

2012

3

EKONOMSKE TEME

Niš, 2012



godina 50

ISSN 0353-8648

EKONOMSKE TEME

Izdaje: Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu

Za izdavača:

Dr Zoran Arandelović, dekan

Uređivački odbor:

Dr Dejan Spasić, Ekonomski fakultet Niš

Dr Blagoje Novičević, Ekonomski fakultet Niš

Dr Sreten Ćuzović, Ekonomski fakultet Niš

Dr Vera Đorđević, Ekonomski fakultet Niš

Dr Srđan Marinković, Ekonomski fakultet Niš

Dr Biljana Rakić, Ekonomski fakultet Niš

Dr Bojan Krstić, Ekonomski fakultet Niš

Dr Ljiljana Maksimović, Ekonomski fakultet Kragujevac

Dr Dragana Pokrajčić, Ekonomski fakultet Beograd

Dr Robert Gora, University of Information Technology and Management, Rzeszow, Poland

Dr Robert Vodopivec, University of Maribor, Slovenia

Dr Angel Georgiev Angelov, Faculty of Management and Informatics, UNWE, Sofia, Bulgaria

Dr Penka Goranova, Tsenov Academy of Economics - Svishtov, Bulgaria

Dr Dino Martellato, Faculty of Economics, University "Ca' Foscari" Venezia, Italy

Dr Ljubica Kostovska, Faculty of Economics Skopje, Macedonia

Dr Tatiana Orekhova, Donetsk National University, Ukraine

Dr Alexandru Trifu, University „Petre Andrei” of Iasi, Romania

Dr Ümit Gökdeniz, Marmara University, Istanbul, Turkey

Dr Nikola Knego, Faculty of Economics Zagreb, Croatia

Dr Veselin Drašković, Maritime faculty, University of Montenegro

Dr Predrag Ivanović, Faculty of Economics Podgorica, Montenegro

Glavni i odgovorni urednik:

Dr Ljiljana Stanković

E-mail: ljiljana.stankovic@eknfak.ni.ac.rs

U finansiranju ovog časopisa učestvuje

MINISTARSTVO PROSVETE I NAUKE REPUBLIKE SRBIJE

Lektor:

Miroslava Đorđević

Tehnička obrada:

Marina Stanojević

Adresa redakcije i administracije:

Niš, Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja br. 11, tel. +381 18 528-624, 528-601

E-mail: ekonomske-teme@eknfak.ni.ac.rs Web: <http://eknfak.ni.ac.rs/ekonomske-teme/>

Tekući račun Ekonomskog fakulteta Univerzitet a u Nišu: 840-1683666-17

Štampa: Sven, Niš

Tiraž: 200

UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET

EKONOMSKE TEME
GODINA 50
BROJ 3

Niš, 2012.

SADRŽAJ

- 1. Živorad Gligorijević, Vidoje Stefanović**
TURIZAM KAO DRUŠTVENO-EKONOMSKI FENOMEN:
POJMOVNI I VREMENSKI OBUHVAT269-282
- 2. Nebojša Janićijević**
UTICAJ ORGANIZACIONE KULTURE
NA KONTROLU PONAŠANJA U ORGANIZACIJAMA283-300
- 3. Maja Ivanović-Đukić, Ivana Simić, Vinko Lepojević**
SUOČAVANJE SA INTERNIM UZROCIMA NELIKVIDNOSTI
PREDUZETNIČKIH ORGANIZACIJA U REPUBLICI SRBIJI
KAO IZAZOVI SRPSKIH PREDUZETNIKA301-318
- 4. Suzana Stefanović, Danijela Stošić**
SPECIFIČNOSTI I IZAZOVI ŽENSKOG PREDUZETNIŠTVA319-335
- 5. Dragana Radenković-Jocić, Igor Mladenović**
ZAŠTITA PRAVA INTELEKTUALNE SVOJINE
U KONTEKSTU PRIVREDNOG RAZVOJA SRBIJE.....337-350
- 6. Ivan Marković**
MATRICA PRISTUPANJA SRBIJE EVROPSKOJ UNIJI.....351-364
- 7. Slavica Jovetić**
METODOLOGIJA PRAĆENJA I UNAPREĐENJA
PERFORMANSI PROCESA ODRŽAVANJA365-390
- 8. Nenad Janković, Nenad Stanišić**
PROBLEM IZBORA ADEKVATNOG REŽIMA
DEVIZNOG KURSA U SRBIJI391-414
- 9. Milica Radović, Aleksandar Vasiljević**
STABILNOST BETA KOEFICIJENTA ZA NAJLIKVIDNIJE AKCIJE
NA TRŽIŠTU KAPITALA U SRBIJI U PERIODU 2006-2011. GODINA415-432



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET
Časopis „EKONOMSKE TEME”
Godina izlaženja 50, br. 3, 2012, str. 269-282
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 624 Fax: +381 18 4523 268

TURIZAM KAO DRUŠTVENO-EKONOMSKI FENOMEN: POJMOVNI I VREMENSKI OBUHVAT

Živorad Gligorijević*

Vidoje Stefanović**

Rezime: Turizam predstavlja višedimenzionalnu pojavu koja, u savremenim uslovima, privlači pažnju brojnih istraživača koji se, pored ostalih pitanja, bave i pitanjem pojmovnog određivanja, to jest definisanja turizma. Međutim, u literaturi, još uvek, nema jedinstvene definicije turizma. Veliki broj istraživača se, isto tako, bavi i pitanjem istorijskog razvoja turizma, sagledavajući (preciziranjem pojedinih etapa odnosno faza) njegov razvojni put, počev od daleke prošlosti, pa sve do današnjih dana. Imajući to u vidu, ovaj rad predstavlja prilog sagledavanju pitanja koja se odnose na pojam i vremenski obuhvat turizma kao društveno-ekonomskog fenomena.

Ključne reči: turizam, definisanje turizma, karakteristike turizma, etape i faze razvoja turizma.

Uvod

Sudeći prema njegovim razmerama, to jest prema broju učesnika u turističkim putovanjima (domaćim i međunarodnim), kao i prema efektima koje omogućuje kako u ekonomskom, tako i u društvenom razvoju mnogih zemalja, može se reći da turizam nema pandana u nekoj sličnoj pojavi savremenog sveta. Turizam je, naime, postao svojevrsni društveno-ekonomski fenomen, sastavni deo života dominantnog dela svetske populacije, a potreba za turizmom gotovo da je postala deo egzistencijalnih potreba čoveka.

Zbog svog značaja i spektakularnih rezultata, ostvarenih u razvoju tokom druge polovine XX i početkom XXI veka turizam, u sve većoj meri, postaje predmet interesovanja brojnih istraživača. Turizam se, pri tome, analizira sa različitih aspekata i sagledavaju se brojna pitanja. Pitanja kojim se bave skoro svi istraživači su pojamno određivanje, odnosno definisanje i istorijski razvoj turizma kao društveno-ekonomske pojave odnosno kategorije.

* Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, prof.z.gligorijevic@gmail.com

** Univerzitet u Nišu, Prirodno-matematički fakultet, widojes@yahoo.com

UDK 338.48, pregledni rad

Primljeno: 18.06.2012. Prihvaćeno: 20.09.2012.

1. Turizam kao višedimenzionalna pojava – pristup definisanju turizma

Kada se govori o pojmovnom određivanju, odnosno o definisanju turizma, potrebno je, pre svega, naglasiti da, u ekonomskoj literaturi, ne postoji jedna jedinstvena, opšteprihvaćena definicija već, naprotiv, postoji veliki broj definicija. To je posledica različitih naučnih pristupa ovoj pojavi, što je dovoljan argument za različite aspekte njegovog posmatranja, a samim tim i definisanja.

Pri definisanju turizma, najčešće, se polazi od same reči „turizam“ koja potiče od engleske reči „tour“, što u prevodu znači: put, kružno putovanje, obilaženje itd. Pri tome, to putovanje se obavlja iz zadovoljstva i sa zadržavanjem u različitim mestima, a osoba koja preduzima takvo putovanje označava se kao turista.¹ Međutim, mora se istaći činjenica da svaki putnik nije turista. Turista je, u stvari, samo ona osoba koja u mestu, izvan svog prebivališta, provede najmanje jednu noć u ugostiteljskom ili drugom objektu za smeštaj gostiju, u cilju: odmora ili rekreacije, zdravlja, studiranja, sporta, religije, porodice, poslova javnih misija i skupova. (Cohen E., 1994.; Pirjavec B., 1998, str. 17-20; Milenković S., 1999, str. 20-26; Ekonomska enciklopedija, 1984.).

Turizam je, po svojoj prirodi i sadržini, veoma složena pojava. Zbog toga će dobri poznavaoци turizma ovu pojavu objašnjavati sistematski i suzdržano, bez velikih pretenzija da, na jednom obliku ispoljavanja turizma objasne sve o njemu. Stvoriti jednostavnu sliku o turizmu, nije ni malo lako i jednostavno, jer je previše faktora „u igri“, odnosno reč je o višedimenzionalnoj pojavi.

1.1. Turizam kao društvena pojava

Turizam, kao društvena pojava, predstavlja kretanje ljudi u cilju zadovoljavanja turističkih potreba.²

S obzirom da je čovek - turista osnovni subjekat i pokretač razvoja turizma, posmatrano u celini, to se mora imati u vidu prilikom definisanja turizma. U odnosu na savremeni turizam, čovek - turista pojavio se mnogo, mnogo ranije. Međutim, tek na određenom stadijumu razvoja ljudskog društva, a kao posledica razvoja društvene podele rada i dostizanja odgovarajućeg obima turističkih putovanja, došlo je do pojave delatnosti koje osnov svoga razvoja zasnivaju na zadovoljavanju potreba turista.

Inače, pojam turista vezan je za pojam putovanja, ali ne za sva, nego samo za ona putovanja koja su motivisana željom za odmorom ili razonodom, u fizičkom i psihičkom smislu. Zapravo, samo takva putovanja mogu se smatrati turističkim. Osim toga, u turistička putovanja mogu se svrstati i ona putovanja koja su motivisana željom da se zadovolje kulturne potrebe, u smislu psihičke rekreacije.

¹ U novijoj istoriji, putovanja radi zadovoljstva prvi su koristili Englezi i ta njihova navika veoma brzo se proširila na stanovništvo ostalih evropskih zemalja. Zbog toga se termin „tourism“ veoma brzo proširio i prihvatile su ga i ostale evropske zemlje (Francuska, Španija, Italija i dr.).

² To je pojava koja je prisutna u svim zemljama, ali se po obimu i efektima različito manifestuje.

Turizam kao društveno-ekonomski fenomen: pojmovni i vremenski obuhvat

Iz navedenog može se zaključiti da se, pri određivanju pojma turiste, moraju imati u vidu sledeća dva uslova i to: (a) putovanje koje omogućuje privremeni boravak u mestima van mesta stalnog boravka i (b) da je to putovanje (promena mesta boravka) uslovljeno željom za odmorom i razonodom, u psihičkom i fizičkom smislu.

Svakodnevna životna sredina, očigledno, čoveka čini umornim, nervoznim, željnim promena. Potreban je prekid svakodnevice, potreban je beg iz životne kolotečine, letargije, potrebno je napustiti mesto stalnog boravka, doživeti nešto novo. To očekivano zadovoljstvo je generator turističkih putovanja. Promena mesta boravka dovodi do koncentracije turista u određenim mestima – turističkim mestima. U tim mestima turisti uspostavljaju određene odnose, i to na ekonomskim osnovama. Naime, oni zahtevaju odgovarajuće usluge (smeštaj, ishrana, razonoda, kultura itd.), kako bi zadovoljili svoje (turističke) potrebe. Zbog toga je neophodno je da, u turističkim mestima, postoje određene privredne i vanprivredne delatnosti koje mogu da zadovolje turističku tražnju.

Pored ekonomskih odnosa, u turističkim mestima se uspostavljaju i širi društveni odnosi, to jest odnosi između turista i lokalnog stanovništva, kao i odnosi između samih turista.

Imajući sve ovo u vidu, može se pristupiti definisanju turizma kao društvene pojave i to su činili mnogi teoretičari, ali se u literaturi navodi da su najprihvatljiviju definiciju dali švajcarski autori *W. Hunziker* i *K. Krapf*, koja glasi: „*Turizam je skup odnosa i pojava, koje proizilaze iz putovanja i boravka posetilaca nekog mesta, ako se tim boravkom ne zasniva stalno prebivalište i ako s takvim boravkom nije povezana nikakva njihova privredna delatnost.*“ (Marković S. i Z., 1970, str. 10).

Turizam se poima i posmatra i kao složeni društveni (pod)sistem koji se razvija i deluje na ukupan razvoj. Takvom percepcijom turizma ističe se celina međuzavisnih uticaja od kojih zavisi turizam i na koje turizam utiče.

1.2. Ekonomsko poimanje turizma

Turizam je u svom razvoju doživeo niz, veoma značajnih (unutražnjih i spoljašnjih) preobražaja: poprimao je različite pojavne oblike, služio se različitim sredstvima, proširivao obim u prostornom i kvantitativnom pogledu, menjao obeležja i strukturu, obogaćivao se novim motivima, dobijao nove funkcije, različito uticao i služio se različitim ciljevima i, pri tome, nikad nije gubio svoje ekonomsko obeležje.

