ili do pomanjkanja sredstava. Slična je situacija i sa ostalim uzrocima nesklada, koji čak i da ne zavise od istih faktora, ne moraju da se ispoljavaju na isti način i istim intenzitetom.

Veličina angažovanih sredstava u ciklusu reprodukcije nije nepromjenljiva, naprotiv, usljed uticaja različitih faktora, faze ciklusa reprodukcije rijetko kada su sinhronizovane. Stanje angažovanosti sredstava mijenja se proporcionalno s promjenom vremena angažovanja i promjenom objektivno uslovljenih troškova. Budući da je kamata kao cijena angažovanih sredstava, proporcionalna sumi angažovanih sredstava, poslovni uspjeh zavisi od vremena angažovanja i objektivno uslovljenih troškova.

Sredstva angažovana u predmetima rada prolaze kroz sve metamorfoze koje se javljaju u procesu reprodukcije i to:³⁸

Početnom robnom obliku,

Prelaznim tehnološkim oblicima i

Završnom robnom obliku.

Karakteristike proizvodnog reprodukovanja sredstava za rad uslovljavaju sumu angažovanih sredstava putem zamjene dotrajalih dijelova, mašina i postrojenja. Step finansijske reproduktivnosti uslovljava sumu angažovanih sredstava tako što ovu sumu sačinjavaju samo aktivni dijelovi neamortizovanih osnovnih sredstava.³⁹

6. INTELEKTUALNI KAPITAL U FUNKCIJI ANGAŽOVANIH SREDSTAVA

U današnjoj privredi se sve više razvijaju preduzeća čija se vrijednost ne bazira na vidljivim resursima, već na nevidljivim. Vidljivi resursi su obično oni koji se mogu naći u bilansima kompanije kao što su: gotovina, zgrade

i mašine. Druga kategorija sadrži nevidljive resurse: ljudi i njihova stručnost, poslovni procesi i tržišna sredstva, kao što su odanost potrošača, reputacija i slično. Tradicionalni godišnji izvještaji se koncentrišu na izvještavanje onoga što se može eksplicitno izračunati kao što su fiksna sredstva. Međutim, pojedine kompanije prave i izvještaj o svojim nevidljivim sredstvima kao što je intelektualni kapital koji preduzeću obezbjeđuje veću tržišnu dodatu vrijednost. Primjeri kompanija koje to rade su obično iz uslužnog sektora, zatim kompanije iz oblasti informatičke industrije, zatim iz oblasti visoke tehnologije, prirodnih nauka i zdravstva, medija, industrije zabave, advokatske firme, odnosno kompanije koje se uglavnom oslanjaju na ljude.

Intelektualni kapital možemo raščlaniti na tri podoblasti:

- *Ljudski kapital.* Predstavlja tacit znanje u glavama zaposlenih. Naime, članovi organizacije imaju individualno tacit znanje (nepropisane vještine neophodne za obavljanje funkcije). Ljudski kapital se definiše kao kombinacija znanja, vještina, sposobnosti i inovativnosti zaposlenih u organizaciji koji uključuje vrijednosti i filozofiju kompanije. On je rezultat znanja, stavova i agilnosti zaposlenih. Ono što ljudski kapital čini specifičnim je sposobnost inoviranja kako proizvoda i usluga tako i procesa u organizaciji. Ljudski kapital se takođe definiše na individualnom nivou kao kombinacija sledećih faktora: genetskog naslijeđa, obrazovanja, iskustva i stavova o životu i poslu.
- *Strukturalni kapital.* Predstavlja organizacione rutine poslovanja. Ova oblast se bavi mehanizmima i strukturama organizacije koji podržavaju zaposlene u njihovim naporima da postignu optimum intelektualnih performansi, a odatle i ukupne poslovne performanse. Pojedinaac može imati visok stepen inteligencije (ili znanja), ali ako organizacija ima nerazvijene sisteme i procedure za praćenje njegovih akcija, ukupni intelektualni kapital neće moći da dostigne svoj puni potencijal. Bez strukturalnog kapitala intelektualni kapital bi bio u stvari samo ljudski kapital. Stoga ova oblast sadrži elemente efikasnosti, vrijeme transakcija, proceduralnu inovaciju i pristup informacijama za pretvaranje u znanje. Organizacione kompetencije se mogu definisati kao sposobnost preduzeća da integriše komponentu kompetencija u nove i fleksibilne načine da razvija nove kompetencije po potrebi (npr. kanali komunikacije, filtriranje informacija i strategije rješavanja problema koji se javljaju u grupama, kontrolni sistemi, kulturne vrijednosti).
- *Relacioni kapital.* Predstavlja znanje sadržano u uspostavljenim relacijama sa okruženjem.

³⁸ Kostić, Ž.; Kukoleča, S.; Nikolić, M.; Milojević, M. *Ekonomika preduzeća*. Beograd, 1993. Str. 215

³⁹ Stavrić, B.; Andelković, R.; Berberović, Š. *Ekonomika preduzeća*. Beograd, 1996. Str. 58

Poznavanje kanala tržišta, odnosa potrošača, dobavljača, kao i jasno razumijevanje uticaja vladinih ili industrijskih asocijacija, je glavna tema relacionog kapitala. Frustrirani menadžeri obično ne uviđaju da mogu iskoristiti znanje svojih klijenata i dobavljača. Na kraju krajeva, razumijevanja onoga što potrošač želi od proizvoda ili usluga bolje od bilo koga drugog je ono što neke čini liderima, a neke sljedbenicima. Relacioni kapital predstavlja potencijal koji preduzeće ima zahvaljujući svojim prethodnim nevidljivim sredstvima. Ova nevidljiva sredstva predstavljaju znanje potrošača, dobavljača, vladinih ili industrijskih asocijacija.

7. ELEMENTI ZA PRORAČUN KVALITETA EKONOMIJE PREDUZEĆA U DINAMICI NA PRIMJERU AD «DALEKOVOD - TKS» DOBOJ

U sledećem tabelarnom prikazu prezentovani su osnovni elementi preduzeća, neophodni za proračun kvaliteta ekonomije u dinamici.⁴⁰

Redni broj	ELEMENT	IZNOS (u KM)		Indeks
		Bazna jedinica 2008. god.	Tekući period 2009. god.	
1	2	3	4	4/3
1.	Ukupan prihod	7.619.361	12.537.830	1,65
1.1.	Prihod od prodaje	7.372.615	10.750.335	1,46
1.2.	Prihod od finansiranja	5.789	2.968	0,51
1.3.	Vanredni prihodi i revalorizacioni prihodi	240.957	1.784.527	7,41
2.	Troškovi sredstava za proizvodnju	3.672.871	6.449.971	1,76
2.1.	Troškovi materijala	2.775.043	5.413.473	1,95
2.2.	Ostali materijalni troškovi	304.310	377.574	1,24
2.3.	Troškovi energije	287.443	235.737	0,82
2.4.	Amortizacija	306.075	423.187	1,38
3.	Broj zaposlenih radnika	256	272	1,06
4.	Neto zarade po radniku	530	655	1,24
5.	Ukupne zarade – bruto	2.406.742	3.143.282	1,31
6.	Uložena sredstva	7.705.119	10.175.761	1,32
6.1.	Stalna sredstva	3.940.025	3.656.808	0,93

40 Izvor: Bilans stanja i Bilans uspeha, 2009. godina (AD „DALEKOVOD – TKS“ Doboj)

6.2.	Sredstva u zalihama sirovina i materijala	1.738.805	1.722.437	0,99
6.3.	Proizvodnja u toku	43.290	94.754	2,19
6.4.	Sredstva gotovim proizvodima	312.693	920.004	2,94
6.5.	Kratkoročna potraživanja	1.336.209	3.591.986	2,69
6.6.	HOV i novčana sredstva	334.097	189.772	0,57
7.	Kamata na angažovana sredstva	18.714	32.989	1,76
8.	Uporedna nova vrijednost dohodak	835.456	1.265.951	1,52

Već smo naglasili da kvalitet ekonomije u velikoj mjeri zavisi od kvaliteta angažovanja sredstava. Upravo na primjeru konkretnog preduzeća pokušali smo da prikažemo kako se kvalitet ekonomije mijenja iz perioda u period, u zavisnosti od toga kako se u dinamici ponašaju pojedini faktori procesa reprodukcije.

Elementi za izračunavanje kvaliteta ekonomije su uzeti iz prethodne tabele, a podaci u tabeli su kreirani na osnovu Bilansa stanja i Bilansa uspeha posmatranog preduzeća. Za izračunavanje ukupnog kvaliteta ekonomije preduzeća korišten je metod DLS-a, a osnovne karakteristike ove metode su sledeće:

Metodom DLS-a su obuhvaćeni ukupni ulazni i izlazni elementi procesa rada,

Jednim modelom se iskazuju ukupni kvalitativni rezultati rada,

Omogućeno je sagledavanje stepena uticaja pojedinih elemenata i faktora na ukupne kvalitativne rezultate rada,

Kvalitativni rezultati rada, mjereni metodom DLS-a, pokazuju mogućnost potrošnje – lične, investicione i društva u cjelini.

Proračun ukupnih kvalitativnih rezultata rada

$$D_{isk} = \frac{D}{\left(L \cdot \frac{D_{lo}}{L_o} + S \cdot \frac{D_{so}}{S_o} \right) \left(1 + \frac{D_{do}}{D_o - D_{do}} \right)} - 1 =$$

$$= \frac{1265951}{(3143282 + 32989)(1 + 0,176)} - 1 =$$

$$= \frac{1265951}{3176271 \cdot 1,176} - 1 = 0,33 - 1 = -0,67 = 67\%$$

Iz prethodnog proračuna proizilazi da su ukupni kvalitativni rezultati rada posmatranog preduzeća veći za 67% u odnosu na ostvarene rezultate bazne jedinice.

Objašnjenje simbola:

D = dohodak

D_{lsk} = koeficijent ukupnih poslovnih rezultata,

L = prosječan broj zaposlenih radnika,

S = prosječan iznos angažovanih sredstava,

D_{lo}/L = nivo ličnih dohodaka i zajedničke potrošnje po radniku,

D_{so}/S_o = sredstva izdvojena za proširenje materijalne osnove i za rezerve po jedinici uloženi poslovnih sredstava,

Proračun uticaja pojedinih elemenata

U nastavku istraživanja izvršen je proračun uticaja pojedinih elemenata koji imaju uticaj na kvalitet ekonomije konkretnog preduzeća.

1. Efekti uloženog minulog rada – angažovana sredstva

$$D_{s_{ls}} = \frac{K_s}{D_u} - \frac{K_{so}}{D_{uo}} = \frac{32989}{1265951} - \frac{18714}{835456} = 0,0037 = 0,37\%$$

Korištenje uloženi sredstava u procesu rada uticalo je na smanjenje kvalitativnih rezultata rada za 0,37% u odnosu na rezultate bazne jedinice.

K_s = kamata na angažovana sredstva

K_{so} = kamata na angažovana sredstva – bazni

D_u = uporedni dohodak

D_{uo} = uporedni dohodak – bazni

2. Stalna sredstva

$$D_{su_{ls}} = \frac{K_{su}}{D_u} - \frac{K_{suo}}{D_{uo}} = \frac{3656808}{1265951} - \frac{3940025}{835456} = -1,83 = 183\%$$

Kamata na angažovana sredstva u stalnim sredstvima u procesu rada uticala je na povećanje kvaliteta rezultata rada za 183% u odnosu na rezultate bazne jedinice.

K_{su} = kamata na angažovana sredstva u stalnim sredstvima

K_{suo} = kamata na angažovana sredstva u stalnim sredstvima – bazni

D_u = uporedni dohodak

D_{uo} = uporedni dohodak – bazni

3. Sredstva u zalihama sirovina i materijala

$$D_{ms_{ls}} = \frac{K_{ms}}{D_u} - \frac{K_{mso}}{D_{uo}} = \frac{1722437}{1265951} - \frac{1738805}{835456} = -0,72 = 72\%$$

Smanjenje kamate na angažovana sredstva u zalihama sirovina i materijala dovelo je do povećanja kvalitativnih rezultata rada za 72% u odnosu na rezultate bazne jedinice.

K_{ms} = kamata na angažovana sredstva u zalihama sirovina i materijala

K_{mso} = kamata na angažovana sredstva u zal. sirovina i materijala – bazni

D_u = uporedni dohodak

D_{uo} = uporedni dohodak – bazni

4. Proizvodnja u toku

$$D_{smp_{ls}} = \frac{K_{smp}}{D_u} - \frac{K_{smpo}}{D_{uo}} = \frac{94754}{1265951} - \frac{43290}{835456} = 0,023 = 2,3\%$$

Povećanje kamate na angažovana sredstva u proizvodnji u toku dovelo je do smanjenja kvalitativnih rezultata rada za 2,3% u odnosu na rezultate bazne jedinice.

K_{smp} = kamata na angažovana sredstva u proizvodnji u toku

K_{smpo} = kamata na angažovana sredstva u proizvodnji u toku – bazni

D_u = uporedni dohodak

D_{uo} = uporedni dohodak – bazni

5. Sredstva u gotovim proizvodima

$$D_{sgp_{ls}} = \frac{K_{sgp}}{D_u} - \frac{K_{sgpo}}{D_{uo}} = \frac{920004}{1265951} - \frac{312693}{835456} = 0,35 = 35\%$$

Povećanje kamate na angažovana sredstva u gotovim proizvodima dovelo je do smanjenja kvalitativnih rezultata rada za 35% u odnosu na rezultate bazne jedinice.

K_{sgp} = kamata na angažovana sredstva u gotovim proizvodima

K_{sgpo} = kamata na angažovana sredstva u gotovim proizvodima – bazni

D_u = uporedni dohodak

D_{uo} = uporedni dohodak – bazni

6. Kratkoročna potraživanja

$$D_{skp_{ls}} = \frac{K_{skp}}{D_u} - \frac{K_{skpo}}{D_{uo}} =$$

$$= \frac{3591986}{1265951} - \frac{1336209}{835456} = 1,238 = 124\%$$

Povećanje kamate na angažovana sredstva u kratkoročnim potraživanjima dovelo je do povećanja kvalitativnih rezultata rada za 124% u odnosu na rezultate bazne jedinice.

K_{skp} = kamata na angažovana sredstva u kratkoročnim potraživanjima

K_{skpo} = kamata na angažovana sredstva u kratk. potraživanjima – bazni

D_u = uporedni dohodak

D_{uo} = uporedni dohodak – bazni

ZAKLJUČAK

Racionalnije korišćenje ljudskih i materijalnih resursa bitna je odrednica uspešnosti poslovanja preduzeća. S obzirom na to da su resursi kojima preduzeće raspolaže ograničeni, to je i aktivnosti menadžmenta potrebno usmeriti na regulisanje tokova vrijednosti u cilju ubrzanja tokova reprodukcije. Racionalizacija trošenja elemenata ulaganja (angažovanja i trošenja) sa akcentom na vremensku dimenziju reprodukcije, direktni su faktori efikasnosti poslovanja preduzeća, pa su stoga to i ključne odrednice za postizanje što većeg kvaliteta ekonomije.

Mjerenje, praćenje, izražavanje, kontrola i usmjeravanje ulaganja u proces reprodukcije, čija visina po jedinici rezultata, treba da bude što niža, može se izražavati različitim indikatorima i tehnikama, a u smislu savremenih pristupa upravljanja ovim oblikom ulaganja. Istraživanje je pokazalo da konstituisanje indikatora i mjerenja za izražavanje racionalnosti korišćenja angažovanih sredstava, umnogome doprinosi efikasnom upravljanju ovim podsystemom ulaganja u procesu reprodukcije. Vrijeme u kojem su sredstva angažovana u fazama ciklusa reprodukcije, pored utrošenih vrijednosti elemenata ulaganja, predstavlja značajan izvor organizacionih mjera. Veličina angažovanih sredstava u procesu reprodukcije zavisi i od dužine trajanja ciklusa reprodukcije i iznosa troškova kao ulaznog elementa procesa. Stoga je upravljanje angažovanim sredstvima, kako analitički tako i sintetički determinisano je regulisanjem brzine njegovog kruženja u reprodukciji, kao i snižavanjem troškova elemenata proizvodnje po jedinici rezultata. Pored toga, skraćivanje ciklusa reprodukcije, uz smanjenje sume angažovanih sredstava, povećava njegovu fleksibilnost i investicionu sposobnost u rast i razvoj preduzeća.

LITERATURA

- [1] Bandin, T., Jakovčević, K. Komazec, Lj.: *Ekonomika preduzeća*, Savremena administracija, Beograd, 2000.
- [2] Berberović, Š., Stavrić, B.: *Ekonomika preduzeća*, Beograd, 1998.
- [3] Berberović, Š., Todotović, Z.: *Ekonomika preduzeća*, Banja Luka, 2009.
- [4] Deming, V.E.: *Kako izaći iz krize*, Grmeč, Beograd, 1996.
- [5] Draker, P.: *Inovacije, preduzetništvo – praksa i principi*, Grmeč, Beograd, 1996.
- [6] Jakovčević, K.: *Ekonomika preduzeća*, Ekonomski fakultet, Subotica, 2006.
- [7] Kostić, Ž.; Kukoleča, S.; Nikolić, M. Milojević, M. *Ekonomika preduzeća*. Beograd, 1993.
- [8] Kukoleča, S.: *Ekonomika preduzeća*, Beograd, 1971.
- [9] Stavrić, B.; Anđelković, R.; Berberović, Š. *Ekonomika preduzeća*. Beograd, 1996.
- [10] Todorović, J.: *Strategijski i operativni menadžment*, Beograd, 2003.

СОФТВЕРИ ЗА ИЗРАДУ ПОСЛОВНОГ ПЛАНА

BUSINESS PLAN SOFTWARE

Др Раде Станкић,
Економски факултет Београд
Александра Станкић,
Banca Intesa, Београд

Резиме: Циљ овог рада је представљање софтверских пакета који служе као подршка развоју пословних планова и приказ компаративне анализе 10 најпопуларнијих. Креирање ефикасног бизнис плана је кључно за уштеду времена у сваком аспекту пословања, од формирања садржаја све до израде финансијских докумената.

Кључне речи: софтвер, пословни план.

Abstract: The goal of this paper is the presentation of software packages that serve as support to business plan development and the display of comparative analysis of the 10 most popular. Creating an effective business plan is crucial for time-saving in every aspect of business, from forming a table of contents through to creating financial documents.

Keywords: Software, Business Plan.

1. УВОД

Пословни план (енгл. *business plan*) обично се креира да би се створила генерална, реална слика о послу на који се он односи.

Сваки документ о планираним активностима и финансијским ефектима тих активности представља пословни план. Дакле, једини услов да би се за одређени пословни документ могло рећи да је пословни план је да су у њему садржане будуће пословне активности.[1]

Бизнис план представља елаборат (документ) који садржи основне елементе једног пословног подухвата који одређено предузеће намерава да реализује и који омогућава потенцијалним финансијерима и инвеститорима брже разматрање презентовног подухвата и лакше и ефикасније доношење одлуке о евентуалном финансирању, односно учешћу у реализацији подухвата.

Бизнис план није класичан плански документ као годишњи или средњорочни план одређеног предузећа. Он се не односи на само предузеће већ на одређени пословни подухват. Зато је по својој намени и садржају бизнис план ближи студији оправданости, која се такође односе на приказ и разматрање оправданости реализације одређеног подухвата или пројекта.

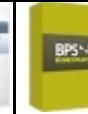
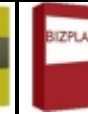
Софтвер који се користи приликом израде бизнис плана омогућава предузећу да одреди и анализира шта је потребно да започне одређени бизнис или да пређе на следећи ниво пословања. Нема једноставног примера бизнис плана који ће радити перфектно за сва предузећа. Свако предузеће може да изгради ефикасан бизнис план за своје пословање и ако не постоји узорак плана на који може да се угледа. Чак и када би у оквиру софтвера постојао пример који је веома сличан са бизнис планом одређеног предузећа (а често постоји), свако предузеће има специфичан опис компаније, дугачију листу производа, стратегију, менаџмент и различите финансије показатеље. Процес развоја плана је веома важан јер писањем сопственог бизнис плана може се више научити о сопственом бизнису и знатно су веће шансе за успех.

2. СОФТВЕРСКА ПОДРШКА ИЗРАДИ ПОСЛОВНОГ ПЛАНА

Постоји више врло добрих софтверских пакета за подршку у изради бизнис планова, а њихова цена је веома приступачна. Овде наводимо првих 10 софтверских пакета са листе коју објављује сајт *TopTenREVIEWS* (поређење њихових основних карактеристика дато је у Табели1): [2]

1. Business Plan Pro;
2. BizPlan Builder;
3. BizPlan.com;
4. Ultimate Business Planner;
5. Business PlanMaker Professional Deluxe;
6. Plan Write for Business;
7. PlanMagic Business;
8. Business Plan Success;
9. BizPlanDB;
10. Venture Planning System Pro.

Tabela 1. Компаративна анализа софтверских пакета за израду пословних планова.

Ранг	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Одличан Врло добар Добар Солидан Лош	Business Plan Pro	BizPlan Builder	BizPlan.com	Ultimate Business Planner	Business PlanMaker Professional Deluxe	Plan Write for Business	PlanMagic Business	Business Plan Success	BizPlanIDB	Venture Planning System Pro	
											
Најнижа цена	\$99.95	\$129.95	\$29.00	\$99.00	\$49.99	\$129.95	\$99.95	\$49.99	\$102.96	\$54.95	
Укупна оцена											
Оцене											
Привлачност и флексибилност											
Истраживачки алати											
Алати за предвиђање											
Опције импортовања											
Штампање и објављивање											
Помоћ и подршка											
Истраживачки алати											
Wizard за анализу тржишта	☒	☒									
Пословно публиковање	☒	☒		☒	☒		☒	☒		☒	
Израда организационих шема	☒	Word алати			☒	☒					
Статистичке базе података	☒				☒				☒		
Алати за предвиђање											
Графика	☒	☒		☒	☒	☒	☒	☒	☒	☒	
Извештаји	☒	☒	☒	☒	☒		☒	☒		☒	
Графикони	☒	☒		☒	☒		☒	☒	☒	☒	
Алати за аутоматску пројекцију	☒	☒		☒	☒	☒	☒		☒	☒	
Буџетски планови	☒	☒	☒								
Алати за посл. процене		☒	☒				☒	☒	☒	☒	
Опције импортовања											
Импорт из QuickBooks-a	☒			☒	☒	☒					
Импорт из Peachtree Complete Accounting-a	☒										
Импорт из MS Excela							☒	☒	☒		
Штампа и издаваштво											
План прилагођавања	☒	☒		☒			☒		☒		
Ранг	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
	Business Plan Pro	BizPlan Builder	BizPlan.com	Ultimate Business Planner	Business PlanMaker Professional Deluxe	Plan Write for Business	PlanMagic Business	Business Plan Success	BizPlanIDB	Venture Planning System Pro	
Шаблони											
Експорт у MS Word	☒	☒			☒	☒					
Експорт у MS Excel	☒	☒		☒	☒		☒	☒			
Експорт у MS PowerPoint	☒	☒				☒	☒				

Експорт у Adobe PDF	✓	✓	✓	✓		✓	✓			✓
Експорт у HTML	✓	✓				✓				
Опције <i>online</i> објављивања	✓	✓	✓							
Додатне верзије и опције										
Плаћена надоградња	✓	✓		✓	✓	✓	✓			✓
<i>Instant Download</i>	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	n/a
<i>Backup CD</i>	✓	✓								n/a
Гаранција о враћању новца	✓	✓	✓	✓				✓		
Вишекориснички		✓	✓	✓		✓	✓			
Помоћ и подршка										
<i>Wizard</i> -и за инсталацију и програм	✓	✓		✓	✓	✓				✓
Узорци планова	✓	✓	✓	✓	✓	✓				
Узорци препоручених речи и фраза	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓		
Водич корак по корак	✓	✓		✓		✓				✓
Корисничко упутство	✓	✓					✓	✓	✓	
Тutoriали	✓	✓		✓	✓					
Информациони видео	✓	✓		✓						
<i>Online</i> савети и подршка	✓	✓	✓				✓			✓
Телефонска подршка	✓	опционо	✓			✓				✓
<i>Wizard</i> за преглед плана	✓				✓	✓				

3. СОФТВЕРСКИ ПАКЕТ *BUSSINES PLAN PRO*

Business Plan Pro, фирме *PaloAltoSoftware*, је светски познат софтверски пакет за израду бизнис планова, који је већ 10 година лидер у овој области, заузимајући око 75% тржишта и који користи преко 1.000.000 компанија у свету, између осталих и више од половине компанија са листе *Fortune 500*:



Софтвер *Business Plan Pro* почиње нови план постављајући једноставна питања о пословању предузећа и планираним прилагођавањима. Он прилагођава нацрт теме, табеле, графиконе у зависности да ли се предузеће бави продајом, пружањем услуга или производњом, да ли предузеће већ послује или се тек оснива.

Сваки бизнис је јединствен па и сваки пословни план мора бити јединствен.

Задатак софтвера који пружа подршку приликом израде пословног плана је да олакша предузећу да направи пословни план. Међутим, у пакету су представљени само узорци које треба користити као “рецепт” за почетак писања плана.

У овом пакету подаци и информације су приказани у форми коју преферирају банкар, инвеститори и кредитори. Такође, пакет садржи алате за проверу комплетности и тачности плана.

Стручна помоћ до које се долази на једноставан начин омогућује кориснику софтвера да корак по корак напредује у изради плана и у изради свих табела са финансијским показатељима. У сваком тренутку постоје детаљна упутства и објашњења која треба да помогну да се уради добар план. Помоћни алат *Wizard* омогућава ефикасну израду табела у плану.

Пакет програма *Business Plan Pro* постоји у два издања: основна верзија - *Standard Edition* и напреднија верзија - *Premier Edition*.

3.1. СОФТВЕРСКИ ПАКЕТ *BUSINESS PLAN PRO – STANDARD EDITION*

Business Plan Pro Standard Edition поседује све што је потребно за писање целовитог, тачног и професионалног пословног плана.

Неке од најпопуларнијих функција укључују:

Више од 500 примера планова;

Аутоматизовану израду графикана;

Уграђене финансијске формуле и функције;

Стручну помоћ и савете;

Више од 9.000 индустријских профила (*industry profiles*).

Business Plan Pro Standard Edition омогућава једноставно проналажење, читање и уређивање више од 2.000 узорaka и примера планова.

Поред тога поседује више од 500 комплетних узорaka пословних планова за све врсте предузећа.

Нема потребе да трошимо време на поновно прављење графикана и графова чим настане нека промена у табелама. *Business Plan Pro* ради то за нас аутоматски. Приликом сваког ажурирања бројева у табели графикони ће се аутоматски променити.

Уграђене финансијске формуле и функције којима располаже *Business Plan Pro* омогућавају креирање финансијских прогноза.

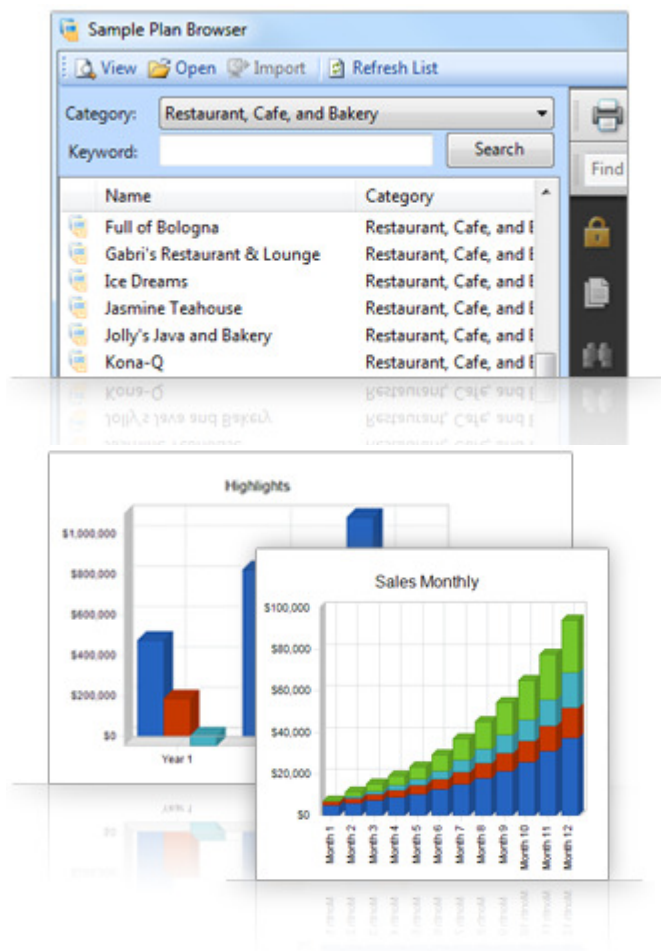
Постоји алат *Wizard* који омогућава аутоматске прорачуне приликом сваке промене података.

Стручну помоћ и савете доступни су у сваком тренутку.

Финансијски подаци из реалног света

Business Plan Pro садржи више од 9.000 индустрија профила који се у сваком тренутку могу погледати како би се упоредило сопствено

пословање са сличним предузећима у нашој делатности.



Ту се налазе најновији подаци из одређене делатности који се директно могу искористити за наш пословни план, тако да се инвеститорима може показати и објаснити зашто се наше пословање разликује.

Извештаји који су нам потребни

Business Plan Pro једноставно генерише извештаје за презентације пословног плана потенцијалним инвеститорима. Без обзира да ли су нам потребни сви графикони или само један, само додатак или нека табела, једним кликом можемо да добијемо жељени извештај.

	Stand.	Prem.
500 и више комплетних узорака пословних планова	✓	✓
EasyPlan Wizard®	✓	✓
Wizard за праћење финансија	✓	✓
Ред-по-ред <i>spreadsheet help</i>	✓	✓
Укључена књига <i>Бизнис план</i>	✓	✓
Стратегија развоја	✓	✓
Илазна стратегија	✓	✓
Детаљна упутства и примери	✓	✓
Setup Wizard за нови план	✓	✓
Алати за истраживање тржишта и индустрије	Stand.	Prem.
Анализа показатеља индустрије	✓	✓
Подаци о истраживању индустрије	✓	✓
Wizard за анализу тржишта	✓	✓
Интегрисани ресурси	✓	✓
Штампање и публикавање плана	Stand.	Prem.
Израда шаблона плана		✓
Прилагођавање плана	✓	✓
Експорт у Word, Excel, PowerPoint, или PDF	✓	✓
Укључени атрактивни PowerPoint шаблони	✓	✓
100% сигурно <i>online</i> објављивање	✓	✓
Прилагођени извештаји и документи	✓	✓
Прибављање финансија	Stand.	Prem.
База ризичних капитала	✓	✓
Вредновање пословања		✓
Табела инвестиционих понуда		✓
Прогноза трошкова, продаје и раста	Stand.	Prem.
Графички прогностичар	✓	✓
Дугорочна финансијска предвиђања	✓	✓
Све потребне радне табеле	✓	✓
Аутматски графикони	✓	✓
Импорт из <i>QuickBooks</i> -а	✓	✓
Импорт из <i>Peachtree Complete Accounting</i> -а	✓	✓
Преглед плана	✓	✓
Download бесплатних додатака	✓	✓
Подешавање плане за непрофитне орг.	✓	✓
Импорт из <i>Excel</i> -а		✓
Квартални и 24-месечни финансијски подаци		✓
Визуелно планирање готовине са <i>Cash Pilot</i> -ом		✓
План vs. стварана финансијска анализа	Stand.	Prem.
Интегрисана надзорна табла		✓
Профит и губитак: планирано vs. реализовано		✓
Предвиђање продаје: план vs. реал.		✓

Tabela 2. Поређење издања *Standard* и *Premier*

3.2. СОФТВЕРСКИ ПАКЕТ *BUSINESS PLAN PRO – PREMIER EDITION*

Business Plan Pro Premier садржи све што се може наћи у стандардној верзији, али и неке додатне функције:

Додатне табеле и теме, укључујући и инвестиционе понуде, процене и праћење коришћења средстава;

Директно импортовање (преузимање) табела из *Excel* у пословни план;

Контролну таблу (*Management Dashboard*) за упоређивање планираног и оствареног пословања;

Visual Cash Pilot алате за визуелно праћење токова новца у пословању и њиховог утицаја на остале области плана.

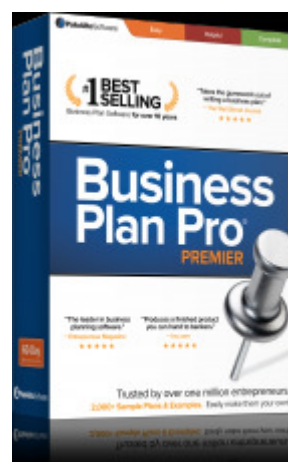
Business Plan Pro Premier омогућава нам да брзо и лако преуземо податке из *Excel* или *QuickBooks* табеле директно у наш план, без потребе да податке прекуцавамо.

Пословни план је одличан почетак, али је неопходно пратити резултате у реалној свету и на основу њих научити нешто ново о пословању што ће помоћи у управљању пословањем.

Business Plan Pro Premier омогућава графичке анализе и поређење пројектованог и стварног стања пословања.

Business Plan Pro Premier ствара *Cash Pilot* графиконе, који показује како мале промене у прикупљању плаћања или наручивање залиха могу имати велики утицај на укупне новчане токове.

Business Plan Pro Premier је дизајниран за подршку вишегодишњем планирању.



4. ЗАКЉУЧАК

Применом одговарајућих софтвера израда пословног плана може бити значајно олакшана. Постоји добар избор софтверских пакета од којих је *Business Plan Pro*, фирме *PaloAlto Software*, најпопуларнији и најчешће коришћен. Он нуди корисне алате и велики број узорака пословних планова у различитим делатности.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Пауновић Б., Зиповски Д., “Пословни план“,
- [2] <http://business-plan-software-review.toptenreviews.com> 20.05.2012.
- [3] www.paloalto.com, 20.05.2012.

ОСНОВНИ МОТИВИ ЗА ПРЕДУЗИМАЊЕ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА

THE MAIN MOTIVES FOR UNDERTAKING FOREIGN DIRECT INVESTMENT

Др Пајо Панић,

Факултет пословне економије, Бијељина

Младен Панић, дипл. еци

Факултет пословне економије, Бијељина

Резиме: Стране инвестиције представљају средство за привлачење приватних инвестиција у циљу одрживог развоја, а на тај начин оне промовишу основне економске циљеве: стабилност, развој и размјену знања (know-how). Полазиште и базни мотив свих субјеката који предузимају СДИ јесте максимизирање профита на дуги рок. Иако се понегдје појављују мишљења да СДИ могу донијети више штете него користи, преовлађују ставови, како у стручним тако и у релевантним политичким круговима - да су СДИ спасоносна и једина развојна шанса земаља са економијама у транзицији и групе неразвијених земаља.

Кључне речи: директне стране инвестиције, мотиви, привлачење СДИ, економије у транзицији

Abstract: Foreign direct investments represent a mean for attracting private investments with the aim of sustainable development, and in that way basic economic goals are promoted: stability, development and exchange of experience (know-how). The outset and basic motive of all subjects that undertake FDIs are maximisation of profit in long term. Although, there are some opinions that FDIs may bring more harm than benefits, prevailing positions, in expert but also in relevant political circles, that FDIs are salutational and the only developmental chance for the transitional economies and a group of developing countries.

Keywords: foreign direct investments, motives, attracting FDIs, transitional economies

1. УВОД

Република Српска (РС) и Федерација Босне и Херцеговине (БИХ) убрајају се у ред најмање развијених европских држава. То је последица, прије свега, дешавања у посљедњих двадесетак година XX вијека. Економски показатељи су

изузетно неповољни: висок спољни дуг, све већи спољнотрговински дефицит, плате су међу најнижим у Европи, комбинација високе незапослености и инфлације, док су БДП и индустријска производња преполовљени у односу на почетак деведесетих.

Ради рјешавања економских проблема, односно ради реструктурирања и покретања привреде, појавила се потреба за страним капиталом. За све транзиционе државе је карактеристично да нису имале довољно домаћег капитала и управо због тога се улазак страног капитала показао као нужан, како би се привреда трансформисала. Прилив страних директних инвестиција (СДИ) се у РС и ФБиХ сматра као темељ за оживљавање привреде. Од страних држава и међународних институција РС и ФБиХ су у протеклом периоду оствариле знатну материјалну помоћ.

Данашња искуства из праксе транзиционих држава показују да СДИ не само да доприносе реструктурирању домаће привреде, већ и трансферу туђих знања, технологија, управљању know-how, омогућен је приступ домаћих производа на развијеним тржиштима, итд. СДИ нису само извор финансирања буџетског или текућег дефицита, већ уједно дугорочни приливи капитала који су префериранији од краткорочних прилива или задуживања, да би се избјегло повећање макроекономске нестабилности.

С обзиром на проблем изузетно високог спољнотрговинског дефицита и лоших привредних перформанси РС и ФБиХ, као и на недостатак инвестиционих средстава за поспјешивање раста извоза и привредну експанзију, полазна претпоставка овог рада је да стране инвестиције представљају оптимални облик пласмана у њихову привреду.

2. УЛОГА СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У ТРАНЗИЦИОНИМ ДРЖАВАМА

Може се рећи да постоје два основна разлога зашто предузеће постаје мултинационално.

Први разлог је да предузеће боље опслужује неко страно тржиште тиме што ће тамо одредити своју СДИ (то су хоризонталне или market-seeking СДИ); мотив је у смањењу трошкова (као што су царине или транспортни трошкови) или у жељи да се постане конкурентнији у неком другом смислу (нпр. да би се брже и адекватније реаговало на промјену преференци локалних потрошача).

Други разлог је тражење јефтинијих ресурса (вертикалне или production cost-minimizing СДИ); мотив је у јефтинијим сировинама, радној снази или полупроизводима. Вертикалне СДИ су

углавном извозно оријентисане и то, прије свега, на тржиште матичног предузећа.

Детерминанте, односно фактори који утичу на привлачење СДИ у неку државу су следеће:⁴¹

- а) величина домаћег тржишта (број становништва, бруто домаћи производ итд);
- б) трошкови економске удаљености (транспортни трошкови);
- ц) ефекти агломеризације (фактори који доприносе агломеризационим ефектима су стање локалне инфраструктуре, степен индустријализације и величина стања постојећих СДИ);
- д) трошкови производних фактора (радна снага, капитал, земља);
- е) фискално стимулисање СДИ (порези и др.);
- ф) пословна/инвестициона клима (прописи, бирократија, независност судства, заштита имовинских права, политичка и макроекономска стабилност итд.) и
- г) трговинске баријере/отвореност (царине и либерализација трговине).

У World Investment Report 1998. наводе се детаљније фактори локалне економије који утичу на привлачење и висину СДИ у некој држави. Фактори се дијеле у три групе: економске детерминанте, економско-политички оквир и подршка предузећима од стране државе.⁴² У World Investmet Report 2002. је представљен тзв. UNCTAD Inward FDI Potential Index, којим се настоји измјерити потенцијал држава да привлаче СДИ.

Међутим, није могуће на основу доступних података обухватити све факторе који утичу на привлачење СДИ. Наравно, веома је тешко измјерити друштвене, политичке и институционалне факторе (нпр. тешко је сагледати колико су ефикасне политике које су примјењиване). Такође, многе економске и факторе конкурентности је тешко утврдити (нпр. квалификације неопходне за производњу).

Због свега наведеног се за израчунавање наведеног индекса користе само следећи фактори: стопа раста БДП-а, БДП по становнику, учешће извоза у БДП-у, број телефонских линија на 1.000 становника, употреба комерцијалне енергије по становнику, учешће трошкова за И&Р у бруто националном доходу, учешће студената у популацији и country ризик.

3. ОСНОВНИ МОТИВИ ЗА ПРЕДУЗИМАЊЕ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА

Постоји више студија које се заснивају на емпиријским истраживањима и информацијама добијеним од руководећег особља компанија, о мотивима и чиниоцима који једну компанију покрећу на предузимање директних инвестиција у иностранству. Ове чиниоце је тешко систематизовати и одредити степен њиховог утицаја. Ти су фактори везани за заобилажење разних увозних баријера, повећање промета, непосредно освајање иностраних тржишта, учвршћивање позиције у односу на локалне конкуренте, снижавање производних трошкова, искоришћавање природних ресурса и разне предности које пружа активност на глобалном основу: у стратегији маркетинга, снабдијевања, коришћења производних чинилаца, организације, финансирања итд.

Полазиште и базни мотив свих субјеката који предузимају СДИ јесте максимизирање профита на дуги рок. Транснационалне корпорације (ТНК), као носиоци СДИ кроз своје корпоративне стратегије морају интегрисати пословање појединачних афилијација у јединствени систем како би се постигла максимизација профита на корпоративном нивоу. Насупрот овакве стратегије постоји могућност покушаја да се кроз максимизирање профита сваке појединачне афилијације достигне и максималан профит на корпоративном нивоу, што може довести до ситуација гдје појединачне афилијације, из исте ТНК имају супротстављене интересе и тиме да се умањи профит на корпоративном нивоу.

У литератури се мотиви за предузимање СДИ дијеле на:

- стратешке
- бихејвиоралне (субјективне) и
- економске мотиве.

3.1. Стратешки мотиви

Стратешки мотиви се могу подијелити на:

- 1) производња ради обезбјеђења ресурса,
- 2) производња ради обезбјеђења тржишта,
- 3) производња ради остварења веће ефикасности и
- 4) производња ради стицања стратешких ресурса/предности.

ТНК предузимају инвестирање у иностранство ради обезбјеђивања ресурса по нижој цијени него што би то било могуће у матичној земљи. Остварена производња се обично извози у матичну земљу гдје инвеститор стиче одређену конкурентску предност на основу јефтинијих

41 Ewe-Ghee Lim: Determinants of, and Relation Between Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature, Washington, Working Paper, WP/01/175, 2001.godina, str. 27.

42 WIR 1998 (World Investment Report), Geneva, UCTAD, 1998.odina, str.91

инпута. Три врсте ресурса могу да буду мотив за предузимање СДИ:

- физички ресурси - сировине, минерали, пољопривредни производи. Инвестиције ради обезбјеђења природних сировина обично предузимају компаније из примарног или индустријског сектора развијених земаља или земаља у развоју да би обезбиједиле јефтин и сигуран извор за снабдијевање инпутима за чију прераду посједују комплетне капацитете. За те инвестиције карактеристично је да се у иницијалној фази подразумијевају значајни издаци фирме инвеститора;
- јефтина неквалификована или полуквалификована радна снага - инвеститор је обично компанија из индустријског или сервисног сектора, која у земљи богатој јефтином радном снагом лоцира производњу израдом интензивних полупроизвода или финалних производа;
- технолошка, менаџерска, маркетинг и организациона знања - СДИ мотивисане обезбјеђењем те врсте софистицираних ресурса предузимају се обично у форми стратешких алијанси или других неимовинских форми сарадње (лиценце, франшизинг, уговорено руковођење, turn-key уговори) и везују се за технолошки интезивне гране.

Инвестиције мотивисане задржавањем постојећих или освајањем нових тржишта обично су усмјерене у земље чија су тржишта опслуживана извозом до тренутка када је земља домаћин увела одређена трговинска ограничења, најчешће у виду царинских баријера. Таквом инвестицијом се жели постићи наставак опслуживања локалног тржишта и евентуално проширење на тржишта сусједних земаља. Када се говори о тржишту као мотиву за стране инвестиције, могуће је издвојити четири основна разлога за предузимање СДИ:

- када главни снабдјевачи или купци оснују своје афилијације на неком страном тржишту неопходно је да се у томе слиједи ради одржања посла;
- када постоји потреба прилагођавања производа локалним укусима и потребама, неопходно је остварити близак контакт са тржиштем и добро упознати локалну културу, обичаје и навике, како страни понуђач не би имао мање могућности од домаћег снабдјевача;
- када је опслуживање локалног тржишта из ближе лоцираног капацитета исплатљивије него кад се опслужује из даљине. Та врста тржишне оријентације је тијесно повезана са карактеристикама саме индустријске гране, односно земље снабдјевача. За производе који су скупи за транспорт, а могу се производити у малим серијама, производња ће бити лоцирана

ближе тржишту које се опслужује. С друге стране, ако су трошкови транспорта мали, а у производњи је могуће остварити економију обима, близина тржишта које се опслужује није толико значајна;

- мотив који посебно постаје значајан у условима глобалне производње и маркетинг стратегије транснационалних корпорација јесте потреба да се оствари и физичко присуство на свим тржиштима на којима су присутни и сви значајнији конкуренти.

Када је већа ефикасност мотив за предузимање СДИ значи да је у питању потреба за рационализацијом већ постојећих афилијација на такав начин да ТНК може остварити предност заједничког управљања географски дислоцираних капацитета. Те предности заједничког управљања углавном су везане за остварење економије обима и економије разноврсности (економија обима у условима диференцираних производа) и за диверзификацију ризика. Тржишта морају да буду развијена и отворена да би дошло до међународне производње мотивисане већом рационалношћу и ефикасношћу. Обично се разликују два типа међународне производње оријентисане на већу ефикасност:

- Први тип подразумијева лоцирање радно интензивних активности у земље са јефтином радном снагом, а технолошки интензивних у развијеним земљама. Циљ је коришћење природних разлика које постоје између појединих земаља и расположивости фактора производње;
- Други тип подразумијева лоцирање афилијације у земљама сличног нивоа развијености и дохотка, а са примарним мотивом коришћења економије обима, економије разноврсности и разлике у потрошачким укусима и капацитетима за снабдијевање која постоје између одабраних земаља домаћина. У том случају губе на значају природне разлике у расположивости фактора производње, а добијају већи значај тзв. креиране-створене разлике као што су расположивост и квалитет локалних снабдјевача, карактеристике конкуренције на локалном тржишту, природа и софистицираност домаће тражње и микро и макро политике локалних влада.

Производња за стицање стратешких ресурса се најчешће остварује кроз механизме куповине активе постојећег предузећа, обично конкурента. Мотив није да се искористе евентуалне трошковне и маркетиншке предности које одређена компанија посједује, већ да се удруже заједнички потенцијали и предности ради остварења дугорочног стратешког циља, а то је стална или већа међународна конкурентност или елиминација удруженим снагама преосталих конкурената.

Очекује се да ће оваква куповина донијети предност осталом дијелу корпоративног система: отварање нових тржишта, остварење синергије И&Р капацитета, куповину тржишне моћи, снижење трансакционих трошкова, рационализацију администрације, повећање структуре флексибилности и подјелу ризика. Као стратешки мотив може се навести и инвестирање у иностранству ради обезбјеђења политичке стабилности пословања у земљама у којима функционише правна држава и гдје је могућност експропријације минимална.⁴³

3.2. Субјективни мотиви

Постоје четири групе субјективних мотива пословања у иностранству:

- 1) позив из иностранства који може бити мотив за инвестирање ако долази са угледног и високог мјеста како би се обезбиједио и политички утицај у земљи примаоцу СДИ;
- 2) инвестирање услед страха од губитка тржишта;
- 3) слиједити друге и ићи у подручја која су у том тренутку атрактивна и привлачна;
- 4) јак притисак конкуренције на домаћем тржишту може бити мотив за инвестирање и угрожавање конкуренције на њеном тржишту.

3.3. Економски мотиви

Категорија економских мотива међународног пословања непосредно је везана за несавршеност тржишта роба и фактора производње, а обухвата већину мотива који су наведени у групи стратешких и субјективних мотива инвестирања. Оснивањем афилијације на страним тржиштима ТНК остварује неке од сљедећих економских предности: економија обима, маркетинг и менаџмент искуства, надмоћну технологију, финансијске потенцијале и диференцирање производа.

Осим наведених мотива постоје и одређени типови инвестиција који се не могу уклопити ни у једну од наведених категорија и које се групишу у:

- „бјежеће” инвестиције;
- подржавајуће инвестиције;
- пасивне инвестиције.

„Бјежеће” инвестиције су инвестиције које се предузимају да би се заобиле баријере, али у матичној земљи из које потиче инвеститор. Примјер за тај тип инвестиционе активности су акције компаније БАСФ из Њемачке која суочена са стриктним еколошким стандардима на домаћем

тржишту дислоцира своје истраживачке тимове у САД. Те инвестиције су најчешће у области услуга које се сматрају сектором с веома високим нивоом регулативе.

Подржавајуће инвестиције треба да подрже активност остатка корпоративног система чији су дио, без обзира на трошкове које повлаче. Најбољи примјер таквих инвестиција јесу тзв. инвестиције усмјерене на трговину, гдје се оснивају афилијације којима је циљ да подрже извоз робе или услуга матичне компаније с једне и олакшају набавку потребних инпута с друге стране.

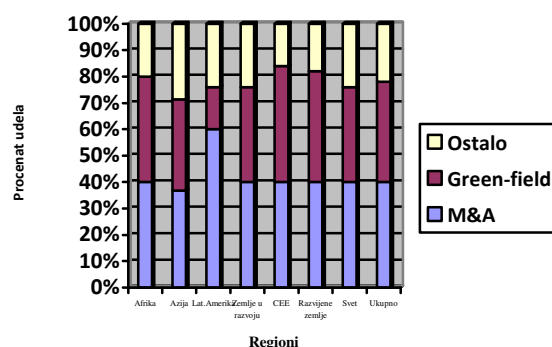
У пасивне инвестиције углавном спадају инвестициони ангажмани усмјерени на куповину некретнина с примарним циљем остварења добити до пораста њихове цијене. Мотивације је дакле, углавном финансијске природе. Иако се убрајају у директне инвестиције те куповине имају више карактер портфолио инвестиција.

4. ОСНОВНИ МЕХАНИЗМИ ФУНКЦИОНИСАЊА СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА

Постоји неколико различитих модалитета како инвеститор може да уђе на страно тржиште. Основни модалитети инвестирања у иностранство су:

- 1) green-field инвестиције;
- 2) куповине (aquisition) или спајање са већ постојећим компанијама (merger);
- 3) заједничка улагања.

Који ће се модел користити зависи од неколико фактора од којих су најважнији: мотив инвеститора, финансијска снага инвеститора и услови на тржишту (конкуренција, отвореност тржишта итд.) за које се планира инвестирање.



Графикон 1. Методи СДИ и њихов удио у укупном СДИ по регионима 2009. године⁴⁴

⁴³ Ковачић О., Платини биланс и међународне финансије, Београд, ЦЕСМЕЦОН, 1994. година, стр. 185

⁴⁴ М. Бејатовић, Финансије и финансијско право, Бањалука, Алерон, 2010. година, стр. 54

5. ЗАКЉУЧАК

РС и ФБиХ је мала земља која за свој привредни развој мора користити додатну акумулацију из иностранства. Привредни развој у протеклих петнаестак година карактерише недовољно инвестирање у производњу и мало учешће инвестиција у бруто домаћем производу у поређењу са другим земљама. Прилив иностраних средстава у РС и ФБиХ после 2000. године карактерише улагање превасходно у инфраструктуру и енергетику, док се врло мало улаже директно у производњу. Тек у 2006. години предузете су мјере за подстицање гринфилд инвестиција, а расписани су и тендери за неке концесије. У циљу бржег привредног развоја неопходно је поред кредита међународних финансијских и регионалних организација, влада и комерцијалних кредитора, стимулирати прилив иностраних директних инвестиција, водећи рачуна о секторском усмјеравању у производне капацитете који ће бити извозно оријентисани.

У привредном развоју не можемо се ослонити само на средства из иностранства, већ треба рачунати и на домаћу акумулацију, која се може обезбиједити стимулисањем штедње. Инвестирање у производњу из домаћих и иностраних извора, а првенствено прилив страних директних инвестиција, омогућиће да РС и ФБиХ уђе у круг развијених земаља. Из свега изнијетог, може се закључити да СДИ, као један од носилаца међународног кретања капитала, представљају, на једној страни, велику шансу за побољшање стања економија у земљама у развоју, а с друге стране, инвеститорима дају могућност за остваривање већег профита, што и јесте основни мотив за ТНК да предузимају инвестирање у иностранство. Ипак, тренутно стање у СДИ токовима не иде на руку ЗУР јер око 70% свих улазних СДИ је усмјерено према групи развијених земаља, а чак 90% страних директних инвестиција потиче из ових привреда. Да би то промијениле многе земље прибјегавају промоцији својих привреда и неријетко дају велике уступке страним инвеститорима како би привукле капитал у своју земљу. Ти уступци често доводе до асиметрије у третману (позитивне дискриминације) у односу на домаћа предузећа, што може додатно погоршати ионако тешко стање у привреди земље домаћина. Напокон, земље којима свјеж капитал највише треба већ су презадужене па је прилив капитала кроз СДИ најбоље рјешење. Осим капитала, веома значајно за земље у транзицији је и учење на примјерима страних компанија, прихватање нових модела пословања, и генерално, понашања у пословним односима, што је било маргинализовано у периоду комунизма.