U ekonomskoj teoriji i analizi turista se poima kao potrošač pa se, u skladu sa tim, turizam posmatra kao svojevrsan potrošački pokret kome je cilj zadovoljavanje čovekovih specifičnih potreba. Te potrebe se nazivaju turističke potrebe. Ovakvo shvatanje turista i turizma u suštini odražava njihovu ekonomsku stranu. Međutim, turizam kao kompleksna pojava, kako je već istaknuto, ima i šire (kulturološko, sociološko, političko) značenje, koje se stalno obogaćuje u skladu sa savremenim društvenim razvojem.

Za vreme putovanja i rekreacije čovek - potrošač se isključuje iz sfere rada i uključuje u sferu slobodnog vremena i rekreacije i, što je posebno bitno, uključuje se u sferu potrošnje, koja predstavlja osnovno ekonomsko obeležje turizma.

Sušтина turizma kao ekonomske pojave proizilazi iz raznih veza unutar društvenih i ekonomskih odnosa koje čovek uspostavlja radi zadovoljavanja turističkih potreba. Pri tome, svaki odnos je definisan ulogom različitih aktera, a nastaje nekim povodom. Turizam, kao ekonomski odnos, nastaje povodom zadovoljavanja turističkih potreba. Suština tih potreba, njihova struktura i veličina definisana je ukupnim društvenim razvojem i odnosima u procesu proizvodnje. To znači, da se ekonomski odnosi koji se uspostavljaju povodom turističke proizvodnje, definišu kao ekonomski odnosi turizma ili turistički ekonomski odnosi. Ti odnosi generišu ekonomske, ali i neke druge posledice, koje se u ekonomskoj praksi, izražavaju ekonomskim kategorijama.³

Ekonomska strana turizma predmet je interesovanja ekonomske analize. Ona opisuje, analizira i dovodi u međusobnu vezu ekonomske kategorije koje nastaju kao rezultat ekonomskih odnosa u turizmu, a koji, opet, predstavljaju ishodište ponašanja aktera u njima. To su subjekti potrošnje ili turisti i subjekti ponude. Na osnovu toga, može se istaći da je osnovna i najznačajnija karakteristika turizma kao ekonomske kategorije, sadržana u tome da postoje: (a) turisti kao potrošači turističkih usluga, koji raspolažu novčanim sredstvima za plaćanje tih usluga, na jednoj strani i (b) turistička privreda, koja treba da obezbedi zadovoljavanje raznovrsnih turističkih potreba, na drugoj strani.

Zbog toga je, pri definisanju turizma kao privredne delatnosti, potrebno odvojeno posmatrati turiste kao potrošače koji se javljaju na strani tražnje, od delatnosti koje sačinjavaju turističku privredu, na strani ponude. Imajući to u vidu u ekonomskoj literaturi, koja se bavi njegovim izučavanjem, postoje različiti termini za obeležavanje turizma kao privredne delatnosti: „turistička trgovina“ (*tourist trade*), „turistička industrija“ (*tourist industry*), „putnička industrija“ (*travel industry*) itd.

1.3. Statističko shvatanje turizma

Prema statističkom kriterijumu, turizam je agregatni izraz pojma „turista“. Pojam „turista“, kako ga definiše domaća statistika, obuhvata „...lica koja u nekom mestu izvan svog prebivališta provedu najmanje jednu noć u ugostiteljskom ili nekom drugom objektu za smeštaj gostiju, a razlozi boravka su odmor ili rekreacija, očuvanje zdravlja, studije, sport, religija, porodica, poslovi javne misije i skupovi“. Dakle, statistika ne definiše sve pojavne oblike i njihove sadržaje koje čovek, definisan kao turista, proizvodi. Zbog toga se i sprovode dodatna statistička istraživanja o karakteristikama i ponašanju turista.

³ Najvažnije od njih su: potrošnja, proizvodnja, dohodak, dobit, zaposlenost, troškovi, izvoz, uvoz, bilans turističkih plaćanja, turistički promet i slično.

Turizam kao društveno-ekonomski fenomen: pojmovni i vremenski obuhvat

Statistička definicija pojma „turista“ kao i definicije prilagođene potrebama istraživanja ove pojave, koriste se kao kriterijumi prema kojima se formira i sređuje građa za istraživanje turizma, to jest upoznavanje njegovih ekonomskih, kulturnih, prostornih, ekoloških i brojnih drugih aspekata.

Statistika polazi od kriterijuma kao što su: vreme putovanja i boravka ili razlog putovanja (odmor, zdravlje itd.), a primenjuje se s ciljem obuhvata i strukturiranja pojave koja se posmatra kao statistička masa. Naravno, statističke definicije doprinose razumevanju i praćenju razvoja pojava, ali nemaju za cilj da objasne prirodu pojave, njene uzroke i posledice. Sve dimenzije i sve oblike ispoljavanja turizma statistički nije moguće obuhvatiti. Zbog toga se statističko praćenje redukuje na normativno (sistemska) definisan izbor putnika koji se, obično, uključuju (ili ne uključuju) u obuhvatanje pojma „turista“.

Nacionalne statistike, uglavnom, imaju često različite pristupe i kriterijume u prikupljanju statističke građe o turizmu. Zbog toga se za praćenje međunarodnog prometa, međunarodnim konvencijama, nastoji da ujednači statistika turizma odnosno statistički obuhvat putnika, kako bi podaci o turističkom prometu putnika bili uporedivi između različitih zemalja.

Kod prikupljanja i korišćenja statističkih podataka o turističkim kretanjima javljaju se određeni problemi, posebno kada je u pitanju inostrani turizam. Pri tome, postoje dve realne mogućnosti za prikupljanje statističkih podataka u turističkoj delatnosti.

Prva mogućnost je registrovanje turista prilikom dolaska u turističku destinaciju, odnosno smeštajni objekat. Međutim, turisti dolaskom u jedno mesto ili smeštajni objekat, vrlo često, ne ostaju tu tokom celog planiranog boravka, pa se javlja problem višestrukosti podataka. Dakle, statistika ovde evidentira broj dolazaka turista, a ne broj turista kojih je, *de facto*, manje.

Druga mogućnost je da se turisti registruju prelaskom državne granice, što podrazumeva 24-satno brojanje putnika. Ovo je običan, naporan i ekonomski neisplativ posao, a ovakvim brojanjem bi se evidentirali i putnici kojima put nije turistički motivisan. Istovremeno, ovim se ne bi mogli evidentirati i domaći turisti. Dakle, nema broja noćenja, ni prostorne distribucije turističkog prometa unutar nacionalne teritorije.

2. Turizam kao privredna delatnost – osnovne karakteristike

Turizam kao privredna delatnost, predstavlja takvu delatnost koja se, po mnogim svojim karakteristikama i specifičnostima, razlikuje od svih drugih delatnosti. Pri tome, najvažnije karakteristike turizma, kao privredne delatnosti su: heterogenost (raznorodnost, odnosno složenost) strukture turizma, specifičnosti sastavnih elemenata turističkog tržišta (visok stepen elastičnosti tražnje turističkih usluga, na jednoj strani i neelastičnosti turističke ponude, na drugoj strani), sezonski karakter poslovanja na turističkom tržištu i specifičnosti u pogledu (ne)produktivnosti rada u turizmu.

2.1. Heterogenost strukture turizma

Polazeći od opšte teorije sistema, to jest od sistemskog pristupa, može se zaključiti da je turizam veoma složen sistem, sastavljen iz većeg broja podsistema. Turizam je, naime, raznorodna privredna delatnost - sastoji se iz niza različitih privrednih i neprivrednih aktivnosti, koje zajedno učestvuju u zadovoljavanju potreba turista (domaćih i stranih). Pri tome, osnovu turističke privredne delatnosti čine: ugostiteljstvo i hotelijerstvo, saobraćaj, turističke i putničke agencije, zatim trgovina na malo, zanatstvo i razne vrste komunalnih delatnosti. Od neprivrednih delatnosti treba istaći kulturno-umetničke, sportske i druge aktivnosti, kao i rad raznih turističkih organizacija.

Sve navedene delatnosti, direktno ili indirektno, utiču na formiranje turističke ponude. U tom smislu, turistički agregat ili turistički sistem čine: C_1 - sredstva transporta (avioni, automobili, železnica, pomorski i rečni brodovi, autobusi itd.), C_2 - objekti za smeštaj i ishranu (hoteli, moteli, restorani, privatna domaćinstva itd.), C_3 - putničke agencije, C_4 - turistički vodiči, C_5 - ostali objekti za ishranu turista, C_6 - prodavnice za prodaju suvenira i specifičnih artikala, C_7 - proizvođači suvenira i specifičnih artikala, C_8 - folklorna umetnost i C_9 - razni oblici i organizacione forme za zabavu i razonodu. (Unković S., 1995, str. 26.).

U okviru svakog dela, prethodno navedenog agregata ili sistema, može se vršiti dalja klasifikacija. Na primer, kod transporta: $C_1 = A_1, A_2, A_3, A_4, \dots, A_n$, gde je: A_1 - domaći vazdušni saobraćaj, A_2 - međunarodni vazdušni saobraćaj, A_3 - javni drumski saobraćaj, A_4 - železnički saobraćaj itd.

Turizam, dakle, ne predstavlja posebnu delatnost, kao što su, na primer, industrija, poljoprivreda, saobraćaj i slično, budući da ne postoji mogućnost za striktno kvalitativno i kvantitativno determinisanje turističke privrede kao posebne i nezavisne celine.

Navedena karakteristika turizma je, itekako, bitna za definisanje turističke politike, planiranje razvoja turizma, određivanje investicionih aktivnosti, kao i za određivanje karaktera rada sa stanovišta njegove proizvodnosti.

2.2. Elastičnost turističke tražnje i neelastičnost turističke ponude

Turističko tržište, kao i svako drugo tržište, ima svoje osnovne elemente i to: turističku tražnju i turističku ponudu, predmet razmene (proizvod ili uslugu) i cenu. Funkcionisanjem sastavnih delova turističkog tržišta ispoljavaju se određene specifičnosti ovog tržišta, pa se turizam posmatra kao tržište posebne vrste, to jest tržište "sui generis". Najznačajnije specifičnosti turističkog tržišta, svakako, su: elastičnost turističke tražnje i neelastičnost turističke ponude.

Turistička tražnja je izrazito elastična tržišna kategorija. Za potpunije i lakše shvatanje ovog pojma treba imati na umu da turističke potrebe spadaju u sekundarne ljudske potrebe, a kao što je poznato svaka čovekova potreba koja nema primarni ili egzistencijalni karakter, ima manji ili veći stepen elastičnosti prilikom zadovoljavanja.

Turizam kao društveno-ekonomski fenomen: pojmovni i vremenski obuhvat

Elastičnost u turističkim okvirima može se definisati kao promena u ponašanju, odnosno promena količine turističke tražnje za određenom turističkom uslugom, usled promene ličnih primanja, cene ili nekog od bitnih elemenata unutar turističke ponude. Pri tome, uzročne veze među varijablama, na temelju kojih se ispituje elastičnost tražnje, otkrivaju dve vrste elastičnosti tražnje i to: primarnu i sekundarnu elastičnost.

Primarna elastičnost podrazumeva rast ili pad količine turističke tražnje s obzirom na promenu visine ličnih primanja ili s obzirom na promenu nivoa cena turističkih usluga. U tom smislu, postoje: dohodovna i cenovna elastičnost tražnje.

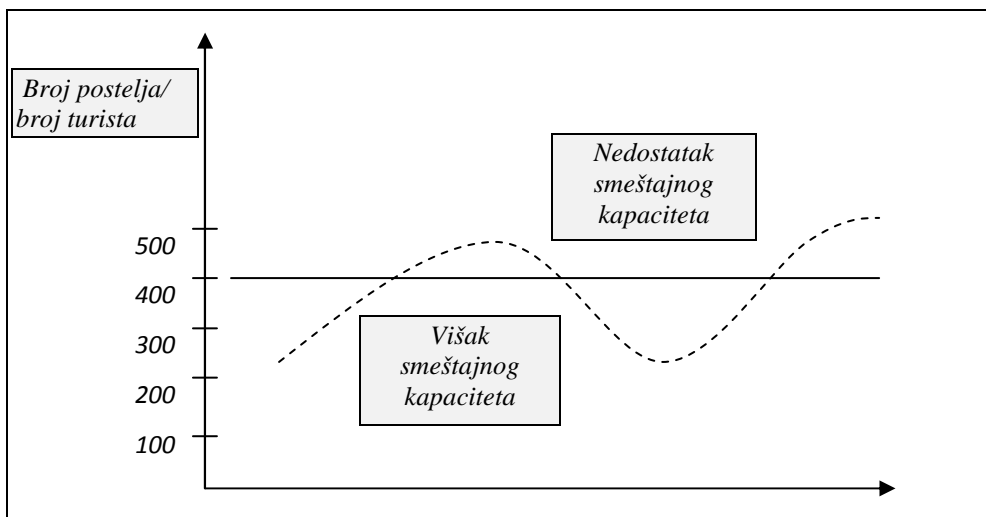
S obzirom da turističke aktivnosti još uvek, po pravilu, spadaju, kako je već navedeno, u čovekove sekundarne potrebe, to je razumljivo da najsnažniji uticaj na zadovoljavanje tih potreba imaju lična primanja stanovništva, iz kojih onda proizilazi mogući višak slobodnih sredstava za zadovoljavanje i turističkih potreba. Što su, pri tome, lična primanja veća, odnosno što je standard stanovništva veći, to su veće mogućnosti za uključivanje u turistička kretanja. Saglasno tome, uticaj visine cena ponude obrnuto je proporcionalan veličini ličnih primanja, što znači da elastičnost tražnje opada sa rastom životnog standarda.

Za posmatranje elastičnosti turističke tražnje vrlo je značajno pomenuti i uticaje na tražnju koji proizlaze iz različitih promena koje se dešavaju u sektoru ponude, i to ne samo turističke ponude.⁴ Novi turistički kapaciteti, od smeštajnih do zabavnih, izazivaju nove ili dodatne interese tražnje. Do juče elitna, kulturna ili, po nečem drugom, masovna mesta okupljanja gube taj epitet, uranjajući u prosečnost ponude, a tražnja se „seli“ u novoformirane, interesantne centre turističke ponude. Ovo je slučaj kada se govori o sekundarnoj elastičnosti ili o stepenu promene količine turističke tražnje za nekom turističkom uslugom, ako se dogode korenite promene u turističkoj ponudi.

Za razliku od turističke tražnje, na drugoj strani, turistička ponuda je neelastična, što znači da svoj kapacitet ne može menjati i prilagođavati trenutnoj tražnji. U tom smislu, kod razmatranja problema neelastičnosti turističke ponude treba, pre svega, imati u vidu vremensku dimenziju tog pojma. Ovo, zbog toga, što bilo koji turistički objekat, pripremljen za delovanje u jednoj godini ili za jednu sezonu, u tom vremenskom razdoblju ne može menjati i prilagođavati svoj ukupni kapacitet prema zahtevima tržišta. Ako se u, međuvremenu, ustanovi potreba za eventualnim promenama ili adaptacijama, iste se mogu izvršiti tek po završetku sezone i adaptirani objekat pustiti u pogon tek iduće sezone. Pri tome, te promene mogu biti toliko radikalne da, gotovo, znače novu ponudu. To se, najbolje, može prikazati grafikom.

⁴ Na primer, otvaranje nekog novog, modernog, brzog putnog pravca, u potpunosti, može obezbediti do juče vrlo atraktivan i frekventan turistički prostor. Pored toga, izgradnja ili modernizovanje nekog putnog pravca prema nekom nedovoljno turistički valorizovanom prostoru može uticati na znatnije povećanje interesa za tim prostorom.

Na osnovu grafika, kao i na osnovu prethodno navedenog, može se zaključiti da su, tokom jedne turističke sezone, smeštajni kapaciteti konstantna varijabla. Broj turista koji se nalaze ispod nivoa smeštajnih kapaciteta je višak, a broj iznad je nedostatak smeštajnih kapaciteta. Tačke gde se krive seku je optimalan odnos pristiglih turista i smeštajnih kapaciteta. To, takođe, znači da je prognoza buduće tražnje i proračun kapaciteta bio uspešan.



Turistički kapaciteti se, generalno govoreći, veoma teško prilagođavaju zahtevima turističke tražnje (samo uz velika investiciona ulaganja), što znači da je prethodno određivanje veličine objekata, njihove namene, njihovih sadržaja, izuzetno važan detalj u pripremi izgradnje turističkih objekata. Zbog toga, u receptivnim turističkim zemljama sa sezonskim (vremenski ograničenim) poslovanjem, planeri turističke izgradnje, često, s investitorima vode rasprave na temu: da li će veličinu objekta odrediti metodom vršnog ili metodom prosečnog vršnog kapaciteta?

Metod vršnog kapaciteta, najkraće rečeno, znači izjednačavanje moguće veličine tražnje koja se očekuje u kraćem vremenu, u špicu sezone, s ukupnim kapacitetom budućeg objekta. Time se nastoji da se što većem broju posetilaca omogući prijem u novi smeštajni objekat ali, istovremeno, svesno umanjivati stepen iskorišćenja kapaciteta zbog sezonskog i vrlo kratkog vremena koncentrisanog turističkog prometa.

Metodom prosečnog vršnog kapaciteta, s druge strane, svesno se odbacuje maksimalna tražnja u jeku turističke sezone i određuje manji prihvatni kapacitet koji će, zbog toga, omogućavati prosečno viši stepen iskorišćenja kapaciteta, odnosno bitno uticati na smanjenje, pre svega, fiksnih troškova poslovanja.

Pri analizi neelastičnosti kapaciteta turističke ponude, često se javlja pitanje odnosno dilema: da li su kapaciteti predimenzionirani ili veličina efektivne tražnje nije, iz bilo kojih razloga, u očekivanim razmerama? Mogući odgovor treba, po pravilu, tražiti na obe strane.

2.3. Sezonski karakter poslovanja

Jedna od izrazitih osobina turističke tražnje je njen sezonski karakter. On je uslovljen klimatskim uslovima i korišćenjem godišnjih odmora. Dakle, najčešći motivi koji teraju na turistička kretanja, sasvim su dovoljni razlozi da se govori o sezonskom karakteru tražnje. Tu su kupanje i skijanje, što se reperktuje na dve glavne turističke sezone i to: letnju i zimsku turističku sezonu. Međutim, moderni trendovi življenja sve više ističu korisnost razbijanja velikih godišnjih odmora na više manjih. Pri tome, svaki turista želi turističku destinaciju koja neće, nimalo, biti slična mestu njegovog prebivališta, i to ni po jednom osnovu. Zato je turistička tražnja podložna stalnim promenama, što zahteva varijabilnost turističkih usluga, jer fluktuacija tražnje se odvija u sezoni, danu, ali i u razdobljima u toku dana. Osim toga, ne treba zaboraviti uticaj sezonskog karaktera tražnje na privredna i društvena kretanja (privredna aktivnost u letnjim mesecima skoro zamire itd.).

Turistička ponuda, takođe, ima naglašeno sezonski karakter, što znači da se u svim razdobljima godine ne javlja istim intenzitetom. Osnovna odrednica koja karakteriše pojedine sezone jeste klimatski faktor koji, po pravilu, formira dve glavne turističke sezone i to: letnju i zimsku turističku sezonu.

Letnju turističku sezonu karakteriše žarko sunce, topla atmosfera, prikladna temperatura mora, jezera i tekućih voda, bogata flora i fauna, a što pogoduje mnogobrojnim aktivnostima, dakako, vezanim za pomenute prirodne resurse. Rašireno ljudsko saznanje i iskustvo o korisnosti mora (kako obale, tako i pučine) stvorilo je preduslove za masovno formiranje receptivnih i ostalih mogućnosti za prihvatanje velikog broja posetilaca, koji žele da iskoriste pogodno vreme za boravak na moru. Što je, pri tome, klima pogodnija, što je više sunčanih dana, što je more toplije, sezona može biti duža, a kapaciteti ponude bolje i uspešnije popunjeni.

Posmatrano sa klimatskog stanovišta, potpuno analogna je situacija sa zimskom turističkom sezonom. Osnovni faktor koji određuje kvalitetnu zimsku sezonu je debljina i postojanost snežnog pokrivača, što je opet zavisno od nadmorske visine posmatranog područja, od geografske pozicije prostora. Kapaciteti ponude prilagođeni su klimatskim uslovima koji vladaju u tim prostorima za vreme zimskog razdoblja, dok njihova popunjenost i dužina sezone, prvenstveno, zavisi od snežnih uslova.

Korišćenje ovih dvaju različitih resursa stvorilo je dva velika vremenski bloka, dve turističke sezone, koje se širom sveta koriste, po pravilu, za turističke, privremene boravke izvan mesta stanovanja.

Klimatski uslovi u pojedinim prostorima glavna su odrednica formiranja različitih oblika turističke ponude, od objekata na plaži do skijaških staza, od turističkih gradova sa hiljadama postelja do različitih klupskih naselja daleko od „civilizacije“, od velikih turističkih boravišnih centara do privlačnih izletišta itd. Zbog toga, svi učesnici sezonske turističke ponude nastoje da, različitim

aktivnostima, produže sezonu delovanja, posebno ako nisu za vreme sezone postigli popunjenost kapaciteta i ekonomske rezultate, koji im omogućavaju „preživljavanje“ do druge sezone.

2.4. Karakter rada u turizmu

Pri definisanju strukture turističke delatnosti ističe se da je turizam složeni sistem, to jest da predstavlja skup raznih privrednih i neprivrednih delatnosti koje sve zajedno učestvuju u podmirivanju potreba turista pa, upravo, zbog te složenosti turizma kao delatnosti nije jednostavno određivanje karaktera rada u ovoj delatnosti. Da bi se ovo precizno utvrdilo, potrebno je utvrditi karakter rada u svim delatnostima koje ga čine složenim sistemom.

Ugostiteljstvo, kao sastavni i relativno najvažniji deo turizma, zadovoljava potrebu turista za smeštajem, hranom i pićem. Osnovno pitanje koje treba postaviti u oceni karaktera rada jeste: da li je rezultat ljudskog rada u ovoj delatnosti materijalni proizvod ili usluga? Može se reći da je rezultat rada u ugostiteljstvu lična usluga, osim u delu pripremanja hrane i točenja pića. Naime, ovde se kao rezultat ljudskog rada javlja materijalizovani proizvod (na primer, od sirovina se sprema jedan obrok, to može biti ručak, ili se od više pića pravi novi napitak - koktel).

Saobraćaj zadovoljava potrebe turista za prevozom, ali pomoću ove delatnosti transportuju se i određeni proizvodi koji će biti predmet potrošnje u turizmu. Ako se ima u vidu putnički prevoz (na primer, vazdušni, železnički, drumski), onda je u celini reč o ličnoj usluzi (pružanje usluga prevoza), pa se ova delatnost tretira kao neproizvodna.

Trgovina je neproizvodna delatnost, osim u delu gde se vrši priprema, pakovanje i sortiranje proizvoda.

Turističke (odnosno putničke) agencije obavljaju delatnost koja je, u celini, neproizvodnog karaktera, jer pružaju ličnu uslugu turistima. To isto važi i za sve druge delatnosti, kao što su: komunalna delatnost (snabdevanje vodom, električnom energijom), PTT usluge, zdravstvene ustanove, muzeji, galerije i sl.

Zanatstvo je, takođe, neproizvodna delatnost, jer pruža usluge. Izuzetak čini onaj njegov deo koji se naziva proizvodno zanatstvo (na primer, proizvodnja suvenira, kojom se bave zanatlije).

Kada bi se definisao proizvod koji turista kao raspoloživ nalazi u nekoj zemlji, regionu ili turističkom mestu, onda bi to bila lična usluga u preko 2/3 slučajeva. Ostatok su materijalni proizvodi koji se kupuju kao suveniri, hrana i piće koje se troši, kao i drugi proizvodi za svakodnevne potrebe.

Na osnovu svega, prethodno navedenog, sledi zaključak da turizam, u osnovi, predstavlja neproizvodnu privrednu delatnost i da se ne može uključiti u delatnosti koje se smatraju stvaraocima društvenog proizvoda i nacionalnog dohotka, iako direktno utiče na povećanje nacionalnog dohotka.

3. Razvojni put turizma

Tražeci genezu turizma mnogi istraživači sežu daleko u prošlost. Međutim, posmatrano sa ekonomskog stanovišta, putovanja u prošlosti i savremena turistička putovanja bitno se razlikuju kako po motivima, brojčanosti, socijalnom sastavu, oblicima, tako i po vremenskoj učestalosti, prostornoj usmerenosti i, nadasve, po vidljivim ili nevidljivim rezultatima, to jest učincima.

3.1. Početak razvoja turizma

Osnova turizma leži u biološkoj prirodi čoveka, koja se ispoljava kroz njegovo kretanje u prostoru, a koreni turizma, može se reći, sežu u praistoriju ljudskog društva. Pri tome, na početku, ljudi su se kretali neorganizovano da bi obezbedili hranu ili bežeci od opasnosti, otkrivajući nove prostore.

Vremenom, ta kretanja su postala organizovana. O tome svedoče, u svojim delima, istaknuti mislioci Grčke i Rima u starom veku, odnosno pustolovi poput Marka Pola u srednjem veku.

Reč „turista“ prvi put je zabeležena 1800. godine, kada je *Pegge* turistu definisao kao putnika na višednevnom putovanju, a reč „turizam“ prvi put se pominje 1811. godine u listu *Sporting Magazin*. Međutim, svi se slažu da je *Thomas Cook*, organizovanom putovanjem 1841. godine, odigrao pionirsku ulogu u stvaranju turističkih aktivnosti i početku razvoja *savremenog turizma*. Naime, *T. Cook* je organizovao prvo grupno putovanje železnicom za članove jednog antialkoholičarskog društva, kojima je ponudio zakupljenu kompoziciju voza (za prevoz između dva grada u Engleskoj, pri čemu je železnica, u to vreme, bila prava atrakcija), uz muziku i služenje čaja i to za jedinstvenu cenu.

Putovanje je bilo vrlo dobro prihvaćeno, pa neposredno iza toga (1845. godine) *T. Cook* osniva prvu putničku agenciju i kreće s ozbiljnijim poslovima u turističkom poslovanju.⁵ *T. Cook* je, isto tako, i inovator, jer uvodi u opticaj rezervaciju, vaučer, program puta i, praktično, postaje utemeljivač savremenog - organizovanog - oblika putovanja. On posreduje između turističke tražnje i turističke ponude, ali u vlastitoj režiji pravi zaokružene turističke usluge u formi pomenutih putovanja (to jest paket aranžmana) koja će, posebno, postati popularna posle Drugog svetskog rata. Tako zaokružene turističke usluge će, pored ostalog, postati najznačajniji faktor omasovljavanja turističke tražnje, to jest onaj koji će dotadašnji, dominantno individualni, turizam pretvoriti u masovni fenomen.