Иако се понегдје појављују мишљења да СДИ могу донијети више штете него користи, преовлађују ставови, како у стручним тако и у релевантним политичким круговима - да су СДИ спасоносна и једина развојна шанса земаља са економијама у

транзицији и групе неразвијених земаља. Који је модел СДИ најприхватљивији за поједину земљу највећим дијелом зависи од стања привреде у тој земљи, јер се мора водити рачуна да СДИ не произведу контра ефекте и да се отварањем страних компанија не створи дуална економија у којој слабе и до јуче заштићене домаће фирме не би имале никакву шансу.

Када је ријеч о преоштрим условима привређивања, као водећем општем проблему који тишти наше привредне субјекте, прво је потребно истаћи да је држава њихов главни креатор. Истина, РС и ФБиХ се након 2000. године суочила са мноштвом наслијеђених великих ограничења, па је отуда у борби за њихово превазилажење добрим дијелом занемарила потребу сопствене рационализације и подизања своје компетентности за превођење наших привредних субјеката у актере савременог тржишног привређивања. Отуда је неопходно да држава, првенствено уз помоћ политичких снага и активно учешће релевантних социјалних партнера, ургентно поради на подизању сопствене привредне компетентности и функционалном редуковању опште и заједничке потрошње. Из те и такве реформисане позиције она би требало да упорно тежи могућем побољшавању општих услова привређивања нарочито у смислу неопходног комплетирања законске регулативе привређивања, првенствено преко: осавременавања постојећег законског акта којим се уређује област самосталног предузетништва, доношења посебног акта о занатству са разрадом занатских стандарда и добијања занатских лиценци, поштрвавања прописа у области сузбијања нелојалне конкуренције (посебно дјеловања тзв. сиве економије), повећања заштите домаће привреде путем адекватне измјене увозно-извозних и царнских прописа и сл.; одлучујућег утицаја на подизање програмске и оперативне ефикасности рада институција које се баве праћењем и унапређивањем привредних дјелатности и подржавањем запошљавања, што првенствено важи за систем привредних комора, службе за запошљавање, агенције за развој предузетништва и др.; упорног и систематичног смањивања учешћа опште и заједничке потрошње у примарној расподјели новостворене вриједности код привредних субјеката које мора бити праћено адекватним смањивањем скупа буџетских корисника и редуковањем средстава за њихове програме рада и адекватним финансијским подржавањем развоја малог бизниса, нарочито преко оснивања посебних финансијских фондова, неопходног смањивања каматних стопа у кредитирању, поједностављивања и скраћивања кредитних процедура и сл.

Пословна клима у РС и ФБиХ се побољшава, али не довољно брзо да би стимулисала бржи развој корпоративног сектора, као и сектора малих и средњих предузећа. Основна ограничења када су у

питању институције и регулатива, леже у неспровођењу прописа и у неадекватном функционисању институција. Наиме, да би се побољшала пословна клима у овом сегменту, потребно је обезбиједити спровођење закона, отклонити институционалне препреке за јачање конкуренције и бржи пролаз (улаз/излаз) кроз тржиште како би се смањио негативан утицај дискриминације која је представљена као фактор који негативно утиче на пословну климу.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Ђ. Ацин, М. Тодоровић С. Сигулински Ацин, Међународни економски односи, Пигмалион, Нови Сад 2006.
- [2] Ewe-Ghee Lim, Determinants of and Relation Between Foreign Direct Investment and Growth: A Summary of the Recent Literature, Working Paper, WP/01/175, Washington, Новембар 2001.
- [3] J.H. Dunning, Multinational Enterprises and the Global Economy, Addison-Wesley, Бостон 1992.
- [4] М. Бејатовић, Финансије И финансијско право, Апеирон, Бањалука 2010.
- [5] М. Casson, Multinationals and World Trade, Allen&Unvin, Лондон 1986.
- [6] М. Штимац , Инвестициона мапа Србије, Билтен Г17, Београд 2002.
- [7] М.Јовић, Међународни маркетинг-кооперациони концепт, приступи и облици, Савремена администрација, Београд 1995.
- [8] М.Видас-Бубања, Методе и детерминанте страних директних инвестиција, Институт економских наука, Београд 1998.
- [9] Марк М., Mednarodne finance, ГВ založba, Љубљана 2002.
- [10] Мирослав Антевски, Либерализација трговине у југоисточној Европи, Пословна политика, Београд 2002.
- [11] О. Ковачић , Платни биланс и међународне финансије, ЦЕСМЕЦОН, Београд 1994.
- [12] Пајо Панић, Биљана Радојчић, Пројектни менаџмент, управљање пројектима и процесима са оценом ефикасности инвестиционих улагања, Факултет пословне економије, Бијељина 2010.
- [13] Пајо Панић, Спољнотрговинско пословање у условима свјетске глобализације, Факултет спољне трговине, Бијељина 2006.
- [14] Porter M., M.E. and Fuller, M.B.-Coalitions and Global Strategy, Harvard Bussiness School Press, Бостон 1986.

RAZVOJ MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U FUNKCIJI INOVATIVNOSTI

THE DEVELOPMENT OF THE SMALL AND MIDDLE ENTERPRISES DEPENDS OF THE INNOVATIVE PROCESS

Gordana Kokeza, redovni profesor

Božidar Stavrić, redovni profesor u penziji,

Tehnološko-metalurški fakultet Univerziteta u Beogradu

Sažetak: Inovacije predstavljaju jedan od ključnih faktora razvoja preduzeća uopšte, a posebno u procesu tranziciji domaće privrede na tržišne kriterijume privređivanja. Takođe, u uslovima produžene ekonomske krize, inovativnost predstavlja jedan od bitnih faktora oporavka i daljeg razvoja domaće privrede. Pri tome, posebno značajnu ulogu u procesu oživljavanja i oporavka domaće privrede ima sektor malih i srednjih preduzeća. U ovom radu razmatra se uloga inovativnosti u razvoju sektora malih i srednjih preduzeća sa stanovišta njenog značaja uspešnost poslovanja u ovom segmentu privređivanja. U tom kontekstu, dolazi se do zaključka da procesu inovativnosti nije imanentan spontani razvoj. Zato je neophodno da dati proces, dugoročnim, strategijskim merama razvojne politike, usmerava društvena zajednica kao celina, ali i sami privredni subjekti.

Ključne reči: inovativnost, mala i srednja preduzeća, uspešnost poslovanja, razvoj, ekonomska politika, strategija

Abstract: Innovative actions are one of the most important factors of the economic development and business successes in the conditions of the economic crises, and one of the main factors of the economic development. Small and middle enterprises have very important role in the economic revive and recovery in that economic conditions. In the sector of the small and middle enterprises innovations has very important role. In this paper the role of the innovative actions is studied, from the approach of its importance and specifications in the contemporary conditions, especially in the Serbian economy. In this paper possibilities and limits of innovative process are studied, too. The conclusion is that spontaneous development is no immanent for innovative process, but it needs adequate long term government development politics and strategy, in the state level and in the level of the economic subjects, too.

Key words: innovative, small and middle enterprises, business successes, development, economic politics, strategy.

1. POSTAVKA PROBLEMA

Inovativnost kao proces usavršavanja poslovanja predstavlja jedan od ključnih i neizbežnih uslova sticanja, održavanja i unapređenja tržišne pozicije preduzeća kao osnovnih ekonomskih subjekata. Međutim, procesu inovativnosti, koji se zasniva, pre svega, na razvoju znanja, nije imanentan spontani razvoj. Zato je za stvaranje i primenu inovacija neophodno da postoji dugoročno, strategijsko opredeljenje kako društva kao celine, tako i preduzeća kao njegovih osnovnih privrednih subjekata. U domaćoj privredi, opterećenoj tranzicionim i kriznim procesima, posebno značajnu ulogu ima sektor malih i srednjih preduzeća. Dati sektor se pokazao kao veoma vitalan, fleksibilan i adaptibilan u odnosu na veoma stroge tržišne kriterijume. Tome, u znatnoj meri, doprinosi i sklonost ovog sektora ka razvijanju inovativnosti i primeni inovacija u svom poslovanju. Budući da inovativnost ima veoma značajnu ulogu u poslovanju malih i srednjih preduzeća, neophodno ih je adekvatno sagledati, kako bi data saznanja mogla da predstavljaju osnovu za rešavanje problema sa kojima se sektor malih i srednji preduzeća susreće u ovoj oblasti, kao i osnovu za pružanje podrške ovim poslovnim subjektima u procesu njihovog razvoja.

2. ULOGA INOVATIVNOSTI U POSLOVANJU PREDUZEĆA

Proces stvaranja inovacija predstavlja aktivnost koja je svojstvena ljudskom društvu uopšte. Međutim, sa razvojem podele rada i tržišnog načina privređivanja, značaj ove aktivnosti dolazi posebno do izražaja kako u tekućem poslovanju tako u i razvoju preduzeća kao osnovnih subjekata tržišne privrede.

Inovativnost kao kreativna delatnost ogleda u sposobnosti generisanja novih ideja i njihovog transformisanja u nove pronalaskе. U savremenim uslovima privređivanja, ali i u ostalim sferama društvenog života, stvaranje inovacija je nezaobilazna, a često i presudna aktivnost ljudi. Doprinos inovativnosti ukupnom društvenom, a posebno privrednom razvoju, je višedimenzionalan i dugoročan. Inovativnost je srž svih razvojnih promena, jer predstavlja sponu između *invencije* i njene praktične primene. Za preduzeća kao ekonomske subjekte inovativnost je osnova uspostavljanja, održavanja i unapređenja konkurentske prednosti na tržištu.

Osnovu stvaranja inovacija predstavlja akumulirano ljudsko znanje koje nastaje kao rezultat fundamentalnih i primenjenih nauka i naučnih otkrića. Širenje primene ovako stečenih saznanja je kontinuelan proces koji se odvija, uglavnom, u naučno-istraživačkim institucijama, a primenjuje u preduzećima i drugim organizacionim sistemima.

Ljudskom društvu imanentna je težnja da svoje potrebe zadovoljava na sve višem nivou. Kao posledica toga došlo je do industrijske revolucije kao i do sve veće primene naučnih dostignuća u oblasti društvene reprodukcije. Međutim, razvoju nauke i tehnologije nije imanentno da se spontano odvija, pa dati procesi zahtevaju dugoročan, strateški pristup. Značaj razvojnih promena posebno se intenzivira u uslovima poslovanja koje karakterišu procesi tranzicije na tržišne uslove privređivanja kao i tokom kriznih poremećaja. Savremeno okruženje karakterišu turbulentni, često nepredvidivi poremećaji. Kao posledica toga, diskontinuirani uslovi poslovanja, globalizacija svetskog tržišta i privrede nametnuli su neophodnost diversifikacije i brzih promena proizvodnih programa privrednih subjekata. U takvim uslovima pozicija privrednih subjekata stalno se relativizira i oni su primorani da se neprekidno prilagođavaju novonastalim promenama. Dato prilagođavanje utoliko je uspešnije ukoliko je zasnovano na dugoročnom, strateškom planiranju kreiranja i implementacije znanja u poslovanju. Za privrede u tranziciji, kakva je i domaća privreda, intenziviranje kreiranja i primene znanja moglo bi da doprinese oživljavanju i stabilizaciji privrednih tokova. Nauka je danas postala sastavni element proizvodnih snaga svake zemlje, a dugoročno opredeljenje u pogledu razvoja nauke i tehnologije postalo je jedna od najvažnijih oblasti ekonomske politike svake zemlje.

Nova tehnološka i informatička revolucija dovela je i do ekonomske revolucije. Inovativnost je rezultirala u novim načinima privređivanja, novim načinima kreiranja i korišćenja resursa kao i u kreiranju novog sistema vrednosti. Sve to dovelo je do mnogo veće dinamičnosti okruženja čiji su i zahtevi mnogo promenljiviji i mnogo nepredvidiviji i kojima preduzeća mogu mnogo teže da se prilagođavaju. Jedan od načina prilagođavanja datim zahtevima okruženja jeste i razvoj i primena znanja u njegovom procesu poslovanja. Ukoliko postoji adekvatno upravljanje znanjem u preduzeću, doći će do jačanja njegovog inovativnog potencijala, a samim tim i do jačanja njegove konkurentnosti i adaptibilnosti. Za zemlje u tranziciji, kakva je i Srbija, osnovu jačanja konkurentnog potencijala predstavlja upravo ubrzanje tehnološkog razvoja koji počiva na jačanju naučno-istraživačke i istraživačko-razvojne osnove, kako privrednih subjekata, tako i privrede i države kao celine. S obzirom da, prema rezultatima istraživanja, Srbija tehnološki zaostaje za razvijenim zemljama 30-35 godina, da to zaostajanje iznosi 3-5 tehnoloških generacija i da se sada za naučno-istraživački rad u Srbiji izdvaja manje od 0,4% bruto domaćeg proizvoda, kao i s obzirom na činjenicu da je znanje najvažniji resurs u borbi za oživljavanje i razvoj privrede, menadžment znanja i jačanje inovativnosti imaće jednu od ključnih uloga u procesu oživljavanja srpske privrede u budućnosti.

Sa stanovišta procesa inovativnosti znanje je njegova osnova i njegov imperativ. Znanje omogućuje

kreiranje, jačanje i razvoj inovativnog potencijala preduzeća, koji predstavlja osnovno sredstvo unapređivanja fleksibilnosti organizacije i izgradnje njene sposobnosti da blagovremeno i na odgovarajući način reaguje na zahteve iz okruženja. Budući da znanju nije imanentno da se samo od sebe generiše, preduzeće adekvatnim upravljačkim aktivnostima mora definisati odgovarajuće ciljeve, politike, strategije, planove i programe kojima se intelektualni kapital kreira i primenjuje u poslovanju. Usled toga, menadžment znanja čini osnovu inovativnog menadžmenta koji ima zadatak da razvija otvorenost, adaptibilnost, kreativnost kao i da razvija primenu savremenih menadžment metoda. Inovativni menadžment doprinosi kreiranju inovativne organizacije koja je fokusirana na poslovne šanse, na prilagođavanje promenljivim uslovima poslovanja kao i na postizanje optimalnog poslovnog uspeha u datim uslovima.

U srpskoj privredi ulaganje u znanje i naučno-istraživački rad još uvek se tretira kao luksuz a ne kao uslov opstanka, oporavka i razvoja privrede. O tome svedoče pomenuta niska ulaganja bruto domaćeg proizvoda u ovu oblast, kao i struktura tih ulaganja, broj prijavljenih i registrovanih патената sl. U tom smislu, neophodno je da se u domaćoj privredi radikalno promeni stav prema znanju, nauci, istraživanju i razvoju i da se inovativnosti da odgovarajuće mesto kako u aktivnostima privrednih subjekata, tako i u aktivnostima države kao celine, jer bez državne podrške nema značajnijih dostignuća u ovoj oblasti. Samo na taj način ulaganja u ovu oblast tretiraće se ne kao trošak već kao visoko profitabilna investicija u budućnost.

3. KARAKTERISTIKE POSLOVANJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

U organizacionoj strukturi privrede kao bazne društvene delatnosti izdiferencirali su se poslovni subjekti po više kriterijuma, u skladu podelom rada. Tako je, pored podele privrednih subjekata po delatnosti, kao što su oblasti, grane i grupacija, izvršena diferencijacija preduzeća na valika, srednja i mala. Ova podela se zasniva kako na obimu poslovanja, teko i na obliku vlasništva i načinu upravljanja.

Privredni subjekti koji se svrstavaju u mala i srednja preduzeća predstavljaju specifičan oblik organizacionih sistema koji se svojim kvantitativnim i kvalitativnim odlikama razlikuju od sektora velikih poslovnih sistema. Glavna odlika malih i srednjih preduzeća ogleda se, pre svega, u njihovoj organizacionoj strukturi, zatim u obimu raspoloživih i korišćenih materijalnih resursa i ljudskih potencijala, kao i u odnosima koje uspostavlja sa svojim poslovnim i ukupnim društvenim okruženjem. Privredni subjekti organizovani u vidu malih ili srednjih preduzeća nastali su kao posledica nastojanja da se smanji veličina organizacije, do koje je došlo

usled veoma izražene promenljivosti uslova privređivanja.

Mala preduzeća pokazala su se kao reagibilniji organizacioni istemi, upravljački efikasniji i sposobniji da motivišu svoje zaposlene za uključivanje u rešavanje problema u tekućem poslovanju i razvoju. U tom konetkstu, poznati teoretičar u oblasti organizacije i menadžmenta, Piter Draker (*Peter Drucker*) smatra da je preduzeće srednje veličine optimalno za poslovanje u savremenim uslovima privređivanja jer je *inovativnije* i otvorenije za *promene*.⁴⁵

Usmeravanje na izučavanje specifičnosti i neophodnosti razvoja sektora malih i srednjih preduzeća uslovljeno je okolnošću da je ova grupa poslovnih subjekata, iako nije ni noseći ni odlučujući faktor privrednog razvoja, veoma značajna sa stanovišta ostvarenja ciljeva privrednog razvoja, ali i sa stanovišta realizacije određenih socijalnih ciljeva. Takvoj ulozi malih i srednjih preduzeća u znatnoj meri doprinosi njihova fleksibilnost i to kako tržišna, tako i tehnološka. Pri tome, tehnološka fleksibilnost zasniva se na spremnosti ove grupe preduzeća na inovativnost, tj. na uvođenje novih mera, postupaka, procesa i proizvoda u tekuće poslovanje, razvojne strategije i upravljanje.

Zahvaljujući navedenim karakteristikama ovako konstituisanih privrenih subjekata, mala i srednja preduzeća predstavljaju bitnu logističku podršku velikim privrednim sistemima, a njihova sklonost ka inovativnosti može da doprinese povećanju kako sopstvene, tako i efikasnosti velikih preduzeća, sa kojima su često povezuju u različitim oblicima poslovno-tehničke saradnje. Mala i srednja preduzeća odlikuju se i izrazitom fleksibilnošću u poslovanju, koja se ogleda u brzini reagovanja na zahteve iz okruženja, kao i u načinu podnošenja rizika. Razvijanje inovativnosti kod malih i srednjih preduzeća doprinelo bi upravo unapređenju navedenih odlika, posebno sa stanovišta snižavanja troškova i povećanja njihove konkurentnosti.

Bitna odlika poslovanja malih i srednjih preduzeća jeste i činjenica da je ova grupa privrednih subjekata, mnogobrojnim vezama, uključena u šire privredne tokove, da zavisi od drugih privrednih subjekata, ali i da drugi privredni subjekti zavise od nje. Usled toga, neophodno je na nivou malih i srednjih preduzeća permanentno održavati određeni nivo razvoja i odgovarajućim aktivnostima podržavati proces uvođenja inovacija i stalnog inoviranja znanja zaposlenih. Sve to doprinosi povećanju konkurentnosti, održavanjem i unapređenjem njihove pozicije na tržištu.

Sklonost ka inovativnosti malih i srednjih preduzeća ogled se i u njihovoj sposobnosti za adaptaciju na tehnološke promene putem uvođenja novih proizvoda, bržeg usvajanja novih tehnoloških procesa, kao i kroz

veću sposobnost da se izvrši diversifikacija proizvodnog asortimana. Ne treba zaboraviti da mala i srednja preduzeća takođe predstavljaju i veoma pogodan organizacioni oblik za realizaciju probne proizvodnje i za testiranje novih proizvoda i procesa. U poslovno-tehničkoj kooperaciji sa velikim proizvodnim sistemima, ovi privredni subjekti predstavljaju veoma važnog partnera i vrlo bitnu kariku u lancu ukupnog procesa reprodukcije.

Sa stanovišta brzine primene nove tehnologije bitno je napomenuti da su mala i srednja preduzeća, po pravilu, manji zagađivači prirodne sedine nego veliki sistemi. Data činjenica posledica je i ograničenosti resursa kojima ova grupa preduzeća raspolaže i koja ih primorava na što efikasnije korišćenje raspoloživih materijalnih resursa. Uvođenje inovacija u ovim preduzećima omogućilo bi proširenje njihovih mogućnosti za zapošljavanje novih radnika, kao i mogućnost da se apsorbuje jedan broj otpuštenih radnika iz privatizovanih velikih preduzeća. Ovo je značajno posebno imajući u vidu činjenicu da je cena radnog mesta u malim preduzećima oko dva puta niža nego u velikim privrednim sistemima.

4. ŠANSE I PRETNJE U PROCESU RAZVOJA INOVATIVNOSTI MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA U SRBIJI

Za privredu Srbije, kao i u zemljama u neposrednom okruženju, pored završnih osnovnih aktivnosti procesa tranzicije na tržišne kriterijume poslovanja preduzeća, karakteristični su izraziti krizni uslovi privređivanja. U takvim uslovima, sektor malih i srednjih preduzeća predstavlja značajnu okosnicu oživljavanja i razvoja privredne aktivnosti. O tome svedoče i podaci da sektor malih i srednjih preduzeća trenutno zapošljava preko 65% svih zaposlenih u privredi, da ostvaruje oko dve trećine ukupnog prometa i oko 60% bruto dodate vrednosti. Od ukupnog broja registrovanih firmi, na mala i srednja preduzeća u Srbiji otpada oko 99,8 procenata, dok u vrednosti ukupnog izvoza ova preduzeća učestvuju sa 50,2% i u vrednosti ukupnog uvoza sa 64 procenata. Njihovo učešće u investicionim ulganjima u nefinansijskom sektoru iznosi 51,2 procenata.⁴⁶ Za ovakvo mesto i ulogu u privredi Srbije, sektor malih i srednjih preduzeća, izborio se, u znatnoj meri, između ostalog, svojom fleksibilnošću, inovativnošću i spremnošću na promene.

I pored toga što sektor malih i srednjih preduzeća predstavlja značajni faktor privrednog života Srbije, ova grupa preduzeća u svom poslovanju i razvoju susreće se sa velikim brojem problema i teškoća. Posebno su izraženi razvojni problemi sa kojima se susreće ova grupa privrednih subjekata. Dati problemi posledica su, pre svega, delovanja sledećih faktora:

- usitnjenosti resursa kojima raspolažu
- nedovoljne razuđenosti finansijskog tržišta

⁴⁵ Draker, P., Upravljanje u novom društvu, Adižes, Novi Sad, 2005.

⁴⁶ <http://www.blic.rs/vesti/Ekonomija/180515/Kuda-idu-mala-i-srednja-predueca>

- neodgovarajuće strukture tržišta rada
- nepovoljnog regionalnog rasporeda resursa
- neadekvatne administrativne regulative i sl.⁴⁷

Veoma slaba kupovna moć, nedostupnost obrtnog kapitala i kredita, kao i visoki troškovi reprodukcijonog materijala, predstavljaju dodatne probleme ove grupe preduzeća koji otežavaju njihovo ne samo tekuće poslovanje, već i proces njihovog razvoja. Niska likvidnost kao i niska profitabilnost ovih preduzeća dovode do problema nemogućnosti nabavke nove, savremene opreme, što negativno utiče na njihove troškove i konkurentnost. Time je proces inovativnosti u ovim preduzećima veoma ugrožen, a samim tim ugrožen je i njihov dalji razvoj i opstanak na tržištu.

Prema rezultatima istraživanja koje se bavilo analizom konkurentnosti domaćih preduzeća u periodu maj-jun 2007. godine, na tržište Republike Srbije, ukazuju da visok nivo inovativnosti ima 14,29% domaćih preduzeća, zadovoljavajući nivo inovativnosti zastupljen je kod 51% preduzeća, prosečan nivo inovativnosti zastupljen je kod 24,49% preduzeća, dok nizak nivo inovativnosti ima 10,22% preduzeća.⁴⁸ Iz navedenih rezultata istraživanja može se zaključiti da najveći procenat domaćih preduzeća ima zadovoljavajući nivo inovativnosti, njih 51%. Međutim, mora se istaći da zadovoljavajući nivo inovativnosti nije dovoljan da obezbedi preduzećima komparativnu prednost niti veću konkurentnost na tržištu, naročito ne malim i srednjim preduzećima. Takođe je zabrinjavajuća činjenica da samo oko 14% domaćih preduzeća ima visok nivo inovativnosti.

Relativno nizak nivo inovativnosti kod najvećeg broja domaćih preduzeća jeste i jedan od najbitnijih faktora njihove niske konkurentnosti. O tome govore i odgovori rukovodilaca u sprovedenoj anketi po kojoj se kao glavne prepreke u razvoju konkurentnosti domaćih preduzeća navode sledeći uzroci:

- nedostatak znanja – 24,8%,
- zastarela oprema i tehnologija – 24,1%
- neadekvatna upotreba savremenih metoda i tehnika menadžmenta – 16,54%
- nedovoljno podsticajni poslovni ambijent – 8,27%
- nedostatak finansijskog kapitala – 8,27%
- internacionalizacija poslovanja domaćih preduzeća – 2,34%.

Iz navedenih rezultata ankete može se sagledati da domaći rukovodioci smatraju da faktor inovativnosti, koji se ispoljava kroz nedostatak znanja i kroz korišćenje zastarele opreme, ima najveći uticaj na lošu

konkurentnost domaćih preduzeća, sa skoro 50%. Rukovodioci koji su učestvovali u anketi smatraju da bi na unapređenje konkurentnosti domaćih preduzeća pozitivan uticaj imale sledeće aktivnosti:

- permanentno usavršavanje znanja rukovodstva i zaposlenih – 20,74%
- standardizacija kvaliteta poslovanja – 20%
- razvoj preduzetničke kulture u poslovnom okruženju – 17%
- ulaganje u razvoj nacionalnih brendova – 14,8%
- razvoj koncepta korporativnog preduzetništva organizacije – 8,88%.

Permanentno usavršavanje znanja zaposlenih kao i standardizacija kvaliteta poslovanja, čiji se uticaj na unapređenje konkurentnosti prema ovoj anketi ocenjuje sa oko 40%, takođe predstavljaju elemente inovativnosti u preduzećima, tako da se i iz ovih odgovora može zaključiti da su uloga i značaj inovativnosti za razvoj ove grupe poslovnih sistema veoma značajni u savremenim uslovima privređivanja.

Za sektor MSP karakteristična je izuzetna povezanost i međusobna usklađenost inovativnosti i preduzetništva. Pri realizaciji ova dva procesa često su od presudnog značaja sposobnost i veština menadžera koji datim procesima upravljaju i od čega zavisi efikasnost odvijanja datih procesa. Zato je obrazovanju i permanentnoj edukaciji menadžera neophodno posvetiti odgovarajuću pažnju. Dati proces obrazovanja menadžera trebalo bi da omogući stalno sticanje i inoviranje znanja menadžera, kao i razvijanje njihove sposobnosti za stvaralaštvo, za rešavanje problema, kao i za razvijanje preduzetničkog stila i preduzetništva. Podizanjem nivoa znanja menadžera povećale bi se i njihove sposobnosti za vođenje biznisa kod postojećih preduzetnika i rukovodilaca.

Kada je u pitanju stanje inovativnosti sektora malih i srednjih preduzeća u Srbiji, dosta su indikativni podaci koji su dobijeni istraživanjem Ministarstva ekonomije i regionalnog razvoja koje je proučavalo stanje, probleme i potrebe ovih preduzeća. Prema rezultatima ovog istraživanja u sektoru malih i srednjih preduzeća inovativnost nije dovoljno zastupljena u njihovom poslovanju. Samo oko 25% malih i srednjih preduzeća primenjuje inovativne aktivnosti, i to pre svega u grupi srednjih preduzeća. Osim toga, manje od 10% ove grupe preduzeća sarađuje sa drugim preduzećima i institucijama u sferi inovativnosti i transfera tehnologije, a samo je jedna trećina uvodila nove proizvode ili procese. Kada je u pitanju transfer tehnologije, kao često jedini mogući način pribavljanja savremenih znanja iz ove oblasti, ova grupa preduzeća u tu namenu usmerava manje od 7% svojih ukupnih ulaganja.⁴⁹

⁴⁷ Kokeza, G., Uloga i značaj malih i srednjih preduzeća u oživljavanju privrede Srbije, Tematski broj časopisa Ekonomski vidici, broj 4, Beograd, decembar 2010, str. 471-479.

⁴⁸ Đorđević, D., Urošević, S., Uloga inovativnog delovanja u razvoju konkurentne sposobnosti preduzeća, Poslovna politika, godina XXXIX, broj 1-2, Beograd, 2010, str. 20-24.

⁴⁹ Strategija konkurentnosti i inovativnosti malih i srednjih preduzeća za period 2008-2013, Službeni glasnik RS, br. 55/05, Beograd, 2008.

Ovakva situacija u domaćoj privredi, a posebno u sektoru malih i srednjih preduzeća, dovela je do toga da privreda Srbije ima veoma nepovoljnu poziciju u ocenama konkurentnosti koja je iznesena u Izveštaju o globalnoj konkurentnosti *Svetskog ekonomskog foruma* (*The Global Competitiveness Report 2011-2012.*) o konkurentnosti 142 zemlje u svetu. U datom izveštaju Srbija zauzima 95. mesto sa ukupnom ocenom od 3,9 sumiranoj preko 12 indikatora. U odnosu na prošlu godinu to je bolji rang za jedno mesto. Međutim, pre tri godine Srbija je zauzimala 85. mesto u svetu (pre dve godine bila je 93), što govori o veoma nepovoljnom trendu kretanja konkurentnosti domaće privrede.⁵⁰

Kretanje konkurentnosti Srbije u periodu 2008-2011.

Tabela 1.

Redni broj	Godina	Rang
	2008.	85.
	2009.	93.
	2010.	96.
	2011.	95.

Podaci u tabeli 1. pokazuju da Srbija, u posmatranom periodu, iz godine u godinu, zauzima sve lošiju poziciju sa stanovišta konkurentnosti. Ako se izuzme da je privreda Srbije 2011. godine popravili položaj za jedno mesto, sve ostalo je nepovoljno, naročito ako se ima u vidu da je za četiri godine posmatranog perioda pala za 10 mesta u pogledu konkurentnosti.

Takođe, veoma je nepovoljna činjenica da je u odnosu na većinu zemalja u regionu Srbija u lošijoj poziciji (tabela 2).

Rang zemalja prema konkurentnosti u regionu Zapadnog Balkana 2011. godine

Tabela 2.

Redni broj	Zemlja	Rang konkurentnosti
1.	Albanija	78.
2.	Bugarska	74.
3.	Crna Gora	60.
4.	Hrvatska	76.
5.	Makedonija	79.
6.	Rumunija	77.
7.	Srbija	95.
8.	BiH	100.

Podaci u tabeli 2. pokazuju da je Srbija na rang listi zemalja čija konkurentnost se meri na osnovu rezultata

iz 12 oblasti, u lošijoj poziciji u odnosu na većinu zemalja u okruženju. U okruženju je samo Bosna i Hercegovina, niže rangirana od Srbije, jer se na spisku 142 zemlje, čiju konkurentnost meri Svetski ekonomski forum, nalazi na 100. mestu.⁵¹

Može se postaviti pitanje koji su glavni uzroci ovakvog položaja srpske privrede. Kao glavni faktori čije se delovanje negativno odražava na poslovanje ekonomskih subjekata mogu se navesti sledeći:

- neefikasna birokratija
- korupcija
- slab pristup finansijskim sredstvima
- inflacija i
- politička nestabilnost.

Među 12 oblasti na osnovu kojih *Forum* meri konkurentnost određene zemlje, najviše loših rezultata Srbija je zabeležila u oblasti institucija i konkurentnosti na tržištu.

Posmatrano prema pojedinačnim indikatorima, naša zemlja najlošije je rangirana po osnovu "odliva mozgova", po kome se nalazi na 139. mestu, kao i po obimu tržišne dominacije, po kome se takođe nalazi na 139. mestu. Takav odliv visokoobrazovanih kadrova jedan je od veoma bitnih uzroka niskog stepena inovativnosti domaćih privrednih subjekata.

Kretanje inovativnosti Srbije, prema istom izvoru, u periodu od 2008. do 2010. godine, dato je u tabeli 3.

Rang Srbije prema stepenu inovativnosti

Tabela 3.

Redni. broj	Godina	Rang
	2008.	70.
	2009.	80.
	2010.	88.

Iz pokazatelja u tabeli 3. može se zaključiti da je Srbija u posmatranom periodu po nivou inovativnosti iz godine u godinu zauzimala sve lošiju poziciju. Ovakvo kretanje stepena inovativnosti u znatnoj meri je uslovljeno i opadanje konkurentne pozicije domaće privrede u datom periodu, a posledica je neznatnih ulaganja države i njenih ekonomskih subjekata u oblast naučno-istraživačkog i istraživačko-razvojnog rada, kao i mnogih drugih faktora, poput tranzicionih procesa koji traju dosta dugo i prilično neefikasno se odvijaju, zatim usled uticaja svetske ekonomske krize, kao i velikog broja faktora koji potiču iz samog ekonomskog, pravnog i celokupnog državnog sistema. Dati podatak kao i činjenica da prema kriterijumu zaštite intelektualne svojine Srbija zauzima 117. mesto, govore o veoma niskom stepenu pripremljenosti domaće privrede za razvoj i

⁵⁰ <http://www.madmarx.rs/node/19>

⁵¹ <http://www.madmarx.rs/node/19>

podsticanje inovativnosti, pa samim tim i konkurentnosti. S druge strane, ako se kao kriterijum uzme usmerenost poslovanja na inovativnost i razvijanje društvenog ambijenta koji podstiče pronalazaštvo, Srbija se nalazi između 80. i 90. mesta.⁵²

U datoj situaciji sektor malih i srednjih preduzeća ima šansu da svojom fleksibilnošću, brzim reagovanjem na tržišne zahteve, razvojem preduzetništva, uvođenjem novih tehničko-tehnoloških rešenja u svoje poslovanje, bar jednim delom doprinese oživljavanju privrednih tokova i iniciranju privrednog razvoja. U ovakvim uslovima privređivanja to je veoma težak, ali ne i neostvariv zadatak.

UMESTO ZAKLJUČKA

O tome koliki je značaj inovativnosti u funkcionisanju i razvoju malih i srednjih preduzeća govore i iskustva privredno razvijenih zemalja. U procesu kreiranja inovacija bitno je angažovanje širokog kruga društvenih subjekata, od državnih organa, preko naučno-istraživačkih institucija i privrednih udruženja, do neposrednih nosilaca poslovnih aktivnosti.

Uloga i značaj malih i srednjih preduzeća za ukupni privredni razvoj Srbije potvrđuje se i pokazateljima o njihovom učešću u zapošljavanju, kao i u ukupnom obimu prometa. Otuda i neophodnost da se njihovom razvoju, koji je bitno uslovljen uvođenju inovacija u poslovanja, posveti odgovarajuća briga društvene zajednice, kao i nadležnih privrednih udruženja.

Istraživanja koja su sprovedena u svetu i na domaćem terenu potvrđuju uverenje da *inovativnost*, kao jedan od ključnih faktora razvoja i postizanja konkurentnosti u savremenim uslovima poslovanja, u domaćem sektoru malih i srednjih preduzeća takođe ima veoma značajnu ulogu. Međutim, za razvoj inovativnosti još uvek nisu stečeni svi neophodni uslovi, i to kako sa stanovišta obezbeđenja neophodnih finansijskih, materijalnih i kadrovskih resursa, tako i sa stanovišta postojanja podrške šire društvene zajednice u njenom dugoročnom, stratezijskom opredeljenju za rešavanje ključni problema u ovoj oblasti. Zato je neophodno u budućnosti opredeliti se za takvu strategiju razvoja koja će inovativnost podržati kako na nivou velikih ekonomskih sistema, tako i na nivou sektora malih i srednjih preduzeća, koja velikim sistemima predstavljaju značajnu podršku i neophodnu kariku u zaokruživanju ciklusa reprodukcije. Budući da uvođenje inovacija zahteva znatna ulaganja materijalnih resursa i angažovanje kadrovskih potencijala, a budući da je u savremenim uslovima poslovanja inovativnost jedan od neophodnih preduslova efikasnijeg i konkurentnijeg poslovanja, država kao celina mora izdvajati dugoročno kritičnu sumu kapitala kako bi podržala ovaj proces i sve subjekte koji su za to opredeljeni. Prepuštanje inovativnosti malim poslovnim subjektima rezultiralo

bi sitnim unapređenjima i poboljšanjima, koja jesu neophodna, ali na kojima ne može da počiva razvoj privredne aktivnosti zemlje koja pretenduje na uključivnje u Evropsku uniju, pa time i sticanje ravnopravnog partnerstva u međunarodnoj podeli rada.

LITERATURA

- [1] Draker, P., *Upravljanje u novom društvu*, Adižes, Novi Sad, 2005.
- [2] Draker, P., *Menadžment za budućnost*, Privredni pregled, Beograd, 1996.
- [3] Đorđević, D., Urošević, S., *Uloga inovativnog delovanja u razvoju konkurentne sposobnosti preduzeća*, Poslovna politika, godina XXXIX, broj 1-2, Beograd, 2010, str. 20-24.
- [4] Kokeza, G., *Uloga i značaj malih i srednjih preduzeća u oživljavanju privrede Srbije*, Tematski broj časopisa Ekonomski vidici, broj 4, Beograd, decembar 2010, str. 471-479.
- [5] Kokeza, G., *Upravljanje inovativnim i stratezijskim promenama*, SYMORG 2008, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2008, Apstrakt u zborniku apstrakata str. 151, celi radovi u zborniku na CD-u.
- [6] Kokeza, G., *Izazovi menadžmenta znanja u savremenim uslovima privređivanja*, Međunarodni simpozijum SYMORG 2010, Fakultet organizacionih nauka, Zlatibor, 9-12. jun 2010. str.34, ISBN: 978-86-7680-215-9
- [7] Izveštaj o MSP i preduzetništvu za 2008. godinu, Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja Republike Srbije, Republički zavod za razvoj, Republička agencija za razvoj MSP i preduzetništva, 2009.
- [8] Stavrić, B.; Kokeza G., *Upravljanje poslovnim sistemom*, TMF, Beograd, 2009.
- [9] Stavrić, B., *Preduzetnički menadžment*, UPIM, Banja Luka, 2004.
- [10] *Strategija konkurentnosti i inovativnosti malih i srednjih preduzeća za period 2008-2013*, Službeni glasnik RS, br. 55/05, Beograd, 2008.
- [11] *Strategija naučnog i tehnološkog razvoja Srbije za period 2010-2015*, Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj Republike Srbije, 2009.
- [12] <http://www.blic.rs/vesti/Ekonomija/180515/Kuda-idu-mala-i-srednja-preduzeća>
- [13] <http://www.madmarx.rs/node/19>

⁵² <http://www.madmarx.rs/node/19>

ДИГИТАЛНО
РАЧУНОВОДСТВО

DIGITAL ACCOUNTING

Др Бранко О Крسمановић,*Универзитет у Источном сарајеву, Факултет Пословне економије, Бијељина***Др Станислав Р. Полић,***Висока школа за рачуноводство и берзанско пословање Београд*

Резиме: Савремено свјетско окружење је у сталној надградњи и динамичном развоју аутоматизованих пословних процеса који подразумевају перманентну иновацију знања рачуноводствене професије и унапређење коришћених нових расположивих алата, према захтјевима које условљава примјењена савремена информациона технологија. Префикс “е” (електронски, је ушао у све поре пословања (e-commerce), електронска размјена података - EDI, електронски трансфер новчаних средстава - EFT⁵³, електронске платне картице, укључујући у то и електронско рачуноводство (e-accounting). У таквом пословном дигиталном окружењу, посебну улогу и пажњу заслужује анализа могућих ризика у оквиру могућности које пружа савремена технологија, контроле ИТ ревизије и cost/benefit анализа.

Кључне ријечи: e-accounting, informaciona tehnologija, cloud computing, informacija, sertifikovani IT revizor.

Abstract: Modern environment is in process of constant upgrade and dynamic development of automated business processes that require permanent innovations in accounting, and improvement of the available tools, according to the requirements of modern information technology. The prefix “e” (electronic) has entered in all aspects of business (e-commerce), electronic data interchange-EDI, electronic funds transfer-EFT, electronic payment cards, including electronic accounting (e-accounting). In such digital business environment, special attention should be given to analysis of potential risks within the possibilities offered by modern technology, to control of IT Audit and to cost / benefit analysis.

Keywords: e-accounting, information technology, cloud computing, information, and certified IT auditor.

1. УВОД

Процес стварања и развоја потпуно нових пословних модела у свим областима пословних дјелатности, сада се великим дијелом базира искључиво на информационим технологијама. Такав процес развоја повећане аутоматизације пословања континуирано траје већ више од шездесет година. Аутоматизацијом пословних процеса врши се меморисање великих количина података, који у практичном раду добијају своју сврху адекватним коришћењем од стране пословних менаџера. Крајем двадесетог вијека у окружењу Информационих технологија појавили су се нови информатички појмови као што су (енг. data warehouse - DW⁵⁴, meta-data, data mart, data mining, XML⁵⁵, repository и други). Ови појмови су постали стандардне компоненте у архитектури и стратегији управљања већине пословних процеса савременог бизниса. Појмови су међусобно испреплетани и врло често се међусобно надовезују један на други.

Савремени појам “мета подаци” (енг. meta-data) представља нови модел рада, који доприноси квалитетнијем управљању и контроли свих меморисаних података у оквиру постављеног информационог система, а предмет је сталне контроле и мониторинга од стране менаџмента пословних организација [1] (Kimball, 1998). Појам “meta-data” је директно повезан са многим другим, већ указаним појмовима из области информационих технологија, прије свега са појмом DW-“data warehouse” - “складиштем података” који представља посебну, најчешће историјску базу пословних података у којој су подаци меморисани и перманентно доступни кориснику па и екстерном ревизору. За квалитетан приступ овим подацима менаџери би требало да посједују знања за одређене расположиве софтверске алате као што је на примјер - “data mining”, алат који омогућава ефикасну анализу података у бази података. Коришћењем овог алата могуће је да се анализирају трендови или аномалије у меморисаним подацима без анализе значења самих података. У склопу понуђених нових алата на софтверском тржишту, менаџери се налазе пред специфичним изазовом, како да нове технолошке могућности ставе у функцију својих свакодневних потреба, имајући при томе у виду пословно окружење које примјењује савремено електронско пословање. Корисници пословних информација су суочени са сентенцијом која каже:

54 DW - Data Warehouse – “складиште података” представља посебно организоване базе података које представљају интеграцију релационих база података великих капацитета погодних за различите врсте упита у пословном обавјештавању, приближавајући корисника систему за подршку одлучивању (енг. Decision Support System-DSS) Извор: рјечник Foldoc.

55 XML - Extensible Markup Language

53 EFT - Electronic Funds Transfer

"Информација је застарјела чим смо је прихватили као такву !!!!!"

Напуштајући процедурални интерфејс човјек-рачунар и окрећући се интерфејсу рачунар-рачунар, са обрадом у реалном времену, свјетско пословно окружење улази у потпуно нову технолошку еру пословања. Тако измјењен прилаз пословању захтјева благовремено прилагођавање и измјену филозофије размишљања, прије свега, менаџера и професионалних рачуноводствених радника који морају овладати и активно дјеловати у новим технолошким изазовима.

2. ЕЛЕКТРОНСКО РАЧУНОВОДСТВО (E-ACCOUNTING)

Динамичним развојем информационих технологија, промјенила се парадигма рада рачуноводствених евиденција и пословног извјештавања. Дошло је до спонтане миграције са традиционалне на дигиталну економију. Нова технологија рада је истовремено створила нове ризике, нову могућност за преваре и нове методе дигиталног форензичког истраживања.

У свјетској терминологији, термин дигитални се најчешће односи на цифре односно бројеве, међутим, у рјечнику компјутерске науке овај термин се односи на представљање података (информација) посредством бројева 0 и 1, тако да меморисане информације могу да буду писане, читане и меморисане коришћењем машина, односно рачунара. Префикс "е", на пример (*e-accounting*) се односи на електронику, значење коришћено за електронске уређаје, на примјер, рачунаре. Дигитално рачуноводство или електронско рачуноводство, као коресподентна аналогија, се односи на представљање рачуноводствених информација у дигиталном формату, које тако постављене могу да буду прихваћене у електронском меморисању, обради и преношењу. Битно је уочити да дигитално рачуноводство нема стандардну дефиницију већ се само односи на промјене у рачуноводству које су настале услед коришћења рачунара и мрежне технологије.

Свјетска пракса у пословању биљежи константан раст коришћења информационих и комуникационих технологија са циљем да подрже размјену података и информација унутар и између различитих пословних организација. Нове технологије, попут Интернета и мобилних рјешења, дале су нове пословне могућности и операције. Према Међународној федерацији рачуновођа - IFAC⁵⁶ електронско пословање (*e-business*) има све значајанији утицај на рачуноводствене системе, кроз промјену пословних процеса и расположиве евиденције за подршку пословним трансакцијама, што је довело

до промјене у одржавању рачуноводствених слогова и пратећим рачуноводственим процедурама које слиједе те процесе. Аутоматски пренос информација и података о оперативним пословним активностима (електронске поруке) директно у рачуноводствени систем, кроз коришћење интегрисаних софтверских рјешења, постаје редован резултат савременог рада. Тржиште развијених земаља рачуноводствену евиденцију сматра директно инкорпорираном у рјешењима е-пословања (*e-business*). Савремени тренд свјетске привреде иде за тим да се у свим дјелатностима гдје се размјењују пословне исправе-документа о промету роба, услуга и новца, размјена између партнера обавља електронским путем (*EDI*⁵⁷). Нови технолошки начин пословања захтјева примјену нових технолошких могућности, посебно због околности да нова технологија рада објективно повећава укупан инхерентни ризик у пословању. Зато се у свијету приступило прописивању потребних стандарда и законске регулативе да би се смањило инхерентни ризик. Законском регулативом и стандардима се прецизира начин одвијања електронског пословања, а један од кључних елемената у том процесу је поступак формирања и контрола дигиталног потписа. Пратећи законску регулативу, стандарде и потребе електронског пословања, у свјетској пракси су истовремено развијане и дефинисане методе за контролисање и умањивање укупног очекиваног ризика.

Бројни су изазови са којим се суочавају рачуноводства и рачуноводствена професија. О томе се стално разговара и размењује мишљење међу професионалним истраживачима. Чини се, међутим, да у литератури постоји мноштво коришћених концепата који се односе на коришћење савремене технологије у финансијском рачуноводству. Многи економски догађаји су сада сакупљени, мјерени, препознати и извјештавани искључиво електронским путем, без било које папирне документације, у online режиму рада, па се појављује рачуноводство у реалном времену - *RTA*⁵⁸ као могући избор.

"Под рачуноводственим системом у реалном времену - *RTA*, већи део финансијских информација и ревизорских евиденција је расположив искључиво у "електронској форми". Традиционални извори документа такви као што су наруџбенице, фактуре, налог за плаћање и чекови су замијењени са електронским порукама и основни рачуноводствени подаци (то јест, дневник, главна књига и предвиђања) су у електронској форми, односно у оквиру разних фајлова података".

Рачуноводство, које представља, условно речено, својеврсну "умјетност и науку" мјерења

56 IFAC - International Federation of Accountants

57 EDI - Electronic Data Interchange

58 RTA - Real-Time Accounting

перформанси пословања се развијало паралелно са пословањем, а посебно са појавом савремених информационих технологија. Меморијске картице, mainframes рачунари, базе података и складишта података - *DW*, персонални рачунари - *PC* и продуктивност апликативног софтвера, специјално рачуноводственог софтвера и *ERP*⁵⁹ рјешења, локалне мреже - *LAN*⁶⁰ и распрострањене мреже - *WAN*⁶¹ између многих других ствари су оставиле свој знак у рачуноводственој теорији и пракси. На примјер, механизми уноса података, меморисања података и механизми обраде, извјештавање, интерне контроле, ревизорске претраге као и скуп потребних вјештина за рачуновође су у континуираном спиралном непрекидном кретању у протеклих неколико декада.

Сваке године, *AICPA*⁶² врши истраживања да би сазнала ефекте развоја информационих технологија у свјетском пословању, специјално у рачуноводственим апликацијама.

Ова истраживања су извршавана почев од 1990. године, а сваке године истраживања одређују најважније технолошке апликације и иновације за сљедећу годину. Таквим прилазом се од стране *AICPA* сваке године одређује листа апликација које су доминантне по свом значају, и та листа се назва "главних 10 технологија" а списак одређен на тај начин, за периоду 2004. – 2011. је дат у Табели 1. Индикативно је да је питање Информационе безбједности практично у врху технолошких иницијатива сваке године. Нове технологије захтјевају нове изазове у којима се електронско рачуноводство (*e-accounting*) мора што брже усвајати као нова парадигма рада.

У свијету су обављена бројна истраживања са циљем да се прво опише тренутно стање система електронског рачуноводства (*e-accounting*) у малим и средњим рачуноводственим агенцијама, као и идентификовање намјера пословног менаџмента према прилагођавању за примјену система електронског рачуноводства (*e-аццоунтинг*), друго, врши се емпиријско студирање фактора који утичу на адаптацију система електронског рачуноводства, треће, анализира се било који утицај који систем електронског рачуноводства може уопште да има и које су посебне специфичности у рачуноводственим процедурама и пракси у малим и средњим рачуноводственим агенцијама које се прилагођавају систему електронског рачуноводства (*e-accounting*). Једно такво истраживање користи модел који је назван "Модел адаптације малог пословања за *EDI*" [2] (Iacovou, 1995). Истраживања идентификују три фактора – опажену корист од *EDI* технологије, организациону спремност и екстерне притиске – као главне разлоге који могу да објасне понашање

при адаптацији на *EDI* технологију малих фирми и очекивани утицај примјене те технологије.

Од ових фактора, екстерни притисак и спремност су разматрани као много важнији фактори него опажена корист.

- Опажена корист се реферише на ниво препознавања релативне предности коју *EDI* технологија може да обезбједи пословној организацији. Ова корист може, сагласно са истраживањима, да буде груписана у директну корист, на примјер смањење трансакционих трошкова и повећање квалитета информација и индиректну корист, или могућност, што се односи на утицај на пословне процесе и релацијске односе, на примјер: повећање оперативне ефикасности, бољи сервис према потрошачима и повећање конкурентне способности.
- Организациона свјесност се односи на ниво финансијских и технолошких ресурса у пословној организацији. Даље, финансијска свјесност се реферише на расположиве финансијске ресурсе за плаћање инсталационих трошкова, имплементације било којих сљедећих повећања и трошкова у току и за вријеме коришћења, пошто је технолошка свјесност у вези са тим нивоом софистицираности коришћења Информационих технологија – ИТ и ИТ менаџмента у пословној организацији.
- Екстерни притисак за адаптацију се реферише на утицај окружења пословне организације. Два главна извора екстерног притиска за адаптирање на *EDI* технологију су конкурентни притисак и наметање од стране трговачких партнера. Како многи конкурентни и трговачки партнери постају способни и примјењују *EDI* технологију, мале фирме све више нагињу ка прилагођавању на *EDI* технологију да би одржале своју сопствену конкурентну позицију и биле прихваћене као технолошки равноправни партнери на тржишту.

Адаптација на *EDI* технологију захтјева координацију између најмање двије пословне организације, било коришћењем порука *B2B*⁶³, или *F2F*⁶⁴ технологије рада, релацијски однос између организација и њихових потенцијалних партнера. Подразумјева се да ће слична кооперација да буде потребна у једном интерорганизацијском систему електронског рачуноводства (*e-accounting*) између рачуноводствене агенције и њених клијената. Електронско рачуноводство је, као такво, један примјер технологије са мрежним ефектима. Према томе, акције једне пословне организације ће у

59 ERP - Enterprise Resource Planning

60 LAN - Local Area Network

61 WAN - Wide Area Network

62 AICPA - American Institute of Certified Public Accountants

63 B2B - Business to Business

64 F2F - Financial Institution to Financial Institution

Табела 1: AICPA Главних 10 технологија по годинама

Rb	2004	2005	2006	itd	2010	2011
01	Информациона безбједност	Информациона безбједност	Информациона безбједност		Безбједност података, шифрирање и комуникације	Контрола и коришћење мобилних јединица
02	Spam технологија	Електронско управљање документима ¹	Увјерење и усаглашавање апликација		Повезивање/бежични приступ / високе брзине Интернет везе / пренос гласа и података	Информациона безбједност
03	Дигитална оптимализација	Интегритет података	Катастрофа и планирање пословног континуитета		Backup рјешења/Обнављање у случају катастрофа (Disaster Recovery)/пословни континуитет	Политика и структура задржавања података
04	База података и апликациона интеграција	Spam технологија	Управљање приватношћу		Сигурна електронска сарадња са клијентима – портал клијента	Удаљени приступ
05	Wireless технологија	Обнављање у случају катастрофе	Upravljanje privatnošću		Безпапирни радни ток/без папирне технологије/Електронски радни папири	Тренинг запослених и менаџмента
06	Обнављање у случају катастрофе	Сарадња и апликације порука	Дигитални идентитет и технологије аутентификације		Laptop безбједност / енкрипција	Побољшавање процеса документовања
07	Data mining – рударење по подацима	Wireless технологија	Wireless технологија		Софтвер малог пословања / Office 2010 / Windows 7	Уштеде и стварање новца коришћењем технологије
08	Виртуална канцеларија	Технологије аутентификације	Апликација и интеграција података		Мобилност корисника / мобилно рачунарство / мобилне уређаје	Контрола технолошких трошкова
09	Технологија пословне размјене ВЕТ ¹	Технологија меморисања	Безпапирна дигитална технологија		Порески софтвер / електронска трансмисија пореских облика / модеран е-фајл	Буџетски процеси
10	Апликације порука	Компетенције учења и тренинга	Spyware ¹ детекција и отклањање		Виртуализација и консолидација сервера	Управљање пројектима и развој нових

многоне да зависе од рада и захтјева других организација.