Pionirska uloga *T. Cooka* u stvaranju uslova za razvoj savremenog turizma, vezana za pomenuto putovanje, proizilazi iz sledećih činjenica: (a) prvi put se pokazalo šta, u modernom shvatanju putovanja, znači veća grupa putnika koji se okupljaju radi putovanja, iako se do tada nisu poznavali; (b) prvi put je, na jednom

⁵ Tako, na primer, 1851. godine on organizuje izlet i posetu Svetskoj izložbi u Londonu (165.000 izletnika), 1867. godine posetu izložbi u Parizu (20.000 putnika), 1867. godine osniva nova prodajna mesta u Londonu, a 1871. godine organizuje prvo putovanje oko sveta.

mestu, putnik mogao da reši sve probleme vezane za putovanje, pa je kupujući aranžman od agencije bio spreman da za taj komfor plati određenu cenu i (c) prvi put su spoznate mogućnosti koje, i za agenciju i za putnika, proističu iz činjenice da se nudi usluga koja ujedinjuje više različitih i pojedinačnih usluga. (Freyer W., Tourismus, 1988.).

3.2. Etape razvoja turizma

Kada je reč o razvojnom putu turizma treba reći da postoje mnogobrojni pokušaji da se pojedine etape, odnosno faze u istoriji putovanja i turizma, strogo preciziraju, što je praktično vrlo teško. Tako, na primer, razvojne faze turizma, posebno interesantno, objašnjava M. Vukićević koji razvoj turističkih kretanja deli u četiri etape.

U *prvoj etapi* razvoja turizma, koja obuhvata stari vek, odigrale su se pojave koje su samo imale nalik na turizam. Budući da je ovo vrlo dug period, ova etapa se deli na dva potperioda - robovlasništvo (Grčka, Rim, Egipat, Vavilon idr.) i srednji vek – feudalizam.

Druga etapa razvoja turizma obuhvata razdoblje od početka XIX veka pa do Prvog svetskog rata. Pošto počinje da se shvata društveno - ekonomska uloga turističkih kretanja, dolazi do aktiviranja države kroz neke mere ekonomske politike i organizovanje turističkih pojava. Vreme turističkog napretka rađa organizovane oblike putovanja receptivnih oblika turističke privrede i turističkog tržišta, pojavu profesionalnih organizacija za obavljanje turističke delatnosti na komercijalnoj osnovi. Povoljne uslove za razvoj turističkih pojava, takođe, stvara i sve veći fond slobodnog vremena. Ipak, za ovo vreme karakteristična je monostruktura turističke potrošnje (ugostiteljske usluge, prijemi, šetnje, koncerti i slično), ali je, ipak, direktna preteča modernih turističkih kretanja.

Treća etapa razvoja nosi obeležja masovnog turizma. Njeno trajanje je od Prvog svetskog rata pa do 1950. godine. Uz neznatne promene motiva turističkih putovanja dolazi do pojave raznih podgrupa turizma: izletnički, banjski, sezonski i slično, a javlja se i „sindikalni turizam” (u zemljama Istočne Evrope). U strukturi turista preovladavaju, još uvek, viši slojevi, ali osetno raste i učešće drugih slojeva. Država ima aktivan odnos prema turizmu. Menja se monostrukturna u polistrukturnu prirodu turizma.

Politurizam, kao *četvrta etapa* razvoja turizma, nastaje početkom druge polovine XX veka i traje do današnjih dana. U ovoj etapi, turizam postaje nerazdvojni deo privrednog i društvenog sistema. Turizam, u stvari, postaje sastavni deo nacionalne privrede, elemenat socijalne i kulturne politike svake zemlje, kao i veoma značajna politička manifestacija. Turizam, isto tako, dobija karakter dinamičke psihofizičke rekreacije sa upoznavanjem drugih krajeva i naroda, svetskog kulturno-istorijskog nasleđa i slično. Sve više se izdvajaju razni manifestacioni oblici turizma – godišnji odmori, izletnički turizam, banjski, zdravstveni, socijalni, kulturni, lovni i, posebno, kongresni turizam. (Vukićević M., 1980, str. 1-10).

Turizam kao društveno-ekonomski fenomen: pojmovni i vremenski obuhvat

Imajući u vidu sve pojave koje bi se danas mogle nazvati turističkim, a posmatrano sa istorijskog stanovišta, *S. i Z. Marković* razvojni put turizma posmatraju kroz tri etape (razdoblja) i to:

„P r v o, razdoblje putovanja radi rekreacije, u kojima su subjekti isključivo privilegovane klase, ali se ta putovanja u svoje vrijeme nisu nazivala turističkim; to razdoblje seže u najdublju prošlost i traje do polovine 19. stoleća;

D r u g o, razdoblje u kojem su i dalje preovlađujući subjekti turizma pripadnici privilegovanih društvenih slojeva, ali je broj turista znatno veći nego ranije, a njihova putovanja radi rekreacije već nose naziv turistička: to razdoblje započinje simbolički s prvom suvremeno organiziranom turističkom akcijom i traje do Prvog svjetskog rata;

T r e ć e, razdoblje suvremenog turizma, u kojem glavninu turizma čine radni ljudi i to je razdoblje dobilo svoje početne karakteristične sadržaje i oblike poslije Prvog svjetskog rata, a poslije Drugog svjetskog rata preraslo u masovnu pojavu najširih razmjera“ (*Unković S., Zečević B., 2007, str. 6*).

Razvojni put turizma, u literaturi iz oblasti sociologije turizma, posmatra se kroz tri faze i to:

prvo, predmoderni turizam - vezan za tradicionalna društva, kada je turizam bio pojedinačna i povremena pojava pripadnika najbogatijih slojeva (epoha turizma privilegovanih klasa u robovlasništvu i feudalizmu),

drugo, moderni turizam – vezan za moderno industrijsko društvo, kada je turizam postao masovna pojava i

treće, postmoderni turizam – vezan za postindustrijsku civilizaciju, „...gde se stiču uslovi za skok iz „carstva nužnosti“ u „carstvo slobode“, ...maksimalno smanjenje nužnog radnog vremena i proširenje slobodnog vremena...“ (Mitrović Lj., 2005. Str. 96.).

Zaključak

U relativno kratkom razdoblju, tokom druge polovine XX veka, turizam je postao svojevrsni društveno-ekonomski fenomen i, s obzirom na broj učesnika, sigurno najmasovnija pojava u svetskim relacijama, ali i jedno od najznačajnijih područja istraživanja. Pri tome, u ekonomskoj literaturi razmatraju se brojna pitanja. U okviru tih pitanja, nalaze se i ona koja se odnose na pojmovni i vremenski obuhvat turizma pa se može, sasvim sigurno reći, da ni jedna privredna delatnost nije isprovocirala tolike pokušaje definisanja i analize istorijskog razvoja, kao što je to slučaj s turizmom.

Što se tiče pojmovnog određivanja turizma, mora se istaći da, bar za sada, ne postoji jedna jedinstvena definicija. Naprotiv, u literaturi se susreću brojne definicije turizma i mnogi, s pravom, ističu da ih ima onoliko koliko ima i istraživača koji se bave ovim pitanjem. Pri sagledavanju turizma, kao privredne delatnosti, u svim razmatranjima se navode njegova specifična obeležja, odnosno karakteristike, na bazi kojih se turizam razlikuje od ostalih privrednih delatnosti.

To su sledeće karakteristike: heterogenost strukture turizma, elastičnost turističke tražnje i neelastičnost turističke ponude, sezonski karakter poslovanja u turizmu i neproizvodni karakter rada u turizmu.

Kad je u pitanju razvojni put turizma, takođe, postoje različiti stavovi. Pojedini istraživači navode da koreni turizma sežu u daleku prošlost, to jest praistoriju ljudskog društva. Drugi zastupaju stav da je turizam fenomen novijeg datuma, to jest da razvoj savremenog turizma počinje u prvoj polovini XIX veka. Pored toga, veliki broj istraživača razvoj turizma analizira definisanjem određenih etapa, odnosno faza njegovog razvoja.

Literatura

1. Arandelović Z., Gligorijević Ž., (2008) *Nacionalna ekonomija*, Niš: Petrograf.
2. Gligorijević Ž., Stefanović V., (2012) *Ekonomika turizma*, Niš: SVEN.
3. *Ekonomska enciklopedija*, (1984) Beograd: Savremena administracija.
4. Freyer W., (1988) *Tourismus*, München: Oldenbourg.
5. Marković S., Marković Z., (1970) *Osnovi turizma*, Zagreb: Školska knjiga.
6. Milenković S., (1999) *Turistička aktivnost u tržišnoj privredi*, Paraćin: Vuk Karadžić.
7. Mitrović Lj., (2005) *Sociologija turizma*, Niš: Centar za balkanske studije.
8. Pirjavec B., (1998) *Ekonomika obilježja turizma*, Zagreb: Golden marketing.
9. Unković S., (1995) *Ekonomika turizma*, Beograd: Centar za izdavačku delatnost, Ekonomski fakultet.
10. Unković S., Zečević B., (2007) *Ekonomika turizma*, Beograd: Ekonomski fakultet, Centar za izdavačku delatnost.
11. Vukićević M., (1980) *Ekonomika turizma*, Novi Sad: Viša ekonomsko-komercijalna škola.
12. Gligorijević Ž., Stanojević J., (2010) *Mision and Goals Contemporary Tourism of Development*, The challenges of economic science and practice in the 21ST century: 207-218. Niš: Faculty of Economics.
13. Gligorijević Ž., Stefanović V., (2011) *Ekonomika turizma kao naučna i nastavna disciplina*, *Ekonomika*, br. 3, str. 48-55, Niš: "Ekonomika" Društvo ekonomista.
14. Cohen E., (1994) *Who is Tourist?*, *Sociological Review* No 4, New York.

TOURISM AS A SOCIO-ECONOMIC PHENOMENON: A CONCEPTUAL AND TIME COVERAGE

Abstract: Tourism is a multi-dimensional phenomenon that, under modern conditions, attracts the attention of many researchers, that among other issues, deal with the issue of conceptual determination, that is the definition of tourism. However, in literature, there is still no single definition of tourism. A large number of researchers, also address the question of the historical development of tourism, looking at (specifying individual stages or phases), its development path, from the distant past to the present day. With that in mind, this paper represents a contribution to the consideration of issues relating to the conceptual and temporal coverage of tourism as a socioeconomic phenomena.

Keywords: tourism, definition of tourism, tourism features, stages and phases of development of tourism.



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET
Časopis „EKONOMSKE TEME”
Godina izlaženja 50, br. 3, 2012, str. 283-300
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 624 Fax: +381 18 4523 268

UTICAJ ORGANIZACIONE KULTURE NA KONTROLU PONAŠANJA U ORGANIZACIJAMA

Nebojša Janićijević*

Rezime: U radu se istražuje uticaj organizacione kulture na kontrolu ponašanja članova organizacije. Svaka organizacija mora da razvije određeni metod kontrole ponašanja članova kako bi obezbedila koordiniranu i efikasnu kolektivnu akciju u ostvarivanju svojih ciljeva. Organizaciona kultura svojim pretpostavkama, vrednostima i normama opredeljuje način na koji se u organizaciji razume priroda ljudskog ponašanja u socijalnim grupama, pa tako i pogodnog načina kontrole tog ponašanja. U radu se koristi Mincbergova (Mintzberg) klasifikacija pet metoda kontrola ponašanja u organizacijama koji se diferecniraju po dva osnovna kriterijuma: nivo restriktivnosti i nivo formalizacije odnosno personalizacije. S druge strane, klasifikacije organizacionih kultura autora Hendija (Handy) i Trompenara (Trompenaar) prepoznaju po 4 tipa kultura koji se mogu izdiferencirati na po osnovu dva kriterijuma: distribucija moći i orijentaicja na radnu ili socijalnu strukturu. Na osnovu slaganja kriterijuma diferenciranja tipova organizacionih kultura i metoda kontrole ponašanja u radu se postavljaju hipoteze o uzročno-posledičnim relacijama između njih.

Gljučne reči: organizacija, kontrola, organizaciona kultura, organizaciono ponašanje

Uvod

Organizaciona kultura ima snažan uticaj na organizaciju i menadžment koji proističe iz njene prirode i njenog sadržaja. Organizacionu kulturu definišemo kao „sistem pretpostavki, vrednosti, normi i stavova manifestovanih kroz simbole, koje su članovi jedne organizacije razvili i usvojili kroz zajedničko iskustvo i koji im pomaže da odrede značenja sveta koji ih okružuje i kako da se u njemu ponašaju“ (Janićijević, 2011, str 70). Pretpostavke, vrednosti, norme i stavovi koje dele članovi organizacije u značajnoj meri oblikuju njihove interpretativne šeme. Putem interpretativnih šema članovi organizacije dodeljuju značenja stvarima i pojavama u organizaciji i van nje i tako razumeju realnost koja ih okružuje (Fiske, Taylor, 1991; Smircich, 1983). Iz značenja koja realnost organizacije ima za njene članove,

* Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, jnebojsa@eunet.rs

UDK 005.32, pregledni rad

Primljeno: 31.07.2012. Prihvaćeno: 20.09.2012.

proizilaze i njihova ponašanja odnosno akcije i interakcije (Alvesson, 2002; Martin, 2002). Organizaciona kultura predstavlja u stvari jedan vid kolektivne interpretativne šeme članova organizacije usled čega oni na sličan način dodeljuju značenja pojavama, ljudima i događajima u organizaciji i van nje i na sličan način se prema njima i odnose (Schein, 2004). Tako snažna kultura jedne organizacije implicira da svi članovi organizacije na sličan način razumeju organizaciju kao i pogodan način njenog funkcionisanja, upravljanja i promena. Karakter različitih komponenti menadžmenta i organizacije kao npr. strategije, strukture, stila liderstva, organizacionog učenja, nagrađivanja i motivacije, proizilaze upravo iz načina na koji zaposleni i menadžeri razumeju organizacionu realnost i ponašaju se u njoj (Wilderom C. et al., 2000). Dakle, organizaciona kultura preko njenog uticaja na interpretativne šeme i ponašanje članova organizacije učestvuje u oblikovanju ostalih komponenti organizacije i menadžmenta. U zavisnosti od vrednosti i normi koje sadrži organizaciona kultura, top menadžment bira strategiju i dizajnira organizacionu strukturu, menadžeri oblikuju svoj stil upravljanja, zaposleni definišu svoje motive i potrebe a HR menadžer dizajnira sistem zarada u preduzeću. Konkretno oblik uticaja organizacione kulture na organizaciju i menadžment se ogleda u tome da se komponente organizacije i menadžmenta razlikuju u različitim vrstama ili tipovima organizacione kulture. Drugim rečima, različiti tipovi kultura u organizacijama impliciraju različite strategije, modele organizacione strukture, sisteme zarada, stilove liderstva itd.

Jedna od bitnih komponenti menadžmenta, na koju organizaciona kultura ima uticaj, je svakako metod kontrole ponašanja članova organizacije. Organizaciona kultura utiče na izbor adekvatnog načina kontrole ponašanja članova organizacije na isti način na koji utiče i na ostale aspekte menadžmenta. Naime, kulturne pretpostavke i vrednosti koje dele članovi organizacije determinišu način na koji će oni razumeti samu organizaciju, pa i pogodan način kontrole i usmeravanja ponašanja u organizaciji. Šta će biti označeno kao pogodan, efikasan ili koristan način kontrole, zavisice u značajnoj meri od zajedničkih pretpostavki i vrednosti zaposlenih i menadžera ugrađenih u njihove interpretativne šeme. Da li će kontrola, usmeravanje i koordinacija individualnih ponašanja članova organizacije biti sprovedena restriktivno ili nerestriktivno, kroz direktnu ili indirektnu komunikaciju, fokusiranjem na zadatke i strukture ili na ljude i njihove relacije, zavisi u značajnoj meri kako lider i članovi organizacije vide njeno funkcionisanje i pogodan, koristan ili efikasan način kontrole. Zato će u različitim organizacionim kulturama biti primenjen različit metod kontrole.

Opisani uticaj organizacione kulture na kontrolu ponašanja u organizaciji je, međutim, suviše opšteg karaktera i zahteva operacionalizaciju koja bi se sastojala u generisanju i testiranju hipoteze o kauzalnim relacijama između određenih vrsta organizacione kulture i određenih metoda kontrole. Drugim rečima, potrebno je pokazati da se u određenim vrstama organizacionih kultura primenjuju ili da su efikasniji određeni metodi kontrole ponašanja. Takvih operacionalizacija odnosa organizacione kulture i metoda kontrole do sada nije bilo u literaturi. Ovaj rad ima za cilj da popuni tu prazninu. Rad je eksplorativnog karaktera, što znači da će u njemu

biti generisane hipoteze koje su pogodne za empirijsko testiranje. Struktura rada je sledeća. Prvo će biti definisana kontrola ponašanja i predstavljena klasifikacija pomoću koje se mogu diferencirati metodi kontrole u organizacijama. Zatim će biti predstavljena klasifikacija pomoću koje se mogu diferencirati tipovi organizacionih kultura. Zatim će, u poslednjem delu rada, na osnovu sličnosti kriterijuma u opisanim klasifikacijama kultura i metoda kontrole, biti generisane hipoteze o uslovljenosti primene metoda kontrole određenim tipom organizacione kulture.

Metodi kontrole u organizaciji

U organizacijama postoje različiti metodi kontrole. Oni se uglavnom razlikuju prema objektu kontrole pa tako možemo govoriti o metodima kontrole performansi, sistemima računovodstvene ili finansijske kontrole, sistemima tehničke kontrole, kontrole kvaliteta, kontrole bezbednosti, ekološke kontrole itd. Svaka kontrola u suštini ima isti cilj – da obezbedi da se ostvare određeni ciljevi odnosno da se određeni procesi u organizaciji ostvaruju na unapred propisani način. Na primer, kontrola performansi preduzeća putem sistema Balanced Scorecard, proverava da li se ostvaruju balansirani ciljevi u 4 oblasti ili perspektive (Kaplan, Norton, 2008). Kontrola ponašanja članova organizacije je metod kontrole čiji je objekt kontrole individualno ponašanje, odnosno akcije i odluke članova organizacije a cilj da te odluke i akcije budu usklađene kako međusobno, tako i sa ciljevima organizacije.

Svaka organizacija ima potrebu za kontrolom ponašanja njenih članova. Ovaj sistem treba da obezbedi da odluke i akcije članova organizacije budu takvi da funkcionisanje organizacije prati planirani tok i da ide ka prethodno definisanim ciljevima. Kroz proces kontrole organizacija ograničava ponašanje svojih članova. Osnovni razlog tome jeste da je organizacija po svojoj suštini sistem kolektivne akcije kojim se ostvaruju zajednički ciljevi. Da bi se mogli ostvarivati zajednički ciljevi kroz kolektivnu akciju, individualne akcije, odnosno ponašanja članova organizacije moraju biti ograničeni, usmereni i kontrolisani. Organizacija mora da ima mehanizam pomoću koga će smanjiti stepen slobode izbora zaposlenih u donošenju odluka i preduzimanju akcija kako bi obezbedila da te akcije i odluke budu međusobno usklađene i kako bi zajedno išle ka ostvarivanju prethodno definisanih ciljeva. U suprotnom, bez kontrole, individualne akcije članova organizacije bi bile neusklađene i ne bi bile u funkciji ostvarivanja organizacionih već individualnih ciljeva članova organizacije. Diskrecija članova organizacije u pogledu izbora načina na koji će obavljati svoje zadatke u organizaciji je metodom kontrole u većoj ili manjoj meri ograničena. To ograničenje slobode odlučivanja i ponašanja članova organizacije je u svakoj organizaciji neminovno. Ukoliko bi u organizaciji svaki njen član imao potpunu slobodu u ponašanju, tada bi bila nemoguća kolektivna akcija, što bi ujedno označilo i kraj organizacije. Kontrola ponašanja članova organizacije predstavlja i neophodan preduslov za njihovu koordinaciju. Pojedinačne aktivnosti i radni zadaci zaposlenih mogu se međusobno

uskладiti u jedinstvenu kolektivnu akciju jedino ako se delimično ili potpuno predvide, što upravo i čini metod kontrole. Kontrola omogućuje preduzeću da na vreme otkrije devijacije od planiranog načina rada i eliminiše ih.

Metod kontrole ponašanja je neophodan element organizacionog dizajna, a sam proces kontrole je jedan od četiri osnovna zadatka menadžmenta (uz planiranje, vođenje i organizovanje). Sistem kontrole obuhvata nosioce kontrole i njihove zadatke, sredstva ili mehanizme kontrole i dokumenta koja prate kontrolu. To je upravljački sistem koji menadžment organizacije koristi kao oruđe u upravljanju njome. Metod kontrole je „hard” komponenta organizacije. On je formalizovan sistem koji je oblikovan odlukama rukovodstva organizacije i često „pokriven” potrebnim dokumentima. Najčešće citirana klasifikacija metoda ili sistema kontrole ponašanja članova organizacije u literaturi je ona koju je dao Henri Mintzberg (Mintzberg, 1979). On je u okviru svoje analize načina na koji se organizacije strukturiraju izdiferencirao 5 osnovnih mehanizama kontrole ponašanja na kojima je zasnovao i klasifikaciju organizacionih modela.

Standardizacija procesa. Ovaj mehanizam kontrole podrazumeva da se članovima organizacije unapred propiše način na koji će obavljati svoj posao, odnosno svaku radnu aktivnost. Sredstva kojima se to postiže su različiti formalni dokumenti: standardi, procedure, propisi i uputstva. Njima se standardizuje način na koji svaki član organizacije na svom radnom mestu obavlja radne zadatke. Standardizacija radnog procesa podrazumeva veoma nizak stepen autonomije ili diskrecije izvršioca te je stoga veoma restriktivan mehanizam kontrole ponašanja. On mora obavljati samo ono što je propisano, i to na način koji je propisan, u vremenu koje je propisano i oruđima koja su propisana, što znači da nema mogućnosti za bilo kakva odstupanja. Zato je ovaj mehanizam kontrole moguć samo u slučaju relativno jednostavnih i ponavljajućih operacija ili radnih zadataka, pri čemu je broj izuzetaka sveden na najmanju moguću meru. Takođe, ovaj mehanizam kontrole je pogodan za masovne procese, kada je broj radnih mesta i operacija izuzetno velik. Primer jeste rad službenika na šalteru banke ili rad radnika na pokretnoj traci u fabrici automobila. Standardizacijom njihovih radnih aktivnosti tačno je predviđeno šta i kako to treba da obave. Ovo je vrlo čvrst i pouzdan mehanizam kontrole, budući da ostavlja minimum prostora za slobodan izbor ljudi, a time i za njihove greške. Međutim, iz istog razloga ovaj mehanizam kontrole negativno deluje na inovativnost i kreativnost u organizaciji. Standardizacija procesa je centralizovan metod kontrole budući da se svi standardi, procedure, uputstva i propisi izrađuju na jednom mestu u organizaciji i zatim se nameću zaposlenima u operativnoj sferi. Standardizacija procesa je *ex ante* kontrola, budući da se unapred, pre nego što se započne sa poslom, određuje način na koji bi trebalo da se obavi. To je depersonalizovan metod kontrole jer je usmeren na zadatke, a ne na ličnost i jer se kontrola ponašanja sprovodi kroz kontrolu načina obavljanja zadatka. Praćenje ostvarenog u procesu kontrole vrši se preko impersonalno postavljenih standarda i mehanizama. Standardizacija procesa je formalizovan metod kontrole jer se propisivanje načina obavljanja radnih

Uticaj organizacione kulture na kontrolu ponašanja u organizacijama

procesa obavlja formalnim sredstvima, kao što su procedure i propisi. Tako ograničavanje ponašanja članova organizacije proizilazi iz formalnih dokumenata. Zbog svega ovoga, standardizacija radnih procesa je kontrolni mehanizam koji birokratizuje organizaciju.

Standardizacija rezultata (outputa). Ovom mehanizmu kontrole organizacije pribegavaju kada su radni procesi suviše složeni ili varijabilni, tako da se ne mogu standardizovati ali se rezultati tih procesa mogu propisati. U tom slučaju se izvršiocu zadatka ili posla ostavlja sloboda ili diskreciono pravo da sam odluči na koji će način obaviti zadatak, ali se zato unapred specificira ili standardizuje rezultat koji on treba da ostvari. Standardizacija rezultata ili outputa je nerestriktivan metod kontrole koji pruža visok nivo autonomije zaposlenima da definišu svoje akcije. Ovaj metod kontrole traži i relativno visok stepen decentralizacije strukture kako bi članovi organizacije i njihove organizacione jedinice imale slobodu izbora akcije u ostvarivanje propisanih rezultata. Tipičan primer upotrebe ovog mehanizma kontrole jeste u divizionanim organizacijama, u kojima vrh preduzeća propisuje divizijama samo nivo performansi koje treba da ostvare (npr. procenat profita, visinu prodaje, tržišno učešće), dok im ostavlja slobodu da sami donose odluke o načinu na koji će to ostvariti. Ovaj mehanizam kontrole primenjuje se i u projektnim organizacijama, odnosno organizacijama u kojima se operativni procesi obavljaju uglavnom kroz projekte koje realizuju projektni timovi. Specificiraju se rezultat, vreme i sredstva projekta, a zatim se projektnom timu prepušta da samostalno odlučuje o načinu rada na njemu. Ovo je, za razliku od standardizacije radnih procesa, *ex post* kontrola, jer se odstupanja od planiranog otkrivaju i otklanjaju tek pošto se radni zadatak obavi. Standardizacija performansi je, kao i standardizacija radnih procesa, depersonalizovan mehanizam kontrole. Ponašanje članova organizacije se kontroliše kroz ostvarivanje unapred postavljenih zadataka. Fokus je na rezultatu, a ne na ljudima koji ga obavljaju. Standardizacija rezultata je i formalizovan metod kontrole jer se standardi performansi koji ograničavaju ponašanje zaposlenih propisuju formalno, putem odluka rukovodstva i preko formalnih dokumenata. Standardizacija rezultata se najčešće sprovodi preko poslovnih i operativnih planova i budžeta.