Очекује се да ће допринос од ових студија да буде двострук. Прво, допринос студија води у емпиријску анализу прихватања, односно примјене одлучујућих фактора електронског рачуноводства (*e-accounting*). Резултати ових студија могу да дају одређене евиденције о менаџерским интенцијама рачуноводствених агенција малих и средњих величина према електронском рачуноводству (*e-accounting*) и према томе да се изврши предвиђање будућег коришћења система електронског рачуноводства (*e-accounting*). Друго, ове студије наводе на обезбјеђивање одређеног разумјевања актуелних користи од коришћења система електронском рачуноводству (*e-accounting*).

Једна од студија у пословној пракси је ограничена на рачуноводствене агенције малих и средњих величина, за које се подразумјева да ће неки фактори адаптације, односно примјене да буду релевантнији у том контексту, у коме су и тестирани. Постоји опасност да додатни значајни фактори нису укључени у саму студију, тако да би било потребно да буду узети у обзир одређени коментари или сугестије за будућа побољшања у новим истраживањима која су у току. Корисно је да сведемо емиричке налазе, једне текућа студија која је посматрала и разматрала специјално димензије квалитета сервиса; поузданост, одговорност, надлежност, односно компетенцију, лакоћу за коришћење (*ease of use*), трошковну ефикасност, информациону безбједност, интегритет, односно повезаност, прилагодљивост, релацијски однос и повјерење. Ова листа очигледно није обухватан скуп димензија квалитета сервиса у контексту пословног модела апликационих сервис провајдера – ASP⁶⁵, која чак

није ни била циљ ових теза. Прије су то области које призивају даљу расправу и побуђују интересовање налаза у некој другој текућој студији. Специјално, у свјетлу налаза, може да буде опажено да неке од идентификованих димензија у традиционалном квалитету сервиса и истраживању квалитета сервиса B2B пословања изгледа да ће бити такође високо значајне, односно релевантне у контексту пословног модела апликационих сервис провајдера – ASP.

Ту се, прије свега, мисли на димензије поузданости, одговорности, компетенције – односно надлежности, интегритетности, односно повезаност и прилагодљивост и релацијских односа и поверења. Засноване на налазима, димензије поузданости и одговорности носе много значајности за обе посматране корисничке групе, које су у линији са разматраном литературом квалитета сервиса у овој студији. Међутим, релативна важност неких димензија разликује са упућивањем, односно референцама на различите корисничке групе. На примјер, важност прилагођавања је много више наглашена за крајњег корисника него за рачуноводствене агенције.

3. CLOUD COMPUTING

Савремено, дигитално онлине рачуноводство кроз апликације које се извршавају посредством веб-а, такозвани *cloud computing*⁶⁶ је типично засновано на једноставној свакодневной одговорности,

⁶⁶ cloud computing - се односи на обезбјеђивање рачунарских ресурса на захтјев корисника, преко рачунарске мреже. Под тим се подразумјевају разне апликације (укључујући и рачуноводствене), коришћење база података, фајл сервиса, е-mail и слично. У традиционалном моделу информационог технологија, на рачунару корисника се налазе и подаци и софтвер, у технологији cloud computing, рачунари корисника могу да готово не садрже софтвер или податке (вјероватно само минималне елементе оперативног система и веб претраживача). Такав рачунар код корисника служи као нешто више од терминала за процесе који се дешавају далеко на мрежа рачунара. Заједничка скраћеница за пружене услуге cloud рачунарства (или чак и прикупљање свих постојећих cloud услуга) је "cloud - облак". Извор: Wikipedia.

⁶⁵ ASP - Application Service Providers

нултим административним приступом, да би се помогло пословном усредсређивању, односно концентracији само на основне активности рачуноводства, и да би се избјегли невидљиви припадајући трошкови са традиционалним рачуноводственим софтверима, таквим као што су инсталација, на допуњавање, односно побољшавање (енг *upgrade*), размјена фајлова података, преписи, обнављање у случају катастрофе и друго. У традиционалним системима концепт документа, слога и пословних књига нас подсећају на папир, зато што је то медијум који се боље уочава од стране људског мозга. Са друге стране, постоје јасно меморисани сирови подаци у електронским системима. Ако је потребно, информационе технологије презентирају тако меморисане податке у захтјевани формат. Примена *cloud computing-a* доводи до битне трансформације функције интерне ревизије, начина утврђивања пословне користи примјеном нове технологије рада и саме тактике рада. Процес миграција на *cloud computinga* се обавља кроз:

рад⁶⁸) или потребне ресурсе (на примјер, софтверска рјешења која подржавају рад појединих процеса, укључујући и размјену електронских порука). У таквој ситуацији, пошто су услуге *cloud computinga* и Интернета директно коришћење *outsource* рада, потребно је да се детаљно изврши анализа пословног утицаја – BIA на рад пословне организације, уколико примјењују такав вид технологије рада. У том смислу, обезбјеђивања способности рада *cloud computinga* и припадајућих ИТ услуга, посредством Интернета је карактеризовано кроз следеће елементе:

- Омогућити плаћање услуге само ако и кад се она користи, али такође оставити могућност да се постане стални претплатник на одређену врсту услуге,
- Дијелење физичке инфраструктуре која није видљива од стране корисника,
- Услуге обезбјеђене посредством Интернета,
- Примјена и коришћење независно од географске удаљености,

Усаглашеност и контроле:	Пословно схватање <i>cloud computinga</i> ,	Стратегија и савјетовање о новој технолошкој вриједности
Процес се обавља од покривања основног до једног проширеног прилаза управљања ризиком, Благовремена усаглашеност са регулаторним, законским и корпоративним политикама, Ефикасан надзор и оцјена, Детекција могућих “дигиталних” ИТ превара	Функционално и индустријско искуство, Прилаз интелигентним подацима (Data intelligent), Контрола и ефективност рачуноводствених и ревизорских процеса, Интерно кодификовање и дијелење води интерној и екстерној пракси. Интерно и екстерно поређење (енг <i>benchmark</i>) Развој и левегаге KRI ¹ и KPI ¹	Стратешки вођен приступ, Подршка и оптимизација кључних иницијатива и процеса ▪ Заштита бренда пословне организације, ▪ Спајање и стицање, ▪ Програм капитала, ▪ Купци (<i>customer</i>), ▪ Оптимизација трошкова и прихода, ▪ Превенција превара, ▪ Управљање подацима и квалитетом, ▪ ИТ иницијативе (<i>cloud computinga</i>)

Да би максимизирали утицај интерне ИТ ревизије, захтјева се прије свега инвестирање у људе, знање, технологију и методологију рада.

4. ОСНОВА CLOUD COMPUTINGA

Приликом избора одређене методологије рада, зависно од примјене технологије, увијек је потребно извршити анализу пословног утицаја – BIA⁶⁷, што подразумева да се идентификују пословни процеси који се извршавају од стране функционалног тима, потребни ресурси за извршавање функција, критично едуковано особље потребно за извршавање посла. При том пословни процеси не би иницијално требало да буду декомпоновани и анализирани у сувише мале појединачне подпроцесе. Пословни процеси би требало да буду идентификовани одвојено ако имају потребу за различито оспособљеним особљем (према различитим улогама и задужењима особља), сервис провајдере (на пример, коришћење рада трећих страна – *outsource*

- Постоји могућност да се на захтјев изврши додатна алокација потребних ресурса,
- Скалабилност⁶⁹, односно проширљивост потребних капацитета.

“Тартнер група дефинише *cloud computing* као стил компјутеризације гдје је обезбјеђена масивна скалабилност која се односи на информационе технологије “као сервис”, коришћењем Интернет технологије за вишеструке екстерне кориснике”.

67 BIA - Business Impact Analysis

68 Outsource - Outsourcing – пословна активност када се плаћа другој организацији да обезбједи улогу коју организација може иначе имати у свом посједу, запошљавајући своје сопствено особље да би то извела (на примјер развој софтвера Outsourcer је лице које обавља *outsource* рад).

69 scalability - У области телекомуникација и софтверског инжењеринга, скалабилност је способност система, мреже, или процеса да прихвате растуће количине рада на прихватљив начин или способности да системи, мреже, или процеси буду увећани за смјештај таквог раста. Извор wikipedia.

Примјер коришћеног сценарија	Примарни разлог за коришћење <i>cloud computing</i>	%
Висок захтјев апликација	Скалбилност у захтјевима / флексибилност за пословање	60%
Висока варијабилност захтјева “остваривање” <i>cloud</i>	Смањивање трошкова инфраструктуре хардвера	38%
Географска разруђеност (дисперзивност) корисничке базе	Смањење трошкова административног и ИТ особља,	35%
Почетак (<i>stratup</i>)	Пристап вјештинама / способностима за које пословна организација има интерес у кућном развоју	28%
Пословне организације гледају да смање величину и обим ИТ	Не користи се, или не планира коришћење <i>cloud computing</i>	19%
Лаке и јефтине за експерименте	Капацитет центра података (рачунског центра)	16%
Планирање обнављања у случају катастрофа	Капацитет меморије	11%
	Фреквентно ажурирање софтвера	10%
	Друго	5%

Разматрање могућих ризика код “*cloud*” *computing-a*

Привилеговани приступ корисника	Ко ће код “ <i>cloud</i> ” провајдера имати приступ вашим подацима? Које контроле ће провајдер да има над људима који имају приступ? Како их провајдер изнајмљује и отпушта?
Усаглашеност са законом	Како ће коришћење “ <i>cloud</i> ” компјутеризације утицати на усаглашеност пословне организације са регулативом, на примјер (SoX, GLBA, HIPPA, PCI)? Да ли се провајдер подвргао било каквој ревизији или сертификату треће стране?
Локација података и власништво над њима	Где ће подаци да буду меморисани? Да ли ће да буду реплицирани ван земље? Може ли корисник да ограничи где ће подаци да буду меморисани? Ко је власник података чим су оне у “ <i>cloud</i> ”?
Раздвајање података	Како ће провајдер да осигура да његови други корисници не виде моје податке? Које врсте енкрипције су примјењене на мјесту? Како се управља кључевима?
Обнављање	Шта се дешава са мојим подацима у случају катастрофе? Да ли су преписани (back up) или реплицирани негде другдје? Колико дуго ће потрајати да се подаци обнове?
Подршка истраживању	Ако се буде захтјевала било каква законска истрага због илегалних активности, може ли провајдер да подржи корисника у истрази?
Дугорочна способност за живот, опстанак	Која врста финансијског облика је компанија? Да ли ће да буде у близини у будућности? Ако провајдер изневјери, банкротира – како ће корисник да добије податке назад?

Друга разматрања везана за *cloud computing*

Подешавања	Способност подешавања ће да буде мања него у кући, посебно софтвера као услуге - <i>SaaS</i> ⁷⁰
Поузданост сервиса и ремећење	Постоји велики број потенцијалних грешака, односно неизвршавања између пословања – <i>business-a</i> и апликација које су испоручене посредством Интернета, може да резултира повећаном могућношћу прекида
Изазов интеграција	Интеграција интерних апликација са “ <i>cloud</i> ” системом може да буде тешка
Губитак контроле	Хардвер, софтвер и подаци, практично све обитава код једног екстерног добављача услуга, тако да је пословање ван контроле преко тога
Гледање на нове технологије	Многе пословне организације нерадо се прихватају технологије 1.0
Тешкоће у избору	Не жели се да се дође до избора, подржавања

⁷⁰ SaaS - Software as a Service

добављача	“погрешног коња”
Ограничења инфраструктуре	Мало пословање са спорим Интернет конекцијама можда имају питања са брзином у поређењу са обезбјеђеним кућним апликацијама

Фактори ризика *cloud computing-a* између осталог укључују:

- Меморисани подаци су трансмитовани и обрађени ван пословне организације,
- Постоји стална диоба компјутерског окружења,
- Долази до повећања потенцијалних тачака неуспјеха,
- Ограничена је способност за контролу промјена,
- Потребно је процјенити поузданост процеса провајдера за обнављање (*recovery*) у случају катастрофа,
- Утврђивање процјене сигурности способност опстанка провајдера.

Технике ублажавања ризика код *cloud computing-a* између осталог укључују:

- Утврђивање потребног циљног времена опоравка - *RTO*⁷¹ и циљне тачка опоравка - *RPO*⁷², што би требало да буде укључено у ниво уговорених услуга - *SLA*⁷³
- Распоживост мреже провајдера Интернет услуга *ISP*⁷⁴ за ниво уговорених услуга – *SLA*,
- Постојање диверсификованих репликација података,
- Формална промјена контролних процеса,
- Могућност коришћења вишеструких провајдера из разлога сигурности,
- План за претраживање информација,
- Постојање прецизних система за корекцију грешака,
- Складиштење (*caching*) за адресовање латентности (кашњења) и прекида

5. CISA - СЕРТИФИКОВАНИ РЕВИЗОР ИНФОРМАЦИОНИХ СИСТЕМА

У пракси дигиталног рада је присутан такозвани криминал “бијелих крадња” који користи повећано ослањање на електронску размену података – *EDI*, у циљу превара и злоупотреба. Многи се ослањају на “лажни” осјећај сигурности. Да би се откриле и санкционисале преваре, ако се догоде, потребно је да буде присутан правни елеменат преваре, да би

⁷¹ RTO - Recovery Time Objective

⁷² RPO - Recovery Point Objective

⁷³ SLA - Service Level Agreement

⁷⁴ ISP - Internet Service Provider

служио као подлога за задовољавање правде кроз правосудни систем. У том смислу се развила посебна грана рачуноводства, форензичко рачуноводство (*Forensic Accountaning*) које се обавља у дигиталом окружењу.

Форензичко рачуноводство посебно добија на значају послје појава *Enron* и *WorldCom* са циљем избјегавања даљих појава Понзи шема.

Информациона безбједност постаје све значајни фактор у пословању. Преко 70.000 професионалаца, у више од 160 земаља широм свијета је стекло сертификат ревизора информационог система – CISA75, почев од 1978 године. CISA сертификат је познат широм свијета као препознатљиво достигнуће за оне који контролишу, надзиру и приступају информационој технологији пословне организације и аутоматизованим пословним системима. У својству једног ревизора информационог система, суштина CISA сертификата значи да такви стручњаци посједују доказану способност и искуство из информационе области. Данас стицање CISA сертификата траже и запослени и клијенти. То заправо представља повећан захтјев за професионалну обраду ревизије информационог система, контролу и безбједност, тако да је звање сертификације информационог система – CIS76 постала приоритна сертификација за појединце и пословне организације широм свијета. Многе пословне организације препознају асоцијацију за ревизију и контролу информационог система - ISACA77 и њен CIS акредитив као потребан стандард знања и вјештина за ревизоре информационог система. У том смислу наставља да се повећава властита потреба за одговарајућим вјештинама, како пословна организација све више очекује од својих ревизора информационог система, што захтјева да интерни ИТ ревизори посједују потребну сертификацију. “Свијет технологије се увијек мијења и менаџер би требало да зна да ли су његови запослени припремљени да се суоче са таквим изазовима. Намјена CISA сертификата је један одличан индикатор о спремности, односно успјешности у контроли примјене нових технологија” каже Мариос Дамианидес, који посједује CISA и CISM78 сертификате, и партнер је америчке ревизорске компаније *Ernst & Young*. Скорашња независна студија вођена од стране компаније *Foot Partners* процјењује радно мјесто ISACA - CISA као треће најбоље плаћено у рачуноводственој професији. Поред тога, сертификат CISA је сврстан као једна од пет најтраженијих занимања послје сертификације од стране тих професионалаца у

годишњем прегледу од стране медијске компаније ISMG79. Силабус за CISA сертификат обухвата:

ИТ руковођење и управљање ризиком (*IT governance and risk management*).

- Структура ИТ руковођења,
- Управљање људским ресурсима,
- ИТ политике, стандарди, процеси и процедуре,
- Пракса управљања,
- Инвестирање у ИТ ресурсе, коришћење, алокација праксе,
- ИТ уговарање и стратегија и пракса управљања уговором,
- Пракса управљања ризиком,
- Надзор и осигурање,
- Циљ овог поглавља представља 15% CISA испита

Квалитетно управљање информационим технологијама би требало да буде извор из којег би требало да теку све друге ИТ активност.

6. COST/BENEFIT АНАЛИЗА ДИГИТАЛНОГ РАЧУНОВОДСТВА

Проблеми инхерентности у мјерењу користи информационих технологија или *e-commerce* су такође присутни у анализи трошак/корист (*cost/benefit analysis*) дигиталног рачуноводства. Опште приказивање листе трошкова и користи је лакши дио посла, међутим, квантификација са разумним степеном тачности је тежак посао. У пракси се трошак савим лако одређује јер је очигледан и може да буде квалификован до одређеног обима детаљности. Међутим, квантификација потенцијалне користи остаје проблематична јер често узмиче прецизном мјерењу. Поставља се умјесно питање: “Како да изразите вриједносно доларску величину *web* заснованог преписа банкарског обрачуна и аутоматског препознавање банке од стране *ERP* система?”. У наставку се износи један концептуални поглед на неке елементе трошка и користи. [3] (Deshmukh, 2006).

Корист

- Бржи циклус времена – то укључује одобравање кредита, плаћање и наплату, постављање трансакција, затварање пословних књига, генерисање извјештаја и много расположивог времена за виши ниво анализа,
- Обухватање широких географских граница, практично без географских граница у раду
- Распоживост континуираних услуга, приступ 24 часа дневно, седам дана у недељи и више задовољних екстерних и интерних корисника (*customers*),

75 CISA – Certified Information Systems Auditor

76 CIS - Certified Information Systems

77 ISACA - Information Systems Audit and Control Association

78 CISM - Certified Information Security Manager

79 ISMG - Information Security Media Group

- Смањење стопе грешака, што значи мање трансакција са грешкама или са много мање грешака,
- Смањење рачуноводственог особља и побољшање продуктивности рада,
- Трошкова уштеда у поштанским услугама, папиру и складишту за папирне архиве.
- Побољшање ревизорске претраге и безбједности.

Трошак

- Захтјевано инвестирање у компјутерски хардвер и софтвер,
- Иницијалне потребе за скупим консултантима,
- Трошкови укључења у системе, процесе, обраде информација и генерисање промјена извјештаја,
- Континуирани тренинг и потребе за поновним тренингом и/или захтјеви за особљем са специјализованим вјештинама,
- Кроз одређени отпор корисника,
- Потребна темељна пажња која ће да буде плаћена за безбједност, контроле и захтјеви интерне ревизије за финансијске трансакције за вријеме иницијалног конфигурирања. Ако иницијална конфигурација информационог система није коректна, ако није обављена интеграција са софтвером *ERP* система или се систем не извршава на законски начин, тада се појављују нови трошкови и смањује корист од саме имплементације.

Одлука везана за трошак и корист дигиталног рачуноводства је најприсније повезана са циљним рачуноводственим процесима, коришћеним информационом технологијама и потребним знањем за предложена рјешења; као таква, свака одлука је јединствена, пошто ће свака пословна организација да посједује своје јединствене потребе безбједности (*snowflake theory*⁸⁰), па стога није могуће да се обезбједи општи приступ за све. На примјер, фактори као што су волумен текуће документације током одређеног периода времена, проценат дигиталних докумената, текући циклус времена и стопа грешака, текући трошак трансакција, питања безбједности и контрола, као и природа софтвера или законских система, све би

требало да буде размотрено у имплементацији нових технологија и рјешења. Не постоји “сребрни метак” (*silver bullet*) или стандардна темплата, шаблон за такве одлуке. Промјене и нови развоји у дигиталном рачуноводству су најразумније покривени у сљедећем излагању. “Долази до промјена у рачуноводственим циклусима, процесима и функцијама услед компјутерске и мрежне технологије. Класификација насталих е-промјена у контексту рачуноводствених циклуса обезбјеђује нас са оквиром који може да буде коришћен за презентацију као и будуће развоје у рачуноводству”. Примарни фокус би требало подесити на рачуноводство, а секундарни фокус је на односне финансијске функције. Степен покривања у финансијским функцијама је примарно рестиктиван унутар интерних пословних финансијских функција; циљеви као што су веб засновано инвестирање на берзи и управљање портфељом су искључени.

Основно је да софтверска рјешења *ERP II* и комерцијалне апликације предузећа - *ECM*⁸¹ укључују функционалност *e-commerce* и Интернет апликација. Ове пословне апликације такође покривају оно што се назива управљање било којом категоријом – (x) релацијских односа - *xPM*⁸², на примјер управљање релацијским односима са потрошачима, (енг. customer) - *CRM*⁸³, управљање релацијским односима са добављачима - *SRM*⁸⁴, управљање ланцем снабдијевања - *SCM*⁸⁵, управљање пословним односима са партнерима - *PRM* и управљање релацијским односима са запосленим – *ERM*⁸⁶. Постоји једна крајње бескрајна дебата око тога шта ти термини заправо значе, а различити термини и њихове интерпретације су најчешће понуђени од стране продаваца, консултаната и факултетских професора. Објашњења која су овдје понуђена су опште прихваћена и обезбјеђују опште разумијевање самих термина.

Управљање релацијским односима са потрошачима *CRM* интегрише средишње напоре потрошача такве као што су маркетиншке кампање, call центри, *heli desk*, форсирање аутоматизације продаје и аналитике потрошача такве као што су најпрофитабилнији купци, управљање релацијским односима са добављачима - *CRM* и управљање ланцем снабдијевања - *SCM* рукују управљањем изворима сировинским материјалима, производњом, залихама и логистиком; додатно, то такође побољшава сарадњу са добављачима, управљање ризиком и анализом профитабилности добављача. Управљање пословним односима са партнерима - *PRM*⁸⁷ ефикасно ради са ефикасним

⁸⁰ snowflake - Снежна пахуласта шема (snowflake schema), у даљем тексту пахуљница. Не постоје двије исте пахуљнице у свијету. Пахуласта шема представља логички аранжман табела у релационој бази података, такав да дијаграм по облику личи на снежну пахуљницу. Класична тјесна веза је, повезана у шми звијезде, у пахуластој шми, је представљена од стране централизоване табеле чињеница које су прикључене на вишеструке димензије. Међутим, у пахуластој шми, димензије су нормализоване у вишеструко повезане табеле, с обзиром на чињеницу да су димензије звјездастих шема денормализоване са сваком димензијом која је суштински представљена кроз појединачну табелу. Када се елаборирају димензије у пахуластој шми, имајући вишеструке нивое релација и гдје табела “дијете” - “child” има вишеструке табеле “родитељ” - “parent”, (“рчаве на путу” - “forks in the road”), комплексан пахуласти облик стартује са појављивањем. Ефекат пахуљнице утиче само на димензије табела а не на чињенице у табелама. Извор wikipedia.

⁸¹ ECM - Enterprise Commerce Applications

⁸² xRM – x Relationship Management

⁸³ CRM - Customer Relationship Management

⁸⁴ SRM - Supplier Relationship Management

⁸⁵ SCM - Supply Chain Management

⁸⁶ ERM - Employee Relationship Management

⁸⁷ PRM - Partner Relationship Management

управљањем релацијских односа између продаваца и индиректним каналима, таквим као што су директи, агенти, VAR⁸⁸ партнери, велетрговине и дистрибутери. Управљање релацијским односима са запосленим – ERM се фокусира на едукацију запослених, анализи перформанси, ефеката иницијатива аналитика радне снаге, додатних задатака, таквим као што су регрутовање, извјештавање о времену и трошковима и самоуслуживање запослених. Ново поље које се захтјева у пословању је захтјев за управљање ланцем потреба – DCM⁸⁹ која прати захтјеве купаца (customer) и посљедичне активности уз укрштања са CRM, SRM и SCM, што је такође понекад понуђено као одвојени апликативни модул.

У пракси се такође проширила аналитичка способност пословног рачуноводственог софтвера. Раније апликације пословне интелигенције су уопштено сакупљале и анализирале податке из база података купаца и добављача, производних и маркетиншких активности, персоналних и финансијских података за генерисање извјештаја у жељеном формату за крајњег корисника. Неки од тих софтверских алата нису прилагођени корисницима (not user-friendly) или су без пуне експлоатације. Нови портали пословних организација и извршна командна табла (dashboards⁹⁰) која је заснована на web-у и GUI⁹¹ технологији обезбјеђује алате по мјери корисника (user-friendly tools).

Тим алатима су развијени тако да им се може приступити и покретати их са удаљених локација. Ови портали и командне табле су пројектовани тако да могу да буду коришћене да се информације презентирају у једном нумеричком или визуелном формату са могућношћу drill down да би добили будуће информације и анализе информација и података коришћењем уграђених аналитичких алата.

Промјене су једина константа у данашњем пословању. Одговор међутим није очевидно јасан [4] (Richard Pink, 2006)

УМЈЕСТО ЗАКЉУЧКА

Најистакнутији тренд, који се налази свуда око нас, је општа глобализација. Иако постоји много различитих погледа о томе шта значи појам глобализације, можда је најбоље да се иста схвати као повећање међузависности између различитих свјетских заједница, укључујући, између осталог, и пословне организације, као и професију професионалних рачуновођа широм света[5] (J. E. Boritz, 1999).

Један од главних утицаја глобализације у рачуноводственој професији је помјерање кроз хармонизовану праксу, стандарде и обухватне програме професионалне преквалификације како би се адекватно овладало примјеном нових савремених технологија. То се постиже усвајање парадигме примјене e-accounting методологије рада, укључујући у то размјену електронских порука, cloud computing, data warehouse, data mining, у циљу квалификованог доношења пословних одлука. Нема сумње да ће компјутерска дигитална технологија наставити да се развија и да ће постати још моћнија техника за пословне евиденције.

Постоји повећана жеља за међународним реципротитетом, тако да професионалац који је квалификован у једној надлежности (jurisdiction) може слободно да практично ради у другој надлежности без неразумних obstacles који би били постављени на његовом путу.

То, међутим, значи да сви морају да уложе додатне напоре у спречавању ризика које са собом носи примјена нових технологија рада кроз примјену безбједоносних политика и савремених интерних контрола.

У савременом дигиталном пословном окружењу рачуноводствена професија мора да прихвати да интерне контроле представљају процесе који су дизајнирани и имплементирани од стране менаџмента да ублаже могуће ризике и достигну постављене циљеве пословне организације. Идентификовање заштите и контрола које штите пословне информације од безбједоносних пријетњи може да захтјева много времена и много труда.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Deshmukh, A. (2006). *Digital Accounting: The effects of the Internet and ERP in on accounting*. Pennsylvania State University – Erie, USA,.
- [2] Iacovou, B. i. (1995). *Small Business EDI Adoption Model*.
- [3] J. E. Boritz, P. F. (1999). *The Accounting Curriculum and IT*. Ontario, Canada, .
- [4] Kimball, R. (1998). *Meta Meta Data Data*.
- [5] Richard Pink, D. P. (2006). Network resource planning design model and intelligent infrastructure. Ernst & Young.

88 VAR - Value Added Reseller

89 DCM - Demand Chain Management

90 dashboards – Командна табле за менаџмент пословних организација, са низом потребних информација, приказана на екрану, у циљу доношења потребних пословних одлука.

91 GUI - Graphical User Interface

МОДЕЛИРАЊЕ РАЧУНОВОДСТВЕНО- ИНФОРМАЦИОНИХ ОКВИРА ЗА ПРАЋЕЊЕ ЕФИКАСНОСТИ КОРИШТЕЊА РЕСУРСА У АГРАРНОМ СЕКТОРУ

CREATING THE ACCOUNTING- INFORMATION FRAMEWORK FOR MONITORING THE EFFICIENCY OF RESOURCE USE IN AGRICULTURAL SECTOR

Др Никола Вукмировић, редовни професор
Економски факултет Бања Лука

Апстракт: Аграрни сектор постаје један од кључних сектора у привредном развоју великог броја земаља, а посебно мање развијених земаља и земаља у транзицији. То постаје изузетно важно и за Републику Српску и БиХ у цјелини. Као што показује искуство развијених земаља за јачање овог сектора потребни су директни и индиректни подстицаји. Директни подстицаји се састоје у финансијским средствима којим се стимулише високопродуктивно коришћење пољопривредних ресурса. Индиректни подстицаји се проводе ослобађањем пореских и других давања. Аграрни сектор има своје специфичности које захтјевају и посебне рачуноводствено-информационе оквири за праћење ефеката подстицаја за ефикасније коришћење пољопривредних ресурса. Рачуноводствено-информациони оквири у аграрном сектору требају се заснивати на одредбама Међународног рачуноводственог стандарда - 41 (Пољопривреда) да би се остварени резултати могли упоређивати у различитим земљама.

Кључне ријечи: рачуноводствено-информациони модели, ефикасност кориштења ресурса, аграрни сектор, аграрно предузетништво, финансијски подстицаји, пореске олакшице, рачуноводствени стандарди.

Abstract: Agricultural sector is becoming one of the key sectors in the economic development of numerous countries. This is particularly concerning less developed countries and countries in transition, which is very important for the Republic of Srpska and Bosnia and Herzegovina in general. The experience of developed countries shows that direct and indirect incentives are required to strengthen this sector. Direct incentives consist of financial resources which

are stimulating the high productive usage of agricultural resources. Indirect incentives are implemented through tax exemption and the release of paying other fees. Agricultural sector has its own characteristics that require special accounting and information framework for monitoring the effects of the incentives for more efficient use of agricultural resources. Accounting and information framework in the agrarian sector should be based on the regulations of the International Accounting standard - 41 (Agriculture) in order to compare the achieved results with the results from different countries.

Key words: accounting and information models, the efficiency of resource use, the agricultural sector, agricultural entrepreneurship, financial incentives, tax breaks, accounting standards.

1. УВОД

У овом раду се жели указати на неопходност посебних рачуноводствено-информационих система у праћењу и мјерењу ефикасности кориштења ресурса у пољопривреди у којој се види значајна развојна шанса Републике Српске и БиХ у цјелини. Стратешки развојни документи Републике Српске посебно потенцирају важност повећања ефикасности кориштења ресурса у пољопривреди јер овај ентитет располаже са преко 2/3 укупних пољопривредних ресурса БиХ. Стога ће фокус истраживања у раду бити стављен на дефинисање кључних специфичности аграрног сектора, моделирање развоја предузетништва према утврђеним специфичностима овог сектора, праћењу и мјерењу ефеката подстицања увођења иновација и предузетништва у аграрни сектор. Рачуноводствено праћење и мјерење ефеката подстицања развоја агро-предузетништва критички ће се анализирати посебно са аспекта прилагођавања оквирних смјерница Међународног рачуноводственог стандарда-41 (Пољопривреда) условима у Републици Српској.

2. СПЕЦИФИЧНОСТИ ПОЉОПРИВРЕДНЕ ДЈЕЛАТНОСТИ

Пољопривреда – као производна грана система друштвене репродукције – по својим особинама има многе сличности с другим гранама, али по карактеристикама је специфична. Најзначајније карактеристике и фактори дјеловања чине пољопривреду, у односу на остале системе, сложенијом, комплекснијом. Те специфичности треба идентификовати с циљем обликовања рачуноводственог информационог система чији је задатак да сви органи у пољопривредним предузећима буду информисани о релевантним факторима постизања оптималних резултата пословања исказани у билансу успјеха.

У односу на друге области (индустрија, саобраћај, грађевинарство) пољопривреда има изричите специфичности, које у великој мјери утичу на начин, улогу, методе и технике прикупљања, обраде и саопштавања рачуноводствених података. Због тога је неопходно навести њене најбитније одлике:⁹² 1) Пољопривреда представља веома *сложен систем*, што произилази из њене веома сложене, нехомогене структуре функционисања производних токова (биљна производња, воћарство, сточарска производња итд.); 2) Пољопривредни производи, услед своје важности за животни стандард, налазе се под строжијим надзором друштва; 3) Пољопривредна производња је *биолошко-генетског карактера*. Због тога њен обим, ритам, карактер токова и улога појединих елемената технологије зависе од примарних производних фондова: плодности тла, особине сјемена и садног материјала као и потенцијала сорте, односно расе; 4) За разлику од индустрије гдје се квалитет и употребљивост производа може лако контролисати након сваке фазе рада, у пољопривреди се таква контрола остварује тек након завршетка читавог процеса производње; 5) У пољопривреди се, веома често, финални производи употребљавају као репродукциони материјал за даљу употребу унутар предузећа: житарице као сточна храна, млијеко за узгој сточног подмлатка итд; 6) Сезонско кориштење капацитета средстава за рад и радне снаге ствара веома сложене организационе проблеме, с гледишта њиховог рационалног и рентабилног ангажовања у процесу производње; 7) Дужим циклусом репродукције уложена средства се теже и спорије претварају у основни новчани облик, услед чега је обрт средстава спорији него у другим гранама привређивања; 8) Климатски и временски фактори који утичу на величину приноса изазивају неочекиване промјене у коњукутури (односима понуде и тражње), а што јако отежава рачуноводствено планирање; 9) Услед биолошко-генетичких и физиолошких својстава предмета, односно средстава рада у укупном вијеку, јављају се периоди растућих и опадајућих прихода, који дају специфична обиљежја калкулацијама и обрачуна дохотка; 10) Због различите удаљености и различите плодности парцела, иста улагања не дају различите, односно учинке истог економског квалитета и друго.

Ове суштинске разлике пољопривреде у односу на друге дјелатности, чине аграрно предузетништво и његово рачуноводствено исказивање специфичним у односу на друге гране. Специфичности аграра не дозвољавају једноставно преношење и “пресађивање” контог оквира, рачуноводствених метода, техника и принципа примјењених у другим дјелатностима. Стога код нас, слично као и у другим земљама, донесена рачуноводствена регулатива која на посебан начин

третира исказивање ефикасности кориштења пољопривредних ресурса у складу са одредбама МРС-41.

3. ПРЕДУЗЕТНИШТВО У ФУНКЦИЈИ ЕФИКАСНИЈЕГ КОРИШТЕЊА РЕСУРСА У АГРАРНОМ СЕКТОРУ

У развијеним земљама, предузетништво као облик иновативног развојног понашања већ раније је доживјело своју пуну афирмацију. У економској науци, проучавању суштине предузетништва поклања се велика пажња што код нас, на жалост, није случај.⁹³

У међународним релацијама најуспјешније су управо оне земље које у релативно најкраћем интервалу понуде тржишту највећи број нових производа по најповољнијим цијенама. То се односи и на аграрни сектор који због недостатка хране у свијету постаје један од кључних сектора сваке привреде.

Идеја аграрног предузетништва јавља се седамдесет-их година у европској економској заједници да би посебно била подржана деведесет-их година прошлог вијека у Европској Унији и реализована усвајањем Агенде 2000.⁹⁴ Прекомјерна индустријска концентрација на урбаним подручјима проузроковала је девијације у демографској, социјалној и еколошкој сфери. То су били и најважнији разлози за приступање новој развојној филозофији. Захваљујући великом броју реформских аката, донесених у циљу побољшања економске и социјалне кохезије заједнице, 95 рурална подручја постају све више привлачна за различите врсте бизниса, нарочито за оне који нису конкурентни у пренасељеним урбаним центрима.

Нови концепт руралног развоја и руралне економије уводи у земље чланице стручну обуку, која житеље руралних подручја охрабрује како би ушли у нове облике руралног бизниса. Мишљења су да „рурални свијет“ има значајне капацитете за саморевитализовање. Програми руралног развоја⁹⁶ ЕУ усмјерени су на обуку фармера за кориштење нових технологија у реструктурираној пољопривредној производњи, чиме се доприноси смањењу изолације најзначајнијих региона. У оквиру руралне економије становницима руралних подручја пружа се шанса да се, поред пољопривреде, баве и другим дјелатностима (шумарство, занатство, туризам) и друге дјелатности усмјерене на одржавање руралног амбијента. Доба „неорурализма“ неки аутори су изједначили са појмом „рурална

93 Група аутора: Агробизнис у еколошкој производњи хране, Научни институт за ратарство и повртарство, Нови Сад, 2005., стр. 21.

94 Пејановић, Р., и Његован, З., Предузетништво и (агро)економија, Пољопривредни факултет, Нови Сад, 2009., стр. 29

95 Ибидем.

96 Hartli, Dž., Kreativne industrije, Klio, Beograd, 2008., str. 21.

92 Вукмировић, Н., Специјална рачуноводства, Економски факултет Бања Лука, 2012., стр. 82.

индустријализација“ , што подразумева да што мање људи ради у пољопривреди, а што више у другим комплементарним дјелатностима у руралним подручјима. У једној од Резолуција европског парламента стоји да „ нема руралног развоја без присуства пољопривреде у извјесном степену“ , али и да „ развој руралних заједница не може бити повјерен само пољопривреди“. Реформисана аграрна политика у политику руралног развоја враћа виталност мјешовитим, ресурсно ограниченим газдинствима (part-time-farms) која се могу бавити и другим дјелатностима руралне економије („око пољопривреде“). У неким земљама (нпр. Француској) сматра се да би мјешовито газдинство у садашњој фази развоја, могло представљати чак преовлађујући модел развоја унутар новог европског концепта мултифункционалне пољопривреде.⁹⁷ Најзначајнији реформски документ заједничке аграрне политике (CAP) је Агенда 2000 (Берлински споразум) из 1999. године. Овај документ представља нови европски поглед у будућност руралног развоја. Укупно финансирање руралног развоја од стране Европске Уније за период 2000-2006. износило је преко 50 милијарди евра за „основне“ програме руралног развоја. Од тога 33 милијарде евра одвојено је из средстава EAGGF-Guarantee секције⁹⁸, а 18 милијарди евра из EAGGF – Guidance секција⁹⁹. Преосталих око 2 милијарде евра односило се на средства из програма Лидер плус.

4. МЕЂУНАРОДНА РАЧУНОВОДСТВЕ- НА РЕГУЛАТИВА ЗА ИСКАЗИВАЊЕ ЕФЕКТА ПОЉОПРИВРЕДНИХ РЕСУРСА (MRS- 41)

Због специфичности пољопривредне дјелатности донесен је посебан међународни рачуноводствени стандард за ову дјелатност: МРС- 41100 који прописује рачуноводствени третман, презентовање финансијских извјештаја и објављивања која вриједе само за пољопривредну дјелатност. Према овом Стандарду, под пољопривредном дјелатношћу подразумева се управљање од стране правног лица биолошком трансформацијом живих животиња или биљака (биолошких средстава) у пољопривредне производе или у нова биолошка средства, у циљу њихове продаје.

МРС 41- Пољопривреда прописује, прије свега, рачуноводствени третман тзв. биолошких средстава (биолошке имовине) током периода раста, опадања и рађања (оплодње) као и почетно вредновање пољопривредних производа у моменту жетве, тј. убирања. Рачуноводствени третман

даље прераде пољопривредних производа након жетве (убирања) није предмет интересовања овог стандарда. У чисто рачуноводственом смислу, прераду је потребно нужно третирати производном дјелатношћу па је сасвим неважно шта је предмет прераде (пољопривредни или неки други производ).

Овај стандард се примењује на рачуноводствено обухватање сљедећих ставки: а) биолошких средстава; б) пољопривредних производа у моменту убирања и в) државна давања¹⁰¹.

Конкретна пољопривредна предузећа производно-прометни циклус веома често организују кроз двије или више фаза од којих само неке припадају дјелатности пољопривреде а друге, опет, прерађивачкој индустрији или чак трговини.

МРС-ом 41 се захтијева да безусловна државна субвенција, која се односи на биолошко средство које се вреднује по фер вриједности умањеној за процјењене трошкове продаје, буде призната као приход онда и само онда кад постане извјесно да ће бити примљен.

Даља конкретизација кључних одредаба МРС-41 у надлежности је националне рачуноводствене регулативе.

5. МОГУЋНОСТИ РАЧУНОВОДСТВЕ- НОГ ИСКАЗИВАЊА ЕФЕКТА ПОДСТИЦАЈА У АГРАРНОМ СЕКТОРУ

а) Финансијски подстицаји

Правилником о условима и начину остваривања новчаних подстицаја за развој пољопривреде и села прописују се услови које морају да испуњавају правна и физичка лица – корисници средстава за остваривање права на новчане подстицаје, поступци за њихово остваривање, врста, висина и начин исплате новчаних подстицаја, обавезе које мора да испуни корисник након примања новчаних подстицаја, као и потребна документација и обрасци¹⁰².

У оквиру подршке производњи и дохотку, корисник остварује право на следеће врсте новчаних подстицаја: 1) премија за приплодну стоку; 2) премија за млијеко; 3) премија за производњу меса – тов; 4) премија за пчеларство; 5) премија за воће и поврће; 6) подршку по јединици сјетвене површине и друго.

У оквиру подршке дугорочним улагањима, корисник остварује право на новчани подстицај за: 1) набавку пољопривредне механизације и опреме; 2) улагања у сточарство (основно стадо и објекти); 3) улагања у хидромелиорационе системе; 4) подизање вишегодишњих засада; 5) изградњу стакленика и пластеника; 6) капитална улагања у

⁹⁸ Hegstrom, R., G., Voren Bafet za sva vremena, Plato Cardea, Beograd, 2006., стр. 45.

⁹⁹ Herron, L., Sapienza, H., J., The Entrepreneur and the Initiation of New Venture launch Activities, Entrepreneurship Theory and Practice, 1992. p. 49-55.

¹⁰⁰ Међународни рачуноводствени стандард 41, превод Министарства финансија и економије Републике Србије, <http://www.mfin.sr.gov.yu>

¹⁰¹ Ибидем.

¹⁰² Службени гласник РС, број 21/09

прехамбреној и прерађивачкој индустрији и 7) улагање у опремање испитних и референтних лабораторија. Такође, пољопривредници, њихова предузећа и пољопривредне задруге остварују право и на субвенције као подршку руларном развоју (као што су новчани подстицаји за унапријеђење конкурентности пољопривредне производње, економско-социјалну ревитализацију села, подршка ревитализацији сеоске инфраструктуре, едукацији и доквалификацији и сл.) или у случају ванредних потреба или интервентних мјера као што су интервентне мјере у области заштите здравља биљака или животиња и у случају сезонских интервенција на тржишту и ванредних потреба и помоћи.

б) Порези и порески подстицаји

У случају многих земаља, као што је и у БиХ, пољопривреда представља и привредну грану у којој је радно ангажован највећи дио становништва па је важан њен порески третман. Систем ПДВ-а у односу на систем пореза на промет доноси значајне промјене у начину опорезивања цјелокупне пољопривредне производње, почев од набавке пољопривредне опреме и репроматеријала, па све до продаје пољопривредних производа.

Закон о ПДВ-у прописао је да лице које као представник домаћинства обавља пољопривредну или шумарску дјелатност, за коју се порез на доходак плаћа у складу са катастерским приходом од пољопривредног и шумарског земљишта, није обвезник у смислу одредаба овог закона ако је укупан катастерски приход свих чланова његовог домаћинства нижи од 15.000 КМ.

У РС катастерски приход утврђује се на начин и по поступку утврђеним Законом о утврђивању катастерског прихода¹⁰³, односно Одлуком о утврђивању катастерског прихода од земљишта¹⁰⁴. Статус различитих категорија индивидуалних пољопривредних произвођача утврђен је одредбама Закона и могуће је разликовати три категорије: 1) лица која производе и продају пољопривредне и шумске производе или врше услуге у овој области, а која нису евидентирана као обвезници пореза на катастерски приход и која у складу са тим не могу добити рјешење којим им Управа за индиректно опорезовање (УИО) одобрава право на паушалну ПДВ накнаду-ова лица у систему ПДВ-а имају статус крајњих потрошача као и сви остали грађани; 2) пољопривредници који су евидентирани као обвезници пореза на катастерски приход и који нису поднели захтјев за добровољну регистрацију а катастерски приход свих чланова њиховог домаћинства не достиже 15.000 КМ – ова лица од УИО морају добити одобрење (рјешење) којим им се даје право на накнаду паушалне ПДВ накнаде; 3) "редовни" порески обвезници за ПДВ

који тај статус стичу или на основу рјешења који Управа треба да донесе по службеној дужности, уколико им је катастерски приход 15.000 КМ или више, или по основу добровољне регистрације за ПДВ, без обзира на висину њиховог катастерског прихода.

За пољопривреднике који се не региструју као ПДВ обвезници предвиђена је могућност опорезивања по посебном поступку. Циљ посебног поступка је оставити

пољопривредника изван система ПДВ-а, али му компензовати порез плаћен у улазима, односно дозволити купцима пољопривредних производа да приликом набавке пољопривредних производа имају право на одбитак улазног ПДВ-а.

У наредном периоду свакако би требало користити искуста других земаља које су успјеле брзо развити аграрни сектор (напр. Турска) уз значајну помоћ директних и индиректних пореских подстицаја у виду ниских развојних стопа ПДВ-а и пореза на добит.

в) Потреба унапређења рачуноводствених оквира за исказивање ефикасности ресурса у аграрном сектору

У рачуноводству пољопривредних предузећа и задруга примјењује се исти контни оквир, идентични принципи и методе као у рачуноводству индустријских предузећа. Доношењем МРС-41 наметнула се потреба већег уважавања специфичности пољопривредне производње, односно аграрног сектора у нашој рачуноводственој и пореској регулативи како би она била што ближе рјешењима регулативе у другим земљама.

Неспорно је потребно прилагођавати постојећу рачуноводствену регулативу у РС потребама аграрног сектора јер се ради о врло сложенем сектору како са аспекта организационо-производних јединица, тако и са аспекта власништва, а посебно са аспекта утицаја природних услова. Наиме, природни услови имају далеко већи утицај на овај сектор него на било који други. У рачуноводственим системима то се посебно одражава када су у питању рачуноводствено планирање, финансијски извјештаји и израчунавање ефеката кориштења пољопривредних ресурса.

Доношење одлука о избору нивоа производње на пољопривредном газдинству мора се посматрати из аналитичког угла у зависности од циља пословања специфичне организационе форме (крупна пољопривредна предузећа корпорацијског типа, задруге као посебне привредне организације, породична газдинства и друго). Стандардна добит се своди на таргетирану просјечну стопу профита коју власник газдинства жели да оствари.

¹⁰³ Службени гласник Републике Српске, бр. 10/95

¹⁰⁴ Службени гласник Републике Српске, бр. 6/99

За пољопривредну производњу, односно за ефикасност кориштења пољопривредних ресурса, посебно је важан принцип – умањених (опадајућих приноса) који се „третира као један од најпознатијих закона економије“¹⁰⁵ Његово значење своди се на слиједеће: када се један или више варијабилних инпута додају једном или већем броју фиксних инпута, достигнути вишак приноса ће послје одређене тачке, почети да опада. Оно што чини суштину овог принципа јесте чињеница да је увијек један или више од расположивих ресурса који су ангажовани у процесу производње по квантитету фиксан. Анализе за доношење одлука најчешће се везују за један варијабилни инпут, али се може укључити и више различитих врста инпута. Додатни варијабилни инпути фиксним факторима производње су оправдани док је „додатни“ или „маргинални“ принос већи од додатних (маргиналних) трошкова, што се може изразити на слиједећи начин¹⁰⁶:

$$\frac{\text{Повећање оутпута}}{\text{Повећање инпута}} \times \frac{\text{Цијена по јединици инпута}}{\text{Цијена по јединици оутпута}}$$

Мада принцип опадајућих приноса може да се односи на укупни, просјечан и маргинални производ, он се у рачуноводственим анализама за доношење одлука на пољопривредном газдинству примјењује првенствено у разматрањима маргиналних приноса.¹⁰⁷

Код будућег прилагођавања домаће рачуноводствене регулативе специфичностима пољопривредне производње треба посебно имати у виду кључни значај годишњег обрачуна успјеха пословања пољопривредних организација што се јавља као последица сезонског карактера пољопривредне производње. Наиме, пословна година, као јединица обрачуна се испољава далеко значајније у пољопривреди, него у индустрији или другој дјелатности. Квартални и мјесечни обрачуни успјеха пословања овдје су такоређи безначајни јер се на њима не добијају они резултати који се могу добити само годишњим обрачуном.

ЗАКЉУЧАК

Пољопривредни ресурси у Републици Српској и БиХ у цјелини у односу на развијене земље Европске Уније и САД, користе се на екстензиван начин са врло ниском ефикасношћу. Развој предузетништва које подразумева другачије кориштење пољопривредних ресурса на бази примјене иновација, нове технологије, нове организације производње налази се на самом почетку. Стога је потребно унаприједити систем

пословања предузећа у аграрном сектору повећањем продуктивности свих фактора производње. Упоредо са тим процесом потребно је усавршавати рачуноводствено – пореску регулативу како би се могло адекватно мјерити повећање ефикасности кориштења пољопривредних ресурса. Квалитетне рачуноводствене информације омогућују унапређење система финансијских и пореских подстицаја развоја агропредузетништва у Републици Српској.

Због ограниченог обима овог рада нека питања и проблеми нису могли бити истражени и обрађени па могу бити предмет даљих истраживања. То се посебно односи на нове облике постицања агропредузетништва и нове комплементарне методе извјештавања.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Група аутора: Аграрни сектор Републике Српске, Пољопривредни факултет, Бања Лука, 2011.
- [2] Група аутора: Агробизнис у еколошкој производњи хране, Научни институт за ратарство и повртарство, Нови Сад, 2005.
- [3] Hartli, Dž., Kreativne industrije, Klio, Beograd, 2008.
- [4] Мирјанић, С., Економика пољопривреде и међународне интеграције, Пољопривредни факултет, Бања Лука, 2006.
- [5] Hegstrom, R., G., Voren Bafet za sva vremena, Plato Cardea, Beograd, 2006.
- [6] Herron, L., Sapienza, H., J., The Entrepreneur and the Initiation of New Venture launch Activites, Entrepreneurship Theory and Practice, 1992.
- [7] Пејановић, Р., и Његован, З., Предузетништво и (Агро)економија, Пољопривредни факултет, Нови Сад, 2009.
- [8] Вукмировић, Н., Специјална рачуноводства, Економски факултет, Бања Лука, 2011.
- [9] Леко, В., Рачуноводство пољопривредних организација, Завод за уџбенике, Београд, 2000.
- [10] Закић, З. и Станојевић, Ж., Економика аграра, Економски факултет Београд, 2008.

¹⁰⁵ Закић, З. и Станојевић, Ж., Економика аграра, Економски факултет Београд, 2008., стр. 119.

¹⁰⁶ Ибидем.

¹⁰⁷ Ибидем.

MARKETINŠKO KOMUNIKACIRANJE PROFITNIH I NEPROFITNIH ORGANIZACIJA

MARKETING COMMUNICATIONS OF PROFIT AND NONPROFIT ORGANIZATIONS

Prof dr Milica Kostić-Stanković,
Prof. dr Vinka Filipović,
Nenad Ravić

Abstrakt: Svrha istraživanja prikazanog u ovom radu jeste da ukaže na sličnosti i razlike u marketinškom komuniciranju profitnih i neprofitnih organizacija. Najznačajniji razlozi za sprovođenje istraživanja na ovu temu sadržani su u važnosti i aktuelnosti marketinških komunikacija u savremenom poslovanju. Marketinška komunikacija ima veliki značaj za ostvarivanje misije i ciljeva profitnih i neprofitnih organizacija. Ono što je zajedničko je postavljanje dobre osnove za dvosmernu, interaktivnu marketinšku komunikaciju u kojoj aktivno učestvuju i organizacija i potrošači, odnosno korisnici usluga. Profitnim organizacijama efektivna marketinška komunikacija, između ostalog, obezbeđuje upoznatost potrošača o samoj organizaciji i njenim proizvodima, omogućava privlačenje i obezbeđivanje lojalnosti potrošača i samim tim pozitivno utiče na finansijski rezultat organizacije. Neprofitne organizacije imaju još izraženiju potrebu za korišćenjem instrumenata marketinške komunikacije, jer jedino tako mogu da informišu javnost o svom postojanju i osnovnoj misiji i, samim tim, da privuku pojedince i društvene grupe.

Ključne reči: marketinška komunikacija, profitne organizacije, neprofitne organizacije, istraživanje

Abstract: The purpose of the study, which will be conducted within the work, is to point out similarities and differences between marketing communication of profit and nonprofit organizations. The most important reasons for writing on this topic are contained in actualizations marketing communications in modern business. Marketing communications has very important role in achieving mission and goals of profit and non profit organizations. The emphasizes on two-way, interactive marketing communication where both, consumers or users of services and organization, have active participation. In case of profit organizations, effective marketing

communication, among other things, provides consumer awareness about organization and its products, ensure attraction and customer loyalty and thereby positively affect the financial results of the organization. Nonprofit organizations have even more pronounced need to use marketing communication in order to inform public about their existence and their basic mission and attract individuals and social groups.