Standardizacija znanja i veština. Ovaj mehanizam kontrole ponašanja zaposlenih se primenjuje u situaciji kada se ne mogu standardizovati niti način obavljanja radnih zadataka (proces) niti rezultat (output). Jedini način kontrole u takvoj situaciji jeste standardizacija inputa ponašanja a to su znanje, veštine i etički standardi u obavljanju zadataka. Preko standardizovanja znanja i veština potrebnih za obavljanje posla, kao i profesionalnih normi i standarda kojih treba da se pridržavaju oni koji taj posao obavljaju, može se barem donekle kontrolisati proces rada, kao i njegovi efekti odnosno rezultat. Ovaj mehanizam kontrole se koristi uglavnom za obavljanje tzv. profesionalnih poslova, kao što su npr. poslovi ekonomiste analitičara u preduzeću, lekara, advokata, profesora, istraživača u razvojnim laboratorijama i sl. Standardizovanjem znanja, veština i standarda koje oni unose u obavljanje svog posla, proces rada kao i njegovi efekti postaju u

značajnoj meri predvidivi i kontrolabilni. Zahvaljujući standardizaciji profesionalnih znanja, veština i normi ponašanja, sa sigurnošću se može predvideti šta će lekar da uradi kada mu dođe bolesnik sa gripom ili kako će profesor ekonomije da objasni šta je to cena koštanja proizvoda. Standardizacija znanja i veština obično se vrši kroz dugotrajan period školovanja stručnjaka - profesionalaca. Školovanje je obično van organizacije gde rade odnosno u obrazovnim institucijama. Međutim, značajan deo paketa profesionalnih znanja i standarda stručnjaci stiču i u organizacijama u kojima rade. Naime, kroz proces socijalizacije i učenja od starijih kolega mladi stručnjaci dograđuju, modifikuju i usavršavaju paket znanja, veština i normi koje njihova profesija zahteva. Ovaj mehanizam kontrole pruža najveći stepen autonomije izvršiocu, što je i logično, s obzirom na prirodu poslova za koje se ovaj mehanizam kontrole upotrebljava. Stoga je ovaj metod kontrole nerestriktivan i daje visok stepen diskrecije članovima organizacije u pogledu načina obavljanja njihovih zadataka. Standardizacija znanja traži i korelira sa decentralizacijom u organizaciji jer on podrazumeva da izvršioци koji su istovremeno i stručnjaci, profesionalci imaju slobodu da samostalno donose odluke. Na drugoj strani, ovaj mehanizam kontrole je, za razliku od prethodna dva, personalizovan i neformalan. On je orijentisan na ljude a ne zadatke. U centar pažnje stavlja čoveka, izvršioca aktivnosti, a ne njegovu ulogu ili zadatak. Stepem formalizacije ovog sistema administrativne kontrole je vrlo nizak. Socijalizacija i učenje znanja, veština i profesionalnih standarda od strane novoprimitljenih stručnjaka obično su rezultat neformalnih kontakata sa kolegama, mada se u preduzećima mogu sresti i izvesni oblici uvođenja u posao, treninga i obuke. Niska formalizacija standardizacije znanja proizilazi iz činjenice da se ponašanje članova organizacije ne ograničava nekim formalnim dokumentom, već njihovim profesionalnim znanjem, veštinama i etikom. Kao i standardizacija radnih procesa, ovaj oblik kontrole zasniva se na *ex ante* kontroli, odnosno odstupanja od željenih rezultata se nastoje izbeći a ne naknadno eliminisati.

Direktan nadzor od strane rukovodilaca. Kontrolu u ovom sistemu ostvaruje rukovodilac koji je na osnovi položaja u organizacionoj strukturi ima autoritet nad određenim brojem izvršilaca, članova organizacije. On prati odvijanje radnog procesa, odluke i akcije izvršioca i to kroz neposredni kontakt i komunikaciju sa podređenim koji izvršava svoje radne zadatke. Rukovodilac daje uputstva podređenom kako, kada i šta treba da radi i odmah reaguje ukoliko uoči odstupanja u odnosu na svoja uputstva. Metod kontrole putem direktnog nadzora ima više kontrolnih tačaka u organizaciji, tačnije onoliko koliko ima rukovodilaca. No, i pored toga, značajno ograničenje ovog metoda kontrole jeste raspon kontrole. Ovaj metod kontrole može biti efikasan samo ako rukovodioci nemaju previše širok raspon kontrole, odnosno ako pod njihovom kontrolom nije prevelik broj podređenih. Ovaj metod kontrole je restriktivan i ostavlja malo autonomije, odnosno prostora zaposlenima za slobodan izbor načina na koji će obaviti svoje radne zadatke. Najčešće rukovodilac definiše metode rada, ali i rešava probleme koji se pojavljuju u radnom procesu. Metod kontrole putem direktnog nadzora

Uticaj organizacione kulture na kontrolu ponašanja u organizacijama

korespondira sa centralizacijom odlučivanja u organizaciji jer odluke o načinu rada donosi rukovodilac a članovi organizacije ih samo izvršavaju. On se može koristiti, kao i standardizacija procesa, samo za relativno jednostavne i ponavljajuće radne zadatke. Zato je ovaj metod kontrole alternativa standardizaciji radnih procesa, i to kada je organizacija mala i mlada ili kada iz drugih razloga prevelika formalizacija nije poželjna. Ovaj metod kontrole je fleksibilniji od standardizacije procesa i dopušta nešto veći stepen kreativnosti i inicijative. Međutim, on je isto tako manje efikasan i pouzdan od standardizacije procesa. Kontrola putem direktnog nadzora je personalizovana jer je u njenom fokusu uticaj na ljude a ne na zadatke. Rukovodioci kontrolišu ponašanje izvršioca kroz direktan uticaj na njih a ne preko zadataka. I pored toga što je baziran na hijerarhijskoj nadređenosti i podređenosti, ovaj metod kontrole je u značajnoj meri neformalan, jer izvor ograničenja ponašanja članova organizacije nije formalni dokument već – čovek, odnosno nadređeni rukovodilac.

Međusobno komuniciranje. Kontrola se može obavljati i putem direktne međusobne komunikacije zaposlenih, odnosno članova organizacije. U tom slučaju, zaposleni koji čine jedan tim kontrolišu i koordiniraju jedan drugog u direktnom međusobnom kontaktu i tako usklađuju svoje aktivnosti i utiču jedan na drugoga. U suštini, direktno međusobno komuniciranje je više koordinacioni nego kontrolni mehanizam. Njegova svrha nije da kontroliše ponašanje članova organizacije već da uskladi pojedinačne akcije i ponašanja članova organizacije kako bi se ostvarila efikasna kolektivna akcija. No, upravo to usklađivanje akcija sa akcijama ostalih članova tima je izvor kontrole, odnosno ograničavanja ponašanja članova tima. Oni nisu potpuno slobodni u izboru svoje akcije jer su ograničeni potrebom da se njihova akcija uskladi sa akcijama ostalih članova tima. Ovaj mehanizam kontrole je veoma fleksibilan, nerestriktivan i dopušta najveći stepen slobode zaposlenima. Oni su u izboru svoga ponašanja u obavljanju radnih zadataka potpuno slobodni i autonomni i ograničeni su samo potrebom da se usklade sa ponašanjem ostalih članova tima. Stoga ovaj mehanizam kontrole obezbeđuje uslove za najveći stepen kreativnosti i fleksibilnosti u organizaciji. Međusobno komuniciranje, zbog visoke autonomije članova organizacije koju podrazumeva, traži i visok stepen decentralizacije odlučivanja u organizaciji. Takođe, on je pogodan za obavljanje veoma složenih zadataka koji se ne mogu spolja ni na koji način koordinirati i kontrolisati. Glavni nedostatak ovog mehanizma kontrole jeste to što je ograničen na kontrolu relativno malog broja zaposlenih. Direktno međusobno komuniciranje jednostavno nije moguće primeniti u koordinaciji i kontroli velikog broj ljudi. Razlog tome jeste ograničeni kapacitet ljudi da primaju, prerađuju i daju informacije što onemogućava direktnu međusobnu komunikaciju većeg broja ljudi u isto vreme. Direktna međusobna komunikacija je personalizovan metod kontrole usmeren na ljude a ne na zadatke. On je i neformalan metod kontrole jer izvor ograničenja ponašanja članova organizacije nije neki formalni dokument već drugi članovi tima. U tom smislu je sličan direktnom nadzoru rukovodilaca sa tom razlikom da je tamo izvor ograničenja nadređeni rukovodilac a ovde su to kolege u timu.

Mada Mincberg o tome nije pisao, jasno je da se opisani metodi kontrole ponašanja članova organizacije mogu diferencirati po dva kriterijuma: stepena restriktivnosti, odnosno autonomije u izboru načina obavljanja radnih zadataka kao i prema stepenu personalizacije i formalizacije kontrole. Prema kriterijumu restriktivnosti, odnosno stepena autonomije koji metod kontrole ostavlja izvršiocima u izboru načina na koji će obavljati svoje radne zadatke, razlikujemo restriktivne i nerestriktivne sisteme kontrole. Restriktivni metodi kontrole su oni koji ostavljaju malo prostora članovima organizacije u izboru metoda i načina rada, koji podrazumevaju mali stepen njihove diskrecije, odnosno autonomije i koji im nameću veći broj ograničenja. U restriktivnim metodima kontrole ponašanja članovi organizacije imaju vrlo mali prostor za slobodno odlučivanje i akciju. Restriktivni metodi kontrole su standardizacija procesa i direktan nadzor rukovodilaca. Nerestriktivni metodi kontrole su oni koji nameću manji broj ograničenja u ponašanju članova organizacije, koji im daju veću diskreciju i autonomiju i ostavljaju im veći prostor za izbor načina rada. U nerestriktivnim metodima kontrole ponašanja, članovi organizacije imaju veći prostor za slobodno odlučivanje i akciju. Nerestriktivni metodi kontrole su: standardizacija znanja, standardizacija rezultata i međusobno komuniciranje.

Prema drugom kriterijumu, razlikujemo formalizovane i depersonalizovane od personalizovanih i nisko formalizovanih metoda kontrole. Depersonalizovani i formalizovani metodi kontrole su oni u kojima se ograničavanje ponašanja članova organizacije vrši putem formalnih dokumenata kao što su: planovi, standardi, procedure, uputstva i sl. Standardizacija procesa i standardizacija rezultata spadaju u ovu vrstu metoda kontrole. Oni kontrolišu ponašanje ljudi putem kontrole zadataka koji oni treba da obave. Personalizovani i nisko formalizovani metodi kontrole su primarno fokusirani na ljude i njihovo ponašanje a tek sekundarno na zadatke koje oni treba da obave. Izvor ograničenja ponašanja članova organizacije nisu formalni dokumenti već drugi ljudi: rukovodioci, kolege ili sami zaposleni (njihovo znanje i etika). U personalizovane i nisko formalizovane sisteme kontrole spadaju: direktan nadzor, standardizacija znanja i direktno međusobno komuniciranje. Kombinujući dva kriterijuma diferenciranja metoda kontrole ponašanja u organizaciji možemo konstruisati sledeću matricu.

Tabela 1. Tipovi kontrole ponašanja u organizaciji

Formalizacija, personalizacija kontrole	Formalizovan, depersonalizovan	Neformalizovan, personalizovan
Restriktivnost kontrole, autonomija		
Niska autonomija, restriktivan	Standardizacija procesa	Direktan nadzor
Visoka autonomija, ne restriktivan	Standardizacija rezultata	Standardizacija znanja, Međusobno komuniciranje

Uticaj organizacione kulture na kontrolu ponašanja u organizacijama

Iz matrice se mogu videti sve razlike između opisanih metoda kontrole ponašanja u preduzeću. Standardizacija procesa je formalizovan i depersonalizovan metod kontrole koji je pri tome visoko restriktivan i ostavlja malo slobode izvršiocima. Standardizacija rezultata je takođe formalizovana i depersonalizovana ali za razliku od standardizacije procesa ostavlja relativno visoku autonomiju članovima organizacije u izboru metoda rada. Direktni nadzor je, kao i standardizacija procesa, restriktivan i pruža malo autonomije zaposlenima, ali je za razliku od nje, visoko personalizovan i nisko formalizovan metod kontrole. Standardizacija znanja i međusobno komuniciranje su, takođe, personalizovani i nisko formalizovani ali za razliku od direktnog nadzora obezbeđuju visok nivo autonomije i nisu restriktivni.

Izbor adekvatnog metoda kontrole ponašanja predstavlja vrlo važnu odluku rukovodstva preduzeća. Neadekvatna metoda kontrole ne samo da može umanjiti efikasnost kontrolnog procesa, već može i da poremeti odnose u organizaciji i naruši klimu u njoj. Brojni faktori utiču na izbor metoda kontrole u preduzeću. Svakako da je među njima najznačajniji priroda posla koji se kontroliše. Već je rečeno da složenost posla i njegova repetitivnost značajno sužavaju mogućnost izbora. Složeniji i varijabilniji poslovi i zadaci se mogu kontrolisati putem standardizacije rezultata i znanja, dok se standardizacija procesa i direktni nadzor mogu koristiti samo u slučaju jednostavnih i ponavljajućih poslova. Veličina i starost preduzeća takođe snažno utiču na izbor metoda kontrole, kao i organizaciona struktura preduzeća. Tako divizionarna i projektna struktura zahtevaju upotrebu standardizacije rezultata, dok funkcionalna implicira standardizaciju procesa i hijerarhijsku kontrolu. Najzad, veoma bitan faktor izbora metoda kontrole jeste i stepen obrazovanja i stručnosti zaposlenih. Po pravilu, standardizacija rezultata i znanja zahteva veći stepen obrazovanja i stručnosti.

U ovom radu se postavlja hipoteza da je organizaciona kultura jedan od faktora izbora sistema kontrole ponašanja u organizaciji. Preovlađujuće pretpostavke, vrednosti i verovanja u preduzeću značajno utiču na opredeljenje za kontrolni sistem. Na primer, izbor između restriktivnih i nerestriktivnih metoda kontrole zavisi od verovanja o ljudskoj prirodi, koja čine sadržaj date kulture. Kultura u kojoj preovladava nepoverenje prema ljudima i uticaće na primenu restriktivnih metoda kontrole, koji ostavljaju mali prostor za autonomiju izvršilaca. S druge strane, kultura u kojoj vladaju stavovi da treba osloboditi kreativnu energiju ljudi, kao i da su oni po prirodi vredni, predstavlja faktor u korist izbora nerestriktivnih metoda kontrole, kao što je standardizacija rezultata i znanja. Takođe, verovanja u vezi sa neizvesnošću i rizikom utiču na opredeljivanje između restriktivnih i nerestriktivnih metoda kontrole. Veća tolerancija neizvesnosti, promena i rizika favorizuje nerestriktivne sisteme kontrole, dok suprotni stavovi vode usvajanju standardizacije procesa i direktnom nadzoru, kao restriktivnim metodima kontrole. Opredeljivanje između personalizovanih i depersonalizovanih metoda kontrole zavisi od verovanja o prirodi međuljudskih odnosa u socijalnoj zajednici. One kulture u kojima vlada pretpostavka da je svaka organizacija kao racionalan sistem za ostvarivanje određenih ciljeva a da su međuljudski odnosi

uvek u funkciji ostvarivanja tih ciljeva, favorizuju depersonalizovane sisteme kontrole. Kultura u kojoj vlada pretpostavka da je svaka organizacija, pre svega, socijalna struktura u kojoj međuljudski odnosi određuju kako ciljeve organizacije, tako i načine njihovog ostvarivanja, predstavljaju faktor u korist izbora personalizovanih metoda kontrole - standardizacije znanja i direktne kontrole.

Prethodna analiza ukazuje da će u određenim vrstama organizacionih kultura biti pogodniji i efikasniji određeni mehanizmi kontrole ponašanja zaposlenih. Drugim rečima, efikasnost metoda kontrole zavisiće od toga u kojoj meri je taj metod kontrole kompatibilan sa kulturom organizacije u kojoj se implementira. Da bi smo utvrdili koji su konkretni mehanizmi kontrole pogodni i efikasni u određenim vrstama kulture, moramo da identifikujemo tipove organizacione kulture, utvrdimo kriterijume po kojima se oni međusobno razlikuju, povežemo te kriterijume sa kriterijumima diferenciranja metoda kontrole i zatim da povežemo tipove kultura sa metodima kontrole koje oni impliciraju.

Tipovi organizacionih kultura

Sledeći korak u analizi uticaja organizacione kulture na izbor metoda kontrole jeste klasifikacija tipova organizacionih kultura. U literaturi se mogu naći brojne i raznovrsne klasifikacije tipova organizacionih kultura (Cameron, Quinn, 2011; Deal, Kennedy, 2011; Balthazard, Cooke, Potter, 2006; Denison, Mishra, 1995; O'Reilly, Chatman, Caldwell, 1991;). Međutim, za analizu uticaja organizacione kulture na kontrolu ponašanja u organizacijama, od pomoći su dve klasifikacije organizacionih kultura od autora Čarsla Hendija (Handy, 1979) i Fonsa Trompenara (Trompenaars, 1994). Hendijeva klasifikacija prepoznaje: kulturu moći, kulturu zadatka, kulturu uloga i kulturu podrške. Trompenarova klasifikacija prepoznaje: porodičnu kulturu, kulturu „Ajfelovog tornja“, kulturu „navođene rakete“ i inkubator kulturu. Ove dve klasifikacije koriste iste kriterijume za diferenciranje tipova organizacionih kultura te su i prepoznati tipovi veoma slični.

Kultura moći ili porodična kultura je autoritarni tip kulture. U ovoj vrsti organizacione kulture metafora organizacije je patrijahalna porodica sa moćnim ocem na čelu. Kao što je u porodici sva moć koncentrisana u rukama pater familias, tako i organizacija sa ovim tipom kulture ima visok stepen centralizacije. Kao što su interpersonalni odnosi najvažniji aspekt porodice, tako će u ovom tipu kulture socijalna struktura i interpersonalne relacije dominirati nad radnom strukturom i zadacima. Stoga je stepen formalizacije odnosa u organizaciji sa ovim tipom kulture nizak pa je ona neformalna i bez razvijenih struktura, sistema ili procedura. Sprovođenje odluka lidera se vrši kroz njegov direktan i lični uticaj na članove organizacije. Kultura moći ili porodična kultura implicira visoku zavisnost članova organizacije od lidera koji donosi sve odluke i vrši koordinaciju i kontrolu nad svim procesima u organizaciji. Izvor moći lidera jeste kontrola resursa ili harizma dok članovi organizacije svoju moć crpu iz bliskosti sa liderom. Ova vrsta kulture implicira visok nivo fleksibilnosti jer članovi organizacije spremno prihvataju sve promene koje dolaze od lidera.

Uticaj organizacione kulture na kontrolu ponašanja u organizacijama

Kultura uloga ili „Ajfelovog tornja“ je birokratska kultura. U toj vrsti kulture vrednost racionalnosti je podignuta na najviši nivo. Iz te vrednosti zatim proizilaze i visok nivo standardizacije, formalizacije i specijalizacije kao i depersonalizacije. Organizacija se u ovoj vrsti kulture vidi kao mašina u kojoj svaki deo mora da obavlja svoju ulogu na unapred propisani način. U ovoj kulturi se formalna pravila, procedure, sistemi i strukture veoma poštuju, pa su vrlo razvijeni i imaju kritičnu ulogu u funkcionisanju organizacije. Upravo zato organizacije sa kulturom uloga i „Ajfelovog tornja“ funkcionišu oslanjajući se na radnu strukturu, podelu posla i zadatke, dok su relacije između ljudi od sekundarnog značaja. Kultura uloga „Ajfelovog tornja“ kulture pretpostavlja nejednaku distribuciju moći u organizaciji u kojoj vrh organizacije propisuje pravila koje su članovi zatim dužni da poštuju. Ovaj tip kulture implicira rigidnost i otpor promenama budući da promene remete skladno funkcionisanje „mašine“.

Kultura zadatka ili „navođene rakete“ jeste kultura u kojoj se organizacija vidi kao oruđe za rešavanje problema i ostvarivanje zadataka. U ovoj kulturi se visoko cene rezultati, kompetentnost, kreativnost, postignuće i promene. Kako su zadaci često kompleksni, potrebni su timovi da ih rešavaju. Stoga se u ovoj vrsti kulture ceni i timski rad. Rešavanje kompleksnih problema je povereno profesionalcima koji raspolažu znanjima potrebnim za to. No, da bi se iskoristio sav potencijal znanja i kompetencija profesionalaca, oni moraju imati određenu autonomiju na poslu. Stoga se u ovom tipu kulture pretpostavlja da moć u organizaciji mora biti relativno ravnomerno raspoređena među njenim članovima. Budući da je organizacija sa kulturom zadatka, odnosno „navođene rakete“ kulturom usredsređena na zadatke, relacije i socijalna struktura su u drugom planu.

U kulturi podrške ili inkubator kulturi, individualizam i individualni razvoj predstavljaju najviše vrednosti. Organizacija se razume kao inkubator ideja i ljudi. Za članove organizacije, najvažnije je postizanje njihovih individualnih ciljeva nego ciljeva organizacije. Organizacija je za njene članove samo kontekst u kome se ostvaruju njihovi lični ciljevi. Taj kontekst može biti više ili manje prilagođen individualnim potrebama članova organizacije i to je osnovni kriterijum po kome oni vrednuju kvalitet organizacije. Posledica jeste da se u organizacijama sa ovim tipom kulture preferira egalitarnost u distribuciji moći u organizaciji. Članovi organizacije, najčešće stručnjaci, participiraju u odlučivanju u organizaciji kako bi obezbedili uslove za svoj razvoj. Budući da se sve posmatra kroz prizmu ličnog razvoja članova organizacije, ovaj tip kulture fokusira socijalnu strukturu i interpersonalne relacije dok je radna struktura u drugom planu.

Četiri opisana tipa organizacionih kultura se razlikuju po mnogim elementima. Međutim, ključne razlike između tipova organizacione kulture u obe klasifikacije, nastaju po dva kriterijuma. Prvi kriterijum jeste distribucija moći u organizaciji koju implicira određeni tip organizacione kulture. Distribucija moći među članovima jedne socijalne grupe, kakva je i organizacija, je jedno od fundamentalnih pitanja koje svaka grupa mora da reši da bi mogla da funkcioniše. Rešenje tog pitanja ugrađuje se u kulturu te grupe u vidu kulturnih pretpostavki

(Hofstede, 2001). Po ovom kriterijumu se razlikuju organizacione kulture koje impliciraju autoritarnu, odnosno hijerarhijsku kulturu i kulture koje impliciraju egalitarnu, odnosno ravnomernu distribuciju moći. U autoritarnim ili hijerarhijskim kulturama vlada osnovna pretpostavka da je nejednaka distribucija moći u socijalnom sistemu neminovna, korisna i čak potrebna i da jedino na taj način sistem može da funkcioniše. Takve su kultura moći i uloga kod Hendija i porodična odnosno kultura „Ajfelovog tornja“ kod Trompenara. U egalitarnim kulturama vlada pretpostavka da je u socijalnim sistemima kakve su i organizacije potrebna što ravnomernija distribucija moći i da će takva distribucija moći obezbediti efikasnije funkcionisanje i ostvarivanje ciljeva socijalnih sistema.

Drugi kriterijum prema kome se razlikuju navedeni tipovi organizacionih kultura u obe klasifikacije jeste oblik kolektivne akcije kojom organizacija ostvaruje svoje ciljeve. Oblik kolektivne akcije je takođe fundamentalno pitanje koje socijalna grupa kakva je i organizacija mora da reši da bi mogla normalno da funkcioniše. Svaka organizacija je socijalni sistem nastao zato da bi se kolektivnom akcijom ostvarili ciljevi njenih stejkholdera. Organizacija ima, međutim, svoju radnu i socijalnu komponentu te se mora rešiti pitanje koja od tih komponenti je primarni okvir kolektivne akcije kojom se ostvaruju ciljevi? Da li se ciljevi organizacije ostvaruju kroz kolektivnu akciju u okvirima struktura, sistema, procedura ili u kroz međuljudske odnose? Prema kriterijumu pogodnog okvira kolektivne akcije u organizacijama, razlikujemo organizacione kulture koje impliciraju kolektivne akcije kroz strukture i zadatke i kulture koje impliciraju kolektivne akcije kroz socijalnu strukturu i relacije. Kultura moći, porodična kultura, kao i kultura podrške i inkubator kultura su kulture koje impliciraju supremaciju socijalne nad radnom strukturom kao i relacija u odnosu na zadatke. U ovim tipovima kultura najvažnije sredstvo za postizanje ciljeva su ljudi i njihovi odnosi. U kulturi uloga, kulturi „Ajfelovog tornja“ kao i kulturi zadatka i kulturi „navođene rakete“ ciljevi organizacije se ostvaruju oslanjanjem pre svega na radnu strukturu i zadatke dok su ljudi i njihove relacije u drugom planu.

Kombinovanjem oba kriterijuma klasifikacije organizacionih kultura možemo konstruisati sledeću matricu:

Tabela 2: Tipovi organizacionih kultura

Pretpostavke o formi kolektivne akcije Pretpostavke o distribuciji moći	Radna struktura, zadaci	Socijalna struktura, relacije
Autoritarna, hijerarhijska distribucija moći	Kultura uloga (H) Kultura „Ajfelovog tornja“ (T)	Kultura moći (H) Porodična kultura (T)
Egalitarna distribucija moći	Kultura zadatka (H) Kultura „navođene rakete“ (T)	Kultura podrške (H) Inkubator kultura (T)

Slaganje tipova organizacione kulture i metoda kontrole u organizaciji

Predstavljene klasifikacije organizacionih kultura i metoda kontrole ponašanja pokazuju visok stepen slaganja između kriterijuma koji su korišćeni za diferenciranje tipova organizacionih kultura i kontrolnih sistema. Pretpostavke o pogodnoj distribuciji moći u organizaciji, na osnovu kojih se diferenciraju organizacione kulture, očigledno su povezane sa stepenom restriktivnosti, odnosno autonomije na osnovu kojih se razlikuju metodi kontrole. S druge strane, pretpostavke o pogodnom obliku kolektivne akcije u organizaciji, na osnovu kojih se diferenciraju organizacione kulture, očigledno su povezane sa stepenom formalizacije i personalizacije u metodima kontrole. To nam omogućuje da postavimo hipoteze o kauzalnim relacijama određenih tipova organizacionih kultura i određenih metoda kontrole.

U autoritarnim ili hijerarhijskim kulturama, u kojima vlada pretpostavka o nejednakoj distribuciji moći u organizaciji, mogući, verovatni i efikasni su restriktivni metodi kontrole koji obezbeđuju nisku diskreciju ili autonomiju članova organizacije. Centralizacija moći podrazumeva striktnu kontrolu organizacije iz jednog centra i to najčešće sa vrha organizacije. To onda implicira da se zaposlenima na nižim nivoima ne može ostaviti autonomija i diskrecija u ponašanju. Tako će kultura moći i kultura uloga kod Hendija kao i kultura „Ajfelovog tornja” i porodična kultura kod Trompenara implicirati upotrebu standardizacije procesa ili direktnog rukovodilačkog nadzora kao restriktivnih mehanizama kontrole. Zato možemo postaviti hipotezu:

H₁: Organizacione kulture sa pretpostavkom autoritarne ili hijerarhijske distribucije moći impliciraju primenu restriktivnih metoda kontrole ponašanja u organizaciji.