Key words: marketing communications, profit organizations, nonprofit organizations, research

1. UVOD

U savremenim uslovima privređivanja, marketinška komunikacija ima veliki značaj za ostvarivanje misije i ciljeva profitnih i neprofitnih organizacija. Razlozi zbog kojih marketinška komunikacija ima mnogo veći značaj nego ranije sadržani su u drastičnom povećanju konkurencije, razvoju tehnologije, povećanju izbirljivosti potrošača, promeni uslova poslovanja itd. Potrošači pred sobom imaju veliki izbor najrazličitijih robnih marki i da bi neka organizacija uspela da pridobije i zadrži potrošače, potrebno je da uloži veliki napor u osmišljavanje efektivne i originalne marketinške komunikacije. Osluškujući želje i zahteve potrošača/korisnika, organizacija pravilnim odabirom i korišćenjem instrumenata marketinške komunikacije komunicira, da bi izbor u kupovini bio proizvod baš te organizacije. Nedovoljna i neadekvatna marketinška komunikacija dovodi do nemogućnosti privlačenja i zadržavanja potrošača, što se negativno reflektuje na finansijski rezultat.

U cilju sprovođenja što uspešnije marketinške komunikacije, organizacije kreiraju i koriste specijalizovane baze podataka o potrošačima, koje omogućavaju slanje ponuda prilagođenih svakom individualnom potrošaču. (Kostić-Stanković, 2011)

Prilikom utvrđivanja optimalne kombinacije instrumenata marketinške komunikacije za određeni proizvod ili uslugu, uključuju se sledeći uticajni faktori (Kinneer i dr, 1995): raspoloživa finansijska sredstva, karakteristike ciljnog tržišta, karakteristike proizvoda, odnosi sa postojećim kupcima, poslovna politika organizacije itd.

2. MARKETINŠKE KOMUNIKACIJE U PROFITNIM ORGANIZACIJAMA

Marketinška komunikacija u profitnim organizacijama može biti maksimalno delotvorna ukoliko uključuje komunikacijske aspekte svih instrumenata marketing miksa u strategiju tržišne komunikacije. U instrumente marketinške komunikacije spadaju: oglašavanje, lična prodaja, unapređenje prodaje, direktni marketing, tržišni odnosi s javnošću, ekonomski publicitet, komunikacijski aspekt proizvoda, komunikacijski

aspekt cene i komunikacijski aspekt distribucije i prodaje. (Kostić-Stanković, 2011)

Oglašavanje je najčešće korišćen instrument marketinške komunikacije kojim se do ciljne grupe dolazi putem medija masovnog komuniciranja, kao što su: televizija, radio, novine, časopisi itd. U pitanju je plaćeni oblik masovnog komuniciranja čiji su osnovni ciljevi da prenese informaciju, razvije sklonost i podstakne na akciju. Osim ovih bazičnih ciljeva, postoji širi spektar koristi koje organizacija može imati od oglašavanja, kao što su: ublažavanje uticaja konkurentske promocije, podsticanje prodajnog osoblja na veću efikasnost, povećanje namene proizvoda itd. Da bi oglašavanje bilo uspješno, organizacija mora da istraži tražnju na tržištu (želje i potrebe potrošača i njihove platežne mogućnosti), prouči aktivnosti i ponudu konkurencije i obezbedi strategijski pristup planiranju.

Unapređenje prodaje obuhvata one aktivnosti koje stimulišu kupovinu potrošača i efikasnost posrednika, kao izlaganje, prikazivanje, izložbe, demonstracije i druge pojedinačne mere. Ostvaruje se fokusiranjem na konkretan ciljni segment potrošača. Važno je napomenuti da su efekti koji se postižu unapređenjem prodaje kratkoročni. Situacije u kojima se najčešće primenjuje unapređenje prodaje su: lansiranje novog proizvoda, smanjen broj porudžbina, povoljnija ponuda konkurencije, velike zalihe proizvoda itd

Cilj lične prodaje je da se postigne prodajna porudžbina na osnovu razgovora o prodaji. Najveća prednost lične prodaje u odnosu na ostale instrumente marketinškog komuniciranja jeste ta što se odmah može doći do zaključenja kupoprodajnog ugovora, dok bi se glavni nedostatak odnosio na izuzetno visoke troškove- lična prodaja je tri do četiri puta skuplja od oglašavanja.

Tržišni odnosi s javnošću se sprovode u cilju obezbeđenja dobrog imidža i reputacije proizvoda. Ekonomski publicitet je popularan instrument zbog svoje verodostojnosti i izostanka direktnih troškova medija. Ipak, sadrži i nedostatke, koji se ogledaju u nemogućnosti kontrole sadržaja i vremena emitovanja poruka. Da bi se obezbedio dobar ekonomski publicitet, neophodno je ulagati u formiranje dobrih odnosa sa medijima (Zuber, Malović, 2010)

Preko komunikacijskih aktivnosti direktnog marketinga organizacije na neposredan način se ostvaruje kontakt sa potrošačima, koristeći bazu podataka. Korišćenje ovog instrumenta marketinške komunikacije pretpostavlja fokusiranje na kupca, pre nego na stvaranje robne marke. Kreiranje dosijea o potrošačima omogućava prilagođavanje marketinške komunikacije svakom individualnom potrošaču.

Komunikacijski aspekt proizvoda obezbeđuje jasno razlikovanje u odnosu na konkurenciju. Potrošačima je veoma važno kolika je cena proizvoda, samim tim, komunikacijska moć cene je velika. Nedostatak ove

aktivnosti ogleda se u maloj mogućnosti obezbeđenja lojalnosti potrošača.

Komunikacijski aspekt prodajnog okruženja može se koristiti kao instrument marketinške komunikacije zato što ima znatan uticaj na odluku potrošača o kupovini. Prijatna atmosfera i uređen prodajni prostor motivišu potencijalnog kupca da obavi kupovinu i ponovljenu kupovinu. Osnovu komunikacijskog potencijala prodajnog okruženja čine: spoljašnji elementi (izlog, osvetljenje, fasada) i unutrašnji elementi (uređenje prodajnog prostora, police, pregrade). Način na koji su proizvodi izloženi i istaknuti može poslati određenu poruku kupcu. Komunikacijski aspekt distribucije i prodaje sve više dobija na značaju činjenicom da se sve veći broj odluka o kupovini donosi neposredno, na samom mestu ponude. Postoji nekoliko pravila uređenja prodajnog okruženja: pravilo privlačnosti, pravilo preglednosti i pravilo prohodnosti. (Sudar i Keller, 1991).

3. MARKETINŠKE KOMUNIKACIJE U NEPROFITNOM SEKTORU

Neprofitne organizacije su organizacije koje obavljaju delatnosti od posebnog društvenog interesa koje su svima podjednako dostupne, a kojima profit nije primarni cilj i zadatak menadžmenta. Osnivaju se radi ostvarivanja odgovarajuće opšte-društvene koristi i pružanja potrebne pomoći određenim grupama ljudi ili pojedincima.

Neprofitne organizacije mogu koristiti sve instrumente marketinške komunikacije, kao i profitne organizacije. Da bi neprofitne organizacije mogle da ponude svoje usluge i pomognu onima zbog kojih postoje, da bi mogle da se povežu sa sličnim neprofitnim organizacijama, privuku volontere i da, na kraju, obezbede sredstva za poslovanje, potrebno je da efektivno i efikasno sprovode marketinške komunikacije. Osnovna svrha sprovođenja marketinških komunikacija u neprofitnoj organizaciji jeste da informiše javnost i svoje ciljne grupe o svom postojanju i svojoj misiji, da obezbedi simpatije i podršku društvene zajednice za svoje aktivnosti, stvori prepoznatljiv imidž društveno odgovorne organizacije i stvori uslove za sponzorske ugovore, donacije i ostale vrste pomoći (Trbović u Filipović, Kostić-Stanković, 2012).

Obavljanje marketinških komunikacija nije usmereno isključivo prema odnosima koji su prisutni na tržištu, profitu i prevođenju organizacije iz niže u višu poziciju, već je orijentisano i prema međuljudskim odnosima i ciljevima zadovoljavanja pojedinačnih i društvenih – grupnih potreba. Na osnovu toga, može se zaključiti da razvijanje marketinga u neprofitnom sektoru danas opredeljujuće utiče na to da se društvena nadgradnja sve više orijentiše na izražavanje svog statusa kroz neprofitni vid organizovanja i funkcionisanja. (Popović, 2012)

Aktivnosti marketinškog komuniciranja moraju biti usklađene s ukupnom strategijom delovanja neprofitne organizacije. To se pre svega odnosi na koordiniranje svih aktivnosti marketinškog komuniciranja, kako bi one činile jedinstvenu celinu sa jasno definisanim uzročnopsledničnim vezama. Dakle, ukoliko je strategija marketinških komunikacija neprofitne organizacije dobro osmišljena, omogućuje organizaciji da ostvari svoju misiju, odnosno da realizuje svoje programske ciljeve, ustanovi potrebe svojih korisnika, prikupi neophodna finansijska sredstva i zadovolji te potrebe.

Kao najefikasniji način zadovoljenja komunikacijskih potreba u procesu upravljanja odnosima u neprofitnim organizacijama izdvojio se direktni marketing. (Spiller, Baier, 2005 u Popović, 2012) On je inače karakterističan za relacioni marketing, u kome je neophodna personalizovana komunikacija, sa mogućnošću direktnog odgovora. Instrumenti i tehnike direktnog marketinga se smatraju idealnim za ispunjenje raznih ciljeva budžetski ograničenih neprofitnih organizacija i zbog toga što su precizno i ciljno usmereni, zahtevaju direktni odgovor, aktivnosti su troškovno isplative, troškovi računovodstveno obuhvati, a rezultati napora direktno merljivi. Neprofitnim organizacijama su na raspolaganju različite strategije direktnog marketinga i različita sredstva komuniciranja. Pritom je razumevanje navika stejkholdera vezanih za praćenje medijskih sadržaja i načine dolaska do informacija, od presudnog značaja za dobijanje njihove podrške, unapređenje odnosa sa njima i obezbeđivanje njihove lojalnosti.

Neprofitne organizacije najčešće za svoje potrebe sačinjavaju i koriste baze podataka o postojećim i potencijalnim donatorima, saradnicima i korisnicima. (Popović, 2012). Generalno, kao medij, posebno je važan Internet, s obzirom da većina neprofitnih organizacija ima mali budžet za sprovođenje marketinških komunikacija. Neophodno je da neprofitna organizacija ima internet prezentaciju, koja čini polaznu osnovu za pružanje informacija i promociju poslovanja, komunikaciju sa ciljnom grupom koja je zainteresovana za rad organizacije, formiranje mejling liste i sl. Tu spada i postavljanje Fejsbuk strane, na kojoj bi prijatelji (fanovi) mogli da prate rad organizacije, kao i da učestvuju na različitim forumima. Korisno bi bilo i prisustvo na Tviteru, čija bi osnovna funkcija bila da se na njemu objavljuju najnovije vesti o radu organizacije i budućim događajima. Neprofitne organizacije jedino efikasnom primenom sistema marketinških komunikacija mogu uskladiti potrebe i želje javnosti i društvene zajednice sa svojom misijom i ciljevima. Onim neprofitnim organizacijama koje nedovoljno koriste marketinške komunikacije, biće potrebno pet do deset godina više da dostignu zadate ciljeve (Kotler, 2006).

4. EMPIRIJSKO ISTRAŽIVANJE

Osnovna svrha istraživanja jeste ukazivanje na sličnosti i razlike u sprovođenju marketinških komunikacija profitnih i neprofitnih organizacija. Istraživanje je sprovedeno u periodu jun-decembar 2011. god i obuhvatilo je 70 profitnih i 70 neprofitnih organizacija na domaćem tržištu. Korišćena je tehnika anketiranja, kao jedna od najefikasnijih tehnika u istraživanju marketinških komunikacija. Realizacija istraživanja podrazumevala je kreiranje upitnika u vezi sa marketinškim komunikacijama i distribuiranje istog marketing menadžerima ličnim putem ili slanjem putem elektronske pošte. Upitnik sadrži pitanja relevantna za oblast marketinških komunikacija.

Postavljeni su sledeći ciljevi istraživanja:

- Analizirati koje instrumente marketinške komunikacije najčešće koriste profitne, odnosno neprofitne organizacije;
- Utvrditi da li postoji korelacija u korišćenju različitih instrumenata;
- Utvrditi sa kojim ciljnim grupama najčešće komuniciraju profitne, odnosno neprofitne organizacije;
- Utvrditi na koji način organizacije koristi svaki od instrumenata marketinške komunikacije.

Na osnovu dobijenih podataka izvršena je komparacija rezultata i utvrđene su sličnosti i razlike u marketinškim komunikacijama profitnih i neprofitnih organizacija.

4.1. Integralna analiza marketinških komunikacija profitnih organizacija

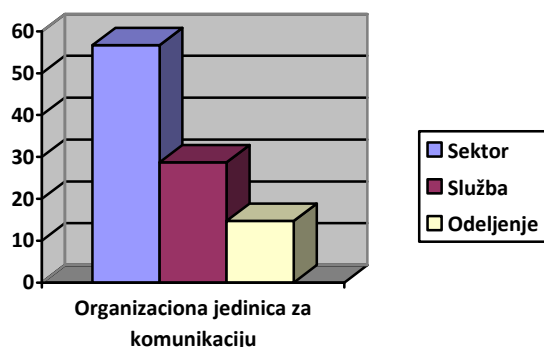
Projektovani uzorak obuhvata 70 ispitanika – marketing menadžera i sprovedeno je na teritoriji Srbije. Uzorak je polno neujednačen: 72% ispitanika je ženskog pola, a 28% ispitanika su muškog pola.

Ispitanici su rangirani u četiri kategorije prema starosti, na sledeći način: 42,9% ispitanika je starosti do 35 godina; 42,9% ispitanika je starosti od 35 do 45 godina; 14,2% ispitanika je starosti od 46 do 55 godina.

Ispitanici su rangirani u dve kategorije prema stepenu obrazovanja: završen fakultet ima 85,7% ispitanika; završenu srednju školu ima 14,3% ispitanika.

Sve anketirane profitne organizacije poseduju u svojoj organizacionoj strukturi službu za informisanje koja se bavi komunikacijom sa medijima i potrošačima, ali zato nemaju sve organizacije službu za komunikaciju sa ostalim ciljnim grupama, kao što su: saradnici prodaje, finansijske institucije, dobavljači itd. Utvrđeno je da 42,9% organizacija ima službu za komunikaciju sa ostalim ciljnim grupama, dok 57,1% organizacija nema takvu službu. Jedinica za saradnju sa ciljnim grupama nema u svim anketiranim organizacijama isti status. U 56,7% organizacija ova jedinica ima status sektora; u 28,7% organizacija ima

status službe, a u 14,6% organizacija ima status odeljenja. Ovi podaci prikazani su na grafikonu broj 1.



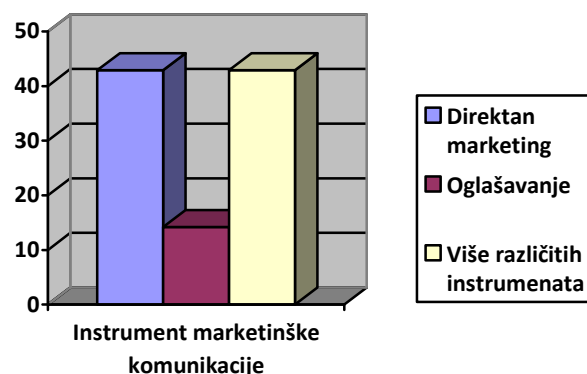
Grafik 1. Status jedinice za saradnju sa ciljnim grupama

Posmatranjem grafikona 1 može se uočiti da u najvećem broju organizacija jedinica za saradnju sa ciljnim grupama ima status sektora, a u najmanjem broju slučajeva ima status odeljenja.

Na pitanje: Da li organizacija u kojoj su zaposleni ima call centar, ispitanici su odgovorili na sledeći način: 71,4% organizacija ima call centar, dok 28,6% organizacija nema call centar. Istraživanjem je utvrđeno da sve organizacije imaju internet prezentaciju, koju redovno ažuriraju. Kada je u pitanju komuniciranje sa ciljnim grupama, istraživanjem je utvrđeno da 42,9% organizacija komuniciraju samo sa potrošačima, dok 57,1% organizacija komunicira sa više ciljnih grupa, kao što su: potrošači, mediji, finansijske institucije itd.

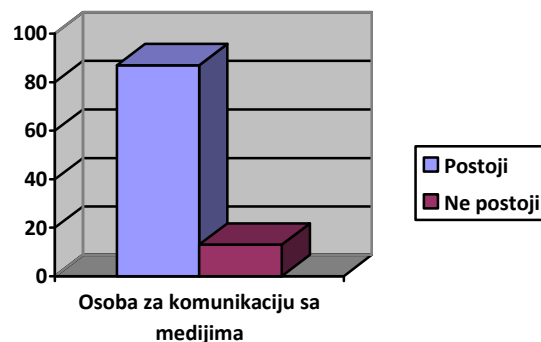
Na pitanje koje aktivnosti direktnog marketinga najčešće koriste, ispitanici su dali sledeće odgovore: 42,9% organizacija najčešće koristi kontaktiranje potrošača telefonom, 42,9% organizacija koriste više instrumenata direktnog marketinga; 14,2% organizacija ne koristi direktni marketing.

Na pitanje koji instrument marketinške komunikacije najčešće koriste, ispitanici su dali sledeće odgovore: direktni marketing najčešće koriste 42,9% organizacija, oglašavanje najčešće koristi 14,2% organizacija, dok 42,9% organizacija ravnomerno koriste više instrumenata marketinške komunikacije. Ovi podaci vide se na grafikonu 2.



Grafik 2. Stepen korišćenja instrumenata marketinške komunikacije profitnih organizacija

Na pitanje da li u organizaciji postoji osoba zadužena za komunikaciju sa medijima, ispitanici su odgovorili na sledeći način: 87% organizacija ima osobu zaduženu za komunikaciju sa medijima, dok 13% organizacija nema osobu sa ovim zaduženjem. Ovi podaci prikazani su na grafikonu 3.

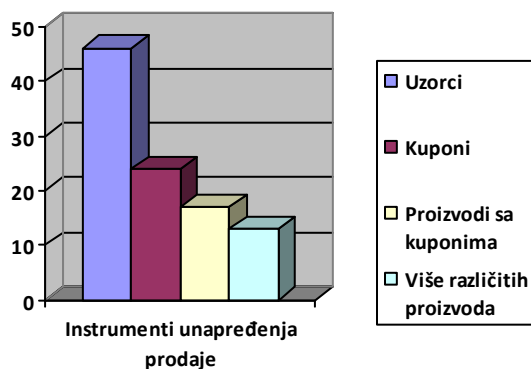


Grafik 3. Odnos organizacija koje imaju i nemaju osobu za komunikaciju sa medijima

Posmatranjem grafikona 2 može se zaključiti da velika većina organizacija (skoro 90%) ima u svom radnom kolektivu osobu za komunikaciju sa medijima. Od 50 organizacija koje imaju osobu sa ovim zaduženjem, u 40 organizacija osoba za komunikaciju sa medijima ima i druga zaduženja.

Kada je u pitanju unapređenje prodaje ka distributerima, organizacije preduzimaju sledeće aktivnosti: 42,9% organizacija uvode popuste i premije; 28,5% organizacija koriste više aktivnosti podjednako; 14,3% organizacija poklanjaju distributerima promotivni materijal; 14,3% organizacija ne koristi unapređenje prodaje ka distributerima.

Što se tiče aktivnosti unapređenja prodaje ka potrošačima, 46% organizacija koriste uzorke; 24% organizacija koriste kupone; 17% organizacija imaju u ponudi proizvode sa kuponima; 13% organizacija koristi više aktivnosti. Ovi podaci prikazani su u grafikonu 4:



Grafik 4. Sprovođenje različitih aktivnosti unapređenja prodaje ka potrošačima

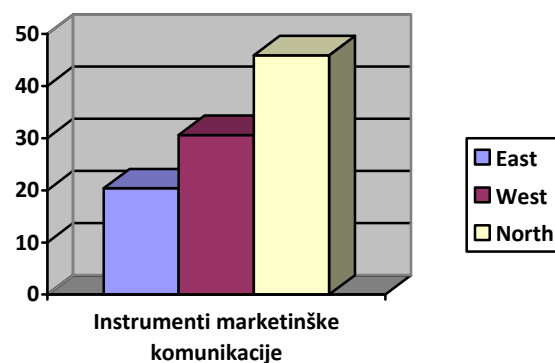
Na grafikonu je uočljivo da ubedljivo najveći broj organizacija sprovodi aktivnost davanja uzoraka.

U anketiranim organizacijama služba koja sprovodi aktivnosti marketinškog komuniciranja sa ciljnim grupama nosi različite nazive, kao što su: sektor komunikacija, marketing sektor, sekretarijat prodaje, sektor marketinga i prodaje, sektor za marketing itd.

4.2. Integralna analiza marketinških komunikacija neprofitnih organizacija

Projektovani uzorak obuhvata 70 ispitanika - marketing menadžera neprofitnih organizacija. Uzorak je polno neujednačen: 57,1% ispitanika su muškog pola, 42,9% ispitanika su ženskog pola. Ispitanici su rangirani u tri kategorije prema starosti: 56,7% ispitanika do 35 godina; 28,7% ispitanika od 36 do 45 godina; 14,6% ispitanika od 46 do 55 godina. Ispitanici su rangirani u tri kategorije prema stepenu obrazovanja: srednju stručnu spremu ima 14,3% ispitanika; visoku stručnu spremu ima 71,4% ispitanika; postdiplomske studije 14,3% ispitanika.

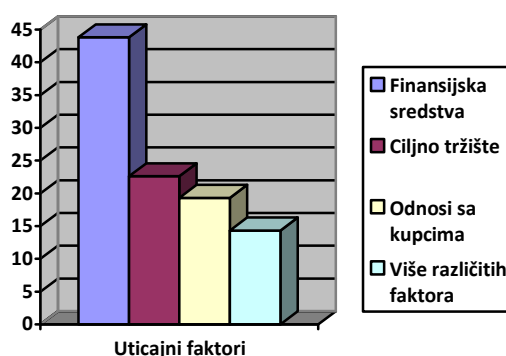
Na pitanje da li organizacija ima službu za komunikaciju sa medijima, dobijeni su sledeći rezultati: 28,6% organizacija ima ovu službu, dok 71,4% organizacija nema ovu službu. Istraživanjem je utvrđeno da takođe 71,4% organizacija nema u svom radnom kolektivu osobu zaduženu za komunikaciju sa medijima, dok 28,6% organizacija ima osobu sa ovim zaduženjem. Očekivano, internet prezentaciju ima veći broj organizacija, odnosno 14,3% organizacija nema svoju internet prezentaciju. Kada se radi o ciljnim grupama sa kojima organizacije najčešće komuniciraju, rezultati istraživanja su sledeći: 42,9% organizacija najčešće komuniciraju sa medijima; 14,2% organizacija najčešće komunicira sa nekom drugom ciljnom grupom; 42,9% organizacija komunicira sa više ciljnih grupa podjednako. Na pitanje koje instrumente marketinške komunikacije najčešće koriste, ispitanici su dali sledeće odgovore: 52,9% organizacija najčešće koristi direktni marketing; 32,9% organizacija najčešće koristi odnose s javnošću; 14,2% organizacija koristi više instrumenata podjednako. Ovi podaci prikazani su na grafiku 5.



Grafik 5. Najčešće korišćeni instrumenti marketinške komunikacije neprofitnih organizacija

Proučavanjem grafikona može se uočiti da organizacije najčešće koriste direktni marketing i ekonomski publicitet.

Na pitanje koji je faktor presudan za utvrđivanje optimalne kombinacije instrumenata marketinške komunikacije, ispitanici su dali različite odgovore, koji se mogu prikazati na sledeći način: 43,8% organizacija izdvaja finansijska sredstva kao najznačajniji faktor; 22,6% organizacija izdvaja karakteristike ciljnog tržišta; 19,3% organizacija izdvaja odnose sa postojećim kupcima; 14,3% organizacija izdvaja više faktora podjednako. Ovi podaci prikazani su na grafikonu 6.



Grafik 6. Uticajni faktori izbora instrumenata marketinške komunikacije

Analiziranjem grafikona 6 dolazi se do zaključka da najviše organizacija ističe raspoloživa finansijska sredstva kao faktor koji dominantno utiče na izbor instrumenata marketinške komunikacije.

Istraživanjem je utvrđeno da ni jedna anketirana neprofitna organizacija ne koristi unapređenje prodaje prema korisnicima usluga. Takođe, utvrđeno je da samo mali broj organizacija koristi unapređenje prodaje ka posrednicima. Na pitanje koje aktivnosti direktnog marketinga koriste, ispitanici su dali sledeće odgovore: 42,9% organizacija koristi slanje promotivnog materijala elektronskom poštom; 14,2% organizacija koristi slanje promotivnog materijala

klasičnom poštom; 42,9% organizacija ne koriste direktni marketing.

ZAKLJUČAK

U sprovođenju istraživanja korišćen je metod ankete, kao jedna od najefikasnijih tehnika koje se koriste u istraživanju marketinških komunikacija. Intervjuisani su marketing menadžeri vodećih profitnih i neprofitnih organizacija na domaćem tržištu, što istraživanju daje na značaju i validnosti. Na osnovu sprovedenog istraživanja i izvršene uporedne analize mogu se izvesti brojne sličnosti i razlike između marketinškog komuniciranja profitnih i neprofitnih organizacija. U prethodnom poglavlju prikazan je izvod iz obimnih rezultata istraživanja.

Generalno, rezultati istraživanja ukazuju na to da profitne organizacije koriste veći broj instrumenata marketinške komunikacije i sa više intenziteta u odnosu na neprofitne organizacije.

Mnogo veći procenat profitnih organizacija ima u svojoj organizacionoj strukturi posebnu službu za komunikaciju sa potrošačima, odnosno korisnicima usluga i medijima. U neprofitnim organizacijama pojedinci obavljaju komunikaciju sa medijima. Internet prezentaciju imaju sve profitne i sve neprofitne organizacije. Call centar imaju pojedine profitne organizacije, sa druge strane, nijedna neprofitna organizacija nema call centar.

U procesu marketinškog komuniciranja sa ciljnim grupama, neprofitne organizacije najčešće komuniciraju sa medijima, a profitne organizacije sa potrošačima. Od instrumenata marketinške komunikacije, profitne organizacije najčešće sprovode direktni marketing, a neprofitne organizacije najčešće koriste ekonomski publicitet i direktni marketing. I profitne i neprofitne organizacije izdvajaju isti faktor koji dominantno utiče na kreiranje miksa marketinških komunikacija, a to su raspoloživa finansijska sredstva.

Većina anketiranih profitnih organizacija koristi unapređenje prodaje ka potrošačima, dok, sa druge strane, ni jedna anketirana neprofitna organizacija ne koristi unapređenje prodaje ka korisnicima usluga. Unapređenje prodaje da distributerima je instrument marketinške komunikacije koji koriste isključivo profitne organizacije.

Bitna razlika se ogleda u cilju sprovođenja marketinških komunikacija. Naime, cilj marketinških komunikacija profitnih organizacija je ekonomske prirode i podrazumeva privlačenje potrošača i obezbeđivanje njihove lojalnosti radi ostvarivanja profita. Sa druge strane, cilj marketinških komunikacija neprofitnih organizacija je humane prirode i podrazumeva privlačenje korisnika usluga radi pružanja društveno-korisnih usluga i pomaganja ugroženim slojevima društva.

LITERATURA

- [1] Kinneer, T. (2003). Principles of Marketing, Journal of Public Policy & Marketing Award
- [2] Filipović, V., Kostić-Stanković, M (2012). Marketing menadžment, Fakultet organizacionih nauka, Beograd
- [3] Kostić-Stanković, M (2011). Integrisane poslovne komunikacije, Fakultet organizacionih nauka, Beograd
- [4] Kotler, P. (2006). Upravljanje marketingom, Data Status, Beograd
- [5] Leroux-Miller, K. (2010). The nonprofit marketing guide: High-impact low-costs ways to build support for your good cause, Jossey-Bass, San Francisco
- [6] Popović, A. (2012). Direktni marketing u neprofitnim organizacijama, internet članci
- [7] Spiller, L.D., Baier, M. (2005). Contemporary direct marketing, Prentice Hall, New Jersey
- [8] Sudar, J. and Keller, G. (1991). Promocija, Informator, Zagreb
- [9] Zuber Lj., Malović M. (2010). Komunikacija sa medijima u kriznim situacijama, Novi ekonomist, Vol. 4, No. 8, Bjeljina

KORPORATIVNO UPRAVLJANJE I INVESTICIONA ULAGANJA

CORPORATE GOVERNANCE AND INVESTMENTS

Prof. dr Zdravko Todorović,
Ekonomski fakultet Banja Luka
Dr Igor Todorović,
Ekonomski fakultet Banja Luka

Rezime: Ovaj rad ima za cilj da pruži sažeti pregled provedenih empirijskih istraživanja u području korporativnog upravljanja i njihove povezanosti sa performansama preduzeća. Istraživanje je provedeno u preduzećima koja kotiraju na službenom tržištu Banjalučke berze hartija od vijednosti. Kao reper za poređenje korišteni su podaci preduzeća koja kotiraju na službenom tržištu Bečke berze hartija od vijednosti. Rezultati istraživanja pokazuju da korporativno upravljanje povećava profitabilnost poslovanja, a profitabilnost poslovanja mjerili smo rentabilnošću imovine i kapitala. Pored toga pokazali smo da nivo korporativnog upravljanja ima značajan uticaj na investitore kod ulaganja kapitala i procjene vrijednosti akcija preduzeća.

Cljučne riječi: korporativno upravljanje, rentabilnost, strane investicije, berza.

Abstract: This paper aims to provide a concise overview of empirical research in area of corporate governance and its relationship with company performance. The survey was taken in companies listed on the official market of the Banja Luka Stock Exchange. As a benchmark for comparison data were used of companies listed on the official market of the Vienna Stock Exchange. The results showed that corporate governance increase profitability, and we measured the profitability of assets and capital. In addition, we showed that the level of corporate governance had a significant effect on investors in capital investment and valuation of enterprise shares.

Keywords: Corporate Governance, Profitability, Foreign Investment, Stock Exchange

1. UVOD

Jedan od ključnih elemenata za poboljšanje poslovanja preduzeća je dobro korporativno upravljanje. Korporativno upravljanje obezbjeđuje strukturu kroz koju se uspostavljaju ciljevi preduzeća i utvrđuju sredstva za postizanje i nadglednje tih ciljeva, te ohrabruju preduzeća da efikasnije koriste svoje resurse.

Nivo korporativnog upravljanja u preduzećima u Republici Srpskoj mjereno pokazateljima rentabilnosti je nizak. Za potrebe istraživanja korišteni su slijedeći pokazatelji rentabilnosti: povrat na ukupna sredstva (ROTA), povrat na kapital (ROE), neto marža profita (NPM) i neto dobit po akciji (EPS). Cilj rada je izmeriti nivo korporativnog upravljanja u preduzećima iz Republike Srpske preko pokazatelje rentabilnosti i porediti podatke sa podacima preduzeća iz inostranstva.

U radu želimo dokazati trdnju da investitori pripikom ulaganja u preduzeća prvestvenu procjenjuju nivo korporativnog upravljanja mjereno povratom na kapital.

2. TEORIJSKI ASPEKTI KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA I RENTABILNOSTI PREDUZEĆA

Većina ekonomista koji se bave problematikom korporativnog upravljanja "bave se problemima pomoći investitorima da ostvare povrat na svoje investicije¹⁰⁸".

Prema Sir Adrian Cadbury: „Cilj korporativnog upravljanja je da se što je moguće više usklade interesi pojedinaca, preduzeća i društva¹⁰⁹“.

Rentabilnost preduzeća predstavlja sa stanovišta vlasnika preduzeća, odnosno akcionara, najvažniji pokazatelj uspješnosti poslovanja preduzeća. Za njih je manje značajan proizvod koji se proizvodi u preduzeću od poslovnog rezultata, jer je poslovni rezultat za njih jedina realnost. Rentabilnost, odnosno profitabilnost, posebno je značajna kod ocenjivanja upravljačke funkcije, odnosno kod ocenjivanja poslovanja menadžera.

Nivo rentabilnosti ima veliki uticaj na alokaciju kapitala i stalno prestruktuiranje poslovanja. Vlasnici kapitala na slobodnom finansijskom tržištu kupuju akcije onih preduzeća od kojih se očekuje da će obezbjediti veći povrat na uloženi kapital i veću dividendu i tako usmjeravaju postojeći i reinvestiraju novostvoreni kapital u rentabilnija preduzeća.

U radu ćemo analizirati pokazatelje profitabilnost u odnosu prema ulaganjima, a koji se odnose na rentabilnost imovine i rentabilnost kapitala.

Povrat na ukupnu imovinu - ROTA (akr. od engl. Return on Total Assets) se koristi kako bi se ocijenila profitabilnost i uspješnost pretvaranja imovine u vrijednost za akcionare. Povrat na ukupnu imovinu prikazuje uspješnost korištenja imovine preduzeća i odražava uspješnost iskorištenja imovine u stvaranju dobiti. Viši omjer povrata na ukupnu imovinu je

108 Shleifer, A., i Vishny, R. W. (1997). A survey of corporate governance. The Journal of Finance, LII(2), str. 737-783.

109 Sir Adrian Cadbury, (2003), Global Corporate Governance Forum, Corporate Governance and Development, the World Bank.

povezan s višom stopom povrata i boljim korporativnim upravljanjem. Autori Yildirim¹¹⁰, Kyereboah-Coleman i Biekpe¹¹¹ i Beiner i Schmid¹¹² su koristili povrat ukupne imovine kao važnu varijablu u ocjeni stanja korporativnog upravljanja.

Povrat na kapital - ROE (akr. od engl. Return on Equity) je povrat od uloženog vlastitog kapitala, pokazatelj rentabilnosti, odnosno profitabilnosti vlastitog kapitala. Dobija se tako da se u brojniku koristi neka od veličina koje odražavaju povrat (neto dobit, bruto dobit, neto ili bruto dobit uvećana za iznos plaćenih kamata) i podijeli s vrijednošću vlastitog kapitala, te se pomnoži sa 100. Ako se u brojniku povrat iskazuje veličinom novčanog toka, tada se pokazatelj označava sa CFROE. ROE pokazuje koliko dobro preduzeće koristi investicijska sredstva da ostvari dobit.

Neto profitna marža – NPM (akr. od engl. Net Profit Margin) izračunava se kao neto dobit podijeljen sa prihodima, odnosno neto dobit podijeljena sa prodajom i pomnožena sa 100. Ona mjeri koliko za svaku konvertibilnu marku od prihoda preduzeće ostvaruje dobiti. NPM je pokazatelj koliko je preduzeće uspješno u kontroli troškova. Što je veća neto profitna marža, to je uspješnije (efektivnije) preduzeće u pretvaranju prihoda u stvarnu dobit.

Neto dobit po akciji - EPS (akr. od engl. Earnings per Share) računa se kao količnik između neto dobiti i ukupnog broja akcija preduzeća. EPS je pokazatelj profitabilnosti preduzeća, koji prikazuje koliko je neto dobit preduzeće ostvarilo po jednoj akciji. Ovaj pokazatelj mjeri rentabilnost po jednoj akciji, tj. pokazuje raspoloživi iznos neto dobiti koji se može raspodijeliti akcionarima u obliku dividende ili akumulirati. Veća zarada po akciji pokazuje da investitori/akcionari zarađuju više po akciji koju posjeduju, tj. akcije će više biti vrednovane na tržištu. EPS se često smatra najvažniji pokazateljem za određivanje profitabilnosti preduzeća.

3. REZULTATI ISTRAŽIVANJA I PROVJERA HIPOTEZA

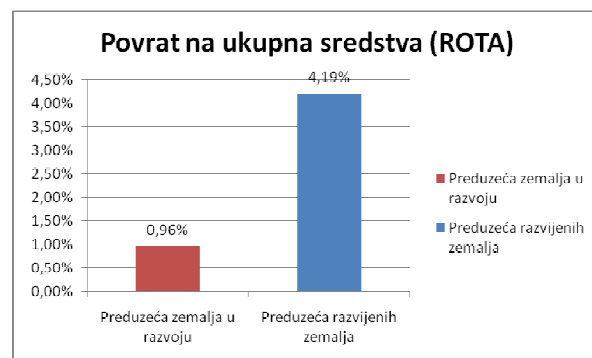
U radu smo prikazali podatke za 40 preduzeća koja posluju na službenom tržištu Banjalučke berze hartija od vrijednosti, a koji su vezani za profitabilnost preduzeća: povrat na ukupna sredstva (ROTA), povrat na kapital (ROE), neto profitna marža (NPM) i neto dobit po akciji (EPS). Preduzeća koja posluju na službenom tržištu Banjalučke berze hartija od vrijednosti tretirali smo kao preduzeća zemalja u razvoju.

Sa ciljem detaljne analize poredili smo podataka dobijene za preduzeća koja posluju na službenom tržištu Banjalučke berze hartija od vrijednosti, sa podacima preduzeća koja posluju na službenom tržištu Bečke berze hartija od vrijednosti. Za uzorak smo uzeli takođe 40 preduzeća koja posluju na službenom tržištu Bečke berze hartija od vrijednosti i ta smo preduzeće tretirali kao preduzeća iz razvijene zemlje.

U cilju uopštavanja i donošenja zaključaka vezanih za povrat na ukupna sredstva (ROTA) poredili smo podatke preduzeća iz Republike Srpske i Austrije sa podacima preduzeća iz Malezije, Australije, Španije, Kine i Slovenije. Dobijene podatke za povrat na kapital (ROE) preduzeća iz Republike Srpske i Austrije poredili smo sa podacima preduzeća iz Tajlanda, Kine i Slovenije.

U cilju sagledavanja stanja rentabilnosti za sva preduzeća posmatrana u uzorku, koja posluju na službenom tržištu Banjalučke berze i Bečke berze hartija od vrijednosti, izvršili smo statističku obradu podataka.

Grafikon 1. Povrat na ukupna sredstva (ROTA)



Izvor: autorova obrada podataka

U Grafikonu 1. je prikazan pokazatelj povrata na ukupna sredstva (ROTA) za preduzeća koja posluju u razvijenim i zemljama u razvoju. Preduzeća koja posluju u zemljama u razvoju, odnosno preduzeća koja kotiraju na Banjalučkoj berzi, imaju povrat na ukupnu imovinu od 0,96%.

Preduzeća koja posluju u razvijenim zemljama, odnosno u preduzećima koja kotiraju na Bečkoj berzi, imaju povrat na ukupna sredstva od 4,19%, što ukazuje na to da su preduzeća koja posluju u razvijenim zemljama profitabilnija i uspješno pretvaraju sredstva preduzeća u vrijednost za vlasnike, u odnosu na preduzeća koja posluju u zemljama u razvoju čija je stopa povrata više od četiri puta manja.

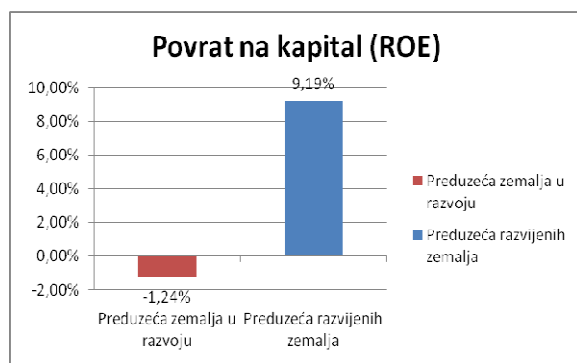
Takođe, preduzeća koja posluju u razvijenim zemljama uspješnije koriste sredstva preduzeća i uspješnije iskorištavaju sredstva u stvaranju prinosa na uložena sredstva, što je povezano i sa boljim korporativnim upravljanjem.

¹¹⁰ Yildirim, C. (2000), Ownership structure, corporate governance and access to foreign capital: evidence from Turkish firms, Cent ER Tilburg University, Tilburg.

¹¹¹ Kyereboah-Coleman, A. i Biekpe, N. (2005), The relationship between board size board composition, ceo duality, and firm performance: experience from Ghana, working paper, University of Stellenbosch Business School, Cape Town.

¹¹² Beiner, S. i Schmid, M. (2005), Agency conflicts, corporate governance, and corporate diversification evidence from Switzerland, SSRN, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=666264#PaperDownload.

Grafikon 2. Povrat na kapital (ROE)

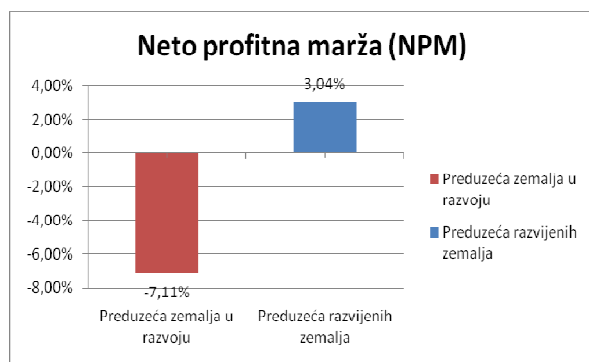


Izvor: autorova obrada podataka

U Grafikonu 2. je prikazan pokazatelj povrata na kapital (ROE) za preduzeća koja posluju u razvijenim i zemljama u razvoju. Preduzeća koja posluju u zemljama u razvoju, odnosno preduzeća koja kotiraju na Banjalučkoj berzi, imaju povrat na kapital od -1,24%.

Preduzeća koja posluju u razvijenim zemljama, odnosno preduzeća koja kotiraju na Bečkoj berzi, imaju povrat na kapital od 9,19%, što ukazuje na to da su preduzeća koja posluju u razvijenim zemljama efikasnija i da generišu višu dobit od sredstva koja su vlasnici uložili (kapitala) i imaju bolje korporativno upravljanje. Međutim, za razliku od preduzeća koja posluju u zemljama u razvoju, kod kojih je ovaj povrat negativan, i ukazuje na to da preduzeća ne stvaraju dobit od sredstava vlasnika, nego stvaraju gubitak, što je povezano i sa lošim korporativnim upravljanjem.

Grafikon 3. Neto profitna marža (NPM)



Izvor: autorova obrada podataka

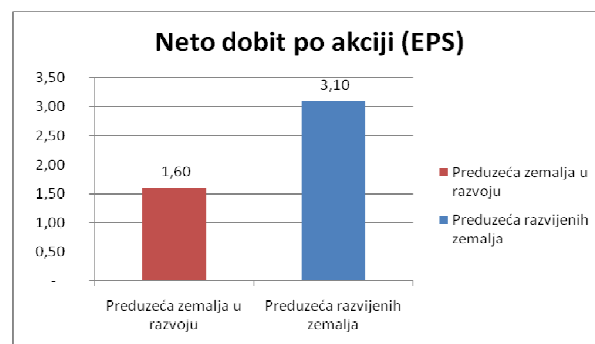
U Grafikonu 3. je prikazan pokazatelj neto profitne marže (NPM) za preduzeća koja posluju u razvijenim i zemljama u razvoju. Preduzeća koja posluju u zemljama u razvoju, odnosno preduzeća koja kotiraju na Banjalučkoj berzi, imaju neto profitnu maržu od -7,11%.

Preduzeća koja posluju u razvijenim zemljama, odnosno preduzeća koja kotiraju na Bečkoj berzi, imaju neto profitnu maržu od 3,04%, što pokazuje da preduzeća koja posluju u razvijenim zemljama imaju

neto prihod od 0,03 KM113 za svaku KM od prodaje, dok preduzeća koja posluju u zemljama u razvoju imaju gubitak od -0,07 KM za svaku KM od prodaje.

Ovi rezultati ukazuju na to da su preduzeća koja posluju u zemljama u razvoju više profitabilnija, tj. uspješnije (efektivnije) pretvaraju prihode u stvarnu dobit, i imaju bolju kontrolu nad svojim troškovima, u odnosu na preduzeća koja posluju u zemljama u razvoju koja nemaju dobru kontrolu troškova i ostvaruju veće troškove od prihoda što rezultira u ostvarivanju gubitaka.

Grafikon 4. Neto dobit po akciji (EPS)



Izvor: autorova obrada podataka

U Grafikonu 4. je prikazan pokazatelj neto dobit po akciji (EPS) za preduzeća koja posluju u razvijenim i zemljama u razvoju. Preduzeća koja posluju u zemljama u razvoju, odnosno preduzeća koja kotiraju na Banjalučkoj berzi, imaju neto dobit po akciji od 1,60 KM.

Preduzeća koja posluju u razvijenim zemljama, odnosno preduzeća koja kotiraju na Bečkoj berzi, imaju neto dobit po akciji od 3,10 KM, što ukazuje na to da su preduzeća koja posluju u razvijenim zemljama rentabilnija, i da imaju dva puta veći iznos neto dobiti po akciji koji može biti raspođen vlasnicima preduzeća, u odnosu na preduzeća koja posluju u zemljama u razvoju.

Rezultati pokazuju da ulaganjem u preduzeća koja posluju u razvijenim zemljama investitori i vlasnici ostvaruju više dobiti po akciji koju posjeduju, a samim tim i akcije ostvaruju višu vrijednost na finansijskom tržištu.

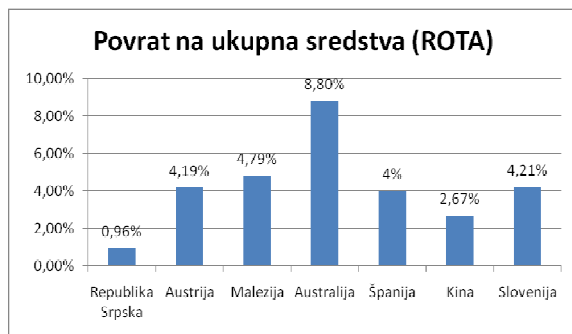
Navedeni rezultati pokazuju da preduzeća koja posluju u razvijenim zemljama imaju veći povrat na ukupna sredstva, povrat na kapital, neto profitnu maržu, kao i neto dobit po akciji što dokazuje da su profitabilnija i da imaju bolje upravljanje od preduzeća koja posluju u zemljama u razvoju. Ovo potvrđuje postavljene tvrdnje da rentabilnost preduzeća predstavlja sa aspekta vlasnika preduzeća, odnosno akcionara, najvažniji pokazatelj uspješnosti preduzeća i dobrog korporativnog upravljanja.

113 Vrijednosne podatke iskazane u eurima, za preduzeća koja kotiraju na službenom tržištu Bečke berze, radi poređenja sveli smo na konvertibilnu marku

DISKUSIJA I ZAKLJUČAK

Pošto smo u teorijskom dijelu rekli da rentabilnost preduzeća predstavlja sa stanovišta vlasnika preduzeća, odnosno akcionara, najvažniji pokazatelj uspešnosti poslovanja preduzeća, napravili smo uporednu analizu podataka povrata na ukupna sredstva (ROTA) i povrata na kapital (ROE) za preduzeća u Republici Srpskoj i Austriji sa podacima za preduzeća iz drugih zemalja.

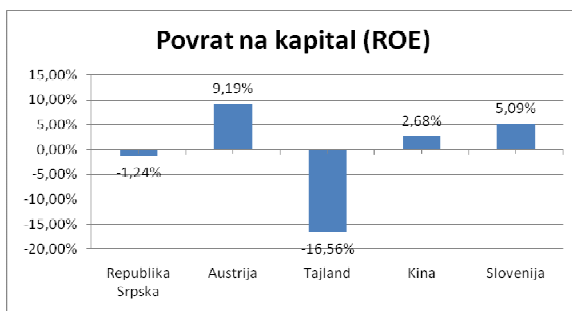
Grafikon 5. Uporedni prikaz povrata na ukupna sredstva (ROTA)



Izvor: autorova obrada podataka

Iz Grafikona 5. vidimo da preduzeća koja posluju u Republici Srpskoj imaju najniži povrat na ukupna sredstva. Ovaj podatak ukazuje na manju rentabilnost poslovanja, manji povrat na uložena sredstva, a samim tim vrijednost kapitala se niže vrednuje na finansijskom tržištu. Povrat na ukupna sredstva kod preduzeća iz Austrije, Malezije, Australije, Španije, Kine i Slovenije viši je u odnosu na preduzeća koja posluju u Republici Srpskoj. Ovaj podatak ukazuje na veću rentabilnost poslovanja, veći povrat na uložena sredstva, a samim tim vrijednost kapitala se više vrednuje na finansijskom tržištu.

Grafikon 6. Uporedni prikaz povrata na kapital (ROE)



Izvor: autorova obrada podataka

Iz Grafikona 6. vidimo da preduzeća koja posluju u Republici Srpskoj i Tajlandu imaju negativan povrat na kapital. Ovaj podatak ukazuje na manju rentabilnost poslovanja, manji povrat na kapital preduzeća, a samim tim vrijednost kapitala se niže vrednuje na finansijskom tržištu. Preduzeća koja posluju u Austriji, Kini i Sloveniji imaju viši povrat na kapital u odnosu na preduzeća koja posluju u Republici Srpskoj. Ovaj podatak ukazuje na veću rentabilnost poslovanja, veći

povrat na kapital, a samim tim vrijednost kapitala se više vrednuje na finansijskom tržištu.

Vezano za prethodne pokazatelje koji se odnose na rentabilnost interesantno je pokazati podatke o stranim direktnim investicijama (SDI) po glavi stanovnika za Republiku Srpsku i Austriju (vidi Tabelu 3.)

Tabela 1. SDI po glavi stanovnika u periodu 2000 - 2010. godine u SAD dolarima

	2000-05	2000-10
Austrija	2.184	2.294
RS	102	78

Izvor: Baza podataka Svjetske banke, <http://databank.worldbank.org/> (01.02.2011.), podaci za Republiku Srpsku preuzeti sa internet stranice Investiciono razvojne banke Republike Srpske, www.irbrs.net/ (01.02.2011.).

Iz podataka vidimo da su strane direktne investicije po glavi stanovnika u Austriji u prosjeku od 2000 do 2010. godine iznose 2.294 SAD dolara, a u Republici Srpskoj 78 SAD dolara za isti period, odnosno oko 30 puta više.

Negativni i veoma niski pokazatelji rentabilnosti i loše korporativno upravljanje uzrok su negativnog odnosa investitora prema ulaganjima u privredu Republike Srpske.

LITERATURA

- [1] Allen, F. (2005), Corporate Governance in Emerging Economies, Oxford Review of Economic Policy 21, str. 164-177.
- [2] Berle A.A. i Means G.C. (1932), The Modern Corporation and Private Property, The MacMillan Company, New York.
- [3] Bhagat, S. i Jefferis, R. (2002), The Econometrics of Corporate Governance Studies, MIT Press, Cambridge.
- [4] Beiner, S. i Schmid, M. (2005), Agency conflicts, corporate governance, and corporate diversification evidence from Switzerland, SSRN. Dostupno na http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=666264#PaperDownload [pristupljeno 29.04.2011].
- [5] Donaldson, L. i Davis, J. H. (1994), Boards and company performance - Research challenges the conventional wisdom. Corporate Governance: An International Review, 2(3), str. 151-160.
- [6] Gompers, P., Ishii, J. i Metrick, A. (2003), Corporate governance and equity prices, Quarterly Journal of Economics, vol. 118, no. 1, str. 107-155.
- [7] Kosnik, R. D. (1987), Greenmail: A study of board performance in corporate governance, Administrative Science Quarterly 32(2), str. 169.
- [8] Kyereboah-Coleman, A i Biekpe, N (2005), The relationship between board size board composition, ceo duality, and firm performance: experience from Ghana, working paper, University of Stellenbosch Business School, Cape Town.
- [9] Shleifer, A. i Vishny, R. W. (1997), A survey of corporate governance. The Journal of Finance, LII(2), str. 737-783.
- [10] Sir Adrian Cadbury (2003), Global Corporate Governance Forum, Corporate Governance and Development, the World Bank.
- [11] The International Chamber of Commerce, Corporate governance. Dostupno na: www.iccwbo.org/corporate-governance/ [pristupljeno 26.04.2011].
- [12] Yildirim, C. (2000), Ownership structure, corporate governance and access to foreign capital: evidence from Turkish firms, Cent ER Tilburg University, Tilburg.

ФИНАНСИЈСКИ ИЗВЕШТАЈИ КАО ИНФОРМАТИВНИ ИНСТРУМЕНТИ ЗА РЕАЛНУ ОЦЕНУ И ПРОЈЕКТОВАЊЕ ОПТИМАЛНЕ СТРУКТУРЕ КАПИТАЛА ПРЕДУЗЕЋА

FINANCIAL REPORTS AS INFORMATION INSTRUMENTS FOR REASONABLE ASSESSMENT AND PROJECTING OF OPTIMAL CAPITAL STRUCTURE OF THE COMPANY

Доц. др Витомир Старчевић,
Факултет пословне економије Бијељина

Анстракт: Респектујући информације које презентују финансијски извештаји менаџмент предузећа их користи као основу за потребе доношења адекватних пословних одлука. Да би финансијски извештаји могли послужити као квалитетна информационо-аналитичка подлога за пословно одлучивање, требају бити презентовани редовно, правовремено, истинито, потпуно и приступачно по садржају и облику. Дакле, финансијски извештаји треба да пруже потврду да информације које презентују, по квалитету и квантитету, могу потпуно задовољити очекивања менаџмента. С тога, у овом раду тежиште истраживања усмерено је на финансијске извештаје као информативне инструменте темељне за пружање релевантних информација менаџменту за реално изналажење најповољније комбинације извора финансирања при пројектовању оптималне структуре капитала у предузећу као примордијалне у остваривању коначног успеха предузећа у окружењу.

Кључне речи: информације, финансијски извештаји, менаџмент, предузеће, окружење.

Abstract: Respecting the information which are presented by the financial reports, management of companies are using them as the basis for making appropriate business decisions. Those financial reports could serve as good information - analytical basis for decision making, should be presented regularly, timely, truthful, complete and accessible on the content and form. Thus, the financial reports should provide confirmation that the information presented, the quality and quantity, can fully meet the expectations of management. Therefore, this work focuses on research study of the financial statements as informative tools basic for providing of relevant management information for realistic finding the most favorable combination of funding sources for design of optimal capital structure in the company as pre-mordial to achieve the final success of the enterprise environment.

Key words: information, financial statements, management, enterprise, environment.

1. УВОД

Актуелност извештавања о пословању предузећа развијала се од самог момента организовања предузећа. У почетку извештавање је било неформалног облика, мада савременији начин организовања предузећа утицао је да се током времена извештавање осавремени односно да се формализује и стандардизује како би се изнашао најповољнији облик извештавања и по саставу и по садржају. На изналажење правог пута око постизања највишег квалитета финансијских извештаја као и њихове упоредивости у међународним оквирима утицали су МРС (Међународни рачуноводствени стандарди). Да би финансијски извештаји као извор понуђених информација својим квалитетом могли да задовоље потребе за информацијама по МРС, неопходно је дефинисати и Кодексе рачуноводствених начела и Рачуноводствених стандарда чија се примена мора строго поштовати. Према МРС 1. основни задатак финансијских извештаја јесте да они осигурају информације о финансијској успешности и положају предузећа као и о променама у финансијском положају и да се благовремено презентирају корисницима. Такође, финансијски извештаји презентују и рад менаџмента као и његову одговорност о управљању предузећем. Осим тога што финансијски извештаји служе активностима унутар предузећа, они се користе и као спона за комуникацију између предузећа с једне стране и окружења с друге стране. У литератури и пракси је познато да се за финансирање и успешно пословање предузећа у великој мери интересује и само окружење, па због тога финансијски извештаји имају за задатак да пруже и њему потребне информације на основу којих ће доносити одлуке о могућем улагању или кредитирању.

На основу презентираних констатација, јасно је да финансијски извештаји имају за циљ да пруже квалитетне информације како интерним тако и екстерним корисницима. Дакле, информације које презентују финансијски извештаји представљају основу за доношење адекватних пословних одлука. Због тога нарочиту пажњу треба посветити оцењивању употребљивости и информативне могућности наведених извештаја.

У земљама са развијеном тржишном економијом многобројни аутори су континуирано истраживали употребљивост финансијско-рачуноводствених информација које су служиле као основа за доношење правилних пословних одлука за инвестирање и кредитирање. Истраживања су указала да финансијско-рачуноводствено извештавање није перфектно, без обзира што

постоји намера презентирања конкретних информација. Нека истраживања су чак показала да због тога што је крајњи корисник финансијских извештаја усмерен на коришћење само крајњег резултата извештавања и због тога што информације из финансијских извештаја не одражавају ризике који су присутни код пословања предузећа, квалитет односно коректност информација које презентују ови извештаји нису на завидном нивоу, па се у појединим земљама тржишне економије укључују и неки додатни извештаји (извештаји о окружењу, извештај о додатној вредности и др.) које користе нека правна лица уз годишње извештаје.

Многе релевантне чињенице указују да у нашој пракси финансијски извештаји имају значајне недостатке, те сам квалитет финансијско-рачуноводног извештавања предузећа као и окружења је на незавидном нивоу. Због непостојања тржишта капитала и постојања друштвене својине наша предузећа се нису уклапала у савремене услове пословања, па због тога и није било значајнијег интереса да се путем финансијско-рачуноводног извештавања презентују информације које би одсликавале реално стање пословања предузећа. Исто тако, непостојање финансијске ревизије са основном улогом да испитује у којој мери је финансијско-рачуноводно информисање истинито и тачно, у нас је још увек већи број оних који не желе да се мења ситуација него одржавају тензију незаинтересованости за истинитим информацијама које се креирају путем финансијских извештаја. Међутим, веома важно место за укључивање наших предузећа у савремене услове пословања треба да имају такве финансијско-рачуноводствене информације које ће представљати основу за доношење правилних пословних одлука. Значајан напредак у томе у односу на претходни период треба тражити кроз донесени Закон о предузећима и Закон о рачуноводству као и кроз ангажовање свих који су у овој професији да се путем професионалне обуке припреме за примену МРС и поред тога да се озбиљно приступи примени дефинисаних Кодекса рачуноводствених начела и Рачуноводствених стандарда.

Дакле, без квалитетних информација које ће се презентовати финансијским извештајима неће бити ни значајнијих помака у решавању управљачких проблема као ни проблема финансирања предузећа у савременим условима пословања. Зато, финансијско-рачуноводствене информације треба да поседују битне карактеристике као што су:

1. истинитост,
2. разумљивост,
3. корисност,
4. релевантност,
5. упоредивост и др.

Финансијско-рачуноводно извештавање значи треба да обезбеди такве информације које ће бити

употребљиве за све кориснике који би требали да поседују основно знање из области рачуноводства. Такође, да би пажња корисника финансијско-рачуноводствених информација на адекватан начин била привучена и међу њима створена повољна клима за финансијско-рачуноводствени информациони продор, а професионална мисија у односу на јавни интерес потпуније остваривана, рачуновође и ревизори морају константно настојати да емитовани финансијски извештаји буду читаоцима разумљиви, односно њихове поруке доступне.¹¹⁴ Знајући да финансијски извештаји представљају и средство комуникације између предузећа и окружења, неопходна је велика професионална одговорност како би се елиминисала опасност од објављивања непоузданих информација и тиме се заштитили крајњи корисници од различитих последица. То значи, за обезбеђивање квалитета финансијско-рачуноводствених информација рачуновође и ревизори поред знања морају поседовати и професионалну одговорност.

На основу излагања о финансијским извештајима, сасвим је јасно да они не служе само активностима унутар предузећа, него су битни и за окружење којем су битне информације о пословању предузећа ради евентуалног улагања, кредитирања или заједничког пословања. Због тога се посебна пажња посвећује оцени да ли су финансијски извештаји довољна основа за доношење валидних финансијских одлука које се односе на изналагање најповољније комбинације извора финансирања која ће предузећу омогућити изналагање оптималне структуре финансирања тј. оптималне структуре капитала. Та реална оцена се своди на проверу да ли постоје или не квалитетни билансни подаци које захтевају поједини инструменти.

Наиме, да би се одговорило информационим потребама односно дошло до квалитетних података временом се мењао и развијао и сам састав финансијских извештаја. Дуго времена као основне компоненте ових извештаја су:

1. Биланс стања,
2. Биланс успеха (рачун добитка и губитка).

Међутим, нарастањем потреба за информацијама од стране окружења о финансијском стању и успеху пословања предузећа односно тежње за детаљнијим информацијама о средствима, обавезама, приходима, расходима и сл. у данашње време финансијски извештаји садрже следеће компоненте:¹¹⁵

1. Биланс стања,
2. Биланс успеха (рачун добитка и губитка),

¹¹⁴Слободан Видаковић: Финансијска ревизија у функцији побољшања информативних могућности финансијских извештаја, Међународно стручно савјетовање "Предузетништво, информативне могућности финансијских извештаја и управљање предузећем", Економски факултет, Брчко, 2002., стр. 70.

¹¹⁵Никола Стевановић, Дејан Малинић: Управљачко рачуноводство, Економски факултет, Београд, 2005., стр. 96-99.

3. Извештај о променама финансијског положаја,
4. Анекс односно додатни рачуноводствени извештај.

Биланс стања је тако компонован да пружи информације у одређеном тренутку односно на одређени дан о пореклу средстава која предузеће користи, као и информације о структури тих средстава.

Биланс успеха указује на финансијске резултате пословних активности настали у одређеном обрачунском периоду.

Извештај о променама у финансијском положају се саставља на основу финансијских података из биланса стања и биланса успеха и има упориште у Међународном рачуноводственом стандарду 7. Овај извештај презентује информације о средствима која су расположива за финансирање пословне активности предузећа и о средствима која су остварена пословањем предузећа и то за одређено време односно за време за које се саставља извештај.

Анекс односно додатни рачуноводствени извештај је уведен четвртм директивом Европске економске заједнице (сада Европска унија) 1978. године, а задатак му је да својим информацијама шире и јасније образложи финансијски положај предузећа, зарађивачку моћ предузећа као и финансијске токове предузећа за претходну годину.

Такође, белешке представљају пету компоненту финансијских извештаја, а сврха им је разрада, образложење и допуна података из наведених извештаја. Који подаци се могу изнети у белешкама прописано је Међународним рачуноводственим стандардима (ИАС) и четвртм директивом Европске економске заједнице (сада Европска унија) у којој се значајније говори о садржају белешки. Менаџменту предузећа, кредиторима, улагачима и другим, белешкама се желе дати додатне информације о подацима који у билансу стања, билансу успеха и извештају о променама у финансијском положају нису јасни.

Најзад, да се констатује, аутентичност информација и њихово коректно презентовање из финансијских извештаја има значајну улогу за доношење одлука о улагању у пословна средства и прибављању извора финансирања, по основу чега и утичу на пројектовање оптималне структуре капитала у предузећу.

Имајући на виду да је рачуноводство временом највише усавршавало биланс стања и биланс успеха и да их третира као доминантне финансијске извештаје, у раду ћемо се детаљније осврнути на њих јер они са финансијског становишта представљају неопходан извор информација о изворима финансирања као битног елемента пројектовања структуре капитала предузећа.

2. ИНФОРМАЦИЈЕ БИЛАНСА СТАЊА РЕЛЕВАНТНЕ ЗА РЕАЛНУ ОЦЕНУ И ПРОЈЕКТОВАЊЕ СТРУКТУРЕ КАПИТАЛА ПРЕДУЗЕЋА

Да би се обезбедиле релевантне информације о структури финансирања предузећа, пре свега треба познавати дате позиције у билансу стања и у билансу успеха тог предузећа. Биланс стања одражава финансијску ситуацију предузећа. Он се дефинише као двострани преглед који на страни активе приказује стање и структуру средстава, а на страни пасиве структуру извора средстава из којих су та средства финансирана. Такође биланс стања се може приказати и у виду једностраног прегледа, где се прво приказује актива а потом пасива. Без обзира у којој форми се биланс стања приказује у предузећу структура средстава исказана на страни активе одсликава материјално стање, а структура извора средстава исказана на страни пасиве финансијско стање предузећа. То значи да је биланс стања погодна основа за оцену финансијске ситуације предузећа, с тим да су билансне позиције код средстава илустроване по року имобилизације а да су извори средстава илустровани по року доспећа. Полазећи од чињенице да биланс стања приказује стање и структуру средстава као и стање и структура извора средстава у одређеном тренутку односно на дан билансирања, у овом случају биланс стања има значаја код презентирања финансијске ситуације предузећа само онда, ако се може предвидети да ће финансијска ситуација презентирана билансом стања остати непромењена кратак или дужи временски период. Али, пословање сваког предузећа је динамичан процес са мноштвом пословних трансакција и операција које изазивају промене у структури и вредности појединих билансних позиција у билансу стања односно промене у финансијској ситуацији предузећа. Због тога је неопходно вршити упоређивање више узастопних биланса стања како би се добиле ваљане информације о финансијској ситуацији предузећа, односно о кретањима у укупним пословним средствима и њиховим изворима за посматрани временски период. Добијене информације би омогућиле да се изведе закључак о начину употребе финансијских средстава и из којих извора су та средства прибављена. Такође, на основу добијених информација може се извести закључак да ли је у предузећу дошло до побољшања или погоршања материјалне и финансијске ситуације, што је веома значајно за доношење правилне одлуке, из којих извора средстава треба пројектовати структуру капитала предузећа како би оно успешно пословало. Примера ради, приказат ћемо шему биланса стања за три године пословања (2006., 2007. и 2008.) на конкретном предузећу.¹¹⁶

¹¹⁶ Подаци из биланса стања и биланса успеха за 2009., 2010. и 2011. годину нису укључени, јер је у 2009. години покренут стечај над овим предузећем.

„АБЦ” а.д. Бијељина

БИЛАНС СТАЊА
на дан 31.12.2006., 2007. и 2008. године

- у КМ -

П о з и ц и ј а	И з н о с			И н д е к с	
	2006.	2007.	2008.	2007/ 2006.	2008/ 2007.
1	2	3	4	5	6
А К Т И В А					
А. НЕУПЛАЋЕНИ УПИСАНИ КАПИТАЛ					
Б. СТАЛНА ИМОВИНА (I+II+III)	1.328.130	1.727.308	3.099.320	130,01	179,43
I Нематеријална улагања		547.726	547.726		100,00
II Основна средства	1.303.066	1.154.518	1.051.594	88,60	91,09
1. Земљиште	26.543	20.795	19.769	78,34	95,07
2. Грађевински објекти	1.016.031	1.070.407	855.423	105,35	79,92
3. Опрема	162.237	62.449	168.089	38,49	269,16
4. Алат и инвентар	787	867	8.313	110,17	958,82
5. Аванси и основна средства у припреми	97.468				
III Дугорочни финансијски пласмани	25.064	25.064	1.500.000	100,00	5984,68
1. Учешће у капиталу других правних лица	24.231	24.231		100,00	
2. Дугорочни кредити повезаним правним лицима	833	833		100,00	
3. Откупљене сопствене акције			1.500.000		
Ц. ОБРТНА ИМОВИНА (I+II+III)	215.394	282.403	268.963	131,11	95,24
I Залихе	126.401	139.991	117.570	110,75	83,98
1. Роба	126.401	139.991	117.570	110,75	83,98
II Краткорочна потраживања и пласмани	84.153	135.047	149.496	160,48	110,70
1. Купци	78.500	133.889	149.496	170,56	111,66
2. Потраживања из специфичних производа	2.659	1.158		43,55	
3. Друга потраживања	2.994				
III Готовински еквиваленти и готовина	4.840	7.365	1.897	152,17	25,76
1. Готовина	4.840	7.365	1.897	152,17	25,76
Д. АКТИВНА ВРЕМЕНСКА РАЗГРАНИЧЕЊА			50.698		
Е. ПОСЛОВНА ИМОВИНА (А+Б+Ц+Д)	1.543.524	2.009.711	3.418.981	130,20	170,12
Ф. ГУБИТАК ИЗНАД КАПИТАЛА	3.128.334				
Г. ПОСЛОВНА АКТИВА (Е+Ф)	4.671.858	2.009.711	3.418.981	43,02	170,12
П А С И В А					
А. КАПИТАЛ	4.569.339	1.870.770	3.173.305	40,94	169,63
I Основни капитал	4.609.992	1.922.214	1.861.922	41,70	96,86
1. Акцијски капитал-обичне акције		1.635.300	1.861.922		113,86
2. Акцијски капитал-приоритетне акције	4.219.516				
3. Државни капитал	283.677	286.914		101,14	

4. Остали капитал	106.799				
II Нераспоређени добитак			1.362.827		
1. Нераспоређени добитак текуће године			1.362.827		
III Губитак до висине капитала	40.653	51.444	51.444	126,54	100,00
1. Губици ранијих година		40.653	40.653		100,00
2. Губитак текуће године		10.791	10.791		100,00
Б. ДУГОРОЧНА РЕЗЕРВИСАЊА					
Ц. ОБАВЕЗЕ	102.519	138.941	245.676	135,53	176,82
I Краткорочне обавезе	102.519	138.941	245.676	135,53	176,82
1. Краткорочни кредити од повезаних правних лица		10.349	84.740		818,82
2. Добављачи-повезана правна лица	1.466				
3. Добављачи	71.772	92.619	127.841	129,05	138,03
4. Остале обавезе из пословања	6.021				
5. Обавезе за зараде и накнаде зарада	13.855	16.787	14.640	121,16	87,21
6. Обавезе за порезе, доприносе и друге дажбине	9.405	19.186	18.455	204,00	96,19
Д. ПАСИВНА ВРЕМЕНСКА РАЗГ.					
Е. ПОСЛОВНА ПАСИВА (А+Б+Ц+Д)	4.671.858	2.009.711	3.418.981	43,02	170,12

Као што се види, упоређивањем више узастопних биланса стања све промене у структури и вредности појединих билансних позиција могу се лакше уочити. Тако, на нашем примеру, на бази индекса можемо уочити да је улагање у основна средства значајно док се улагања у обртна средства смањују, а да се приметити да је раст улагања у основна средства већи и од раста укупних улагања. Но, раст укупних улагања је за нијансу већи од раста капитала, али без обзира на раст основног капитала и веома високог раста формирања капитала из нераспоређеног добитка бележимо надпросечан раст финансирања из обавеза. Наведене констатације указују на позитивне и негативне промене у вредности појединих билансних позиција које су настале у посматраном временском периоду што омогућава да се глобално и аналитички створи значајна представа о кретањима у укупним пословним средствима и њиховим изворима у предузећу за посматрани период, а уједно се обезбеђују веома значајне информације о томе из којих извора је пројектована структура капитала предузећа.

Наиме, треба констатовати да су подаци и информације из биланса стања корисно средство за испитивање структуре финансирања предузећа. На основу њих се поузданије оцењује где су употребљена расположива средства односно капитал који је уложен у предузеће и из којих извора обезбедити средства за финансирање предузећа, јер добро пројектована структура

финансирања утиче на његову стабилност и чини претпоставку за добар финансијски положај, одржавање ликвидности и ниво рентабилности у предузећу. Такође, уобичајено је да се структура финансирања анализира методом ратио бројева на основу којих се у предузећу испитује ликвидност, солвентност, задуженост и начин финансирања имобилизација. Најчешће кориштена ратио структуре која се израчунавају на бази података биланса стања су:

1. ратио опште ликвидности који се детерминише односом обртних средстава и краткорочних обавеза,
2. ратио редуциране ликвидности детерминише се односом обртних средстава умањених за залихе и краткорочних обавеза,
3. ратио солвентности који се детерминише односом сопственог капитала и укупних обавеза,
4. ратио задужености детерминисан односом укупних обавеза и збира биланса (активе или пасиве),
5. ратио финансирања имобилизација којег детерминише однос дугорочног (сталног) капитала и нето имобилизације.

Осим наведених ратио бројева, и нето обртни фонд који се добија одузимањем нето имобилизација од дугорочног капитала је значајан показатељ бонитета структуре финансирања. Основни извор

података на основу којих се израчунавају ратио бројеви и нето обртни фонд је управо биланс стања, па због тога се и сматра да биланс стања обезбеђује информације о бонитету структуре финансирања од које зависи и будућа ликвидност предузећа.

Према томе, на основу констатација презентираних о билансу стања може се закључити да се на основу информација које пружа биланс стања види и поузданије оцењује структура извора финансирања с једне стране, и структура средстава с друге стране, као и бонитет структуре финансирања, што су релевантне информације за одлучивање менаџера за доношење одлуке о избору најбоље варијанте комбинације разних потенцијалних извора финансирања како би се најоптималније пројектовала структура капитала предузећа која треба да обезбеди остваривање циља предузећа.

3. ИНФОРМАЦИЈЕ БИЛАНСА УСПЕХА РЕЛЕВАНТНЕ ЗА РЕАЛНУ ОЦЕНУ И ПРОЈЕКТОВАЊЕ СТРУКТУРЕ КАПИТАЛА ПРЕДУЗЕЋА

Биланс успеха је рачуноводствени извештај који представља одређену временску спецификацију пословних операција и трансакција као и њихов утицај на изворе сопствених средстава, односно на чисту имовину предузећа. Биланс успеха обухвата све пословне операције и трансакције које утичу на остваривање прихода и расхода. Он показује финансијски резултат предузећа. Уколико су приходи већи од расхода тада је финансијски

резултат позитиван, што доводи до повећања и сопствених извора средстава у предузећу. Међутим, ако су расходи већи од прихода, у том случају финансијски резултат је негативан а уједно сопствени извори у обрачунском периоду се смањују. Пошто предузеће поред средстава из сопствених извора користи и средства из позајмљених извора, од оствареног финансијског резултата зависи да ли је предузеће спремно да врати средства која је користило из позајмљених извора што представља значајну информацију за менаџмент предузећа ради пројекције структуре капитала, која би омогућила успешност пословања предузећа.

У циљу добијања веома корисних информација за финансијско одлучивање неопходно је вршити упоређивање више узастопних биланса успеха како би се донео општи закључак о тренду раста или пада свих елемената биланса успеха, јер статична компарација неког елемента из биланса успеха са истим перформансама у неком другом предузећу може да буде добра, али у дужем временском периоду може показивати тренд неповољног кретања, а то се може уочити праћењем кретања појединих елемената кроз дужи временски период. Уобичајено је да се посебна пажња посвећује елементима који се директно односе на вредновање успешности пословања предузећа дакле, приходима и расходима.

Примера ради, приказат ћемо шему биланса успеха за три године пословања (2006., 2007. и 2008.) истог предузећа:

„АБЦ” а.д. Бијељина					
БИЛАНС УСПЕХА					
на дан 31.12.2006., 2007. и 2008. године					
- у КМ -					
П о з и ц и ј а	И з н о с			И н д е к с	
	2006.	2007.	2008.	2007/ 2006.	2008/ 2007.
1	2	3	4	5	6
А. ПОСЛОВНИ ПРИХОДИ И РАСХОДИ					
I ПОСЛОВНИ ПРИХОДИ	842.166	953.664	1.110.399	113,24	116,44
1. ПРИХОДИ ОД ПРОДАЈЕ РОБЕ	633.081	678.034	781.233	107,10	115,22
а) Приходи од продаје робе на домаћем тржишту	633.081	678.034	781.233	107,10	115,22
2. ПРИХОДИ ОД ПРОДАЈЕ ПРОИЗВОДА И УСЛУГА	190.089	275.630	317.166	145,00	115,07
а) Приходи од продаје производа и услуга повезаним правним лицима	190.089	258.455	309.317	135,97	119,68
б) Приходи од продаје производа и услуга на домаћем тржишту		17.175	7.849		45,70

3. ПРИХОДИ ОД ПРЕМИЈА, СУБВЕНЦИЈА, ДОТАЦИЈА И СЛ.			12.000		
4. ДРУГИ ПОСЛОВНИ ПРИХОДИ	18.996				
II ПОСЛОВНИ РАСХОДИ	791.077	993.067	1.098.252	125,53	110,59
1. НАБАВНА ВРЕДНОСТ ПРОДАТЕ РОБЕ	492.169	563.220	647.632	114,44	114,99
2. ТРОШКОВИ МАТЕРИЈАЛА ЗА ИЗРАДУ	18.226	12.845	5.664	70,48	44,09
3. ТРОШКОВИ ОСТАЛОГ МАТЕРИЈАЛА		1.818	18.570		1021,45
4. ТРОШКОВИ ГОРИВА И ЕНЕРГИЈЕ	18.982	36.402	39.940	191,77	109,72
5. ТРОШКОВИ ЗАРАДА, НАКНАДА ЗАРАДА И ОСТАЛИ ЛИЧНИ РАСХОДИ	63.114	191.846	229.807	303, 97	119,79
а) Нето зараде и накнада зарада	35.924	130.349	160.937	362,85	123,47
б) Порези на зараде и накнаде зарада	5.388	22.605	63.261	419,54	279,85
ц) Доприноси на зараде и накнаде зарада	18.561	36.595	224.198	197,16	612,65
д) Остали лични расходи	3.241	2.297	5.609	70,87	244,19
6. ТРОШКОВИ ПРОИЗВОДНИХ УСЛУГА	28.172	37.755	44.626	134,02	118,20
7. ТРОШКОВИ АМОРТИЗАЦИЈЕ	55.234	43.112	48.001	78,05	111,34
8. НЕМАТЕРИЈАЛНИ ТРОШКОВИ (без пореза и доприноса)	67.215	103.903	58.345	154,58	56,15
9. ТРОШКОВИ ПОРЕЗА	23.172	2.166	5.667	9,35	261,63
10. ТРОШКОВИ ДОПРИНОСА	24.793				
III ОСТАЛИ ПРИХОДИ	36.168	62.087	1.382.453	171,66	2226,64
1. ДОБИЦИ ОД ПРОДАЈЕ ОСНОВНИХ СРЕДСТАВА И НЕМАТЕРИЈАЛНИХ УЛАГАЊА			1.375.238		
2. ПРИХОДИ ИЗ РАНИЛИХ ГОДИНА	33.609	58.617	5.502	174,41	9,39
3. ВИШКОВИ	2.559	3.470	1.713	135,60	49,37
IV ОСТАЛИ РАСХОДИ	15.796	32.231	26.306	204,05	81,62
1. РАСХОДИ ИЗ РАНИЛИХ ГОДИНА	15.796	32.231	23.305	204,05	72,31
2. ДРУГИ НЕПОМЕНУТИ ОСТАЛИ РАСХОДИ			3.001		
V ПОСЛОВНИ ДОБИТАК	71.461		1.368.294		
VI ПОСЛОВНИ ГУБИТАК		9.547			
Б. ФИНАНСИЈСКИ ПРИХОДИ И РАСХОДИ					
I ФИНАНСИЈСКИ ПРИХОДИ	722	1.898	413	262,88	21,76
1. ПРИХОДИ ОД КАМАТА		51	141		276,47
2. ПОЗИТИВНЕ КУРСНЕ РАЗЛИКЕ	722				
3. ОСТАЛИ ФИНАНСИЈСКИ ПРИХОДИ		1.847	272		14,73
II ФИНАНСИЈСКИ РАСХОДИ	47.122	3.142	6.556	6,67	208,66
1. РАСХОДИ КАМАТА	3.931	1.946	6.554	49,50	336,79
2. НЕГАТИВНЕ КУРСНЕ РАЗЛИКЕ	898				
3. ОСТАЛИ ФИНАНСИЈСКИ РАСХОДИ	42.293	1.196	2	2,83	0,17

III ГУБИТАК ФИНАНСИРАЊА	46.400	1.244	6.143	2,68	493,81
Ц. РЕЗУЛТАТ РЕДОВНЕ АКТИВНОСТИ					
I ДОБИТАК РЕДОВНЕ АКТИВНОСТИ	25.061		1.362.151		
II ГУБИТАК РЕДОВНЕ АКТИВНОСТИ		10.791			
Д. ВАНРЕДНИ ДОГАЂАЈИ					
I ПРИХОДИ НА ОСНОВУ ВАНРЕДНИХ ДОГАЂАЈА			676		
Е. РЕВАЛОРИЗАЦИОНИ ПРИХОДИ И РАСХОДИ					
I ПРИХОДИ ОД РЕВАЛОРИЗАЦИЈЕ МАТЕРИЈАЛНИХ НЕМАТЕРИЈАЛНИХ СРЕДСТАВА	593.427				
II РАСХОДИ НА ОСНОВУ РЕВАЛОРИЗАЦИЈЕ И ПРИЗНАВАЊА ИМПАРИТЕТНИХ ГУБИТАКА НА МАТЕРИЈАЛНИМ И НЕМАТЕРИЈАЛНИМ СРЕДСТВИМА	659.143				
III РЕВАЛОРИЗАЦИОНИ ГУБИТАК	65.716				
Ф. БРУТО РЕЗУЛТАТ ПРЕДУЗЕЋА					
I БРУТО ДОБИТАК	25.061		1.362.827		
II БРУТО ГУБИТАК	65.716	10.791		16,42	
Г. ДОБИТАК И ГУБИТАК					
I ДОБИТАК			1.362.827		
II ГУБИТАК	40.655	10.791		26,54	
Х. ПОРЕЗИ И ДОПРИНОСИ ИЗ ДОБИТКА			68.141		
И. НЕТО РЕЗУЛТАТ ПРЕДУЗЕЋА			1.294.686		
I НЕТО ДОБИТАК					
II НЕТО ГУБИТАК	40.655	10.791		26,54	
Ј. УКУПНИ ПРИХОДИ	1.472.483	1.017.649	2.493.941	69,11	245,07
К. УКУПНИ РАСХОДИ	1.513.138	1.028.440	1.131.114	67,97	109,98

Упоређивањем биланса успеха дотичног предузећа за посматрани период од три године, уочава се да су укупни расходи у 2006. и 2007. години већи од укупних прихода, што се негативно одразило на финансијски резултат у предузећу. То значи, да предузеће није успешно пословало и да је остварило нето губитак у 2006. и у 2007. години. Остварени нето губитак неминовно доводи и до смањења сопственог (власничког) капитала у предузећу што има за последицу његово оријентисање према средствима из позајмљених извора. Такође, може се уочити да је укупан приход у 2008. години знатно порастао у односу на укупан приход у 2007. и 2006. години и да су укупни расходи спорије расли од укупних прихода, а то је уједно и разлог за остваривање позитивног финансијског резултата односно нето добитка у предузећу за 2008. годину, те је потпуно јасно да ће се повећати и сопствени капитал.

Међутим, очигледно је да биланс успеха показује приходе и расходе те добитак или губитак као њихову разлику па се оправдано сматра главним извором релевантних информација за потребе оцене зарађивачке моћи предузећа, а на бази чега је

могуће компетентније оценити учешће сопствених средстава за пројектовање структуре капитала што менаџмент тиму олакшава изналажење најповољније комбинације извора финансирања за успешно пословање предузећа.

ЗАКЉУЧАК

Када је реч о финансијским извештајима пажња се усмерава на употребљивост информација које они треба да пруже екстерним и интерним корисницима за успешно одлучивање. Да би информације биле корисне морају задовољавати квалитативне критеријуме. То значи да информације треба да поседују битне карактеристике као што су:

1. релевантност,
2. поузданост,
3. упоредивост.

Главни смисао финансијских извештаја је у обезбеђењу информација за доношење одлука које су углавном финансијског карактера. Финансијски извештаји предузећа имају за циљ прикупљање

релевантних информација о улагањима средстава, адекватности финансирања и ликвидности, затим о зарађивачкој моћи као и о ефикасности управљања уложеним средствима и изворима финансирања од којих зависи ефикасност доношења одлуке о утврђивању најбоље комбинације краткорочних и дугорочних извора финансирања која ће бити најпогоднија за пројекцију оптималне структуре капитала предузећа.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Видаковић Слободан: Финансијска ревизија у функцији побољшања информативних могућности финансијских извјештаја, Међународно стручно савјетовање "Предузетништво, информативне могућности финансијских извјештаја и управљање предузећем", Економски факултет, Брчко, 2002.
- [2] Gray J. Sidney и Needles E. Belverd, Jr. : Финансијско рачуноводство-општи приступ , Издавач: Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске, Бања Лука, 2002.
- [3] Малешевић Ђоко, Вранковић Маринко: Пословна анализа, Економски факултет, Суботица, 2007.
- [4] Малешевић Н. Ђоко, Старчевић Б. Витомир: Пословна анализа, Универзитет у Источном Сарајеву, Факултет пословне економије Бијељина, Бијељина, 2010.
- [5] Међународни стандарди финансијског извештавања, СРРС, Београд, 2004.
- [6] Needles E. Belverd, Jr. и Powers Marian : Principles of Financial Accounting, Houghton Mifflin Company, Boston-New York, 2001.
- [7] Привредни саветник бр. 3-4., Часопис за рачуноводство и пословне финансије, Београд, 2006.
- [8] Родић Јован, Вукелић Гордана, Андрић Мирко: Теорија, политика и анализа биланса, Пољопривредни факултет Земун, Београд, 2007.
- [9] Стевановић Никола и Малинић Дејан: Управљачко рачуноводство, Економски факултет, Београд, 2005.
- [10] Финрар бр.1., Мјесечни стручни часопис Савеза рачуновођа и ревизора Републике Српске, Бања Лука, 2006.
- [11] Horngren T. Charles, Sundem L. Gary и Stratton O. William: Introduction to Management Accounting, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2001.

ЗНАЧАЈ АУТОРСКОГ ПРАВА ЗА РАЗВОЈ ПОСЛОВНОГ ПРАВА

THE SIGNIFICANCE OF COPYRIGHTS FOR THE DEVELOPMENT OF BUSINESS LAW

Мр Јелена Дамјановић,

Факултет пословне економије Бијељина

Резиме: Овај рад има за циљ да укаже на значај ауторског права у правној теорији и пракси, као саставном дијелу корпуса права интелектуалне својине коју сачињавају ауторско право и сродна права и права индустријске својине. Највише пажње ћемо посветити настанку ауторског права, садржини ауторског права односно личноправним и имовинскоправним овлашћењима, те ограничењу и трајању ауторског права према домаћим позитивноправним прописима.

Кључне речи: ауторско право, сродна права, интелектуална својина, индустријска својина, личноправна овлашћења, имовинскоправна овлашћења, ограничење права, трајање права.

Abstract: this paper has a goal to implicate on the meaning of copyrights, both in legal theory and practise, as a part of intellectuall property rights, as well as industrial rights. Most highlithed marks will be on historz of copyrigts, pesonal (moral) rights and economic rights, , limitations of copyrigts, and duration of copyrights due to valid domestic regulations.

Keywords: copyright, related rights, intellectuall property, industrial property, personal (moral) rights, economic rights, limitation of rights, duration of rights.

1. УВОД

Ауторско право је настало због потребе да се пружи правна заштита творевинама људског духа. Оно се развијало у складу са настанком нових духовних творевина које је требало правно заштити. Иако је ауторско право и сродна права заједно са правима индустријске својине саставни дио правне гране која носи назив Интелектуална својина, у овом раду ћемо се бавити само ауторским правима обзиром на опширност ове гране права.

Овај рад има за циљ да укаже на немјерљив значај постојања ефикасне правне заштите ауторских права поготово у нашој земљи, обзиром да се она свакодневно крше и потребе да поред постојећег

законске регулативе се створи такво правно и привредно окружење које ће довести до тога да постоји што ефикаснија правна заштита ауторских права. Ауторско право игра велику улогу у развоју Пословног права, тачније пословноправних односа у које ступају сами аутори са трећим лицима. Иако је познато да су субјекти пословноправних односа најчешће правна лица и група физичких лица која испуњавају одређене законске услове, проблем настаје онда када је аутор лице које не спада у ову групу физичких лица тј. лица која се баве одређеном дјелатношћу за коју су регистровани у одговарајућим регистрима.

Један од највећих проблема који може настати је тај да се аутори као уговорна страна која се налази у неравноправном економском положају у односу на другу уговорну страну, врло често се може наћи у ситуацији да закључи тзв. штетан уговор. Сходно томе ид великог су значаја питања настанка ауторског права, садржине ауторског права, ограничења и трајања ауторскоправне заштите.

2. НАСТАНАК СУБЈЕКТИВНОГ АУТОРСКОГ ПРАВА

У погледу настанка ауторског дјела постоје различита становишта. Континентално и англосаксонско право се иницијално и овдје раздвајају. Континентално право заступа тзв. принцип неформалности ауторског дјела, а то је да ауторско право „настаје самим фактом настанка ауторског дјела“.¹¹⁷

Англосаксонско право пак заступа становиште тзв. формалности ауторског дјела тачније да се исто мора материјализовати. САД су путем тзв. *copyright* система чак увеле обавезност пуштања дјела у промет и процедуру регистрације, сличну правима индустријске својине као у континенталном праву, те избрисала једну од основних разлика, између ауторског права и права индустријске својине, која постоји у оквиру континенталног права.

Као што видимо постоји разлика у самом настанку ауторског права унутар наведених правних система, која за собом повлачи разлике и у пракси. Без сумње је да англосаксонски правни систем пружа ефикаснију правну заштиту ауторима, но његов недостатак се огледа у томе што, уколико замислимо ситуацију да два аутора напишу слично ауторско дјело онај који не би на вријеме испоштовао процедуру за заштиту права остао ускраћен за правну заштиту, за разлику од континенталног правног система који инсистира на неформалности правне заштите, јер наш правни

117 Марковић, М., С., Право интелектуалне својине, Правни факултет Источно Сарајево, Источно Сарајево, 2007, стр. 53.

систем сматра да није могуће да постоје два иста ауторска дјела.

Међутим иако је тачно да не постоје два иста ауторска дјела, проблем настаје онда када евентуално дође до крађе ауторског дјела које још увијек није представљено јавности, у том случају јако је тешко докзати право првенства. Самим тим и један и други ауторскоправни систем заштите права имају своје предности и мане.

3. САДРЖИНА АУТОРСКОГ ПРАВА

Ауторско право садржи низ овлашћења која се могу систематизовати по два основа:

- искључива (апсолутна) и неискључива (релативна)
- личноправна и имовинскоправна овлашћења¹¹⁸.

„Морална и имовинска права аутора могу бити предмет наслеђивања, али не права патернитета и права назначења имена аутора као ствараоца. У вези са моралним правима аутора треба нагласити да она прелазе на наследнике првенствено у смислу овлашћења ради чувања моралних права, без права на измјене дјела или објављивања необјављеног дјела, ако је то аутор изричито објавио“.¹¹⁹

3.1 Личноправна овлашћења

Личноправна овлашћења су у служби личности самог аутора и ауторског дјела. Односе се на овлашћење на признање ауторства, овлашћење на назначење имена аутора, овлашћење на објављивање дјела, овлашћење на заштиту интегритета дјела и овлашћење на супротстављање недостојном коришћењу дјела.¹²⁰

Називају се личноправним зато што су везана за личност самог аутора и не могу се преносити на трећа лица. Из личноправних овлашћења извиру и услови за настанак ауторског дјела, првенствено мислећи на услов да ауторска дјела могу бити само он која је створио човек, те се самим тим не тражи ни пословна способност аутора, те због те чињенице аутор може бити малолетник и пословно неспособно лице.

3.2 Имовинскоправна овлашћења

Имовинскоправна овлашћења имају за циљ да заштите економска права аутора и носиоца ауторскоправних овлашћења, што је један од главних разлога због којих аутор и тражи заштиту од државе, тачније зарад несметане експлоатације ауторског дјела.

Овлашћење на умножавање дјела; овлашћење на стављање дјела у промет; овлашћење на извођење

дјела; овлашћење на представљање дјела; овлашћење на преношење извођења или представљања; овлашћење на емитовање дјела; овлашћење на јавно сопштавање дјела које се емитује и овлашћење на јавно саопштавање дјела са носача звука и/или слике.¹²¹

Имовинскоправна овлашћења подлијежу слободном промету како *inter vivos* тако *mortis cause*. *Inter vivos* или промет за вријеме живота аутора је потпуно слободан и подлијеже ограничењима само ако је то предвиђено у закону. Већина законодавстава предвиђа ово рјешење и она су обично такставтивно наведена као што је случај и са домаћим законодавством, о чему ће бити ријечи у наредном тексту.

4. ОГРАНИЧЕЊА АУТОРСКОГ ПРАВА

Ограничења ауторског права се огледају у активности законодавца, да у одређеној мјери ограничи ауторска права, али само имовинскоправна овлашћења и то у циљу шире доступности ауторског дјела јавности. У сваком од наведених случајева морају се поштовати права аутора која су загарантована међународним конвенцијама. „Интереси које законодавац фаворизује на рачун интереса аутора кад прописује ограничења ауторског права могу бити различити.

Углавном реч је о интересима:

- јавне сигурности и правосуђа;
- унапређења школске наставе;
- вјавног информисања;
- слободе духовног стваралаштва;
- заштите одређених привредних интереса који су у функцији ширења и унапређења културе и др“.¹²²

Законодавац је предвидио јавну сигурност и сигурност правосуђа, због тога што су јавноправни интереси изнад интереса појединца тј. аутора иако аутор има загарантована права законом.

Школска настава има предност у односу на права аутора са тим да приликом коришћења ауторских дјела у току извођења школске наставе није потребно плаћати ауторскоправну накнаду аутору, али без обзира на то свеједно се не смију кршити личноправна и имовинскоправна овлашћења аутора.

Разлог јавног информисања се првенствено односи на заштиту слободе медија и слободног извјештавања.

Слобода духовног стваралаштва првенствено има за циљ да дозволи осталим ствароцима ауторских

¹¹⁸ Ibid. стр. 55.

¹¹⁹ Касагић, П., Основи права и пословно право, Економски факултет Бања Лука -Економски факултет Брчко, Бања Лука- Брчко, 2003, стр. 164.

¹²⁰ Према Марковић, М., С., Право интелектуалне својине, Правни факултет, Београд, 2000, стр. 53.

¹²¹ Ibid. стр. 63-70.

¹²² Марковић, М., С., Право интелектуалне својине, Правни факултет, Београд, 2000, стр. 76.

дјела да приликом стварања ауторског дјела могу да користе и дијелове претходно објављених ауторских дјела. Овдје се не мисли у потпуном копирању ауторског дјела тј. плагијату, нити о цитирању дјела, већ о томе да приликом стварања ауторског дјела сваки аутор у било којој грани умјетности, у његовом духовном стваралаштву и свијести постоје дијелови претходних ауторских дјела, и неминовно је да приликом стварања новог ауторског дјела могу да се јаве и идеје претходних аутора. Са тим да у новонасталом ауторском дјелу мора да преовладава лични печат аутора.

Заштите одређених привредних интереса који су у функцији ширења и унапређења културе су уско повезане са претходно наведеним ограничењима ауторских права.

5. ТРАЈАЊЕ АУТОРСКИХ ПРАВА

Ауторска права не трају бесконачно она имају вијек трајања. Али и овдје постоји разлика у погледу имовинскоправних и личноправних овлашћења.

У случају имовинскоправних овлашћења она су временски ограничена на живот аутора, и трају одређени временски период и после његове смрти. Разлог томе је да човјечанство не би остало ускраћено за одређено ауторско дјело, које чини културну баштину једне земље.

За разлику од имовинскоправних овлашћења која су временски ограничена, у оквиру личноправних овлашћења, не постоји временска граница, те је њихова заштита бесконачног трајања. Разлог томе је што се ради о заштити интегритета самог аутора, али и ауторског дјела. У домаћем праву чак постоји и тужба за заштиту интегритета и патернитета ауторског дјела, односно „могућност подизања популарне тужбе (лат. *actio popularis*) у циљу заштите интегритета и патернитета ауторског дјела“.¹²³

У случају непружања овакве заштите ауторима, дошло би до великог нарушавања интегритета и патернитета ауторских дјела, а самим тим и до обесхрабтивања аутора, у њиховом даљем стваралаштву. Јер некада кршење личноправних овлашћења аутора може имати озбиљније последице, него кршење имовинскоправних овлашћења.

„Свака духовна творевина, ма како била оригинална, никада није потпуно нова. Она је само једна карика у низу дела, узета од друштва и ранијих стваралаца. Због тога у једном моменту мора бити враћена друштву. То је разлог за временско ограничење у трајању ауторског права“.¹²⁴

„Ауторска права трају за живота аутора и 70 година након његове смрти. Уколико ауторска права заједнички припадају коауторима, рок из става 1. рачуна се од смрти коаутора који је последњи умро. Ауторска права на анонимно дјело и дјело објављено под псеудонимом трају 70 година ако је дјело на допуштен начин објављено. Ако псеудоним не оставља никакву сумњу у погледу идентитета аутора или ако аутор открије свој идентитет, ауторско право траје онолико година колико би трајало да је објављено под именом аутора“.¹²⁵

ЗАКЉУЧАК

Након свега наведеног везано за настанак ауторског права, садржину, ограничење и трајање права намеће се закључак да су ауторска права вишеструко значајна како за развој правне науке тако и привреде једне земље. Развијене земље попут Јапана и САД-а чије се привреде заснивају на тзв. концептуалним производима и у којима значајан удио у друштвеном бруто производи имају производи који су заштићеним ауторским правима. Разлог томе је висок ниво правне заштите наведених права који се може сагледати с авише аспеката.

Првствено се издваја финансијска мотивација самих аутора да стварају ауторско дјело без бојазни да неће моћи остварити добит по основу ауторских права која им припадају по основу тога што су титулари наведених права. Уколико одређени правни системи не полажу на заштиту наведених права, њихово кршење ће отворити још значајнија питања као што су штете које се мјере у милионским износима.

Штета се јавља у виду стварне штете и изгубљене добити. Оно што је јако битно нагласити јесте да се ове штете рефлектују и на права индустријске својине, тј. право жига и право географске ознаке поријекла те право заштите узорка и модела, али и патентно право.

На крају најбитније је нагласити да ауторскоправна заштита није занемарљива и да као таква мора да буде на највишем могућем нивоу, те да се истој и у праву ЕУ придаје велики значај. Иако се право интелектуалне својине изучава у оквиру пословног права те је се временом издвојило из истог као посебна грана права, оне су нераздвојне из више разлога. Најважнији разлог је тај што је право интелектуалне и даље користи привредноправне уговоре за промет права интелектуалне својине.

„Позитиван утицај заштите интелектуалне својине на технолошки напредак једне земље јасно се види на макроекономском плану.

¹²³ Ibid., стр. 78.

¹²⁴ Стојановић, Д., Д., Антић, Б., О., Увод у грађанско право, Правни факултет, Београд, 2001, стр. 195.

¹²⁵ Закон о ауторском и сродним правима у Босни и Херцеговини, („Службени гласник БиХ“ 7/02), чл.84. ст.1., 2. и 3.

Међутим, све до недавно било је тешко проценити вредност интелектуалне својине на микро нивоу, делимично због недостатка поузданих метода вредновања. Добра интелектуалне својине нису се прикладно исказивала у корпоративном књиговодству. У последњој деценији се међутим значајно променило оно што окружује вредновање нематеријалне имовине“.¹²⁶

„Заштита интелектуалне својине се често схвата као оруђе индустријске политике кој се широко грана и прожима економију. Када су питању земље у развоју, окружење које оне стварају да би достигле технолошку спремност описује се на основу два фактора. Са једне стране, земље у развоју треба да схвате да придруживање глобалном тренду све шире слободне трговине, охрабривање страних улагања и одговарајућа заштита интелектуалне својине иамју суштински значај. С друге стране, количина технолошког знања у јавном домену много је већа него пре двије деценије“.¹²⁷

Послије свега наведеног јасно је колико значај посједују ауторска права у привредни једне земље а самим тим и у Пословноправној науци домаћег и међународног корупуса.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Bradgate, R., White, F., *Commercial law*, Oxford University Press, New York, 2005.
- [2] Васиљевић, М., *Трговинско право*, Правни факултет Универзитета у Београду, Београд 2006. год.
- [3] Васиљевић М., Рајчевић, М., Поповић, В., *Уговори у привреди*, Правни факултет, Бања Лука, 2002. год.
- [4] Ђуровић, Р., *Међународно привредно право*, Савремена администрација, Београд, 2000. год.
- [5] Марковић, М., С., *Право интелектуалне својине*, Правни факултет, Источно Сарајево, 2007.год.
- [6] Поповић, В., Вукадиновић, Р., *Међународно пословно право-Општи део*, Правни факултет у Бањој Луци, Центар за право Европске Уније у Крагујевцу, Бања Лука- Крагујевац, 2005. год.
- [7] Касагић, П., *Основи права и пословно право*, Економски факултет Бања Лука, Економски факултет Брчко, Бања Лука – Брчко, 2003. год.
- [8] Идрис, К., *Интелектуална својина, моћно средство економског раста*, Завод за интелектуалну својину, Балкан култ, Београд, 2003. год.

- [9] Стојановић, Д., Д., Антић, Б., О., *Увод у грађанско право*, Правни факултет Београд, 2001. год.
- [10] Стојиљковић, В., *Међународно привредно право*, ИП Јустинијан, Београд, 2003. год.
- [11] Закон о ауторском и сродним правима у Босни и Херцеговини, (“Службени гласник БиХ” 7/02),
- [12] Закон о индустријском власништву Босније и Херцеговине (<<Службени гласник БиХ>>бр. 3/02 и 29/02)
- [13] Закон о жиговима Републике Србије (<<Службени гласник РС>>бр. 104/09)
- [14] Конвенција за заштиту индустријске својине 1883 (Париска конвенција 1883.)
- [15] Конвенција о заштити књижевних и умјетничких дјела од 09.09.1886. год. (Бернска конвенција 1886.)
- [16] Универзална конвенција о ауторском праву од 06.09.1952. год. (Свјетска конвенција 1952.)
- [17] Конвенција о заштити умјетника извођача, произвођача фонограма и организација за радиодифузију 26.10.1961.год. (Римска конвенција 1961.)

¹²⁶ Идрис, К., *Интелектуална својина, моћно средство економског раста*, Завод за интелектуалну својину, Балкан култ, Београд, 2003, стр.46.

¹²⁷ Ibid. стр. 37.

УЛОГА И ЗНАЧАЈ ИНТЕГРИСАНОГ ПРИСТУПА УПРАВЉАЊУ РИЗИЦИМА У КОМПАНИЈАМА ЗА НЕЖИВОТНА ОСИГУРАЊА

THE ROLE AND IMPORTANCE OF INTEGRATED RISK MANAGEMENT APPROACH IN NON-LIFE INSURANCE COMPANIES

Др Мирела Митрашевић,
Факултет пословне економије, Бијељина

Резиме: У овом раду истакнут је значај примене интегрисаног финансијског модела који омогућава реалне пројекције финансијских резултата компанија за неживотна осигурања и може бити употребљен за процену било кога стратешког проблема који утиче на компанију као целину. Развој таквог модела омогућен је на бази динамичке финансијске анализе која представља систематски приступ у финансијском моделирању усмерен на оцену ризика повезаних са стратешким одлукама и утицаја промена интерних и/или екстерних услова на финансијске резултате. Динамичка финансијска анализа користи различите моделе и технике финансијске и актуарске науке интегришући их у један динамички симулациони модел. Усвајање и употреба неподесних модела и коришћење неприкладних информација може изазвати велике проблеме и стога конструктори модела треба да поведу значајно време у испитивању и потврђивању валидности променљивих који се користе у моделу.

Кључне речи: солвентност, профитабилност, управљање ризиком

Abstract: The paper highlighted the importance of applying an integrated financial model that provides realistic projections of financial results for non-life insurance companies and can be used to assess any one of the strategic issues affecting the company as a whole. The development of such models is provided on the basis of dynamic financial analysis, which is a systematic approach to financial modeling aimed at evaluating the risks associated with strategic decisions and the impact of changes in internal and / or external conditions on the financial results. Dynamic financial analysis uses different models and techniques of financial and actuarial science, integrating them into a dynamic simulation model. The adoption and use of inadequate models and the use of inappropriate

information can cause major problems and therefore the model designers need to spend considerable time in testing and confirmation of the validity of the variables used in the model.

Keywords: solvency, profitability, risk management

1. УВОД

Савремено пословно окружење у коме послују осигуравачи широм света је веома неповољно. Значајни одштетни захтеви изазвани природним и катастрофама које је изазвао човек утичу на смањење профитабилности и висине капитала осигуравача и реосигуравача. Резултати осигурања и инвестирања су у негативној корелацији код већине тржишних учесника. Период снажних инвестиционих перформанси привлачи додатни капитал, што утиче на раст капацитета, доводи до раста конкуренције и смањивања цене производа осигурања. За разлику од овог уобичајеног тренда, у условима глобалне финансијске кризе тржиште неживотног осигурања карактерише значајно погоршање инвестиционе климе уз истовремено сиромашне резултате од пословања осигурања. Да би опстали у овом висококонкурентном окружењу имовински осигуравачи морају развити ефикасан систем управљања ризиком, који треба да обезбеди идентификацију и мерење постојећих и потенцијалних ризика. Будући да традиционални финансијски модели не укључују међусобан однос између ефекта одлука инвестирања и осигурања, у овом раду приказана је динамичка финансијска анализа која омогућава моделирање и симулацију комплетних операција компаније. Динамична финансијска анализа користи интегрисани финансијски модел, који омогућава анализу пословних операција, комбинујући интерне и екстерне факторе да би се обезбедиле реалне финансијске пројекције.

У овом раду приказана је структура типичног модела динамичке финансијске анализе, као и неопходне претпоставке за развој и имплементацију компанијског модела. Циљ рада је да се истакне значај интегрисаног приступа управљању ризицима за обезбеђење стабилности осигуравајуће компаније.

2. УТИЦАЈ ГЛОБАЛНЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ НА РЕЗУЛТАТЕ ПОСЛОВАЊА ОСИГУРАВАЈУЋИХ КОМПАНИЈА

Финансијска криза, која је у почетку у медијима названа „кредитним крахом“ (credit crunch) или кредитном кризом, започела је у јулу 2007. године, када је губитак поверења инвеститора у финансијске инструменте у чијој основи леже хипотекарни кредити у САД, резултирао првенствено кризом ликвидности. Све израженији

проблеми ликвидности су довели до банкротства великих и угледних инвестиционих и комерцијалних банака, што је утицало на раст незапослености и глобалну рецесију.

Криза је утицала и на финансијске институције које нису директно повезане са хипотекарним кредитима, али су улагале у хартије од вредности осигуране хипотеком (mortgage-backed securities), као што су обвезнице.

Иако осигуравајуће компаније нису имале утицај на избијање финансијске кризе, не може се рећи да не осећају њене последице. Финансијска криза је утицала на значајан пад тражње за осигурањем, услед раста незапослености и смањења плата запослених као и услед неликвидности, стечаја и ликвидације предузећа¹²⁸. Под утицајем финансијске кризе осигуравајуће компаније су се суочиле са смањивањем вредности портфолија у које су уложена средства техничких и гарантних резерви и остала слободна средства. На крају 2007. године осигуравајуће компаније су поседовале 18 милијарди долара aktive широм света, од чега 2,2 милијарди је капитал акционара намењен ублажавању флукуације у одштетним захтевима и цени актива. У 2008. години вредност капитала неживотних осигураваача се смањила за 10-15% у односу на 2007. годину¹²⁹, што је утицало на смањење способности осигуравајућих компанија да испуњавају своје обавезе према осигураницима. У 2010. години рацио солвентности (капитал/премија) је порастао на 118%, премашивши ранији максимум у 2007. години. Међутим капитална основица компанија за неживотна осигурања ће највероватније бити смањена услед пада вредности портфолиа обвезница, повећања резервација за штете и значајних губитака проузрокованих катастрофалним одштетним захтевима.

Велики део портфолиа актива осигураваача чине хартије од вредности са фиксним приносом, нарочито оне које емитује држава. У току претходне декаде, приноси на ове хартије су постепено падали.

После банкротства Lehman Brothers и AIG у 2008. години долази до значајног погоршања на финансијском тржишту. Највећи пад забележио је индекс MSCI Emerging markets у износу од -55%, а најмању UK FTSE у износу од -32%. У току 2009. године долази до опоравка тржишта акција. Од почетка 2009. године MSCI Emerging markets је забележио раст од преко 100%. У 2010. години долази до побољшања на тржишту капитала и раста приноса од инвестирања¹³⁰.

Криза истиче значај примене интегрисаног финансијског модела, који комбинује активности осигурања и инвестирања компаније, интерне и екстерне односе да би се обезбедиле реалне финансијске пројекције. Развој таквог модела омогућен је на бази динамичке финансијске анализе која је објашњена у наредном делу рада.

3. ПОЈАМ И СТРУКТУРА ТИПИЧНОГ МОДЕЛА ДИНАМИЧКЕ ФИНАНСИЈСКЕ АНАЛИЗЕ

Динамичка финансијска анализа представља систематски приступ у финансијском моделирању који је усмерен на оцену ризика повезаних са стратешким одлукама и у коме су финансијски резултати пројектовани на бази разноврсних могућих сценарија, показујући како на исходе могу утицати промене интерних и/или екстерних услова. Процес укључује испитивање више неповољних и повољних сценарија везаних за пословање компаније за осигурање, процену ризика и користи повезаних са стратешким одлукама као и утицај пословних одлука на целу организацију

Уз помоћ ове анализе могуће је обезбедити много информација неопходних за оцену пословања осигуравајуће компаније укључујући: одређивање вредности осигуравајуће компаније; оцену финансијске снаге осигураваача, укључујући вероватноћу стечаја и економских и пословних појава који могу утицати на смањење капитала; оцену ризика са којима се суочава осигураваач; оцену алтернативних пословних стратегија и тактика¹³¹.

Динамичка финансијска анализа (*Dynamic financial analysis-DFA*) може бити употребљена за процену било кога стратешког проблема који утиче на компанију као целину. Она користи различите моделе и технике финансијске и актуарске науке интегришући их у један динамички симулациони модел. Базирана је на стохастичним симулацијама (Монте Карло симулација), при чему се формира велики број случајних сценарија, процењује реакција компаније на сваки сценарио и статистички анализирају резултати исхода. Монте Карло симулација се користи када је потребно обрачунати очекивану вредност функције $f(x)$ на бази одређене функције густине $\psi(x)$ за $x \in P$ ¹³²

$$v = E_{\psi(x)}[f(x)] = \int f(x)\psi(x)dx^n$$

Процењена вредност користећи Монте Карло методу ће бити:

$$\hat{v}_N = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N f(x_i)$$

¹²⁸ Кочовић Ј. (2009), „Insurance and the global financial crisis“, The Sixth International symposium on insurance „Insurance and the Global Financial Crisis“, Serbian Actuarial Association, Чигрота, стр. 39

¹²⁹ Hess T., Karl K., Wong C. (2008) „Global Insurance Review 2008 and Outlook 2009: Weathering the storm“ Swiss Re Sigma, www.swissre.com, стр. 2

¹³⁰ Sigma 2/2011, 2/2010, 3/2009, 3/2008, www.swissre.com

¹³¹ Warthen T., Sommer D. (1996), „Dynamic Financial Modeling - Issues and Approaches“, Casualty Actuarial Society Forum Casualty Actuarial Society - Arlington, Virginia, стр. 293.

¹³² Jackel P. (2002), Monte Carlo Methods in Finance, Wiley, April 11, стр. 112.

Већина модела динамичке финансијске анализе састоји се од стохастичког сценарио генератора, компанијског модела и дела у коме се врши анализа и презентација резултата апликације модела.¹³³ Резултати су повезани са стратегијом сваког генерисаног сценарија, како би их могао анализирати менаџмент у циљу побољшања стратегије, односно креирања нових стратешких претпоставки.

Генерисање стохастичких сценарија

Генерисање сценарија укључује израду стохастичких модела који обухватају факторе ризика којима је компанија изложена. Врло важан корак у процесу израде одговарајућег модела је идентификовање кључних случајних варијабли које утичу на новчане токове имовине и обавеза. При томе је потребно је одлучити да ли и како у модел укључити сваки или само неки од ових фактора и међусобне везе између њих. Модел се мора без прекида ажурирати да би остао релевантан у променљивом окружењу у коме компанија ради. Излаз генерисаних сценарија је велики број Монте Карло сценарија који представљају заједничко понашање свих ризичних фактора у посматраном периоду. Да би се омогућио комплетан приказ генератор сценарија мора садржати стохастичке моделе који укључују велики број фактора.

Компанијски модели

У циљу моделисања реакције компаније на утицај ризичних фактора сваки сценарио се укључује у компанијски модел. Компанијски модел рефлектује унутрашњу финансијску и пословну структуру компаније, укључујући особине везане за различите врсте осигурања којима се компанија бави, ефекте уговора реосигурања или структуре инвестиционог портфолија компаније, не занемарујући ефекте законских прописа и пореске политике, јер ови проблеми имају важан утицај на финансијске резултате осигуравача.¹³⁴

Циљ компанијског модела је да направи пројекције крајњих резултата компаније, односно њених финансијских извештаја.

Једна од основних променљивих је (економски) капитал U_t , дефинисан као разлика између тржишне вредности aktive и тржишне вредности обавеза (добијене дисконтовањем резерви за штете и премијске резерве). Износ расположивог капитала рефлектује финансијску снагу осигуравајуће компаније и служи као мера благостања акционара.

Промена у капиталу се може одредити на бази следеће једначине¹³⁵

$$\Delta U_t = P_t + (I_t - I_{t-1}) + (C_t - C_{t-1}) - Z_t - E_t - (R_t - R_{t-1})$$

P_t = приходи од премије,

I_t = тржишна вредност aktive (укључујући реализовану капиталну добит у години t),

C_t = акцијски капитал,

Z_t = ликвидирани штете у календарској години t ,

E_t = трошкови спровођења осигурања,

R_t = (дисконтоване) резерве за штете,

$C_t - C_{t-1}$ описује резултате докапитализације или смањења капитала.

Компанијски модели су орјентисани на процену новчаних токова, а у овом случају структура компанијског модела је усмерена на стварање економске вредности.

Анализа и презентација

Анализа укључује испитивање више неповољних и повољних сценарија везаних за пословање компаније за осигурање. Први корак анализе се састоји од бирања циљних променљивих, након чега се користећи статистичке податке врши симулација њихових вредности у одређеном временском периоду.

Поновном симулацијом и израчунавањем циљних променљивих при промени одређених пословних стратегија, могуће је упоредити пословне стратегије и изабрати најбољу између изводљивих пословних стратегија. При томе треба имати у виду да симулиране вредности постају непоузданије за дуже периоде пројекције, услед акумулације ризика процеса и параметара протеком времена.

Модел динамичке финансијске анализе се мора без прекида ажурирати да би остао релевантан у променљивом окружењу у коме компанија ради.

4. РАЗВОЈ И ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА КОМПАНИЈСКОГ МОДЕЛА

Израда модела за одређивање будућих финансијских резултата компанија за осигурање имовине захтева дефинисање веома великог броја пословних процеса. У циљу моделисања процеса осигурања потребно је конципирати и одредити главне карактеристике ризика производа осигурања. Сваки производ осигурања може бити дефинисан према својствима која се односе на карактеристике полисе, тржишне карактеристике, оперативне карактеристике и карактеристике штета.

Посебну пажњу треба обратити на усклађивање извора са рачном структуром пласмана средстава. Детаљна анализа и управљање активама и обавезама је потребна за развој и преглед политике и процедура које обезбеђују да осигуравач адекватно управља ризицима инвестирања који могу утицати на његову солвентност. Анализа укључује, између осталог, испитивање осетљивости портфолија актива на различите тржишне сценарије и инвестиционе услове и утицај на солвентност осигуравача.

Три основна проблема приликом конструкције модела су: избор ризика који ће бити обухваћени моделом,

¹³³ Blum P., Dacorogna M. (2004), „DFA – Dynamic Financial Analysis“, Convergium Ltd.

¹³⁴ Hodes, D.M., Feldblum, S. & Neghaiwi, A.A. (1999) „The financial modeling of property – casualty insurance companies“, North American Actuarial Journal 3(3), стр. 41–69.

¹³⁵ Kaufmann R., Gadmer A., Klett R. (2001), „Introduction to dynamic financial analysis“, ASTIN Bulletin 31(1), стр. 236.

квантификација изложености ризику и моделисање фактора ризика. Као што је наглашено раније, поред изложености техничким ризицима, осигуравачи имовине су изложени ризицима актива и општем пословном ризику. Неки од ових ризика се не могу квантификовати (нпр. преваре, лоше тумачење уговора осигурања и сл.). Посебан проблем представља недовољно расположивих података за поуздано моделирање.

Сложеност модела треба да рефлектује питања која ће бити истраживана. Имајући у виду сложеност ризика са којима се сусрећу имовински осигуравачи природна тенденција је грађење комплексног модела у коме ће бити покушано да се квантифицирају многи могући фактори ризика. Међутим, ако је модел веома сложен може се непотребно продужити време развоја и повећати трошкови, а такође могу се прикрити грешке у моделу и начинити резултати модела тежим за интерпретирање. Са друге стране, ако је модел превише једноставан то може довести до нетачних закључака и поступака. Тип коришћеног модела и његова структура умногоме зависи од корисника и њихових потреба.

За одговарајућу оцену финансијских услова компаније, актуар треба да има приступ свим потребним документима и особљу. Релевантни извори информација су претходни финансијски резултати компаније. Међутим, у прогнозирању будућих резултата за релативно нову компанију морају се употребити екстерни подаци (финансијски резултати сличних компанија). Такође, многе од потенцијалних претњи за солвентност компаније су екстерни и актуар треба да добије информације од екстерних извора података, као што су подаци о економским ризицима, ризицима реосигурања и појави еколошких ризика. При томе, нарочито треба обратити пажњу на веродостојност података. Усвајање и употреба неподесних модела и коришћење неприкладних информација може изазвати велике проблеме.¹³⁶

Актуар треба да изабере скуп вероватних сценарија довољних за тестирање свих битних претњи на солвентност компаније, при чему се највећим делом треба фокусирати на сценарије који имају негативан утицај на капитал. У оквиру различитих сценарија треба да буду проверени утицаји као што су стратегија формирања цена, методологија резервисања, уговори реосигурања, циљеви раста, инвестициона политика и друга битна потраживања и обавезе, као и будућа профитабилност. Осим тога у компанијски модел могу бити имплементирани контролни или законски стандарди и механизми, као и стандарди агенција за процену који су од велике важности за осигуравача. На тај начин може бити процењена усклађеност пословања компаније са правилницима или вероватноћа интервенције од стране надзорног органа.

ЗАКЉУЧАК

Динамичка финансијска анализа омогућава компанији да моделише све пословне операције посебно и заједно, комбинујући интерне и екстерне односе да би се обезбедиле реалне финансијске пројекције. Процес укључује испитивање више неповољних и повољних сценарија везаних за пословање компаније за осигурање. Овај приступ управљања ризиком и одлучивања захтева одговарајућа средства и методе који омогућавају интегрисану и потпуну квантитативну анализу свих релевантних фактора ризика и њихових међусобних веза. Највећа предност динамичке финансијске анализе је што она обезбеђује анализирање међузависности фактора ризика. Типична примена подразумева анализу узајамног дејства актива и обавеза, односно стратешко управљање активама и обавезама. При томе је веома битно напоменути да динамичка финансијска анализа не представља методу која доводи до једне оптималне стратегије, већ представља алат за упоређивање различитих стратегија.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] „A Global Framework for Insurer Solvency Assessment”, A Report by the Insurer Solvency Assessment Working Party of the International Actuarial Association, 2004.
- [2] Blum P., Dacorogna M. (2004), „DFA – Dynamic Financial Analysis”, Converium Ltd.
- [3] D’Arcy, S.P., Gorvett, R.W., Herbers, J.A., Hettinger, T.E., Lehmann, S.G. & Miller, M.J. (1997), „Building a public access PC – based DFA model, Casualty Actuarial Society Forum, Summer(2), стр. 1–40.
- [4] Hancock, J., Huber, P. & Koch, P. (2001), „The Economics of Insurance – How Insurers Create Value for Shareholders”, Swiss Re Publishing, Zurich.
- [5] Hess T., Karl K., Wong C. (2008) „Global Insurance Review 2008 and Outlook 2009: Weathering the storm” Swiss Re Sigma, www.swissre.com.
- [6] Hodes, D.M., Feldblum, S. & Neghaiwi, A.A. (1999) „The financial modeling of property – casualty insurance companies”, North American Actuarial Journal 3(3), стр. 41–69.
- [7] Jackel P. (2002), Monte Carlo Methods in Finance, Wiley, April 11.
- [8] Kaufmann R., Gadmer A., Klett R. (2001), „Introduction to dynamic financial analysis”, ASTIN Bulletin 31(1), 213–249.
- [9] Kaufmann, R., Gadmer, A. & Klett, R. (2001), „Introduction to dynamic financial analysis”, ASTIN Bulletin 31(1).
- [10] Sigma 2/2011, 2/2010, 3/2009, 3/2008, www.swissre.com
- [11] Warthen T, Sommer D. (1996), „Dynamic Financial Modeling - Issues and Approaches”, Casualty Actuarial Society Forum Casualty Actuarial Society - Arlington, Virginia.
- [12] Кочовић Ј. (2009), „Insurance and the global financial crisis”, The Sixth International symposium on insurance „Insurance and the Global Financial Crisis”, Serbian Actuarial Association, Чигота.
- [13] Митрашевић М. (2010), „Актуарска и финансијска анализа адекватности капитала компанија за неживотна осигурања”, докторска дисертација, Економски факултет, Београд.

¹³⁶ Митрашевић М. (2010), „Актуарска и финансијска анализа адекватности капитала компанија за неживотна осигурања”, докторска дисертација, Економски факултет, Београд, стр. 191.-196.

СТАНОВНИШТВО КАО ФАКТОР РАСТА ЕУ: ДУГОРОЧНЕ ТЕНДЕНЦИЈЕ ДО 2030

EU POPULATION AS THE GROWTH FACTOR: LONG-TERM TENDENCIES UNTIL 2030

Јелена Поповић,

Дипломирани економиста, УИО БиХ

Резиме: Становништво је, уз капитал, технички прогрес и природне ресурсе, најважнији производни фактор. Због тога је оно и значајан макроекономски показатељ. У многим анализама макроекономске појаве се анализирају у односу на број становника (*per capita*). Становништво је важна категорија и због утицаја на потрошњу, тј. формирања агрегатне тражње. Радна снага представља компоненту становништва која ствара ДБП, док у расподјели укупно створене вриједности партиципира цјелокупно становништво. Због тога је од изузетне важности сагледавање структуре становништва (старосне, образовне итд.), темпа природног прираштаја, старења, миграција и других демографских показатеља. Европска унија је по тим питањима изузетно хетерогена. Дугорочне тенденције указују на процесе старења, уз истовремени раст броја становника у развијеним дијеловима ЕУ, док ће у слабије развијеним чланицама Уније број становника опадати. Миграције у ЕУ су фактор снажног утицаја на демографске промјене, тржиште рада, наднице и друге економске категорије, те су као такве важна детерминанта економских односа на Зајеничком тржишту.

Кључне ријечи: Становништво, демографија, миграције, радна снага, старење, Европска унија.

Summary: The population is, along with the capital, technical progress and natural resources, the most important productive factor. Therefore, it is a significant macroeconomic indicator. In many analyses, macroeconomic features are analyzed in regard with the population headcount (*per capita*). The population is an important category also for the fact that it influences the spending, i.e. forms an aggregate demand. Workforce makes a component of the population which creates GDP while, in its distribution of the total created value, participates the whole population. Thus the survey of the population structure (age, education, etc), birthrate tempo, ageing, migrations and other demographic indicators, is of outmost importance. European Union is extremely heterogenic in that regard. Long-term tendencies point to the process of ageing with simultaneous growth in the number of population in the developed parts of the EU, while, in the less developed members of the Union, the number of citizens will decrease. Migrations in EU are the factor of strong influence to the demographic changes, labor market, wages and other economic categories, thus

they are an important determinant of the economic relations on the Common Market.

Key words: population, demography, migrations, workforce, ageing, European Union

1. УВОД

У специфичним макроекономским анализама, прате се кретања ДБП, привредни раст, штедња, монетарни агрегати, потрошња, платни биланс и јавни расходи. Ови агрегати се често посматрају и као показатељи *per capita*¹³⁷. Тако су нпр. неке анализе посредно повезане са становништвом (анализе агрегатне тражње и др.). Категорија становништва има директан утицај на радну снагу, која је везана за један од најважнијих макроекономских показатеља, незапосленост¹³⁸.

Као примјер, може се узети истраживање R. Solowa и N. Kaldora који емпиријски доказују теорију о пет закономјерности (не односе се на све земље и временске периоде). Када је ријеч о инволвираности становништва, у овој теорији су интересантне закономјерности 1,3 и 5. Тако нпр. по закономјерности 1, *output per capita* и капитална интензивност перманентно расту. Радна снага (L) расте спорије од капитала (K) и *outputa* (Y). Даље, расту и капитална опремљеност рада K/L и производња по раднику Y/L (агрегатна продуктивност). Према трећој закономјерности сатнице перманентно расту. Раст капитала и *outputa* проузрокује вишу опремљеност рада, што повећава продуктивност, која води реалном расту надница и повећању стандарда грађана. У економским анализама се користе и друге теорије, које су повезане са категоријом становништва.

Један од најважнијих макроекономских показатеља је стопа раста, односно стопа раста реалног дохотка по становнику. Има и подијељених мишљења, да ли раст представља укупни, или *per capita* раст? Ипак, по општеприхваћеној дефиницији привредни раст представља дугорочни раст укупног реалног дохотка, или раст реалног дохотка по становнику.¹³⁹

¹³⁷ Становништво привлачи инвестиције и важан је геополитички фактор: Mike Artis & Norman Lee, *The Economics of the European Union-Policy and Analysis*, Oxford University Press, 1997.; Adams W. J., *Economic Analysis of European Integration*, Academy of European Law, vol. IV, book 1, 1995. и други.

¹³⁸ Горан Поповић, Економија Европске уније-макроекономски аспекти и заједничке политике, Економски факултет у Бања Лука, 2009, стр. 111-114.

¹³⁹ Вински Иво, *Увод у анализу националног дохотка и богатства*, Напријед, Загреб, 1967. год.; Драгутиновић Диана, Филиповић Милорад и Цветановић Слободан, *Теорија привредног раста и развоја*, ЦИД, Економски факултет, Београд, 2005, стр. 329.; Samuelson P., Nordhaus W., *Привредни раст, дугорочно најзначајнији фактор економског успеха нација*, Economics, 14. ed. McGraw-Hill, 1992.

Када је ријеч о највећим економијама, стопе раста ЕУ и САД су приближне, док је ниво GDP *per capita* у САД 2007. године за 54,3% већи у односу на ЕУ¹⁴⁰.

Фактори привредног раста. У теоријама раста и развоја, анализирају се утицаји релевантних фактора на раст GDP *per capita*. Познато је да Solow идентификује три извора привредног раста:

- становништво;
- акумулација капитала;
- технички прогрес.

Solow сматра да је становништво фактор раста. Раст популације и акумулације не могу сами одржати економски раст, искључиво због опадајућих маргиналних приноса, што отвара простор за валоризацију техничког прогреса. Његов модел раста се може приказати слиједећом формулом:

$$Y = \Phi(K, A, L)$$

Дакле, Solow сматра да раст становништва и акумулације не могу сами одржавати дугорочни раст¹⁴¹. Даље, у теорије раста и развоја се (уз квантитет) мора иволвирати и квалитет радне снаге. Знање је условљено образовањем, које постаје кључни фактор раста, па се агрегатној производној функцији додаје и људски капитал. Он повећава маргиналну продуктивност других производних фактора (тако нпр. амерички радник доприноси много више уложеној јединици капитала од радника из земаља у развоју).

Људски капитал. Радна снага је фактор раста, чија величина и структура зависе од броја становника, квалификационе и старосне структуре. Очигледно, радна снага је важан економски фактор, уско повезан са демографским показатељима. Очигледно је да велике економије располажу са мноштвом радне снаге. Тако је ЕУ27 са преко 500 милиона становника, трећа демографска групација свијета (уз Кину и Индију). То јој даје могућност коришћења предности великог тржишта, посебно пласман роба, изградњу великих капацитета и запошљавање великог броја радника. Становништво има снажан утицај на економију, што доказује хипотезу о утицају демографских промјена на макроекономска кретања. Европско тржиште је у фази ширења, због чега се јављају позитивни ефекти на економију обима,

становништво расте, одржава се макроекономска стабилност итд. С друге стране, САД и Јапан укупно имају мање становника од ЕУ¹⁴². Како не постоји мораторијум на европска ширења, реално је очекивати да ће разлика у корист Уније бити све већа.

2. СТАНОВНИШТВО И ЗАПОСЛЕНОСТ КАО ФАКТОРИ РАЗВОЈА

2.1. Теоријски аспекти незапослености и тржишта рада

Незапосленост је негативна макроекономска појава која представља разлику радно способног становништва (радне снаге) и запослених радника. Према ILO¹⁴³ незапослене су особе старије од старосне границе која детерминише економски активна лица, која су у неком периоду била без посла.

Радна снага је дио становништва који ради, или је незапослено, и углавном не укључује пензионере, дјецу, радно неспособне и особе које не траже посао, тј. не желе да раде.

Становништво се у погледу активности дијели на: активно становништво, лица са личним приходом и издржавано становништво. Стопа незапослености¹⁴⁴ је количник радне снаге која не ради (јер не може наћи посао) и укупне радне снаге¹⁴⁵.

Пракса доказује хипотезу о корелацији већег квантума радне снаге и учешћа у међународној трговини, што се ефектуира високим стопама раста GDP. Најбољи примјери су економски напредак Кине, Индије, Бразила и др. Иако економска и шира друштвена стабилност не зависе само од радне снаге, незапосленост је ипак један од кључних извора нестабилности.

2.2 Утицај миграција на незапосленост

Миграције су резултат слободног кретања људи. Иако многе државе уводе баријере слободи кретања људи, миграције су ипак либералније. Са

¹⁴⁰ Према AMECO database (Annual Macro Economic Data) – European Commission, DG ECFIN.

¹⁴¹ Нобеловац Лукас је потврдио хипотезу, да кад би САД и Индија имале исту производну функцију, маргинални производ капитала би био 58 пута већи у Индији. У тој ситуацији инвестиције би отишле из развијених земаља у Индију и њој сличне земље. Глобална економска кретања у првој деценији овог века потврђују ову хипотезу, посебно за Бразил, Русију, Индију и Кину.

¹⁴² Данас око 70% становника ЕУ живи у 6 највећих држава. Све до проширења 2004. године у Немачкој, Француској, В. Британији, Италији и Шпанији је живјело 80% становништва, а уласком нових земаља после 2004. године тај однос се смањило. Највећа густина насељености је дуж територија између Лондона и Милана, а то је један од најразвијенијих светских простора.

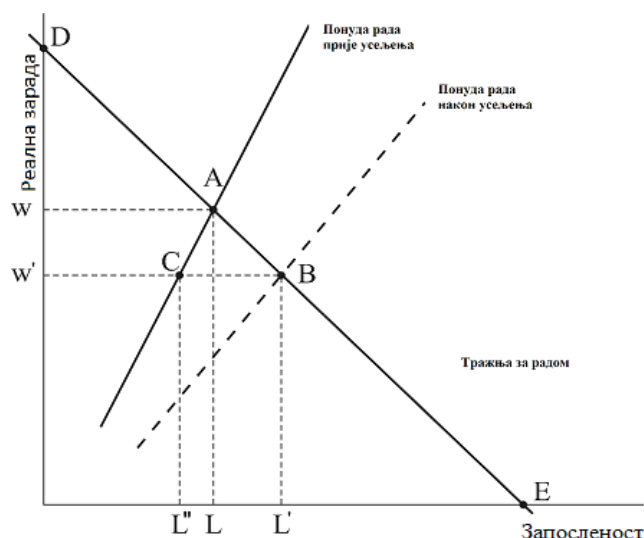
¹⁴³ International Labour Organisation (Међународна организација рада).

¹⁴⁴ Економску активност становништва детерминишу индикатори укупног, активног, запосленог и незапосленог становништва, од којих се издвајају: стопа активности, као проценат активног, од укупног радног становништва, стопа запослености, као проценат запосленог од укупног радног становништва, те стопа незапослености, као проценат незапосленог у активном становништву.

¹⁴⁵ Burda, M., Wyplosz, C., *Макроекономија*, европски уџбеник, ЦИДС, Београд, 2004., стр. 79.

економског аспекта, важан је њихов утицај на незапосленост и реалне зараде (графикон 1)¹⁴⁶.

Графикон 1: Утицај усељења на понуду рада и реалне зараде



Са графикона се уочава да раст усељења помјера понуду рада у правцу доле-десно, што помјера равнотежу понуде и тражње за радом из А у В. Ова промјена утиче на пад реалних зарада за износ ($w-w'$), а повећава запосленост за $L'-L$. То је директна посљедица јефтине радне снаге. Као резултат, инвеститори би могли производити додатне *outrpate* и отворати нова радна мјеста. Ова улога миграција у макроекономији је позитивна. Ипак, чињеница је да аутохтоно становништво још увијек исказује отпор према повећавању броја усељеника.

3. ДУГОРОЧНЕ ПРОМЈЕНЕ СТАНОВНИШТВА ЕУ: ЕКОНОМСКИ АСПЕКТИ

Европска унија је највећа регионална економска интеграција, у којој постоји пуна слобода кретања роба, услуга, капитала и људи. Раст становништва ЕУ зависи од миграција, проузрокованих процесима ширења¹⁴⁷. Помјерајући своје источне границе, Унија формира заједнички простор слобода, безбједности и правде, што условљава потребу за контролом миграционих токова.

Према подацима EUROSTAT, 1. јануара 2010. године у ЕУ је живјело 501,1 милион људи, или за 1,4 милиона више него 2009. године. Од те разлике су чак 900.000 били имигранти, док је преосталих 500.000 разлика рођених и умрлих.

¹⁴⁶ Горан Поповић, *Економија Европске уније-макроекономски аспекти и заједничке политике*, Економски факултет у Бања Лука, 2009, стр. 126.

¹⁴⁷ Проширења почињу уговорима о придруживању, које је као принцип прихваћено током засиједања Европског савјета у Копенхагену, 1993. године.

Без обзира на користи од миграција, у већини земаља чланица постоји страх од дестабилизације Заједничког тржишта због масовног доласка јефтине радне снаге, а посебно због илегалних кретања са истока. Зато *acquis communautaire* претпоставља да земље кандидати у погледу миграција и кретања лица могу "штитити" нове источне границе Уније, што је темељ успостављања заједничког режима кретања. Ипак, демографске тенденције указују на снаже миграције са негативним консеквенцама за нове чланице ЕУ. Број становника западног дијела Уније расте, док се у источном значајно смањује. Процјене EUROPOP2008¹⁴⁸ су да ће до 2030. године ЕУ имати преко 528 милиона становника. Раст ће се догодити и због досељавања из земаља нечланица ЕУ. По овим истраживањима, Русија ће до 2030. године имати 133 милиона становника (чак осам милиона мање него 2010.), али ће и даље бити прва у Европи. Друга ће бити Турска са 85,5 милиона (што је у односу на 2010. годину више за 14 милиона), а затим долази Њемачка са око 81 милион људи (1 милион мање у односу на 2010.). У Аустрији ће становништво у слиједећих 20 година расти, са садашњих 8,4 на 9,1 милиона, захваљући миграцијама без којих би број становника пао на 8,3 милиона.

3.1. Статистичко-економски аспекти становништва ЕУ

Бројност и структура становништва имају утицај на обим, динамику и структуру производње, расподеле и потрошње, односно процес друштвене репродукције. Становништво се може дефинисати као скуп људи који се у одређеном тренутку налази на неком простору. Ипак, економске вриједности ствара радно-активно становништво, и оне су веће ако је тај дио становништва бројнији. С друге стране, у потрошњи партиципирају сви, па тако становништво утиче на обим и структуру друштвених потреба, односно агрегатну тражњу, јер се кроз процес репродукције задовољавају личне и друштвене потребе. Дакле, становништво је један од кључних фактора, и крајњи циљ економске активности. У ери техничко-технолошког прогреса, квалитет рада има примарну улогу. Зато економска наука прати и факторе који утичу на квалитет радне снаге.

Стање становништва се утврђује пописом. Кретања становништва чине промјене у одређеним периодима. Могу их изазвати природни узроци (рођења или умирања), и то су природна кретања становништва. Њих могу проузроковати и трајне промјене боравка, унутрашње и вањске миграције. То су тзв. механичка кретања становништва. Структура становништва се анализира и према

¹⁴⁸ European Population Projections 2008., *Регионалне пројекције популације ЕУ*. Видјети у: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/population/introduction>

полу¹⁴⁹, старости, брачном стању, занимању, националности, образовању итд.

Укупно становништво чине сва лица која живе на некој територији. Просјечан број становника је просјечно стање од почетка до краја периода (између два пописа), односно, проста аритметичка средина почетног и крајњег стања. Ако је почетно стање P_{i-1} , а крајње P_i , тада је просјечан број становника $\bar{P}$:

$$\bar{P} = \frac{P_{i-1} + P_i}{2}$$

Апсолутни раст становништва (D) је разлика броја становника другог (P_i) и претходног пописа (P_{i-1}), односно, $D = P_i - P_{i-1}$. Просјечан годишњи апсолутни раст становништва (P) се добије када се укупни апсолутни раст¹⁵⁰ подијели са бројем година (t) између два пописа.

Природни прираштај становништва. Природни прираштај је однос наталитета и морталитета. Он је позитиван ако је наталитет већи од морталитета. Природни прираштај може бити апсолутни и релативни. Разлика рођених и умрлих је апсолутни прираштај становништва, тј.

$$J = (N - M).$$

Релативни природни прираштај је стопа природног прираштаја (j) на 1000 становника:

$$j = \frac{N - M}{P} * 1000$$

Кретање становништва је промјена броја становника током времена. Статистика обухвата факторе утицаја на промјене становништва (наталитет, морталитет, емиграције и имиграције). Узрок промјена су кретања становништва (природна и механичка).

Механичко кретање становништва. Миграције чине сталне или привремене промјене мјеста боравка, и осликавају просторну покретљивост становништва. Мигранти су лица која одлазе у друга мјеста за одређени временски период. Осим туристичких, службених и приватних путовања, све друге промјене мјеста боравка спадају у миграције. Привремене миграције су сезонске, дневне и недјељне. Оне трају до једне године, док су трајне миграције дуге. За кретања становништва је важна спољна миграција, тј. миграциони салдо, који може бити позитиван и негативан. Позитиван миграциони салдо означава механички раст, а негативан механичко смањење становништва. Салдо

представља разлику броја имиграната и емиграната, тј. $S = I - E$, док је стопа миграционог салда:

$$S = \frac{I - E}{P}$$

Раст становништва је резултат природног прираштаја (J) и укупних миграција (M). По овом, подручја се дијеле на регије са позитивним и негативним растом.

• Регије са позитивним растом:

$J +, M +$ (позитивни природни прираштај и позитивне укупне миграције);

$J < M +$ (негативни природни прираштај и позитивне укупне миграције);

$J + > M$ (позитивни природни прираштај и негативне укупне миграције).

• Регије са негативним растом:

$J -, M -$ (негативни природни прираштај и негативне укупне миграције);

$J > M +$ (негативни природни прираштај и позитивне укупне миграције, гдје миграције не могу компензирати негативан природни прираштај);

$J < M -$ (позитиван природни прираштај и негативне укупне миграције, гдје природни прираштај не може компензирати негативне миграције).

Ова подјела представља основу демографске анализе у овом раду.

3.2. Популациона предвиђања по регијама ЕУ

Класификацијом NUTS2, Унија је подијелена на 267 регија. Настала је почетком 70-их година прошлог вијека у оквиру подјеле територија EUROSTAT¹⁵¹. То је хијерархијска класификација са три нивоа просторних статистичких јединица, која дијели чланице на низ регија I нивоа NUTS. Свака регија се дијели на регије II нивоа, и даље, на регије III нивоа¹⁵². Због организације на три нивоа, ниво који недостаје формира се одговарајућим бројем јединица слиједећег нижег нивоа, стварајући тзв. "неадминистративне" јединице. Почетком деведесетих прошлог вијека, EUROSTAT успоставља субрегионални систем класификације локалних јединица према NUTS.

Два крајња (локална) нивоа су дефинисана према NUTS, при чему је само пети ниво одређен за све земље чланице, и уобичајено одговара појму "општине". Четврти ниво се ријетко дефинише, и одредиле су га само неке земље.

Класификација NUTS је развијена у складу са слиједећим начелима:

а) заступа институционалне подјеле (обично двије), гдје је прва на нормативне регије које су одраз политичке воље, са границама у надлежности локалних власти, или бројем становника као економским ресурсом, а друга, аналитичке (функционалне) регије детерминисане по географским критеријима (надморска висина, врста земљишта, економски и социјални критеријуми);

б) заступа опште географске јединице, и посебна економска подручја (налазишта угља, урбана или

¹⁴⁹ На полну и старосну структуру највише утичу природни фактори. Показатељ полне структуре је стопа маскулинитета (K_m), тј. однос мушког (P_m) и женског становништва (P_f). Број жена у односу на 1000 мушкараца је коефицијент (стопа) феминитета (K_f).

¹⁵⁰ Релативни раст је аритметичка стопа просјечног годишњег раста (p) на 1000 становника (апсолутни годишњи раст се дијели са просјечним бројем становника између два пописа).

¹⁵¹ <http://ec.europa.eu/eurostat>

¹⁵² Административна организација се уопштено темељи на два главна регионална нивоа (нпр. régions у Њемачкој, или départements у Француској итд.).

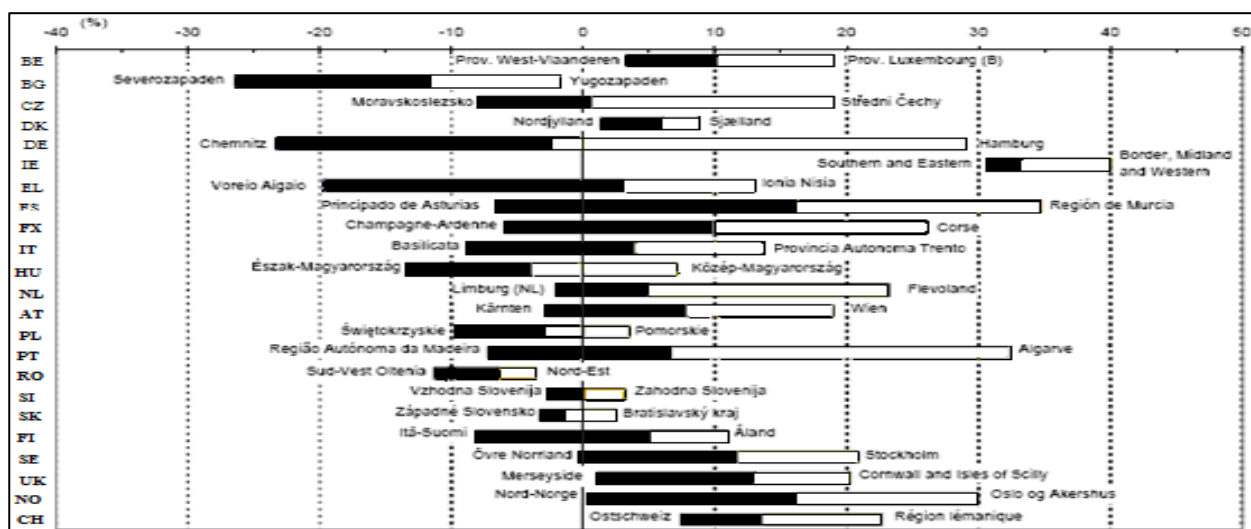
рурална подручја, индустријске зоне, пољопривредна подручја, зоне жељезничког или поморског саобраћаја итд.;

в) подијела сваке чланице на низ регија првог нивоа, а сваке регије на регије другог, а ове даље на регије трећег NUTS нивоа.

Уз наведена начела, користе се и посебни критеријуми. Основни критеријум је величина NUTS нивоа према броју становника. Просјечне величине јединица за ниво NUTS I су од 3 до 7 милиона становника. Просјечне величине јединица нивоа NUTS II су између 800.000 и 3 милиона становника, а за јединице трећег нивоа између

Белгији, Данској и Ирској¹⁵⁵. Благих прираст се очекује и у слабије насељеним регијама Шпаније, Италије, Грчке, Француске, Аустрије, Чешке, Финске, Холандије, Португала, Шведске и Словеније. С друге стране, Њемачку, Пољску, Словачку, Мађарску, Естонију, Литванију, Летонију и већину регија Бугарске и Румуније до 2030. године¹⁵⁶ очекује пад популације. На слици 1. приказана је процјена релативног нивоа промјена популације у регијама ЕУ од 2008. до 2030. године.

Слика 1: Релативне промјене популације ЕУ по регијама (2008-2030) *Извор: EUROSTAT,*



150.000 и 800.000 становника. Уз ове критеријуме се користи величина територије, економска структура и развијеност региона, хомогеност статистичких регија, те природно-географска разноликост¹⁵³.

Регије NUTS не постоје у нечланицама ЕУ, али постоји потреба за регионалним подјелама (због преговора о приступању), па је EUROSTAT предложио модел за земље укључене у PHARE, прихваћен 1998. године¹⁵⁴. Демографска кретања према регионалној пројекцији EUROPOP2008 указују на раст популације у Европској унији од 5%, од 2008. до 2030. године. Ипак, има и значајних варијација између 267 регија и чланица ЕУ. Раст се очекује у малим државама: Кипру, Малти, Луксембургу, и већини регија у В. Британији,

Регионалне пројекције популације EUROPOP2008

Правоугаоник између највиших и најнижих вриједности приказује промјене становништва на националном нивоу. Црни и бијели правоугаоници приказују нивое који су испод и изнад релативне промјене популације у земљи. Са слике се може уочити да су потенцијалне промјене хетерогене. Подручја највишег раста (преко 30%) су регије у Ирској: Border, Midland и Западна регија, те Јужна и Источна регија, а затим приобалне регије у Шпанији: Región de Murcia и Comunidad Valenciana. Раст ће остварити и Algarve у јужном дијелу Португала и Кипру¹⁵⁷. Процјене за Чешку су, да ће у регијама Moravskoslezsko и Střední Čechy релативни раст популације бити -8.0% и +19.0% респективно, а на националном нивоу +0.7%. Пад популације за преко 20% се предвиђа у: Северозападен у Бугарској и Chemnitz, Sachsen-Anhalt, Dresden и Thüringen у Њемачкој. У табели 1. су приказане компоненте промјена популације у периоду од 2008. до 2030. године (и процјене природног прираштаја и укупних миграција према NUTS2 ЕУ за шест подгрупа).

¹⁵³ То је резултирало подјелом територија на:

- 78 просторних јединица статистике (статистичких регија) на NUTS I нивоу (макро регије);
- 267 просторних јединица за статистику (статистичких регија) на NUTS II нивоу (темељне регије, односно покрајине или скупине јединица с трећег нивоа);
- 1.092 просторне јединице за статистику NUTS III нивоа (грофовије, департмани, окрузи и већи градови);
- NUTS IV ниво одредиле су само неке земље које имају административне јединице тог нивоа. Овај ниво се рјетко дефинише, а чине га јединице веће од општина, а мање од департмана;
- 98.433 просторне јединице за статистику на NUTS V нивоу (општине или њихови еквиваленти).

¹⁵⁴ Наведено у издању EUROSTAT: „Statistical Regions in the EFTA countries and the Central European Countries“ (ISBN 92-828-7319-6).

¹⁵⁵ Раст популације до 2030. године очекује се и у Норвешкој и Швајцарској.

¹⁵⁶ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/population/introduction>

¹⁵⁷ Раст ће остварити и регија Akershus у Норвешкој.

Табела 1: Компоненте промјена популације у периоду од 2008. до 2030. године.

2008-2030	Позитиван раст			Негативан раст			Број регија
Земља	J+, M+	J-< M+	J+> M-	J-, M-	J-> M+	J+< M-	
Белгија	9	2	-	-	-	-	11
Бугарска	-	-	-	5	1	-	6
Чешка	-	3	-	1	4	-	8
Данска	2	2	1	-	-	-	5
Њемачка	2	9	-	11	17	-	39
Естонија	-	-	-	1	-	-	1
Ирска	2	-	-	-	-	-	2
Грчка	3	5	-	2	3	-	13
Шпанија	8	5	2	-	4	-	19
Француска	8	7	4	-	-	3	22
Италија	1	11	1	2	6	-	21
Кипар	1	-	-	-	-	-	1
Латвија	-	-	-	1	-	-	1
Литванија	-	-	-	1	-	-	1
Луксембург	1	-	-	-	-	-	1
Мађарска	-	1	-	2	4	-	7
Малта	-	1	-	-	-	-	1
Холандија	8	1	1	-	2	-	12
Аустрија	4	4	-	-	1	-	9
Пољска	1	3	-	12	-	-	16
Португал	-	5	-	1	-	1	7
Румунија	-	-	-	4	4	-	8
Словенија	-	1	-	-	1	-	2
Словачка	-	1	1	-	2	-	4
Финска	3	-	1	1	-	-	5
Шведска	4	3	-	-	1	-	8
В.Британија	24	9	4	-	-	-	37
Норвешка							
Швајцарска							
Укупно	81	73	15	44	50	4	267

Извор: EUROSTAT, Регионалне пројекције популације, EUROPOP2008.

У табели 2. приказани су ефекти природног прираста и укупних миграција на популацију Европске уније у 2030. години.

Табела 2: Компоненте раста популације у 2030. години.

2030	Позитиван раст			Негативан раст			Број регија
Земља	J+, M+	J- < M+	J+> M-	J-, M-	J-> M+	J+< M-	
Белгија	6	4	1	-	-	-	11
Бугарска	-	-	-	5	1	-	6
Чешка	-	1	-	1	6	-	8
Данска	1	3	1	-	-	-	5
Њемачка	2	6	-	5	26	-	39
Естонија	-	-	-	1	-	-	1
Ирска	2	-	-	-	-	-	2
Грчка	2	2	1	-	8	-	13
Шпанија	2	10	2	1	4	-	19
Француска	6	8	3	2	1	2	22
Италија	-	11	-	2	8	-	21

Кипар	1	-	-	-	-	-	1
Латвиа	-	-	-	1	-	-	1
Литванија	-	-	-	1	-	-	1
Луксембург	1	-	-	-	-	-	1
Мађарска	-	-	-	2	5	-	7
Малта	-	-	-	-	1	-	1
Холандија	4	3	1	1	3	-	12
Аустрија	1	4	-	-	4	-	9
Пољска	-	-	-	12	4	-	16
Португал	-	5	-	2	-	-	7
Румунија	-	-	-	5	3	-	8
Словенија	-	-	-	-	2	-	2
Словачка	-	-	-	1	3	-	4
Финска	-	3	-	-	1	1	5
Шведска	3	2	-	-	3	-	8
В.Британија	20	13	4	-	-	-	37
Норвешка							
Швајцарска							
Укупно	51	75	13	42	83	3	267

Извор: EUROSTAT, Регионалне пројекције популације, EUROPOP2008.

Позитивне миграције су важне за прираст, посебно у комбинацији са природним прираштајем (у 92 регије), и као компензација негативног природног прираштаја (у 75 регија). У 50 од 98 регија за које се предвиђа пад популације, миграције неће моћи компензирати негативне природне прираштаје, док се за 152 регије предвиђа већи раст популације (прве три групе). Број регија у којима позитивне миграције компензирају негативне природне прираштаје (81 регија) је приближан броју у табеле 1. Али, само у мањем броју регија (58 у односу на 92), предвиђен је позитиван раст који је резултат позитивних промјена обје компоненте.

У посматраном раздобљу, предвиђа се раст стопе морталитета. У свих шест група, у 2030. години, чак три од четири регије (укупно 207 регија), имаће више умрлих него рођених (J-). У 2008. години такво стање постоји у само двије, од четири регије (131 регије).

3.3. Старење популације у већини регија ЕУ

Старосна структура је демографски, али и економски фактор, који утиче на обим и структуру активног становништва, стање радне снаге и структуру потрошње (тражње) и др. Ове категорије су значајне макроекономске величине, посебно као радно активно становништво, тј. радна снага, али и као изведене категорије у облику показатеља агрегатне и гранске потрошње итд. Са њима се могу комбиновати и други економски показатељи, агрегатно или *per capita*: GDP, стопе запослености и незапослености, инвестиције, интертемпорална потрошња, цијена радне снаге итд.

Старење популације је процес повећања учешћа становништва старијег од 60 година, или 65 и више година у укупном становништву. Овај процес је

условљен растом учешћа старих, и промјенама у радном контингенту, те падом учешћа младих. Индекс старости показује број старијих од 60 и више година у односу на број становника старости од 0 до 20 година (критична вриједност индекса је 0,40 или 40,0%). Демографске детерминанте старења су снижавање фертилитета и морталитета, а поред њих, присутни су и утицаји емиграција (посебно миграције село-град). Кључни узрок старења је дуготрајно опадање фертилитета, а не снижавање морталитета.

Старење у ЕУ зависи од: постојеће структуре становништва, дугорочног пада фертилитета и повећање животног вијека. У Унији се анализира старосни група углавном крећу у распонима: 0-19 (омладина), 20-39 (млади средњовјечни), 40-59 (старији средњовјечни) и преко 60 година (стари становници). Индекс старења¹⁵⁸ је однос становништва старијег од 60 година, у односу на становнике до 20 година старости:

$$I_s = \frac{P_{60+}}{P_{0-20}} * 100$$

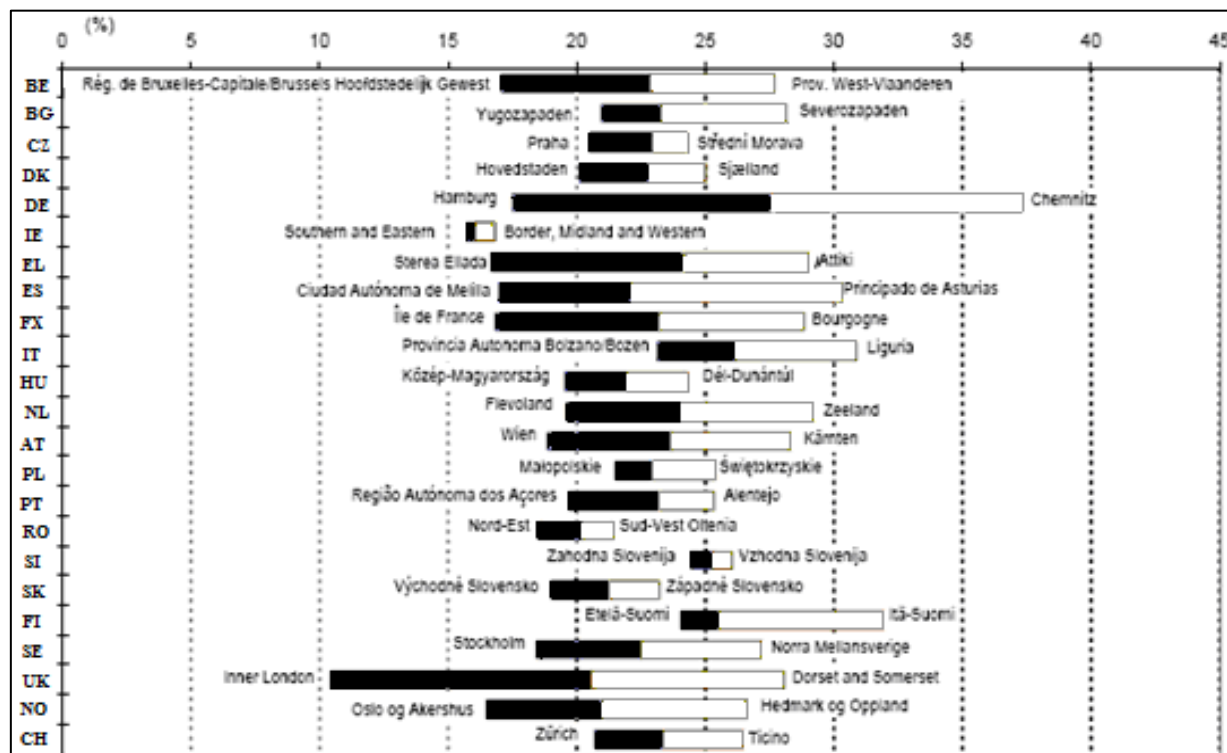
Прогнозе у ЕУ указују на изражено старење и раст учешћа особа старијих од 65 година у свим регијама. Све ово прати феминизација, тј. раст учешћа жена у старачком становништву.

Индекс старосне зависности је однос броја становника изнад 65 година и становника између 20 и 59 година. У ЕУ се предвиђа раст учешћа старијих од 65 година, са 17,1% у 2008. на 23,5% у 2030. години, а пензионерска популација у доби од 65 и више година ће се значајно повећати. Економске импликације тих кретања утичу на прилив младих у радну доб, одлив из радне доби, и степен активности укупног и старог становништва.

¹⁵⁸ Гранична вриједност индекса старења је 40%. Када се пређе та граница, становништво је захватио процес старења.

До 2030. године се предвиђа раст процента особа старијих од 65 година за 281 регију и то од 10,4% у регији Inner London у В. Британији, до 37,3% у регији Chemnitz у Њемачкој. У 2008. години, тај распон се кретао од 9,1% у регији Flevoland (регија са најмлађом популацијом у односу на остале), до 26,8% у регији Liguria у Италији.

Слика 3: Регије са највишим/најнижим учешћем старијих од 65+ година у 2030.



Извор: EUROSTAT, Регионалне пројекције популације, EUROPOP2008.

Прогнозе указују на раст индекса старосне зависности са 25,4% у 2008. на 38,0% у 2030. години. У 2008. години, 100 радно способних особа је издржавало 25 старијих од 65 година, док ће у 2030. години 100 радно способних издржавати чак 38 особа. Индекс старосне зависности по регијама у 2008. години креће се у распону од 12,7% до 43,3%, док ће у 2030. години износити 14,8 до 70,2% (сл. 3).

Средњовјечна популација је дио становништва од кога је пола становника старије, а пола млађе (млађе и старије средњовјечно). Према EUROSTAT и EUROPOP2008, број средњовјечних људи у свим (осим 7 регија) расте. То су: Hamburg и Trier (Њемачка), Sterea Ellada и Pelepones (Грчка), Беч (Аустрија) и West Midlands и Сјевероисточна Шкотска (В. Британија). У њима ће у 2030. години просјек за средњовјечне људе износити 36,2 до 42,1 година. У ЕУ као цјелини, просјек средњовјечне популације износи 40,4 у 2008. години, а очекује се раст у 2030. години за 5 година, односно до 45,4 година (у неким ће прећи 48 година). Десет регија највишег просјека за средњовјечне (које ће прећи 52,8 година) су: Mecklenburg-Vorpommern,

Brandenburg - Südwest, Brandenburg - Nordest, Thüringen, Dresden, Sachsen-Anhalt и Chemnitz у Њемачкој, обална подручја Principado de Asturias у сјеверозападној Шпанији и Liguria и Sardegna у Италији. Десет регија које ће имати најнижи просјек средњовјечне популације (испод 38,8 година) укључују и главне градове регија: Ile de France у Француској, Oslo og Akershus у Норвешкој, Јужне и Источне регије у Ирској, Bruhelles-Capitale у Белгији, те Inner London и Outer London у Великој

Британији. Остале регије су Greater Manchester, Сј. Ирска, West Yorkshire и West Midlands у В. Британији, у којима ће популација расти због позитивног природног прираштаја.

3.4. Економске импликације старења популације

Економски аспекти старења становништва се манифестују кроз прилив младих у радну снагу, те одлив старије радне снаге. Рану фазу старења прати раст броја становника у млађем дијелу радно способног контингента (15-39 година), док активно становништво расте. Послије долази до раста становништва старијег дијела радног контингента (40 до 64 године), смањује се активно становништво и радна снага стагнира.

Старењем становништва расте учешће старијих, у односу на укупан број радника, односно, долази до старења радне снаге. Поред осталих негативних консеквенци, оно проузрокује и слабу покретљивост људи, нижу продуктивност рада, пад иницијативе, раст издатака за здравство, социјално осигурање итд.

Млади радници, углавном имају виши ниво образовања, позитиван однос према техничко-технолошком напретку, и кључни су фактор друштвено-економског развоја.

У нисконаталитетним подручјима Уније, која имају смањен прилив младих у контингенте радне снаге, старији и обучени радници могу имати приоритет у висококалификованим занимањима, као носиоци акумулираног знања, искуства и организационих способности.

Коначно, економске импликације старења утичу на ниво и структуру потрошње. Процес старења има утицај на неке специфичне облике потрошње, посебно на обим и структуру здравствених услуга.

Ипак, старење радне снаге је много већи и комплекснији проблем, посебно ако се посматра, не само са економског, већ ширег друштвеног гледишта.

4. ЗАКЉУЧАК

Европска унија се сусреће са проблемима кретања становништва, посебно због сталног повећања броја становника и убрзаног старења њене популације. Број становника расте због миграција, масовног прилива јефтине радне снаге, и раста илегалних кретања.

Процјене су, да ће до 2030. године садашње чланице ЕУ имати преко 528 милиона становника. Расту становништва ће, у великој мјери, допринијети и досељавање из слабије развијених земаља, али и земаља нечланица ЕУ. Ипак, треба нагласити да у анализу нису укључене земље које ће до 2030. године приступити Унији (Хрватска постаје пуноправни члан почетком 2013. године, а у одређеном временском периоду треба очекивати пријем Црне Горе, Србије, Македоније и других заинтересованих земаља).

Када је ријеч о највећим земљама у Европи, од земаља ван ЕУ, Русија ће 2030. године имати мање осам милиона становника него 2010. године. У истом периоду, Турска ће имати више 14 милиона становника. Трећа земља по броју становника биће Њемачка, која ће имати мање 1 милион него 2010. године итд.

Посљедице старења популације биће пад броја радно способних становника и раст броја пензионера. Старењем се повећавају издаци за пензије, здравство и остала социјална давања.

Очигледно је, да се Европска унија одмиче од садашњег просјека: четири радно способне особе на једну особу изнад 65 година старости, на много неповољнију размјеру од два према један.

Европска комисија се залаже да чланице ЕУ27 ради избјегавања повећања дуга смање дефиците и повећају запосленост, те реформишу националне пензионе и здравствене системе и фондове. Уколико владе не предузму одговарајуће мјере, старење популације у ЕУ ће се теже одразити на буџете чланица него посљедице рецесија. Реализација ових циљева је отежана због кризе која је захватила ЕА и ЕУ, па је реално очекивати да ће се одређене мјере стабилизације активирати тек послије макроекономске стабилизације.

Коначно, процјене су да ће до 2030. године становништво већине регија ЕУ бити међу најстаријим, а спој опадања наталитета, дужег животног вијека и заостале посткомунистичке економије присилиће владе на већа издвајања за систем здравства и њега старијих особа.

Поред активности земаља чланица, и институције ЕУ настоје да реформишу пензионе и здравствене фондове, укључујући и помјерање старосне границе за одлазак у пензију. Због наведеног, ЕУ је принуђена да брине о популационим кретањима на својој територији.

У овој фази развоја ЕУ, слабије развијене чланице и региони ће омогућити корекцију негативних демографских трендова у развијеним дијеловима Уније. Уз остварење општих друштвених циљева, таква популациона политика ће дјеловати позитивно и на макроекономску стабилност Заједничког тржишта. У том контексту, у рјешавање ових проблема индиректно је инволвиран и у један од најважнијих докумената које је ЕУ27 усвојила: Стратегија ЕУ2020.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Mike Artis & Norman Lee, *The Economics of the European Union-Policy and Analysis*, Oxford University Press, 1997.
- [2] Adams W. J., *Economic Analysis of European Integration*, Academy of European Law, vol. IV, book 1, 1995.
- [3] Burda, M., Wyplosz, C., *Макроекономија, европски уџбеник*, ЦЈДС, Београд, 2004.
- [4] Горан Поповић, *Економија Европске уније-макроекономски аспекти и заједничке политике*, Економски факултет у Бања Лука, 2009.
- [5] Вински Иво, *Увод у анализу националног дохотка и богатства*, Напријед, Загреб, 1967.
- [6] Драгутиновић Диана, Филиповић Милорад и Цветановић Слободан, *Теорија привредног раста и развоја*, ЦЈД, Економски факултет, Београд, 2005.
- [7] Samuelson P., Nordhaus W., *Привредни раст, дугорочно најзначајнији фактор економског успеха нација*, Economics, 14. ed. McGraw-Hill, 1992.
- [8] AMECO database (Annual Macro Economic Data) – European Commission, DG ECFIN.
- [9] EUROSTAT, Регионалне пројекције популације EUROPOP2008
- [10] EUROSTAT: „Statistical Regions in the EFTA countries and the Central European Countries“ (ISBN 92-828-7319-6).
- [11] <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/population/introduction>
- [12] <http://ec.europa.eu/eurostat>

ФЕНОМЕН ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ У САВРЕМЕНИМ УСЛОВИМА ПОСЛОВАЊА

THE PHENOMENON OF GLOBALIZATION IN CONTEMPORARY BUSINESS CONDITIONS

Мр Иван Мировић,
Факултет пословне економије Бијељина

Резиме: У раду се разматрају основни концепти глобализације показујући да је овај феномен и теоријски и емпијски веома контраверзан. Глобализација уобличава нашу стварност рефлектујући се на све аспекте социјалног и економског живота. Идеја рефлексивности глобализације показује да је економски живот непредвидљив, финансијска тржишта неуправљива, што води економској кризи.

Кључне ријечи: глобализација, глобални капитализам, неолиберализам, финансијске институције, постиндустријско друштво

Abstract: This paper deals with the main concepts of globalization showing this phenomenon to be controversial from the theoretical and empirical standpoint. Globalization shapes our reality reflecting all aspects of social and economic life. The idea of globalization shows the economic life to be unpredictable, financial markets difficult to manage, all this leading to economic crisis.

Keywords: globalization, global capitalism, neoliberalism, financial institutions, postindustrial society

1. УВОД

Глобализација обликује нашу садашњицу и означава најзначајнији феномен почетка XXI вијека. Глобализација и теоријски и као економски концепт веома је контраверзна. Наиме, постоје бројна становишта и дефиниције па и неслагања у погледу садржаја појма глобализација.¹⁵⁹

Феномен глобализације је изузетно занимљив и провокативан. Наиме, многе дилеме се само поменом израза глобализација намећу и надмећу. Да ли је глобализација процес, тренд, пројект, мит, културни образац, начин организације, стратегија,

свакодневница, сепаратно посматрано, или је све то истовремено?¹⁶⁰

Ulrich Beck тврди да глобализација није опција и ни чија власт“ нико је није започео, нико је не може ни зауставити, нико није одговоран”. Дакле глобализација је организована неодговорност. Не постоје свјетске глобалне институције које би биле одговорне за учинке глобализације, и транснационалне компаније као носиоци глобализације могу и саме бити жртве финансијске глобализације попут моћних финансијских институција (*Lehman Brothers, Merrill Lynch*). Глобализација је довела у питање и европоцентризам у култури и економији. Глобализација је такође проблематизовала алтернативне облике капитализма, али не алтернативу капитализму, јер се она показује као глобални капитализам. Глобализација умјесто економске моћи националне државе афирмише свјетскопривредну мега-моћ која је екстензивна и дифузна, та мега-моћ иде преко свих националних етничких и вјерских граница. Та моћ је анонимна без средишта и без јасне структуре одговорности. Та свјетска економска моћ показује тешкоће легитимације и недостатак легитимитета. Beck назива глобални капитализам пацифистичким и космоплитским.¹⁶¹ За разлику од класичног капитализма, глобални капитализам не црпи своју моћ из империјалног уласка у земљу, већ из „опције измјештања капитала“, дакле он није војни империјализам него трговачки.

2. ПОКРЕТАЧИ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ

Глобализација се може посматрати као прелаз у нову развојну епоху с квалитетно новим перформансама, које се заснивају на фасцинантном технолошком узлету у последњој четвртини XX вијека на пољу аутоматике, информатике, биотехнологије, генетичког инжињеринга и сл., као и тенденција економско-политичког преуређења свијета и унификације међународних токова робе, услуга и ресурса, института, тржишта, производње, технологије, комуникација, финансијских токова што се манифестује у међународном повезивању држава, ширењу фирми (укрупњавање капитала) изван националних граница и формирању нових међународних организација (WTO).

На процесе савремене глобализације утичу многе покретачке снаге. Једна од најзначајнијих јесте пад комунизма совјетског типа који се десио у низу драматичних револуција у источној Европи 1989. године и кулминирао распадом Совјетског Савеза 1991. године. Ове земље нису више изоловане из

¹⁵⁹Ulrich Beck „Моћ против моћи у доба глобализације, Нова свјетскополитичка економија, Школска књига Загреб 2004 стр. 91

¹⁶⁰D.A Lake, Global governance, A relation contracting approach, u: Globalization and Governance, ed. A. Prakash, J. A. Hart Routledge, 1999, pp. 31-35

¹⁶¹ Beck стр 96.

глобалне заједнице, него се у њу све више интегришу. Овакав развој догађаја значао је крај система који је постојао током Хладног рата, када су земље „Првог свијета“ биле одвојене од земаља „Другог свијета“. Пад комунизма је убрзао процесе глобализације, али га треба третирати и као резултат саме глобализације. Централистички планиране комунистичке привреде и идеолошка и културна контрола комунистичких политичких власти на крају су биле немоћне да опстану у доба глобалних медија и електронски интегрисане свјетске економије.¹⁶²

Други важан фактор који је довео до интензивирања глобализације јесте пораст међународних и регионалних механизма владавине. Уједињене нације и Европска унија представљају два истакнута примјера међународних организација које окупљају националне државе у заједнички политички форум. Док Уједињене нације то чине као удружење појединачних националних држава, Европска унија представља више пионирски облик транснационалног управљања у коме се земље чланице у извјесној мјери одричу свог државног суверенитета.

Својом појавом и снагом феномен глобализације је изазвао лавину контроверзних дискусија, које врло често иду до екстремних становишта у форми мита.

Листа најчешће упућених приговора глобализацији је:¹⁶³

Глобализација је нека врста конспирације великих компанија против малих држава.

Глобализација је концентрација тржишне снаге у рукама неколико великих корпорација.

Глобализација је „ђавоље оруђе“ информационе технологије.

Глобализација је компанија без правила.

Глобализација смањује радна мјеста.

Глобализација подрива културне разлике

Глобализација снижава радничке стандарде, претварајући раднике земаља у развоју у робове.

Глобализација уништава човјекову околину.

Глобализација се развија на уштрб малих компанија и потрошача.

Глобализација проширује јаз између богатих и сиромашних.

Основни стубови процеса глобализације су међународне економске и трговинске организације, транснационалне компаније и међународно тржиште новца (огромни дневни токови новца који само у неколико кључних међународних финансијских центара премашују укупне вриједности међународних трговинских трансакција или укупних инвестиција у индустрију). Глобализација је најпотпуније остварена на сектору финансијских тржишта и комуникација. Експлозија глобалних комуникација олакшана је важним технолошким изумима и напретком у свјетској телекомуникационој инфраструктури. Широко распрострањена употреба интернета и мобилних телефона продубљује и убрзава процесе глобализације; све више људи постаје међусобно повезано коришћењем ових технологија, и то на мјестима која су раније била изолована или слабо опремљена традиционалним средствима комуникације. У овој „бестежинској“ економији производи су засновани на информацијама, као у случају компјутерског софтвера, медија, индустрије, забаве и услуга преко интернета. Овај нови економски контекст описиван је различитим терминима, укључујући „постиндустријско друштво“, „информацијско доба“ и данас можда најубичајеним изразом „економија знања“.

3. ГЛОБАЛНА ЕКОНОМИЈА

У свијету глобализоване економије, национална држава остаје и даље – у мањој или већој мјери – као основна јединица политичког и друштвеног живота. Не постоји, дакле, глобално друштво у институционалном смислу, нити глобални политички систем који би одговарао глобалном економском систему. Не постоји, уосталом, ни општа сагласност о томе да ли је глобални политички систем остварив и да ли је уопште пожељан. Доста је распрострањено схватање да глобална економија може успешно да функционише без икакве потребе за глобалним политичким системом јер се тржишта сама коригују, а заједнички интереси најбоље остварују ако се свакоме допусти да се сам брине за сопствени интерес. То је увјерење које дијеле присталице неолибералне доктрине, доследно преносећи своју идеју о минималној држави на националном плану и на глобални ниво. За неолиберале, политика је у поређењу са тржиштем увијек знатно несавршенији систем. Стога дјеловање државе, односно политику, треба свести на минимум. Оправдати се може само „минимална држава“, она која штити животе и имовину својих грађана и ништа прије тога.¹⁶⁴

¹⁶² Ентони Гиденс, Социологија, Економски факултет Београд, стр 59

¹⁶³ R.D. McCormick, 10 myths about globalization: Modern civilization-through trade-to all, Vital Speeches of the Day, Annual Meeting of the Denver World Center, City News Publishing Company, New York, 15 november, 2000

¹⁶⁴ Robert Nozick, „Anarchy, State and Utopia“, Basic Books, New York, 1974.

У претходном виђењу *свјетско тржиште* постаје једини регулатор свих друштвених односа у глобализованом свијету.

Тржишни систем по правилу, јаке и способне чини још јачим и способнијим, а слабе још слабијим и економски инфериорнијим. С друге стране, глобализација и њени економски носиоци и протагонисти, присталице неолиберализма, намећу политику и економске критеријуме које слаби и економски неспособни не могу да издрже, па уместо да се развијају и напредују, они стагнирају или назадују упадајући у све веће дугове и дубиозе.
165

За привреде у транзицији које тек прелазе на систем тржишне привреде, ове промјене су и без глобализације неминовност, због наслијеђене структуре привреде која је изграђивана по другачијим критеријумима, а функционисала и управљана по егзогено утврђеним инструментима и механизмима планских привреда. Суштина свих структурних промјена привреде је повећање економске ефикасности и подизање конкурентске способности за успјешно укључивање на европско и свјетско тржиште. Промијењена власничка структура, тржишни критеријуми требали би да допринесу остварењу циљева привреда у транзицији. Ситни приватни капитал се у алокацији руководи искључиво профитним циљевима, а због своје флексибилности у стању је да често мења алтернативне употребе. За њега су већи проблеми доступност квалитетне инфраструктуре, кредитна подршка и фискална оптерећења.

ЗАКЉУЧАК

С обзиром да је глобализација незавршен процес који је по својој унутрашњој природи контрадикторан, она производи последице које је тешко предвидјети и контролисати. Многе промјене до којих је довела глобализација рађају нове облике ризика који се у великој мјери разликују од оних који су постојали у прошлости. Ризично друштво није ограничено само на ризике по здравље и животну средину – оно укључује читав низ међусобно повезаних промјена у савременом друштву: промјена образаца рада, све већу несигурност радног мјеста, опадање утицаја традиције и обичаја на самоидентитет, урушавање традиционалних облика породице и демократизацију личних односа. Нажалост, за многе у земљама у развоју глобализација није донијела обећане економске користи. Растућа подјела на оне који имају и оне који немају, повећала је у Трећем свијету број страшно сиромашних - оних који имају за живот мање од једног долара дневно.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Ulrich Beck „Моћ против моћи у доба глобализације, Нова свјетскополитичка економија, Школска књига Загреб 2004 стр 91
- [2] D.A Lake, Global governance, A relation contracting approach, u: Globalization and Governance, ed. A. Prakash, J. A. Hart Routledge, 1999, pp. 31-35
- [3] Ентони Гиденс, Социологија, Економски факултет Београд, стр 59
- [4] R.D. McCormick, 10 myths about globalization: Modern civilization-through trade-to all, Vital Speeches of the Day, Annual Meeting of the Denver World Center, City News Publishing Company, New York, 15 november, 2000
- [5] Robert Nozik, „Anarchy, State and Utopia“, Basic Books, New York, 1974
- [6] Stiglitz, J: Куда иду реформе, Finansing, br 11-12/99, str 83

165 Stiglitz, J: Куда иду реформе, Finansing, br 11-12/99, стр 83

СИРОМАШТВО – ПРИМЕР
БЕОГРАДСКОГ РЕГИОНАPOVERTY – CASE OF BELGRADE
REGION

Мр Гордана Ђукић, Економски факултет Београд
Мр Маја Стошкових, Привредна комора Београда

Резиме: У многим градовима широм света је изражено сиромаштво особа разних профила. Незапосленост је главни узрок настајања угрожених социјалних група. У савременим условима у многим регионима света па и у Србији, у процесу транзиције и приватизације се повећао број лица која немају услове за испуњавање основних животних потреба. Иако се Београд сматра најбогатијим регионом у Србији, у многим његовим општинама појавиле су се економске и социјалне неједнакости и велики број сиромашних. Пропаст индустријских предузећа изазвала је поремећаје у привредној структури и сиромашење средње класе с једне стране и богаћење малог броја људи са друге стране.

Кључне речи: регионално сиромаштво, урбано сиромаштво, Београдски регион, приватизација

Abstract: In many cities world wide, the poverty persons of various profiles is very prominent. Unemployment is the main reason of the emergence imperiled social groups. In the modern conditions in many regions around the the world and Serbia as well, during the process of transition and privatization, the number of those lacking the conditions to fulfil their basic existential needs, was considerably increased. Although the Belgrade is considered as the richest region in Serbia, in its communities appeared economic and social inequalities, and many poore people. The collapse of the industrial enterprises caused disruption in the economic structure and influenced the empowerishment of the middle class on one side and the enrichment, of just a small number of persons, on the other side.

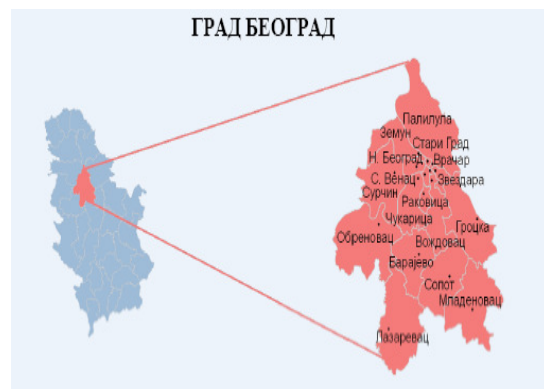
Keywords: regional poverty, urban poverty, Belgrade Region, privatization

УВОД

У циљу превазилажења сиромаштва, које је главна кочница даљег развоја, неопходно је да се изгради институција правне државе. Реформа правосуђа, економске и државне политике је главни предуслов за превазилажење сиромаштва на регионалном и локалном нивоу. У публикацији *Стратегија за*

смањење сиромаштва - изазови и могућности на локалном нивоу, предложене су активности које би требало укључити на нижим нивоима територијалне организације. Акценат, када је реч о смањивању сиромаштва на нивоу општина, стављен је на: давање попушта за кориснике социјалне помоћи, финансирање народних кухиња, развој кућне неге и помоћи, хуманитарне и волонтерске активности, информисање грађана, финансирање корисника за смештај и установе социјалне заштите, отварање склоништа и прихватилишта, отварање дневних боравака за лица са посебним потребама, доношење стратегија развоја социјалне заштите и социјалног становања.¹⁶⁶ Заостајање у економском развоју се испољава кроз низак ниво бруто домаћег производа по становнику и запослености, што је један од главних узрока сиромаштва.

1. ДЕМОГРАФСKE КАРАКТЕРИСТИКЕ



Извор: Развојни атлас РС: www.razvoj.gov.rs

Сиромаштво у Београду се може посматрати као пример сиромаштва на нивоу региона (Београдски регион). Табеларни преглед показује дистрибуцију становништва Београда по појединим општинама у пописној 2002. години:

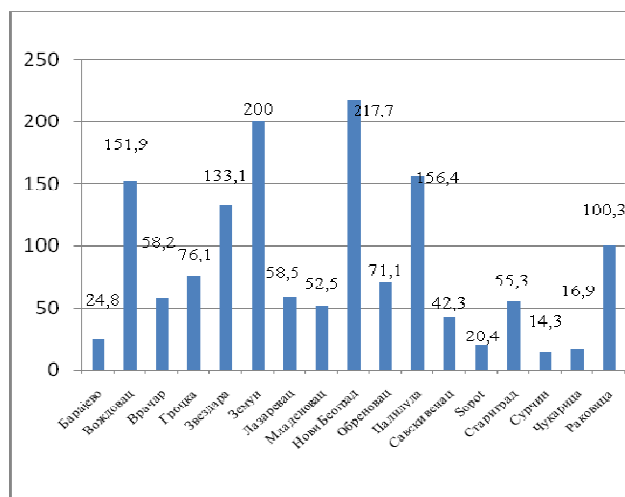
Општина	2002.	2011.	2000/2011
Барајево	24.768	24.904	100.5
Бождовац	151.940	50.481	99
Врачар	58.166	58.220	100.1
Гроцка	76.087	89.075	117.1
Звездара	133.136	142.021	106.7
Земун	191.951	183.965	95.8
Лазаревац	58.537	60.344	103.1
Младеновац	52.537	57.773	110
Нови Београд	217.706	247.451	113.7
Обреновац	71.135	74.393	104.6
Палилула	156.438	153.070	97.8

¹⁶⁶ Стална конференција градова и општина, *Стратегија за смањење сиромаштва у Србији: изазови и могућности на локалном нивоу*, Београд, стр. 11.

Савски венац	42.333	43.677	103.2
Сопот	20.430	19.296	94.4
Стари град	55.290	60.960	110.3
Сурчин	14.292		
Чукарица	168.889	177.177	104.9
Раковица	100.348	99.290	100.3
Београд	1.576.124		

Извор: Институт економских наука, *Стратегија развоја туризма*, стр. 25.

Кретање становништва Београда указује на тенденцију демографског «пуњења». Насељавање је неконтролисано и има нерегуларан карактер, насупрот механичком приливу који се осетно повећавао (томе су у великој мери допринеле избеглице и интерно расељена лица), природни прираштај становништва Београда је имао изражен пад.¹⁶⁷ Очекивано кретање броја становника (индекс раста становника) по појединим градским општинама у периоду од 2002. до 2011. године приказано је у следећем графикону:

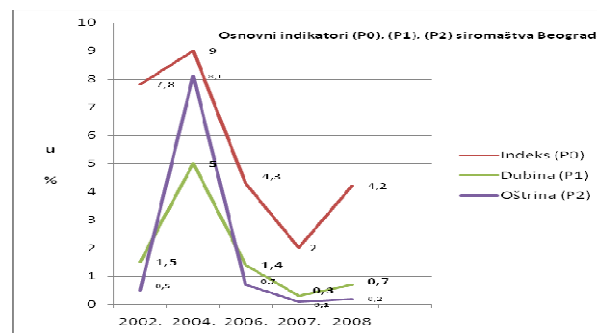


Извор: Институт Економских наука, *Стратегија развоја туризма Града Београда*, стр. 25.

Највећи индекс раста становништва имају општине Нови Београд, Земун, Палилула, Вождовац и Звездара. Даље неконтролисано насељавање Београда ствара услове за погоршање економско-социјалне ситуације на територији града и ширење сиромаштва.

Београд је према индикаторима сиромаштва у релативно повољном положају у односу на друга подручја и регионе у Србији. Индекс, дубина и оштрина сиромаштва на овој територији показују тенденцију пада у периоду 2002-2007. године, што је карактеристично и за земљу као целину. У 2008. години долази до погоршања ситуације на плану сиромаштва, односно до раста вредности свих поменутих показатеља. Исти заокрет је регистрован и на простору целе Србији. Динамика

сиромаштва у Београду (2002, 2004, 2006, 2007. и 2008. у %) се може видети у следећем графикону:



Извор: АЖС 2002-2003, (за 2002. према: Богићевић, Б. и др., *Сиромаштво и реформа финансијске подршке сиромашнима*, стр. 29), АПД 2004, 2006, 2007. и 2008.

1. УРБАНО СИРОМАШТВО

Урбано сиромаштво се одликује специфичним профилем сиромашних. У питању су особе без запослења, лица која немају стан, односно категорије становника које нису у могућности да подмире основне животне потребе. Један од највећих проблема сиромашних у Београду (и другим урбаним центрима) је нерешено стамбено питање. Тешкоће са којима се суочавају сиромашни у овом домену су бројне:¹⁶⁸

- становање уз плаћање високих станарина и без прописаних уговора доводи угрожене у ситуацију да се дуго година селе из стана у стан,
- становање у неадекватним условима угрожава здравље,
- они који су стамбено угрожени немају могућност да купе стан, јер су услови кредитирања неповољни,
- нелегална градња станова,
- бескућништво.

*Законом о локалној самоуправи*¹⁶⁹ из 2002. године локалним властима је дата могућност да на принципима децентрализације воде стамбену политику за:

- оне који су неспособни за рад или живе у домаћинству где су сви чланови незапослени,
- појединце који су без имовине или им је одузета имовина,
- оне који живе у нехигијенским условима,
- инвалиде,
- социјално угрожене Роме, избеглице и интерно расељена лица.

Такође је у *Закону о локалној самоуправи* наведена искључива одговорност општинских власти за социјално ускраћене и материјално необезбеђене. Међутим, услед недостатка новчаних средстава,

¹⁶⁷ Институт економских наука, 2008, *Стратегија развоја туризма Града Београда*, Београд, стр. 26.

¹⁶⁸ Вићентијевић, Р., *Основни показатељи сиромаштва Београда*, 2005, Београд: Завод за информатику и статистику, стр. 11-12.

¹⁶⁹ *Закон о локалној самоуправи*, 2002."

општинске власти нису биле у могућности да изађу у сусрет сиромашнима.

У претходном периоду (до 2000.), према Закону о стамбеним односима из 1990. и Закону о становању из 1992. године, формирани су градски/општински фондови солидарне стамбене изградње, преко којих су стамбено необезбеђена, сиромашна лица могла да купе или добију социјални стан. После 2000. године тржиште станова није било регулисано, нити је вођена адекватна стамбена политика. Масовна приватизација друштвеног стамбеног фонда, реализована готово у целини у првој половини деведесетих година, онемогућила је куповину станова сиромашнима и онима који су остали без посла. Иако је стамбена ситуација становника Београда и других већих градских подручја била независна, решавању овог проблема није посвећена неопходна пажња. Изостало је доношење стратешких докумената у области становања на националном и локалном, тј. градском нивоу.

У условима нагомиланих социјално-економских проблема изазваних транзицијом, ратовима и НАТО бомбардовањем у Београду, покреће се пројекат изградње социјално-непрофитних и социјалних станова који су намењени запосленима у јавним градским службама и социјално угроженим породицама. Иако је оваква акција била добродошла, испојили су се и одређени недостаци у њеној реализацији, као што су: мали број додељених станова, недовољна подршка екстремно угроженим и сиромашним, недовољно прецизни критеријуми за учешће у пројекту.¹⁷⁰ Још један такав пројекат инициран је током 2005. године, а било је и других сличних акција на територији Београда у оквиру програма социјалне заштите.

Априла 2009. године стручни тим Урбанистичког завода Београда израдио је *Студију о социјалном становању*. Студија даје смернице за субвенционисање, финансирање и кредитирање социјалног становања и представља основ за израду *Националне стратегије развоја социјалног становања Републике Србије*¹⁷¹. Успешно решавање стамбеног питања сиромашних у Београду претпоставља, поред осталог, да се унапреди евиденција о стамбеној угрожености те категорије становништва, као и да се приступи масовној изградњи станова на периферији града и у појединим општинама, како би се променио однос понуде и тражње и снизиле нереално високе цене на стамбеном тржишту. Исто тако, урбанистичким

¹⁷⁰ Ђорђевић, М., 2004, *Reducing Housing Poverty in Serbian Centres: analysis and policy recommendations*, у: *To Poor to move, too Poor to Stay: a Report on Housing in the Czech Republic, Hungary and Serbia*, Fearn, J., ed. Budapest: Local Government and Public Service Reform Initiative, p. 109.

¹⁷¹ Урбанистички завод Београда, 2009, *Студија социјалног становања*, Београд.

плановима би требало предвидети изградњу мањих станова (гарсоњера, једнособних, двособних – до 70 метара квадратних) за сиромашне, чије су финансијске могућности скромне.

2. ПРОФИЛ СИРОМАШНИХ

Међу сиромашнима у Београду има доста незапослених и издржаваних, инвалида, младих, старих, избеглица, интерно расељених лица, а највише Рома. Прецизни подаци о броју сиромашних избеглих и интерно расељених лица и Рома не постоје, јер недостају систематска истраживања у том домену. Ова чињеница у великој мери отежава праћење трендова сиромаштва и социо-економских карактеристика ризичних група на свим нивоима регионализације.

Рома има највише у Београду у ромским насељима и тзв. сламовима. Они живе у намештеним картонским и лименим колибама, испод мостова и дуж путева. Највеће ромско насеље је Депонија, а има их и у дивљим наељима у Калуђерици и Сремчици.¹⁷² У сламовима су веома лоши и нездравни услови живота, без одговарајуће комуналне инфраструктуре. Индекс сиромаштва Рома (П0) се може видети из следећег прегледа:

РОМИ	Индекс (П0) сиромаштва
Београд	54,8
Београд - урбано	61,2
Београд - рурално	22,0
Србија	64,4

Извор: АЖС 2002-2003, стр. 50.

Проценат сиромашних међу Ромима је највећи у урбаним подручјима, пре свега у Београду. Роми су најугроженији становници града, чија стопа сиромаштва (54,8%) скоро достиже републички просек (64,4%). Оскудица којој су изложени приморава Роме да зарађују од прикупљања секундарних сировина и вађења отпада из контејнера. То раде уз велики ризик за њихово здравље и опасност од заразних болести, јер је такав начин прикупљања отпада нерегулисан и неорганизован.¹⁷³ Нацрт Закона о управљању отпадом предвиђа да неауторизована лица неће имати приступ отпаду и депонијама и да ће постојати специјалне мере санитарне заштите. Ове законске одредбе ће још више продубити

¹⁷² Сиромаштво из угла цивилног друштва: са освртом на регионалне специфичности, 2003, Београд: «Србија без сиромаштва», стр. 36.

¹⁷³ Исто, стр. 10.

сиромаштво Рома, чији је једини извор прихода прикупљање отпада са депонија.

Београд је имао 339.516 пензионера 2005. године, тј. Сваки пети становник је био пензионер.¹⁷⁴ У 2009. години у Београду је било око 350.000 лица старијих од 60 година. Преко 35% становника из ове старосне групе, према подацима Геронтолошког центра, живе сами.¹⁷⁵ Проценат сиромашних међу пензионерима је доста висок, али је нарочито изражен међу старима који немају никакав приход и који су без ичије помоћи и бриге. У следећем табеларном приказу се види индекс сиромаштва (ПО) старих у Београду 2002:

СТАРИ	Индекс сиромаштва (ПО)	
	2002.	
	Београд	Србија
Пензионери	8,3	10,9
Стара лица 65+, Стари без пензије	23,0	19,8
Сви стари, 65 +	12,7	14,8

Извор: *Стратегија за смањење сиромаштва*, 2003, 365. 110.

У 2002. години сиромаштво је мање погађало пензионере у Београду, него на нивоу Србији, али је стопа сиромаштва старих лица без пензије, који живе на територији Београда, премашивала републички просек. Сиромаштво старих у Београду има своје специфичности. Стари, сиромашни становници главног града суочавају се са: тешком материјалном ситуацијом, проблемом неадекватне исхране, препрекама у набавци лекова чији трошкови често премашују износ пензија, незадовољавајућом здравственом заштитом због непостојања довољног броја болесничких постеља и високих трошкова лечења, неадекватним функционисањем геронтолошких центара.¹⁷⁶ Кућна нега и дневно збрињавање старих лица у Београду још увек представља озбиљан проблем, који тражи одговарајућа институционална решења.

3. РЕГИОНАЛНО СИРОМАШТВО

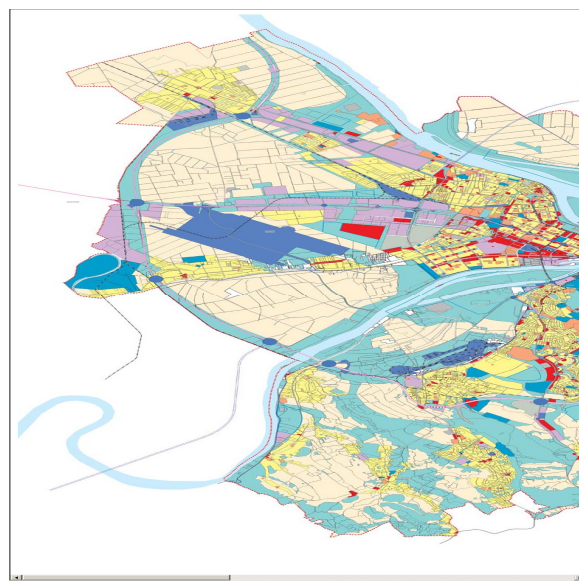
Са аспекта регионалног сиромаштва, у смислу односа центар/периферија, пажњу заслужују велике неравномерности у погледу социо-економских (и еколошких и урбаних) карактеристика централне београдске зоне и приградских насеља. Оне су настале деведесетих година, паралелно са економским пропадањем земље и сиромашењем становништва. Многа приградска насеља су и данас без струје,

¹⁷⁴ Вићентијевић, Р., *Основни показатељи сиромаштва становништва Београда*, 2005, Београд: Завод за информатику и статистику, стр. 6.

¹⁷⁵ Исто.

¹⁷⁶ Коматина, С. Т., 2002, *Старење становништва Београда*: магистарска теза, Београд: Економски факултет, стр. 71-73.

канализације, воде, па становништво ових делова града живи у условима екстремног сиромаштва. Поједина београдска насеља имају карактеристике насеља у градовима неразвијених земаља трећег света.¹⁷⁷ Немаран однос према овим деловима Београда успорава њихов развој, а самим тим и развој града као целине. Да би се подстакло развој заосталих насеља Града Београда и сузбило сиромаштво које је у њима присутно, неопходно је спровести дубљу квантитативну анализу актуелног стања на нивоу ових насеља, ужих градских подручја, па чак и градских блокова, као што је учињено у неким развијеним земљама. Репрезентативан пример је град Шарлот (Charlotte) у Сједињеним Америчким Државама. Уз помоћ специјалног ГИС (Географски информациони систем) програма представљена је мапа овог града, са свим релевантним показатељима који омогућавају да се оцени квалитет живота људи и идрживост развоја у посматраној територији.¹⁷⁸ По узору на амерички град Шарлот представљени су, оквирно, неопходни статистички подаци за ГИС програм, у коме би се паралелно са географским приказом мреже насеља у Граду Београду, (укључујући и приградска насеља), могла сачинити и економско-социјална карта појединих насеља, која пружа увид у квалитет живота њихових становника. Мрежа насеља Града Београда се може видети на следећој слици:



Извор: Дирекција за грађевинско земљиште и изградњу Београда

Насеља централне зоне Београда се могу видети на следећој слици:

Пример економско социјалне-карте(алтернативно):

¹⁷⁷ Смречник, Т., 2001, *Урбано-еколошки ставови, свест и култура становника београдског насеља Крњача*, у: *Зборник Факултета цивилне одбране*, Београд: Факултет цивилне одбране, стр. 185.

¹⁷⁸ Исто, стр. 192.



ПРОФИЛ НАСЕЉА
Насеље градско/приградско
Број становника
Број младих
Површина
Просечне зараде по становнику
Број предузећа
Број стамбених јединица
ЕКОНОМСКО СОЦИЈАЛНА КАРТА НАСЕЉА
Вредност инвестиција
Стопа раста привредне активности
Стопа незапослености
Проценат неписмених
Број становника
Проценат лица која живе у неадекватним условима
Проценат власника станова
Проценат лица која добијају бонове за храну (за екстремно сиромашне)
Проценат лица која примају социјалну помоћ
Проценат лица која имају приступ јавном превозу
Проценат лица која имају сопствени аутомобил
Проценат избеглица и ИРЛ
Проценат Рома
Проценат старих
Проценат бескућника

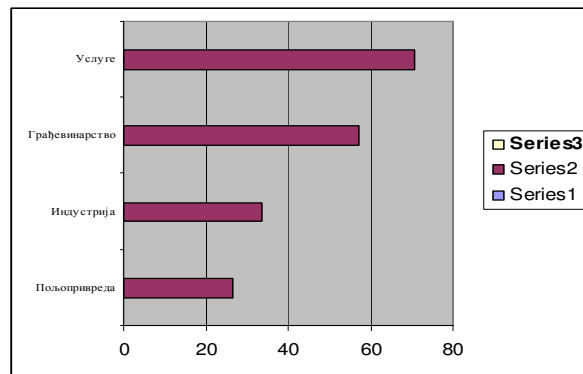
Извор: Смрченик, Т., 2001, Урбано-еколошки ставови, свест и култура становника београдског насеља Крњача, у: *Зборник Факултета Цивилне одбране*, стр. 185.

4. ПРИВРЕДНА СТРУКТУРА

Почетком деведесетих година, на старту транзиције, у Београду су под стечајем била многа велика индустријска предузећа. Од тада до данас доста њих је затворено и велики број радника је остао без посла. Расположиви подаци показују да је у 2003. години око 63% индустријске зоне града било запустено.¹⁷⁹ За разлику од индустрије која је имала константан пад у процесу транзиције, услужни сектор се константно увећавао. На

¹⁷⁹ Hirt, S., 2008, Landscapes of postmodernity: changes in the built fabric of Belgrade and Sofia since and socialism, *Urban Geography (journal)*, vol., 29, no. 8, Virginia: Bellwether publishing, p.795.

графикону се може уочити да је у 2008. години Београдски регион учествовао са 33,8% у бруто додатој вредности (БДВ) индустрије Србије, а услуге са чак 70,8% (Учешће Београдског региона у БДВ у 2008, РС=100%);



Извор: Републички завод за развој РС, *Регионални развој Србије*, 2009, стр. 63.

У структури БДВ на нивоу Београда у истој години, највеће учешће је имао сектор услуга: 61,8%, док је удео индустрије износио 26,6%, што је знатно мање него на нивоу Србије (42,5%). У сектору услуга најактивнија су предузећа из области трговине.¹⁸⁰ Историјски посматрано, Београд је 1980. године имао 4.899 малопродајних објеката, чији је број полако растао до, 1989, када је износио 5.947, да би у 2005. достигао цифру од чак 24.629.¹⁸¹ Процес наглашене деиндустријализације, уз истовремено јачање трговинског сектора на нивоу Београда, упућује на закључак да је неопходна промена у привредној структури града са акцентом на подизање индустријског потенцијала, повећање броја радних места и решавање проблема сиромаштва. С тим у вези посебан значај имају стране директне инвестиције и слободне експортне зоне.

5. СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ – ЕФЕКТИ НА СОЦИЈАЛНУ ДИМЕНЗИЈУ БЕОГРАДСКОГ РЕГИОНА

(а) Браунфилд инвестиције подразумевају обнову пропалих и напуштених фабрика и локација железнице, санирање нехигијенских насеља, неуређених градских приобаља, неискоришћених војних и других објеката. У процесу придруживања Европској унији већина централно-европских држава је «оформила стратегије развоја и ревитализације браунфилд локација и у њиховим пројектима оне представљају национални

¹⁸⁰ Јакопин, Е., Тонтић, 2009, *Регионални развој Србије 2009*, Београд: Републички завод за развој РС, стр. 66.

¹⁸¹ Познато је да је мера снабдевености становништва – обим малопродаје, а не број малопродајних објеката.

приоритет».¹⁸² По узору на те земље, потребно је формирати стратегију развоја и ревитализације браунфилд инвестиција и за Град Београд, које би имале национални приоритет у постизању одрживог развоја. Погодне локације за стране директне привредне инвестиције су: Лука Дунав, Нови Београд, Горњи Земун, Раковица, Панчевачки рит и др. Укупно је слободно 1.100 хектара земљишта за привредне зоне на тим локацијама. Обновом постојећих индустријских предузећа, која су стала са производњом, постигли би се значајни ефекти: отворила би се нова радна места, побољшао квалитет живота и животни стандард сиромашних и угрожених становника. Поред тога, повећали би се приходи Града Београда, односно општина на чијој локацији се налази ревитализовано (браунфилд) индустријско предузеће које је пуштено у рад.

(б) Гринфилд (Greenfield) инвестиције су страна улагања у циљу оснивања нове делатности у слободним зонама и на «зеленим» површинама односно на слободном земљишту, које је јефтиније на периферији градова. Инвеститори се одлучују у већој мери за браунфилд него за гринфилд инвестиције. Главни разлог за то је што гринфилд инвестиције прати компликованија процедура: инвеститори дуго чекају на дозволе, земљиште на којем се планира изградња је у власништву државе (или су својински односи нејасни) и др. Кључне препреке за гринфилд инвестиције у Београду су високе накнаде за уређење јавног грађевинског земљишта, које су уведене 2003. године, непостојање подршке и неодговарајућа пословна клима.

У *Стратегији за смањење сиромаштва* је дефинисана стратегија локалног развоја и отварања радних места уз привлачење страних директних инвестиција, а на основу искустава транзиционих земаља у Источној Европи. У тим земљама се показало да су директне стране гринфилд инвестиције основно средство убрзаног привредног развоја и отварања нових радних места. То подразумева да се створе услови за привлачење инвеститора спровођењем конкретних активности.¹⁸³ Уколико би биле искоришћене слободне гринфилд зоне привлачењем страних директних инвестиција, отварањем нових индустријских предузећа, преполовили би се незапосленост и сиромаштво у Београдском региону. Међутим, због високих цена земљишта, као и због непостојања промотивних активности и других разлога, нема инвеститора.

С тим у вези, могле би се дати следеће препоруке за смањење сиромаштва становништва Београда: одређивање нових индустријских слободних зона – слободних земљишних површина, са наменом да се изграде нове фабрике, развију производни програми и индустријска инфраструктура;¹⁸⁴ смањење новчане накнаде (такси) за уређење јавног грађевинског земљишта за привредне објекте, у циљу привлачења страних инвеститора;¹⁸⁵ важећим прописима (или изменама прописа), урбанистичким плановима (или изменама планова) створити услове за организацију простора за инвеститоре; смањење цена земљишних парцела за гринфилд инвестиције; регулисање имовинско-правних односа над грађевинским земљиштем; увођење високих пореза за држање неизграђеног градског земљишта у привредним зонама;¹⁸⁶ доношење нових стратешких докумената: Генералног просторног плана Града (региона) Београда, Стратегије развоја Града Београда, Стратегије развоја индустрије Града Београда, уз учешће свих зеинтросованих страна; промоција путем електронског водича за инвеститоре, са измењеним (повољнијим) условима за привлачење инвестиција.

(в) Слободне експортне зоне (Export processing zone) и њихов развој представљају велике шансе за привлачење страних директних инвестиција, повећања запослености и смањење сиромаштва. На ове зоне су усмерене извозно оријентисане стране директне инвестиције.¹⁸⁷ За разлику од слободних царинских зона, у слободним експортним зонама се обављају сложенији послови: производња, послови дораде и оплемењивања и услужне делатности.¹⁸⁸ Остваривање позитивних резултата у сарадњи са страним инвеститорима зависи од услова пословања који се нуде и стимулативних мера на нивоу локалне самоуправе (општине) као што су: пореске олакшице на добит предузећа и на имовину. Постојећим *Законом о слободним зонама* нису предвиђене посебне пореске олакшице за кориснике слободних зона,¹⁸⁹ већ је то препуштено локалним самоуправама, које их могу увести као подстицајне мере.

Подстицајне мере у слободним зонама су: производња са извозном оријентацијом без плаћања царине и без ПДВ-а, поједностављење царинске процедуре. Потребно је да се приликом измена и допуна прописа у вези пореског система

¹⁸² Ваништа Лазаревић, Е., Перић, А., *Урбана основа и градови Србије*, Београд: Архитектонски факултет, стр. 14, *подручја Београда*, стр. 69.

¹⁸³ Влада Републике Србије, 2003, *Стратегија за смањење сиромаштва у Србији*, стр. 78.

¹⁸⁴ Нешановић, Н., *Погрешном политиком и високим ценама Београд тера инвеститоре*, преузето са сајта: www.vibilia.rs.

¹⁸⁵ Исто.

¹⁸⁶ Исто.

¹⁸⁷ Козомара, Ј., 2003, *Слободне зоне – оазе извозних подстицаја*, *Економски анали*, год. 44, бр. 157, Београд: Економски факултет, стр. 176.

¹⁸⁸ Исто, стр. 168.

¹⁸⁹ Влада Републике Србије, 2008, *Стратегија развоја слободних зона Републике Србије за период од 2010. до 2015. године*, (Службени гласник РС, бр. 62/06), стр. 1.

дефинишу «специјалне пореске олакшице»¹⁹⁰ за кориснике слободних зона, тј. стране инвеститоре, како би се подстакло развој производних активности за извоз, унапредили услови за привлачење страних директних инвестиција и повећање запослености. То се односи на: ¹⁹¹ ослобађање од пореза на добит у периоду од 20 година за инвестиције преко 7,5 милиона америчких долара, смањење цена грађевинског земљишта – које су превисоке, разне пореске кредите, са повољним условима до једне године и са умањењем пореза на имовину, пореза на добит, пореза на зараде. У Београду не постоји јединствен просторни сегмент са слободном зоном и индустријским парком, као на пример у Пироту.

ЗАКЉУЧАК

Решења за превазилажење сиромаштва и неразвијености у приградским насељима треба тражити у организованим напорима на нивоу Града Београда и Републике Србије, који укључују мобилизацију стручних кадрова и неопходних финансијских средстава, како би се подстакло одржив развој ових подручја и отклонила уска грла, која ометају економски и укупан друштвени напредак Београдског региона у Србији. Пренаглашено учешће сектора услуга на штету индустрије има негативне ефекте на запошљавање и сиромаштво, као и на целокупан привредни раст и развој Београда. У процесу деиндустријализације стварају се девастирана подручја и долази до сиромашења становништва. Отпуштање индустријских радника је погубно за запошљавање нискоквалификоване радне снаге, јер су шансе да дођу до новог радног места врло неповољне. У стратешким документима Града Београда, очигледно, нису у потребној мери уважавани приоритетни национални задаци *Миленијумских циљева развоја*, који се односе на смањење незапослености и сиромаштва, нити се водило довољно рачуна о потреби повећања конкурентности локалне и националне привреде. Регионалним просторним планом административног подручја Београда је истакнут као приоритетан циљ у развоју индустрије Београда – јачање њене конкурентне предности у трансрегионалним интеграционим токовима.¹⁹² Међутим, тај циљ није остварен, о чему сведочи и напред наведен податак о скромном релативном уделу Београда у новоствореној вредности

индустрије Србије. У том смислу, потребно је зауставити процес деиндустријализације у Београдском региону и преусмерити политику развоја у правцу «просторног размештаја будућих производних капацитета, који подразумева спречавање велике концентрације и успоравање развоја индустрије у појединим подручјима, односно децентрализацију развоја и територијалну дисперзију производних капацитета».¹⁹³

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Ваништа Лазаревић, Е., Перић, А., *Урбана основа и градови Србије*, Београд: Архитектонски факултет, стр. 14, *подручја Београда*, стр. 69.
- [2] Вићентијевић, Р., *Основни показатељи сиромаштва становништва Београда*, 2005, Београд: Завод за информатику и статистику, стр. 6.
- [3] Влада Републике Србије, 2003, *Стратегија за смањење сиромаштва у Србији*, стр. 78.
- [4] Ђорђевић, М., 2004, *Reducing Housing Poverty in Serbian Centres: analysis and policy recommendations*, у: *To Poor to move, too Poor to Stay: a Report on Housing in the Czech Republic, Hungary and Serbia*, Fearn, J., ed. Budapest: Local Government and Public Service Reform Initiative, p. 109.
- [5] Јакопин, Е., Тонтић, 2009, *Регионални развој Србије 2009*, Београд: Републички завод за развој РС, стр. 66.
- [6] Козомара, Ј., 2003, Слободне зоне – оазе извозних подстицаја, *Економски анали*, год. 44, бр. 157, Београд: Економски факултет, стр. 176.
- [7] Коматина, С. Т., 2002, *Старење становништва Београда*: магистарска теза, Београд: Економски факултет, стр. 71-73.
- [8] Нешановић, Н., *Погрешном политиком и високим ценама Београд тера инвеститоре*, преузето са сајта: www.vibilia.rs.
- [9] Стална конференција градова и општина, *Стратегија за смањење сиромаштва у Србији: изазови и могућности на локалном нивоу*, Београд, стр. 11.
- [10] *Сиромаштво из угла цивилног друштва: са освртом на регионалне специфичности*, 2003, Београд: «Србија без сиромаштва», стр. 36.
- [11] Смречник, Т., 2001, Урбано-еколошки ставови, свест и култура становника београдског насеља Крњача, у: *Зборник Факултета цивилне одбране*, Београд: Факултет цивилне одбране, стр. 185.
- [12] Урбанистички завод Београда, 2009, *Студија социјалног становања*, Београд.
- [13] Hirt, S., 2008, Landscapes of postmodernity: changes in the built fabric of Belgrade and Sofia since and socialism, *Urban Geography (journal)*, vol., 29, no. 8, Virginia: Bellwether publishing, p.795.

¹⁹⁰ У постојећем *Закону* недостаје концепт интегралног развоја запослености и страних директних инвестиција. У члану 26. се наводи: «корисник, односно привредно друштво за управљање зоном, *може имати пореске олакшице* у складу са прописима који уређују порез на добит предузећа, порезе на имовину и порез на доходак грађана». На тај начин овим *Законом* и другим пореским законима се не предвиђају посебне пореске олакшице за кориснике слободне зоне у Републици Србији.

¹⁹¹ Исто, стр. 15.

¹⁹² Урбанистички завод Београда, 2004, *Регионални просторни план административног подручја Београда*, стр. 69.

¹⁹³ Исто.

БУДУЋНОСТ ГРАДОВА, ГРАДОВИ БУДУЋНОСТИ

THE FUTURE OF CITIES, THE CITIES OF THE FUTURE

Доминика Хорват,

Универзитет у Печују, Економски факултет

Резиме: Интегрисани, одрживи урбани развој подразумева обезбеђивање подношљивог и атрактивног амбијента. Кључни циљ је да полови развоја и други градови могу мрежасто да сарађују. Важни елементи у стварању градова у којима је добро и лепо живети су: интегрисано планирање животне средине, ревитализација подручја која су без функције, рехабилитација кризних подручја, заштита и повећање зелених површина, односно јачање сарадње између градских и заједница у окружењу.

Кључне речи: одрживост, визија, град, градска средина, регија

Abstract: An integrated, sustainable urban development means ensuring livable and attractive environment. The key objective is that the development poles and the other towns can cooperate as a network. Important tools in the creation of a livable city are the integrated environmental planning, revitalization of the areas without functions, rehabilitation of the areas in crisis, protection of green areas and maximize its size, and strengthen the co-operation of city's and the surrounding communities.

Keywords: sustainability, vision, city, urban area, region

1. УВОД

Структура града и употреба његове површине у бити дефинише карактер самога града, његов еколошки учинак и квалитету живота његових становника. Одлуке везане за развој града требају очувати његов карактер, културно наслеђе, историјску структуру, његове зелене површине и биодиверзитет. Неодгогварајуће одлуке о упораби градских површина резултирају стварање мање привлачних простора, и стварају „неодрживи“ градски модел. Једна одржива стратегија развоја града и регије може послужити рјешавању постојећих проблема, на тај начин, што истодобно пружа могућности развоја и за наредне генерације. У наставку бих жељела представити једну визију, која показује *гдје, како и зашто* желимо стићи.

2. ОДРЖИВО УПРАВЉАЊЕ ГРАДОМ

Најакутнији проблем планирања града представља неконтролирано ширење. Ширење града доводи до повећане потреба за путовањем, повећава овисност од властитог возила, а то доводи до већих загушења у промету, потрошње енергије и емисије штетних материја.

Ови су проблеми особито тешки тамо, гдје је мала густина насељености, а разне свакодневне активности (дом, посао, куповина) се обављају на међусобно удаљеним мјестима.

Док се градови шире у правцу периферије, у њима се налази велики број напуштених, неискоришћених (смећих) површина и празних плацева. Може наступити и друштвена сегрегација, пошто имућнији напуштају оронула, сиромашнија подручја.

Изградња инфраструктуре је друго кључно питање упорабе територија. Градови се међусобно нагњечу у привлачењу инвестиција, такве потицаје представљају нам примјер зелене површине, на којима су трошкови изградње нових трговачких објеката нижи. Међутим измјештање радних мјеста, трговине и забаве изван средишта града (на примјер поред крижања ауто-цеста) међутим умањује профитабилност центра града, као трговачког подручја, и подстиче на појачану упорабу моторних возила, а онемогућава доступност до измјештених радних мјеста и услуга оним житељима, који не поседују моторно возило. (Brown, 1981).

Истодобно и смјештање индустријских зона унутар подручја града поставља питање друштвене једнакости, поготову ако се оне смјештају у близини сиромашнијих градских четврти. Услијед тога, градске зелене површине имају знатан утјецај на квалитету живота. Зелене површине пружају могућност за рекреацију, друштвени живот, одмор, пружају мир и тишину. Добро одржаване зелене површине, паркови и шуме могу бити веома омиљена и својствена мјеста у насељима. Њих треба штитити, потребно је испитати могућност изградње нових зелених и других јавних површина у оквиру рекултивације смећих површина. Зелене површине су такођер значајне и у погледу градског биодиверзитета. Урбанистичким планирањем потребно је заштитити значајна природна станишта од урбанизације, а њиховим интегрирањем у градску структуру потребно је допринијети очувању њихове разноликости (Портер, 1990). Израван контакт житеља града са природом је значајан чинилац, да би им се

развијала свијест о еколошким питањима у ширем смислу¹⁹⁴.

За то постоје два разлога: један је, што се свака локална средина манифестира у оквирима некаквог облика насеља, а од могућих облика насеља градови су они, који су у највећој мјери изложени наступању оптерећења; други је разлог, што Еуропска Заједница особит нагласак поставља на задатке одрживе експлоатације градова, а у интересу тога је развила и посебну Тематску стратегију, под насловом „Тематска стратегија експлоатације градова“¹⁹⁵, њена бит је следећа: *побољшање еколошког учинка и квалитете градова, односно осигурање здраве стамбене околице житељима града путем јачања еколошког доприноса, при чему треба имати у виду такођер и релевантна господарска и друштвена питања.*

Стратегија са једне стране одређује циљеве за сваку државу, о којима вриједи размислити, а истодобно у интересу будућег стварања-(којих извора) извора није сврсисходно одступити од унијских темељних начела и концепције стратегије¹⁹⁶. Дугорочно се квалитетна и здрава градска средина може створити само на тај начин, уколико се на подручју града активно и интегрирано остварује рјешавање еколошких питања. Потребни су такви конкретни еколошки циљеви, мјере и програми мониторинга, који повезују еколошку, са господарским и друштвеним политикама. Из тог је разлога потребно израдити један одрживи план експлоатације града и господарења околицом. За подржавање provedбе плана и праћење промјена потребно је изградити један одговарајући сустав мониторинга господарења околином¹⁹⁷. Овај план треба обухватити следећа кључна подручја (Киш, 2008):

- потрошња енергије,
- кориштење воде и чишћење,
- градско зеленило,
- саобраћај и мобилност,

- здравствени проблеми и квалитет живота,
- емисија гасова стаклене баште,
- управљање отпадом,
- бука, квалитет ваздуха,
- одрживе градње

За дјелотворно функционирање суства мониторинга – а у вези са њим и суства повратних информација – као и за вредновање, које осигурава упоредивост домаће и међународне ситуације, потребно је дефинирати показатеље градске средине. На располагању су и такви тренутно примјенљиви показатељи, помоћу којих се могу разградити самостални сустави, односно могу се једноставно примјенити већ постојећи индикатори. Еуропска комисија је ставила на располагање један сустав индикатора, које градови могу драговољно примјенивати. Њихов је назив Заједнички еуропски показатељи¹⁹⁸ који садрже следећа подручја (Киш, 2008):

- задовољство грађана,
- локални допринос глобалним климатским променама,
- локална мобилност и превоз путника,
- приступ локалним службама и јавним местима,
- квалитет ваздуха,
- превоз деце у школу и назад,
- управљање локалном самоуправом и месним предузећима,
- загађење буком,
- одрживо кориштење земљишта,
- производи који промовишу одрживост,
- еколошки утисак

Поред ових индикатора покрет Здрави градови WHO, такођер помоћу дефинираних индикатора помаже у планирању и функционирању одрживе експлоатације градских суства. Индикаторе које препоручује WHO садржи и следећа таблица.

Табела 1.: Препоручени индикатори WХО-а

Узроци смрти (болести)
Остали најчешћи узроци смрти
Ниска телесна тежина новорођенчета (испод 2000 гр.)
Број здравствених програма
Број вакцинисане деце
Број болесника по једном лекару (просечно)
Број болесника по једној сестри

¹⁹⁸ Извор: www.sustainable-cities.org/indicators/index.htm

¹⁹⁴ Припремни материјал Тематске стратегија градске средине http://www.europa.eu.int/comm/environment/urban/thematic_strategy.htm

¹⁹⁵ Опширније видети: Припремни материјал Тематске стратегија градске средине http://www.europa.eu.int/comm/environment/urban/thematic_strategy.htm

¹⁹⁶ Ову тврдњу потврђује и та ситуација, по којој документација натечаја LIFE III. указује на то, да се при оцењивању појединих натечаја посебна позорност обраћа на оне, који су састављени сукладно Тематској стратегији и њеним темељним начелима.

¹⁹⁷ По мишљењу Европске комисије и на разини уније би могло бити могуће формулирати такве захтеве, који би се односили на све главне градове и на градове са преко 100.000 становника, на тај начин би у тај круг припадало 500 највећих градова из 25 држава чланица Еуропске заједнице. Између осталог и ово питање представља предмет даљих консултација у оквиру радне скупине 2004-те, састављене од стручњака и заинтересираних.

Број пацијената који имају здравствено осигурање
Број лекара који говоре стране језике
Број предлога, говора, уредби, итд. локалне самоуправе, који су везани за здравље, заштиту околиша
Подаци о загађењу ваздуха
Подаци о квалитету воде
Стопа канализацијом загађене воде
Број домаћинства која су уведена у скупљање отпада
Индекс квалитета управљања домаћим отпадом
Стопа зеленила унутар града
Могућност приступа грађана градском зеленилу
Стопа некоришћене индустријалне зоне
Број спортских и рекреационих установа
Број шетачких улица и њихова дужина
Ситуација бициклистичког саобраћаја у граду
Ситуација јавног превоза у граду
Стопа делова града где има јавног превоза
Величина стамбене зоне у граду
Број грађана (домаћинстава) који живе у становима без икаквих прикључака
Број безкућника
Стопа незапослености
Број грађана који живе испод линије сиромаштва
Број места у јаслицама и забавиштима
Број живорођених код жена у старосним групама до 20 година, 20 - 24 година и од 35 година
Број вештачких прекида трудноће по броју живорођених
Показатељи запошљавања инвалида (стопа инвалида)

Примјена индикатора може бити значајно средство за регистирање утјецаја краткорочних мјера, али је уједно и неизоставно средство у средњорочном и дугорочном планирању.

Истодобно за планирање одрживе експлоатације градова помоћ пружа и Еуропска комисија, која је формулирала једну „визију”, која такођер пружа помоћ у задацима планирања одрживе експлоатације градова (Киш, 2008).

3. ГРАДОВИ 21. ВЕКА У ЕВРОПИ

Градове је потребно планирати, изградити и управљати на тај начин, да подржавају здравље, живахно и дјелотворно господарство, које је у стању прихватити све, да на одржив начин унаприједи добробит житеља и удовољавање њихових потреба, да буду осјетљиви на природне системе, који осигуравају одрживост и да са њима хармонично сурађују (Сенге, 2001).

Визија одрживог господарења градовима

Одрживо господарење градовима је процес, преко којег се може осигурати одрживи развој градских подручја, њихове ближе околице и регија, које

обухватају. Имајући у виду начело опрезности, тежи да на свим разинама сведе негативне утјецаје на најмању могућу мјеру. То су утјецаји које градска подручја испољавају у односу на еколошки циклус. Циљ је, да се побољшају еколошки увјети како би градови постали простори подобни за здрав живот.

Одрживо управљање градовима је усмјерено у правцу очувања природне средине. Под датим друштвеним и господарским увјетима, уз препознавање, да су друштвени, господарски и еколошки аспекти у међусобној овисности, тежња је да се остваре праведни резултати. То захтјева такву обновљену организацијску структуру, која за рјешавање проблема градова омогућује разраду интегрисаних политичких приступа, која се ослањају на најбоље информације о стању околиша. За то се користе најпогоднији приступи и средства, која одговарају конкретним потребама дате градске структуре. Природни носитељи одрживог господарења градом су локалне самоуправе. (Szantó, 1995)

Тијеком разраде политике одрживог развоја унутар укључених организација и у неким круговима појединаца, ствара се култура која се темељи на учењу, разумијевању и поштовању. Укључене организације и грађане чине дио процеса одлучивања, који треба бити способан прихватити све заинтересиране. То је непрекидни циклус проблема, планирања, програмирања, остварења, мониторинга, процјене напредовања и вредновања, који се ослања на прикупљена сазнања и искуства, и осигурава, да нови плитички приступи црпе спознаје из догађања у прошлости, и препознају то, јер је тијеком израде политичких смјеница потребно имати у виду визију будућности (Киш, 2008).

Визија одрживог градског промета

Одрживи сустав градског промета:

подржава кретање, здравље, сигурност и квалитету живота градског становништва, како садашње, тако и будућих генерација;

са еколошког становишта је дјелотворан;

подржава живахно, пријемчиво господарство, свима осигурава доступ могућностима и услугама, подразумијевајући и мање имућне, старије и особе с инвалидитетом, и становнике из провинције.

Наведени циљеви се поред осталог постижу сљедећим средствима:

подржавањем рационалније употребе путничких возила, фаворизирањем енергетски ефикасних возила са мањом емисијом штетних материја и буке, који користе обновљиву енергију или алтернативна горива;

осигурањем мреже јавног промета са редовитим и густим линијама, које су комфорне и савремене, по приступачној цијени и међусобно добро повезане;

повећање удјела немоторизованог промета (пјешачења и бицикла);

примјена најдјелотворнијег искориштавања простора;

организирање промета уз помоћ господарских средстава и планова, примјена облика понашања са циљем одржања мобилности;

омогућавањем интегралног и активног укључења свих заинтересованих;

дефинирањем средњих и дугорочних циљева, који подржавају дјелотворни сустав мониторинга (Киш, 2008).

Визија одрживе изградње

Одржива изградња је такав процес, тијеком којег сваки судионик (на пр. власник, инвеститор, инжењер, архитекта, градитељ, добављач, надлежна власт) покушава створити јединство таквих функционалних, господарских, еколошких и квалитативних гледишта у интересу изградње или обнове објекта или изградњу околиша (грађене околице), за које су својствене сљедеће особине (Киш, 2008):

привлачни, трајни, функционални, доступни и здрави простори за становнике и друге кориснике;

дјелотворност ресурса, особито гледе енергије, материјала и воде, фаворизирање примјене обновљивих извора енергије, мало вањске енергије за функционирање, одговарајуће искориштавање оборинских и дубинских вода, одговарајућа обрада отпадне воде, примјена еколошког материјала са могућношћу рециклаже, који не садржавају опасне кемикалије, а складиштење се лако да ријешити;

поштивање локалне културе и наслеђа дијела града;

конкурента цијена, са особитим освртом на дугорочне аспекте, као што су трошкови одржавања, трајност и продајна цијена.

Визија одрживог планирања града

Планирање одрживог града је такав процес у којем сви судионици (неционалне, регионалне и локалне организације, самоуправе, грађани, друштвене организације, цивилне организације, знанствени дјелатници, као и пословна предузећништва) сурађују у интересу тога, да уз примјену гледишта функционалности, екологије и квалитете пројектују такву грађену средину, која:

ствара лијеп, својствени, сигуран, здрав и квалитетан простор за свакодневни живот, а такођер и за рад, који јача осјећај припадности заједници, понос, друштвену праведност, интеграцију и свијест идентификације;

подржава живахно, уравнотежено, пријемчиво и праведно господарство, која помаже обнављању града;

околиш сматра таквим вриједним ресурсом, којег је потребно користити на најдјелотворнији могући начин: намјесто откривања нових подручја изван града, потребно је поновно искориштавање унутарњих простора града;

избјегава неправилно ширење града;

узима у обзир залеђе крајолика града, као и ширу регионалну повезаност;

брине се о тому, да одабир мјеста даљих развоја буде у складу са стратешким гледиштима, да буду приступачни средствима јавног промета, као и да поштују природну околину (биодиверзитет, здравље);

корисници су подједнако густо распорјеђени, да услуге – на примјер јавни пријевоз - буду исплативе и економичне, а да истодобно имају у виду потребе квалитетне средине (приватност, особни простор, штетни утјецаји, на пр. минимализирање буке);

подржава мјешовиту употребу простора уз искориштавање предности близине (да буде потребно што мање путовања између дома, продавнице и радног мјеста);

располаже са довољно зелених површина у интересу оптимизирања еколошке квалитете подручја града (биодиверзитете, микроклима, квалитета зрака);

располаже са добро испројектираном инфраструктуром високе квалитете, подразумијевајући и јавни промет, улице, пјешачке и бициклистичке стазе, који подржавају доступност, нарочито у случају хендикепираних, а такођер даје допринос унапређивању друштвене, кулурне и господарске дјелатности високе разине;

искориштава савремене приступе дјелотворног искориштавања ресурса, на примјер градњу станова са ниском потрошњом енергије, промет са дјелотворним искориштавањем горива, суставе даљинског гријања и рециклаже;

поштује и обогаћује културно наслеђе.

Ова визија истодобно представља и визију еко-града и еко-регије, а поред тога означава и оне правце, дуж којих се све то може остварити. Истодобно, пошто се утјецаји покренути са градских подручја обично не задржавају у границама административног подручја локалних самоуправа, може бити потребно успостављање сарадње међу сусједним самоуправама. Тиме смо већ дошли до питања, које чини потребним постављање у регионални контекст тумачења свих иницијатива које се дотичу заштите околиша (Киш, 2008).

Град и околиш

Са гледишта разних локалних и друштвених иницијатива и иновација од особитог је значаја, у каквој су овисности стање и заштита еколошког окружења града и његов развој, са питањима одрживог развоја града. Надаље како се уклапа град са одрживим развојем у природну и господарствену средину у регионалним размјерама? (Hart, 1997).

Град и природа

Квалитета окружења града у великој мјери утјече на опћи осјећај људи, на билошку и менталну регенерацију, а нездрава, загађена средина је узрочник великог броја обољења. Узајамно дјеловање је одавно познато, у пракси се ово узајамно дјеловање дугорочно огледа прије свега у томе, што се повољни природни предувјети искориштавају у развијању и развоју насеља. Ова је спознаја усмјерена на то, да на способност преживљавања и предувјете развоја насеља и састава насеља у великој мјери утјечу и природни предувјети околиша (Kerenyi, 2003).

Природна је околиш, са гледишта насеља, добила све већи значај, а у садашњости све више добија на вриједности темељем тржишног састава вриједности. То се изравно исказује на примјер у цијени станова. У насељима – особито у градовима, а још више у велеградовима – може се појавити и вишеструка разлика у цијенама станова у једнаком техничком стању, у корист здравих, чистих и лијепих дијелова насеља.

Дубину међусобног дјеловања међутим одређују процеси размјене материје и енергије између човјека и околице, то јест „метаболизам” човјека и природе. На тај начин други правац механизма међусобног дјеловања је све веће оптерећење околиша услјед раста и ширења насеља. Ово међусобно дејеловање се огледа у томе, што насеље повезује природно-географску, друштвену и господарствену средину, а са аспекта заштите околиша особиту позорност добија грађена, господарствена средина, као и културно-духовна средина (Киш, 2008).

Стручна литература за приказ еколошких проблема насеља разликује три размјере. Прва размјера је она унутар града, која улогу елемената градског окружења разматра унутар града. Друга је размјера регионална или државна разина, коју сачињавају мреже и састави насеља. А на крају, трећа разматра глобалне међуовисности.¹⁹⁹ (Gyorgy Enyedi, 2000).

¹⁹⁹ Bodnar L. 1999; Bulla M. 2000; Enyedi Gy. 1988, 1992b, 2000; Gerle Gy. 1974; Kőszegfalvi Gy. 1993, 1999; Nagy I. 1995; Tóth J. 1981, 1988, 1995; Tóth Z. 2000 и други

4. ГРАД И РЕГИЈА У ДИМЕНЗИЈИ ЛОКАЛНЕ ПРИВРЕДЕ

У повезаности града и регије је веома значајна господарствена димензија. Један од најзначајнијих, тренутно растуће проблематично подручје је искључиво господарствено оријентираног територијалног развоја, од којег житељи насеља у данашњици очекују не само отварање радних мјеста, већ и увјета квалитетног живљења (Lang, 1993). Овај захтјев међутим у данашње вријеме оскудице извора представља велики задатак. Ови проблеми су били присутни у великом броју еуропских држава. Градови добивају нову улогу, нову функцију, они су концентрирана подручја како господарства, тако и друштва, њихова вриједност расте тијekom будућег европског развоја. Градски свијет, градско окружење, симбиоза града као састава, и мрежа градова представља другачији садржај у територијалном и регионалном развоју. Анализе више не говоре о хијерархији градова, него о мрежи градова, о њиховој сурадњи и повезаности. Не ради се више о томе, на који ће начин један град у тој хијерархији концентrirати функције, већ о томе, на који ће начин један град бити конкурентан, како ће се моћи изборити за што бољу позицију у овом снажном глобализирајућем еуропском господарском окружењу. Темељем наведеног, сукалдно новим потребама и увјетима развоја, на подручју развоја градова нагласак се поставља на пет главних параметара (Киш, 2008):

кооперација међу градовима, мрежни приступ, узајамно допуњавање могућности, простор сложен у виду мозаика. То не значи, да сви требају имати све, него сватко треба имати понешто, што је за њега најбоље, што се најбоље може експлоатирати, на тај начин ови градови међусобно кооперирају, живе удружено. Ове намјере указују у правцу интегрираног развоја скупине градова.

динамични, привлачни и конкурентни гардови добијају на вриједности тиме што се Еуропа удружује. Расте значај такозваним gateway-градовима, градовима-вратима, пријемним градовима, градовима, који просљеђују информације. Улога ових градова се мијења, они постају еуропске вриједности, носитељи еуропских замисли.

претворба господарске структуре, која нагласак све више полаже на што дјелотворније искориштавање локалних ресурса, и представља моћно гледиште, да успјешност није исто што и тежња искључиво ка повећању господарског потенцијала.

континуалан развој градова. Град као састав, треба придавати све већи значај како развоју, тако и квалитети околиша, услугама, развоју инфраструктурних састава, екосистему, градском простору – под чиме подразумијевамо стамбени

простор, градске зелене површине, укупно физичко окружење градског начина живота, уз особит нагласак на приградском простору.

Слика 1.: Разине развоја на регионалном нивоу
Извор: Киш, 2008



партнерство између града и његове регије. Градови требају живјети скупа са провинцијом. Из околине црпе енергију, а енергије у провинцији се умножавају из градског простора.

ЗАКЉУЧАК

Стратегија одрживог развоја града и регије представља дефинирање кохерентних замисли и могућности развоја, чији циљ је усаглашавање интереса и координирања. Прихваћена стратегија изражава одабир вриједности и заједничку намјеру развоја. Прихватање доносиоца одлуке декларира усуглашеност мишљења већине судионика гледе усвојених циљева и приоритета, а тиме одређује и главне оквире изградње стартегије.

Први кораци су одређивање праваца као и дефинирање визије. Визија треба бити полазна точка развоја. Она одређује камо желимо доспјети. Визија није ништа друго, већ састав темељних вриједности правца развоја, који се тијеком разраде конкретних циљева и средстава треба остварити.

Тијеком активности које се проводе, истакнуту улогу имају локалне самоуправе, као организације, које доносе одлуке о питањима локалне заједнице, која располаже и господари властитом имовином. Ту је и организација која обавља регулативну дјелатност, што је чини незаобилазном у стратегијском планирању.

Успјешност стратегија – као на примјер замисли о туризму, развоју подухватништва, поспјешивању улагања и слично зависи од партнерства међу судионицима програма.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Споразум у Aalborgu. Aalborg, 24–27. мај 1994.
- [2] Агенда XXI.: Feladatok a XXI. századra.
- [3] Споразум у Archušu. Archuš, 23–25. јун 1998.
- [4] Brown, L R. (1981) Building a Sustainable Society. W.W. Norton, New York
- [5] Bula M. (2000) Kornyezetvedelmi kulcsproblema. – Enyedi Gy. (szerk.): Magyarorszag telepulešskornyezete. Budapest, MTA.
- [6] Enyedi, Gy. (szerk.) (2000) Magyarorszag telepulešskornyezete. Budapest, MTA.
- [7] Gerle Đ. (1974) Kornyezet eš telepulešhalozat. Budapest, Akademiai Kiado.
- [8] Hart, S. (1997) Beyond Greening: Strategies for a Sustainable World, Harvard Busines Review, 1997, January- February, pp. 67-76
- [9] ICLEI Local Agenda 21 Model Communities Programme (1995).
- [10] Kerenji, A. (2003) Európa termešzet-, eš kornyezetvedelme Nemzeti Tankonyvkiado. Budapest
- [11] Киш Т. (2004) OKOVAROŠ-OKOREGIO Program koncepcioja. Muheljvita Onkormanyzatok szamara a Varoši Kornyezet Tematikuš Strategiaja kidolgozasahoz. Peč-Kečkemet
- [12] Киш Т. – Giran J. (2008): Okomarketing, Sovegyjtemenj, Peč
- [13] Senge, C (2001) Innovating our way to the next industrial revolution in MIT Sloan Management Review, Winter
- [14] Santo, K. (1995) Okologikuš telepulešfejlešzteš. TEMPUS Štructural Joint European Project ŠJEP - 09015/95

ZNAČAJ INTELEKTUALNOG KAPITALA ZA PROIZVODNU ORGANIZACIJU

THE IMPORTANCE OF INTELLECTUAL CAPITAL FOR MANUFACTURING ORGANIZATION

M.Sc. Jasmina Pavlović,

student druge godine doktorskih studija na FTN: smer Inženjerski menadžment, Univerzitet u Novom Sadu

Rezime: U uslovima globalizacije poslovanja i turbulentnog okruženja, održiva konkurentna prednost, zasnovana na intelektualnom kapitalu, cilj je svakog preduzeća. Opstanak na svetskom tržištu osiguraće samo ona preduzeća koja budu sposobna da proizvode, upravljaju i kontinuirano povećavaju vlastiti intelektualni kapital, jer upravo intelektualni kapital pravi razliku između uspešnih i neuspešnih preduzeća.

Ključne reči: menadžment, intelektualni kapital, ljudski resursi, znanje;

Abstract: In terms of globalization and turbulent business environment, sustainable competitive advantage, based on intellectual capital, is the goal of every company. The survival on the world market will ensure only those companies which are able to produce, manage and continuously improve its own intellectual capital, because it is the intellectual capital that makes the difference between successful and unsuccessful companies.

Key words: management, intellectual capital, human resources, knowledge;

UVOD

Nastanak i razvoj industrijskog menadžmenta vezuje se za početak 20. veka i radove pionira klasične teorije menadžmenta (Tejlora i Fajola). Proces ubrzanog razvoja industrije započeo je pre više od dva veka prvom industrijskom revolucijom²⁰⁰, kada je veliki broj inovacija doveo do zamene ljudskog rada radom mašina i posledično do ubrzanog privrednog razvoja. Taj razvoj traje i

do danas, što je omogućilo industriji da zauzme dominantno mesto u strukturi privrede.

Industrija se danas razvija u uslovima koje karakteriše oštra konkurencija između preduzeća na međunarodnom tržištu, ubrzan tehnološki razvoj, zahtevi za očuvanjem životne sredine, sve veći zahtevi kupaca, itd. Uspešno poslovanje i opstanak preduzeća, u takvim uslovima, zahteva primenu modernih upravljačkih znanja, pa samim tim i industrijski menadžment sve više dobija na značaju. Misao Frensis Bekona „Znanje je moć“, u potpunosti se potvrdila u „novoj ekonomiji“, u kojoj se znanje pojavljuje kao bitan faktor proizvodnje i inovacija, osnovni izvor konkurentskih prednosti i ekonomskog rasta organizacija. Preduzeća širom sveta nastoje da sposobnosti i veštine svojih zaposlenih pretvore u kolektivno znanje koje ostaje u vlasništvu kompanije.

U uslovima turbulentnog globalnog tržišta i hiperkonkurencije, veliki broj preduzeća se gasi, a novac i fizički kapital više ne mogu da obezbede njihovu stabilnost, rast i razvoj. U današnje vreme, uspeh ili neuspeh organizacije ima znatno dublje korene i upravo intelektualni kapital pravi razliku između uspešnih i neuspešnih preduzeća. Opstanak na svetskom tržištu osiguraće samo ona preduzeća koja budu sposobna da proizvode, upravljaju i kontinuirano povećavaju vlastiti intelektualni kapital. Značaj ljudi i njihovog znanja, kao kreativnog potencijala za uspeh organizacije, naglašava i Tomas Stjuart: „Intelektualni kapital, znanje i informacije predstavljaju nuklearno oružje u savremenoj konkurenciji”.

1. Razvoj misli o menadžmentu

Menadžment²⁰¹ je relativno mlada naučna disciplina, mada kao praksa postoji koliko i samo ljudsko društvo. Radovi o funkcionisanju organizacije i upravljačkim aktivnostima ljudi nastali su mnogo pre nego što je upotrebljen pojam „menadžment“ (tek u 20. veku).

Kineski filozof Sun Cu pre više od dve hiljade godina napisao je „Umeće ratovanja“, najstariju studiju o strategiji ratovanja, koja i danas nalazi primenu u menadžmentu modernog poslovanja. Italijanski filozof Nikolo Makijaveli je u svom delu „Rasprave“ još 1513. godine izneo principe koji se i danas koriste u rukovođenju organizacijama.

Menadžment, kao aktivnost (praksa) uvek je postojao, ali menadžment kao ideja prvi put se javlja u SAD. Amerikanci su prvi uočili probleme u upravljanju i počeli da pišu o menadžmentu kao

* M.Sc. Jasmina Pavlović, student druge godine doktorskih studija na FTN: smer Inženjerski menadžment, Univerzitet u Novom Sadu

²⁰⁰ Prva industrijska revolucija (od kraja 18-og do druge polovine 19-og veka) bila je vezana za pronalazak parne mašine, kao univerzalnog principa pretvaranja toplotne energije u mehaničku.

²⁰¹ *Manage* potiče od latinske reči *manus* što znači ruka.

društvenoj pojavi. „Menadžment je vrlo složen pojam te ga je moguće promatrati i definirati s različitih aspekata, kao što su poslovni proces, nosioci određenih funkcija u poduzeću, vještina, znanstvena disciplina, profesija ili funkcija u poduzeću.“ (Čičin-Šain: 2006, 6)

Ne postoji jedinstvena i univerzalna definicija menadžmenta. Neke od definicija koje se najčešće navode dali su Fajol, Folet i Draker. Prema Henri Fajolu „menadžment znači predviđati i planirati, organizovati, upravljati, koordinisati i kontrolisati.“ Meri Parker Folet definiše menadžment kao „sposobnost (veštinu, umeće) obavljanja posla preko ljudi“ (Simić: 2008, 5). Zaokret u razvoju teorije o menadžmentu napravio je Piter Draker koji je definisao menadžment polazeći od ciljeva: "Menadžment je proces rada s drugim ljudima, kojima se ostvaruju organizacioni ciljevi, u dinamičnom okruženju, uz efikasnu upotrebu ograničenih resursa".

Bez obzira na istorijski redosled nastanka različitih teorija menadžmenta, danas ne postoji jedinstvena, opšte prihvaćena teorija. Prema prof. Branislavu Mašiću (2010), u savremenim uslovima različite teorije, tj. škole menadžmenta, međusobno se dopunjuju i spajaju, tako da razlikujemo:

1. klasični menadžment pristup,
2. bihejvioristički pristup,
3. kvantitativni menadžment pristup²⁰² i
4. integrativne (savremene) menadžment pristupe (sistemski pristup, situacioni pristup i dr).

Teoretičari klasičnog pristupa menadžmentu (Tejlor, Fajol) proučavali su početkom 20. veka organizaciju na globalnom nivou, zanemarujući individualnost i kreativne sposobnosti zaposlenih. Za razliku od njih, naučnici bihejviorističkog pristupa (Majo, Folet) analiziraju ponašanje individua i grupa i njihov doprinos u organizaciji, oslanjajući se na rezultate psihologije i sociologije. Njihov cilj je bio povećati produktivnost rada razumevanjem ljudskog faktora u organizaciji.²⁰³

Kvantitativni menadžment pristup uvodi matematiku i informatiku (operaciona istraživanja) kao instrument za rešavanje organizacionih problema. Kod sistemskog pristupa menadžmentu, pojedinac je ponovo potisnut u drugi plan, a organizacija se proučava kao celina odn. kao kompleksan, dinamičan i otvoren sistem, sastavljen od određenog broja podsistema.

²⁰² Neki teoretičari i kvantitativni pristup ubrajaju u savremene menadžment pristupe.

²⁰³ Bihejvioristički menadžment pristupi ne dolaze u sukob sa klasičnim menadžmentom, ali zato idu dalje od organizacionih pravila i racionalnosti, da bi objasnili kako socijalni sistem utiče na preduzeće.

Prema situacionom pristupu, koji se ubraja u savremene menadžment pristupe, ne postoji jedan, opšteprihvaćeni sistem menadžmenta koji funkcioniše uspešno u svakoj organizaciji, jer pristupi menadžmentu zavise od konkretne situacije. Određeni način upravljanja nije jednako efikasan u svim organizacijama, što zavisi od okruženja preduzeća, primenjene tehnologije, sposobnosti zaposlenih i njihove motivacije.

2. Upravljanje ljudskim resursima u industrijskom preduzeću

Industrijski razvoj, pod uticajem razvoja nauke, tehnike i tehnologije, doprinosi sve većem značaju ljudskih resursa u poslovanju savremenih industrijskih preduzeća. Kao posledica tehničkog razvoja javlja se potreba za novim zanimanjima, dok su neka postojeća zanimanja ugrožena.

Ljudske resurse u industrijskim preduzećima čine svi zaposleni, od menadžera, preko tehničkog i administrativnog osoblja, do neposrednih izvršilaca. Značaj ljudskog faktora je utoliko veći, što on treba da omogući korisnu upotrebu ostalih resursa u industriji, pa je samim tim upravljanje ljudskim resursima u industriji mnogo složenije nego upravljanje drugim resursima.

Broj zaposlenih, njihova stručnost, znanje i raspored na određene poslove ne odnosi se samo na radnu snagu preduzeća od koje se traži određeni obim posla, nego je to i humani kapital sa kojim preduzeće raspolaže kao sa drugim faktorima proizvodnje. Humani kapital se definiše kao znanje, veštine i sposobnosti ljudi zaposlenih u preduzeću (Pavličić: 2003, 153). Savremeni proizvodni sistemi danas se dominantno bave ljudskim faktorom u organizaciji. Zaposleni postaju sve značajniji, skuplji, a često i najproblematičniji resurs u organizaciji.

Prema Gligorijeviću (2008), humani kapital pune efekte daje tek u dugom roku (a ne na kratak rok); on postaje sve skuplji faktor razvoja, a gubici zbog neulaganja u humani kapital teško se nadoknađuju. Uticaj humanog kapitala na razvoj ne ostvaruje se samo u formi rada, kao klasičnog faktora proizvodnje, već i preko preduzetničkih, inovativnih, upravljačkih i drugih funkcija.

3. Uloga intelektualnog kapitala u organizaciji

Kraj 20. veka obeležila je nova naučno-tehnološka revolucija koja je značajno ubrzala prelaz iz industrijske ekonomije u novu, ekonomiju znanja. Savremeno doba se zasniva na nematerijalnom, intelektualnom stvaranju vrednosti.

U industrijskom društvu, dominantan način stvaranja vrednosti bila je masovna proizvodnja, odnosno fizičko stvaranje dodate vrednosti. Finansijski kapital imao je odlučujuću ulogu, a veliki broj radnika je nastojao da proizvede što više proizvoda. Danas stvorena vrednost ne zavisi više od kvantiteta, odnosno od obima proizvedene količine, već od znanja ugrađenog u proizvod ili uslugu.

Sve ove promene uticale su da savremeno poslovno okruženje postane složeno i turbulentno. Tradicionalne organizacione strukture dobile su nove forme, pri čemu se menjaju i uloge menadžera i uloge zaposlenih. Gube se tradicionalne prednosti preduzeća i javlja potreba za fleksibilnim i strateškim pristupom tržištu. Tradicionalni faktori proizvodnje – zemlja, radna snaga i kapital više nemaju primat u sticanju konkurentске prednosti. Organizacije sve više napora ulažu u kreiranje i razmenu znanja. Savremena proizvodnja se sve više bazira na korišćenju ideja i informacija nego na materijalnim stvarima.

U novoj informacionoj ekonomiji znanje postaje presudan strateški faktor razvoja. Preduzeća koja u njega intenzivno ulažu obezbeđuju uspeh na globalnom tržištu. Najrazvijenije ekonomije sveta, više od polovine bruto domaćeg proizvoda zasnivaju na znanju. Znanje je bilo osnovni izvor ekonomskog rasta još od industrijske revolucije. Međutim, ono što je uticalo na njegovo različito značenje danas, kao generatora rasta, jesu dostignuća treće naučno-tehnološke revolucije. Razvoj informacione tehnologije omogućio je da se informacije prenose na velikim udaljenostima sa niskim troškovima. Radikalne inovacije u oblasti telekomunikacija i informatike dovode do povećanja udela informacija i znanja, kako u proizvodnim tehnologijama, tako i u proizvodima, u pogledu načina komuniciranja i organizovanja (internet).

Znanje postaje osnovni razvojni resurs organizacije koga je potrebno kroz menadžment usmeriti ka potrebama kupaca. Savremena preduzeća danas, u izjavama o vrednostima i viziji svojih organizacija, u prvi plan ističu svoje zaposlene. Govoreći o njima kao ključnom kreatoru njihovog budućeg uspeha ili njihovoj najvećoj vrednosti koju poseduju, zapravo samo potvrđuju ono što je rekao čuveni guru menadžmenta Piter Draker da današnji, savremeni i stručni radnici nisu „radna snaga, oni su kapital“, kapital koji je produktivan i koji stvara dodatnu vrednost za svoju organizaciju. (Mašić: 2010)

Piter Draker (2005) smatra da svaka organizacija koja želi da se održi u budućnosti mora da:

1. koristi znanje, tj. da razvija sledeću generaciju primene znanja na osnovu svog ličnog uspeha,

2. nauči da inovira i da inovaciju organizuje kao sistemski proces,
3. obezbedi sve veći i veći stepen decentralizacije – da bi mogla da donosi brze, pravovremene odluke organizacija mora da bude blizu izvođenju aktivnosti, tržišta, tehnologije i svih promena u društvu.

Sposobnost prilagođavanja i učenja preduzeća neki su autori povezali sa novom ekonomskom kategorijom – intelektualnim kapitalom.²⁰⁴ Još ne postoji jedinstvena i potpuna definicija tog ekonomskog pojma, pa ga autori na različite načine definišu.

Kategoriju intelektualni kapital, u današnjem značenju, prvi put je 1969. godine upotrebio Džon Kenet Galbrajt u pismu čuvenom ekonomisti Mihalu Kaleckom: „Pitam se da li ste svesni, koliko mi, širom sveta, dugujemo intelektualnom kapitalu kojim nas snabdevate tokom poslednjih decenija“. (Hudson: 1993) Galbrajt je verovao da ova forma kapitala ne predstavlja samo statičnu imovinu, već da ima dinamične komponente koje stvaraju vrednost u poslovnoj praksi. Piter Draker je nešto kasnije prilikom opisa postkapitalističkog društva upotrebio i objasnio ovaj izraz. Do kraja 90-tih godina, pojam intelektualni kapital se ustalio u savremenim poslovnim publikacijama i naučnoj literaturi.

Sam izraz intelektualni kapital definiše se i interpretira na različite načine. Intelektualni kapital je "suma znanja svih ljudi u kompaniji, ali znanja koja doprinose konkurentskoj prednosti na tržištu", "znanje koje se može konvertovati u vrednost", "intelektualni potencijal koji se može upotrebiti radi stvaranja bogatstva", "snaga kolektivnog uma". Zanimljivo je da u slučaju intelektualnog kapitala (za razliku od drugih vrsta kapitala) više ne mora uvek da bude i bolje, jer kompanijama nisu potrebne veće zalihe znanja, nego više produktivnog znanja kojim se stvara dodata vrednost. Vezano za intelektualni kapital, suštinski je važno sledeće: intelektualni kapital obuhvata neopipljive resurse, on danas stvara gotovo 80% ekonomske vrednosti, na njemu se zasniva konkurentska prednost, stvaranje vrednosti i vrednost kompanije su rezultat snage intelektualnog kapitala. (Čabrilo: 2009)

Pod pojmom intelektualnog kapitala²⁰⁵ isto tako podrazumeva se stvaralačka primena znanja u

²⁰⁴ Koncept intelektualnog kapitala pojavio se početkom devedesetih godina XX veka kada je vrednost koju preduzeće ima na tržištu počela da prevazilazi njegovu knjigovodstvenu vrednost ukupne materijalne i finansijske imovine.

²⁰⁵ Termin „intelektualni kapital“ obično koriste menadžeri, termin „intelektualna svojina“ koriste pravnici, a termin „nematerijalna aktiva“ koriste računovode. Jasno je, ipak, da je termin intelektualni

proizvodnji i bilo kojoj drugoj kreativnoj delatnosti, sposobnost da se nevidljiva imovina poput znanja pretvara u proizvode i usluge koji donose vrednost. (Sundać: 2009)

4. Struktura intelektualnog kapitala

Danas najpoznatiju podelu intelektualnog kapitala, koju je prihvatila i većina teoretičara, razvio je Leif Edvinsson. On analizira intelektualni kapital kao skup ljudskog, strukturnog i relacionog (potrošačkog) kapitala.

Ljudski kapital se odnosi na znanje koje poseduju zaposleni, kao i na njihovu sposobnost da to znanje steknu i da ga dele odn. da svoje znanje, veštine i iskustvo transformišu u stvaranje dodatne vrednosti za preduzeće.

Pojedini autori proširuju definiciju ljudskog kapitala, pa osim znanja, iskustva i veština, dodaju lične karakteristike kao što su: kreativnost, inovativnost, motivacija, odgovornost, upornost, fleksibilnost i prilagodljivost. Svi ovi elementi su međusobno povezani i zajednički doprinose kvalitetu ljudskog kapitala, a motivacija je jedan od najbitnijih faktora uspeha preduzeća. Veoma je bitno da osim navedenih karakteristika, zaposleni imaju i sposobnost razumevanja signala iz okruženja. Prema tome, uspeh preduzeća zavisi od tzv. "umnih radnika" koji imaju tacitno znanje.

Prema Sundaću (2009), tacitno (skriveno) znanje je najznačajniji izvor konkurentске prednosti preduzeća jer je "uskladišteno" u glavama pojedinaca, a karakteristike su mu: vrednost, retkost i nemogućnost imitiranja. Svako preduzeće trebalo bi da teži da to skriveno – tacitno znanje pretvori u materijalizovano znanje koje postaje vlasništvo preduzeća i pretvara se u strukturni kapital. Na taj način, preduzeće može višestruko koristiti to znanje, zaštititi ga, iznajmiti ili čak prodati.

Važno je napomenuti da zaposleni sami po sebi nisu ljudski kapital kompanije, nego to postaju onda kada svoje znanje i sposobnosti transformišu u dela koja doprinose stvaranju vrednosti za kompaniju (dodata vrednost, novi klijenti, bolji imidž, uspešnija organizacija, profitabilan proizvod, novi proizvod). Ljudski kapital je onaj deo intelektualnog kapitala, koji posle završetka radnog vremena napušta kompaniju. U knowledge-intensive kompanijama, poput Microsofta, kreativni, inovativni, i motivisani zaposleni jesu ključni stvaraoci vrednosti i njen najveći kapital. Međutim, s obzirom da je sve ono što je u glavama zaposlenih neprikosnoveno vlasništvo pojedinca, preduzeća ne mogu posedovati svoj ljudski kapital, odnosno nisu

vlasnici ljudskog kapitala. Kompanija raspolaže sposobnostima zaposlenih samo dok su oni zaposleni u njoj, jer tada rezultati njihovog intelektualnog rada pripadaju kompaniji. (Čabrilo: 2009)

Strukturni kapital se definiše kao znanje koje ostaje u preduzeću (kada svi zaposleni, posle radnog vremena, napuste svoja radna mesta). Ova vrsta kapitala podrazumeva sisteme i organizaciju koja omogućava da se raspoloživi resursi koriste na najbolji mogući način, tako da efikasnije stvaraju vrednost. Neki delovi strukturnog kapitala mogu se zakonski zaštititi, i onda postaju intelektualna svojina kompanije. Na ovaj način deo strukturnog kapitala postaje vlasništvo kompanije.

Za razliku od ljudskog kapitala, strukturni kapital je moguće vrednosno odrediti i kompanije mogu da trguje njime. On obuhvata intelektualno vlasništvo preduzeća i organizacione procese. Intelektualno vlasništvo preduzeća je celokupno materijalizovano znanje: patenti, licence, autorska prava, franšize, softver i sav ostali materijalizovani vrednosni ljudski kapital. Pod organizacionim procesima strukturnog kapitala podrazumevaju se: planovi, nacrti, baze podataka i svi ostali dokumenti koji određuju organizacionu kulturu i olakšavaju sistematizaciju i standardizaciju procesa. (Sundać: 2009)

Organizaciona kultura je specifičan faktor koji značajno određuje poslovni uspeh preduzeća. Ona predstavlja sve ono što povezuje zaposlene i pruža im osećaj pripadnosti nekoj organizaciji. Na organizacionu kulturu deluju brojni faktori: međusobni odnosi zaposlenih, način upravljanja menadžmenta, struktura organizacije i faktori iz okruženja. Organizaciona kultura često se povezuje s imidžem preduzeća - teško je stvoriti, ali vrlo lako se narušava i gubi. Vrednost organizacione kulture ogleda se u prihvatanju određenog načina ponašanja, što kod zaposlenih stvara osećaj identifikacije s preduzećem, motiviše ih da budu kreativni, inovativni i produktivni.

Pojedinac tako može raspolagati znanjem, iskustvom i sposobnostima, međutim ako preduzeće u kojem radi nema jasno određene ciljeve, ako ima slabe sisteme za komunikaciju, celokupni intelektualni kapital preduzeća neće ostvariti svoj potencijal u potpunosti i organizacija će doživeti neuspeh.

Relacioni kapital obuhvata odnose kompanije sa eksternim okruženjem. Ova kategorija se često opisuje i kao efikasno i efektivno prilagođavanje tržišnih rešenja zahtevima i potrebama kupaca. Parametri relacionog kapitala su poslovni kapital (koga čine odnosi sa potrošačima, dobavljačima, akcionarima, institucijama i investitorima, poslovnim partnerima, konkurentima) i društveni kapital (odnosi sa javnom administracijom, odnosi sa medijima, predstava o organizaciji (corporate

kapital širi pojam, jer uključuje u sebe nematerijalnu aktivu i intelektualnu svojinu. (Drašković: 2010)

image)²⁰⁶, odnosi sa institucijama za zaštitu životne sredine, odnosi sa sindikatima). Relacioni kapital je, od sve tri vrste kapitala, najteže razviti pošto je najudaljeniji od jezgra organizacije. (Tot: 2007)
U uslovima oštre konkurencije imidž preduzeća, kao sastavni deo relacionog kapitala, ima veoma bitnu ulogu u osvajanju i zadržavanju potrošača. Pravilna izgradnja korporativnog imidža ključni je faktor opstanka i razvoja svake poslovne organizacije u uslovima globalne ekonomije.

5. Uloga intelektualnog kapitala u organizaciji

Prema profesoru Edvinsson²⁰⁷ (1997), koji se smatra zaslužnim za ključna pionirska otkrića u oblasti teorije intelektualnog kapitala, u cilju shvatanja uloge intelektualnog kapitala, kompanija se slikovito može prikazati kao drvo koje raste, razvija se i rađa plodove.

Lepi i ukusni plodovi (proizvodi i usluge) se prodaju, pa je osnovni cilj imati što više kvalitetnih plodova. Vidljivi delovi drveta - stablo, grane i plodovi (materijalni i finansijski resursi) privlače najveću pažnju. Oni se posebno neguju i unapređuju, o njima se priča i izveštava (finansijski izveštaji, bilansi stanja i uspeha i drugi izveštaji o poslovanju). Ali, sve ono što je vidljivo je zapravo rezultat nevidljivog korena (intelektualni kapital). Nema zdravog stabla i dobrog roda bez zdravog i jakog korena. A koren (intelektualni kapital) crpi snagu iz zemlje (znanje). Truli koren, koji propada pod zemljom, nije lako uočiti, ali vrlo lako može uništiti prvo listove i plodove, a dugoročno gledano i celu voćku (preduzeće nestaje sa tržišta).

Na osnovu slikovitog prikaza uloge intelektualnog kapitala i centralnog mesta koje intelektualni kapital zauzima u procesu stvaranja vrednosti, za uspešnost u 21. veku, neophodno je uspostaviti balans između finansijskog i intelektualnog kapitala i upravljati svim raspoloživim resursima, kako opipljivim tako i neopipljivim. U svakoj kompaniji veliki broj ljudi posvećen je praćenju i analizi finansijskih i materijalnih resursa. Međutim, neophodno je istu pažnju posvetiti i praćenju intelektualnog kapitala, jer je on osnov na kojem se zasniva dalji rast i razvoj kompanije i njena konkurentnost na tržištu. I

²⁰⁶ Korporativni imidž je slika (utisak) koju organizacija ostavlja na svakog pojedinca.

²⁰⁷ Leif Edvinsson je, kao prvi direktor zadužen za intelektualni kapital na svetu (u švedskom osiguravajućem društvu Skandia) razvio koncept merenja neopipljive imovine, definišući način prikazivanja onoga što se u Skandiji dotad nazivalo "skrivenim vrednostima". On je razvio model upravljanja intelektualnim kapitalom u preduzeću, nazvan Navigator. Od tada Skandia (a i brojna druga preduzeća u svetu) u svojim godišnjim finansijskim izveštajima objavljuje poseban dodatak koji se odnosi na stanje intelektualnog kapitala u kompaniji i načine na koje je ta skrivena vrednost upotrebljena za stvaranje dodatne vrednosti.

kao što postoji strategija upravljanja finansijskim kapitalom, neophodno je da postoji i strategija upravljanja intelektualnim kapitalom, jer jedino tako kompanija može da planira dugoročni opstanak na tržištu. (Čabrilo: 2009)

ZAKLJUČAK

Krajem 20. veka došlo je do niza tehnoloških, političkih i društvenih promena koje su prouzrokovale promene organizacione strukture, organizacione kulture, poslovnog okruženja, informativnih sistema i ciljeva preduzeća, a najvažnije promene dogodile su se u prihvatanju znanja kao ključnog ekonomskog resursa.

Za razliku od tradicionalne ekonomije, u kojoj su dominantni resursi bili fizički kapital (zemlja, oprema), fizički rad i finansijski kapital (novac), poslovanje savremenih preduzeća većinom se zasniva na neopipljivoj imovini. "Stara ekonomija" je osnove svoje konkurentne prednosti nalazila u jeftinoj radnoj snazi, sirovinama i energiji, dok "nova ekonomija" svoju konkurentnost bazira na intelektualnom kapitalu, znanju i inovacijama.

U uslovima globalizacije poslovanja i turbulentnog okruženja, održiva konkurentna prednost, zasnovana na intelektualnom kapitalu, cilj je svakog preduzeća. Ona omogućava stvaranje veće dodatne vrednosti proizvodima i uslugama, što osigurava stalni rast i razvoj savremene organizacije.

Znanje je jedinstveni resurs, nema nikakvih ograničenja (za razliku od svih ostalih resursa) i zbog toga pruža beskrajne mogućnosti za razvoj. Kao ekonomski resurs, znanje se upotrebom ne troši, nego mu se vrednost neprekidno povećava. Značaj ljudskog kapitala i znanja, kao resursa, potvrđuje i izjava Endrjua Karnegi²⁰⁸, najbogatijeg industrijalca u Americi krajem 19. veka i velikog filantropa: „Ako mi oduzmete sve moje fabrike, i sav novac, ali mi ostavite moje ljude, ponovo ću postati milioner u roku od godinu - dve”. (Stojković: 2005)

Savremena preduzeća razvijaju svoju fleksibilnost jačanjem intelektualnih sposobnosti zaposlenih i transferom znanja u procese stvaranja vrednosti koji predstavljaju osnov za inovacije. Svako preduzeće raspolaže znanjem, sposobnostima i veštinama koje se mogu pretvoriti u tržišnu vrednost. Ako upravljanje tim resursom može obezbediti konkurentsku prednost, podići produktivnost i povećati tržišne vrednosti onda upravljanje intelektualnim kapitalom nije izbor preduzeća, nego njegova potreba.

²⁰⁸ Endrju Karnegi (1835–1919), američki industrijalac škotskog porekla, bio je filantrop i jedan od najbogatijih ljudi svih vremena. Kao moto filantropije uzimaju se baš njegove reči: "Čovek koji umre bogat, umre osramoćen". Među prvima je uočio značaj motivacije i zadovoljstva zaposlenih za uspeh organizacije: „Malo je uspeha tamo gde je malo osmeha“.

LITERATURA

- [1] Čabrilo, S. 2009. „Intelektualni kapital: Neiscrpní izvor stvaranja vrednosti“, *GM Business & Lifestyle* 30: 46-50.
- [2] Čičin-Šain, D. 2006. *Osnovi menadžmenta*. Visoka škola za turistički menadžment, Šibenik.
- [3] Draker, P.F. 2005. *Upravljanje u novom društvu*. Adizes, Novi Sad.
- [4] Drašković, M. 2010. „Znanje kao neograničen resurs i objekt upravljanja“, *Montenegrin Journal of Economics* 11, vol. 6: 83-90.
- [5] Edvinsson, L. and Malone, M. 1997. *Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower*. Harper Business, New York, NY.
- [6] Gligorijević, Ž., Ilić, M., Bošković, G. 2008. *Industrijski menadžment*. Ekonomski fakultet, Niš.
- [7] Hudson, W. 1993. *Intellectual capital: How to build it, enhance it, use it*. John Wiley & Sons, New York.
- [8] Mašić, B., Đorđević-Boljanović, J. 2010. *Menadžment – Principi, koncepti i procesi*. Univerzitet Singidunum, Beograd.
- [9] Pavličić, M. 2003. „Humani kapital i upravljanje znanjem u preduzeću“, Naučno-stručni skup *Menadžment u industriji*, Zbornik radova, Kruševac: 151-156.
- [10] Simić, I. 2008. *Menadžment*. Ekonomski fakultet, Niš.
- [11] Stojković, Z. 2005. *Upravljanje istraživanjem i razvojem*. Megatrend univerzitet, Beograd.
- [12] Sundać, D., Švast, N. 2009. *Intelektualni kapital - temeljni čimbenik konkurentnosti preduzeća*. Ministarstvo gospodarstva, rada i poduzetništva, Zagreb.
- [13] Tot, V. 2007. *Intelektualni kapital strategijskih procesa industrijskih sistema*, doktorska disertacija. Fakultet tehničkih nauka, Novi Sad.