U egalitarnim kulturama, u kojima vlada pretpostavka o potrebi ravnomernije distribucije moći u organizaciji, mogući, verovatni i efikasni su metodi kontrole koji ostavljaju članovima organizacije visok stepen autonomije i diskrecije u ponašanju. Članovi organizacije u ovim kulturama očekuju da imaju aktivnu ulogu u svakodnevnom funkcionisanju organizacije, pri čemu je neophodan preduslov autonomija u obavljanju radnih zadataka. Uravnoteženost distribucije moći u organizaciji podrazumeva upravo veću autonomiju i uticaj članova organizacije na radne procese i obavljanje zadataka. Tako će Hendijeva kultura zadatka i kultura podrške kao i Trompenarova kultura „navođene rakete” i inkubator kultura voditi ka primeni standardizacije znanja, međusobnog komuniciranja i standardizacije rezultata kao nerestriktivnih metoda kontrole. Zato možemo postaviti sledeću hipotezu:

H₂: Organizacione kulture sa pretpostavkom egalitarne distribucije moći impliciraju primenu nerestriktivnih metoda kontrole ponašanja u organizaciji.

U kulturama u kojima se rešavanje problema i ostvarivanje ciljeva organizacije ostvaruje primarno preko radne ili formalne strukture, mogući,

verovatni i efikasni će biti formalizovani i depersonalizovani metodi kontrole ponašanja. Kulture orijentisane na radnu strukturu i zadatke impliciraće primenu formalizovanih i depersonalizovanih metoda kontrole u kojima se kontrola ostvaruje putem uticaja na zadatke a ne direktno na ljude. To praktično znači da će dok će Hendijeva kultura uloga i kultura zadatka kao i Trompenarova kultura „Ajfelovog tornja” i „navođene rakete” implicirati primenu standardizacije procesa ili rezultata. Zato možemo postaviti hipotezu:

H₃: Organizacione kulture orijentisane na radnu strukturu i zadatke impliciraju primenu formalizovanih i depersonalizovanih metoda kontrole ponašanja u organizaciji.

U kulturama u kojima se rešavanje problema i ostvarivanje ciljeva organizacije ostvaruje primarno kroz socijalnu strukturu i relacije moguće, verovatne i efikasne će biti metodi kontrole u kojima je osnovno sredstvo kontrole upravo ta socijalna struktura i relacije. Kulture u kojima dominira orijentacija na socijalnu strukturu i relacije će implicirati primenu personalizovanih i nisko formalizovanih metoda kontrole u kojima se kontrola ostvaruje putem direktnog uticaja na ljude a ne na zadatke. To znači da će kultura moći i kultura podrške kod Hendija kao i Trompenarova porodična kultura i inkubator kultura implicirati primenu direktnog nadzora, standardizacije znanja ili međusobnog komuniciranja. Shodno tome možemo postaviti hipotezu:

H₄: Organizacione kulture orijentisane na socijalnu strukturu i zadatke impliciraju primenu nisko formalizovanih i personalizovanih metoda kontrole ponašanja u organizaciji.

Tabela 3: Slaganje tipova organizacionih kultura i kontrole

Pretpostavke o formi kolektivne akcije / sredstvo kontrole Pretpostavke o distribuciji moći	Radna struktura, zadaci	Socijalna struktura, relacije
Autoritarne, hijerarhijske kulture Restriktivni metodi kontrole	Kultura uloga (H) Kultura “Ajfelovog tornja” (T) Standardizacija procesa	Kultura moći (H) Porodična kultura (T) Direktan nadzor
Egalitarne kulture Nerestriktivni metodi kontrole	Kultura zadatka (H) Kultura “navođene rakete” (T) Standardizacija rezultata	Kultura podrške (H) Inkubator kultura(T) Standardizacija znanja Direktno međusobno komuniciranje

Uticaj organizacione kulture na kontrolu ponašanja u organizacijama

Na osnovu slaganja osnovnih kriterijuma za diferenciranje organizacionih kultura i metoda kontrole ponašanja, možemo da konstruisana je prethodna matrica iz koje proizilaze hipoteze o direktnim kauzalnim relacijama određenih tipova organizacionih kultura i pogodnih kontrolnih sistema u tim kulturama.

Prisustvo kulture uloga ili kulture „Ajfelovog tornja” u organizaciji implicira primenu standardizacije procesa kao metoda kontrole ponašanja članova organizacije. Između pretpostavki ovog tipa organizacione kulture i onih koje stoje u osnovi standardizacije procesa postoji visok stepen slaganja. Kultura uloga, kao i kultura „Ajfelovog tornja” sadrže pretpostavku da je organizacija racionalan instrument za ostvarivanje ciljeva, što je i u osnovi standardizacije procesa kao kontrolnog mehanizma. Budući da se u ovom tipu kulture pretpostavlja racionalnost svih procesa u organizaciji prirodno je da se i kontrola tih procesa ostvaruje kroz racionalan, formalizovan i depersonalizovan sistem. Kultura uloga i „Ajfelovog tornja“ sadrže pretpostavku o potrebi nejednake distribucije moći u organizaciji što je uslov za primenu standardizacije procesa u kome članovi organizacije imaju veoma nizak stepen autonomije i diskrecije u pogledu izbora metoda, načina i sredstava obavljanja radnih zadataka. Pretpostavka o racionalnosti u kulturi uloga i „Ajfelovog tornja“ kulturi implicira i njihov fokus na radnu komponentu i zadatke. Budući da su radna komponenta organizacije i zadaci osnovni objekt kontrole u standardizaciji procesa, to je jasno da se ovaj metod kontrole ponašanja realizuje u takvom tipu organizacione kulture. Zato možemo postaviti hipotezu:

H₅: Kultura uloga i kultura „Ajfelovog tornja“ impliciraju primenu standardizacije procesa kao metoda kontrole ponašanja u organizaciji

U kulturi moći i porodičnoj kulturi polazna pretpostavka jeste da je organizacija sredstvo u rukama lidera za ostvarivanje ciljeva organizacije na način kako on smatra za shodno. Pretpostavka je takođe da lider odnosno „glava porodice“ treba da koncentriše svu moć u organizaciji dok ostali članovi organizacije, odnosno „porodice“ treba da slušaju. Polazeći od takvih pretpostavki, kontrola ponašanja članova organizacije može se izvesti jedino kroz direktan nadzor lidera ili drugih rukovodilaca. Budući da je u ovom tipu kulture metafora organizacije porodica sa ocem na čelu, jasno je da će u toj kulturi sve zavisi od lidera organizacije. Stoga njeni članovi očekuju da lider direktno kontroliše ponašanje svih članova organizacije svojim ličnim nadzorom. Kompatibilna sa metaforom porodice je svakako pretpostavka o potrebi autoritarne ili hijerarhijske distribucije moći u organizaciji. Ova pretpostavka implicira primenu direktnog rukovodilačkog nadzora kao restriktivnog metoda kontrole koji pruža nisku autonomiju članovima organizacije. Metafora organizacije kao porodice u ovom tipu kulture takođe vodi ka orijentaciji ka socijalnoj strukturi i relacijama. Kao što su i u porodici međuljudski odnosi a ne zadaci primarni, tako i u organizacijama sa kulturom moći i porodičnom kulturom, socijalna struktura i relacije predstavljaju ključnu komponentu. Stoga ovom tipu kulture odgovara metod kontrole kroz direktan nadzor rukovodilaca jer on podrazumeva da se kontrola ostvaruje kroz ljude a ne zadatke. Zato možemo postaviti sledeću hipotezu:

H₆: Kultura moći i porodična kultura impliciraju primenu direktnog nadzora kao metoda kontrole ponašanja u organizaciji

Kultura zadatka i kultura „navođene rakete” sadrže pretpostavke i verovanja koja usmeravaju menadžere i zaposlene da organizaciju vide kao sredstvo za rešavanje problema i ostvarivanje zadataka. U ovom tipu kulture članovi organizacije visoko vrednuju individualno postignuće, rezultat i kreativnost. Stoga je u organizacijama sa ovim tipom kulture najpogodniji metod kontrole standardizacija outputa ili rezultata koji polazi od kontrole rezultata. Kultura zadatka i „navođene rakete“ sadrže pretpostavku o potrebi ravnomerne odnosno egalitarne distribucije moći u kojoj svi članovi organizacije ostvaruju određeni uticaj na njeno funkcionisanje. Takav tip kulture stvara uslove za standardizaciju outputa jer ovaj metod kontrole podrazumeva aktivnu ulogu članova organizacije, njihovu visoku autonomiju i diskreciju u izboru pogodnih načina rada. Takođe, kultura zadatka i kultura „navođene rakete“ nameću članovima organizacije fokus na zadatke i radnu strukturu što odgovara primeni upravo standardizacije outputa budući da se primenom ovog metoda, kontrola obavlja upravo kroz kontrolu zadataka i rezultata. Sistem standardizacije rezultata, dakle, traži uslove koje obezbeđuju upravo kultura zadatka i „navođene rakete“: visoku dozu autonomije članova organizacije i njihovu usmerenost na zadatke. Zato možemo postaviti sledeću hipotezu:

H₇: Kultura zadatka i kultura „navođene rakete“ impliciraju primenu standardizacije outputa kao metoda kontrole ponašanja u organizaciji

Kultura podrške i inkubator kultura podrazumevaju pretpostavku o egalitarnoj distribuciji moći u organizaciji ali i orijentaciju na socijalnu strukturu i relacije što implicira primenu direktnog međusobnog komuniciranja ili standardizacije znanja kao metoda kontrole ponašanja članova organizacije. Ova dva mehanizma kontrole podrazumevaju da se ona sprovodi kroz uticaj na ljude bilo direktnom komunikacijom sa njima bilo kroz oblikovanje njihovih znanja, veština, etičkih normi itd. Zato se ovi metodi kontrole ponašanja mogu efikasno primeniti samo u organizacijama u kojima se visoko vrednuju socijalna struktura i relacije između članova, što je karakteristika upravo kultura podrške i inkubator kultura. Budući da se standardizacija znanja i direktno međusobno komuniciranje ne mogu sprovesti bez aktivnog učešća samih članova organizacije i njihove visoke participacije, to je primena ova dva kontrolna mehanizma moguća samo u kulturama sa egalitarnom distribucijom moći kao što su kultura podrške i inkubator kultura. Stoga možemo postaviti hipotezu.

H₈: Kultura podrške i inkubator kultura impliciraju primenu direktnog međusobnog komuniciranja i standardizacije znanja kao metoda kontrole ponašanja u organizaciji

Implikacije i ograničenja rada

Ovaj rad ima nekoliko značajnih teorijskih i praktičnih implikacija. Najznačajnija teorijska implikacija rada jeste korisnost daljeg istraživanja relacija između organizacione kulture i kontrole ponašanja u organizacijama. Rad je pokazao da postoji teorijski osnov za pretpostavku da je organizaciona kultura jedan od faktora prilikom izbora metoda kontrole u organizaciji. Sada je potrebno tu pretpostavku empirijski testirati i to proverom hipoteza generisanim u ovom radu. Dalje, implikacija rada jeste i potreba da se istraživanje uticaja organizacione kulture proširi i na druge aspekte kontrole kao što su motivacija i druge reakcije članova organizacije, fleksibilnost metoda kontrole i drugo. Takođe, potrebno je istražiti i da li i kako kultura utiče na efikasnost kontrolnih sistema a preko njega i na performanse organizacije. Iz ovog rada takođe proizilazi pretpostavka da možda postoji i povratni uticaj metoda kontrole ponašanja na organizacionu kulturu. Da li i kako dugotrajna primena određenog metoda kontrole ponašanja može uticati na pretpostavke, vrednosti i norme zaposlenih a tim ei na organizacionu kulturu? Najzad, rad je ukazao i na potrebu da se istraži uticaj organizacione kulture na ostale elemente organizacije i menadžmenta kao što su: stil liderstva, organizaciona struktura, organizaciono učenje, motivacija i nagrađivanje. Kada je reč o praktičnim implikacijama rada jasno je da se menadžmentu preduzeća može preporučiti da prilikom dizajniranja metoda kontrole izabere onaj metod kontrole koji je u skladu sa kulturom svoje organizacije. To će svakako doprineti efikasnosti i uspešnosti kontrole.

Rad ima značajna ograničenja. Prvo i osnovno ograničenje se nalazi u samoj prirodi rada. Naime, on je eksplorativnog i teorijskog karaktera. Rad je rezultirao u hipotezama o relacijama organizacione kulture i metoda kontrole koje tek treba empirijski dokazati. Bez empirijske provere, saznanja koja ovaj rad donosi nisu potpuno validna. Takođe, rad se ograničio na proveru uticaja organizacione kulture samo na jedan vid kontrole u organizaciji – kontrolu ponašanja članova organizacije. Nedostaju istraživanja uticaja kulture na druge vrste kontrole kao što su kontrola performansi ili socijalna kontrola, što bi dalo kompletnu sliku uticaja kulture na kontrolu u organizaciji. Najzad, ograničenje rada je svakako i oslanjanje isključivo na jednu klasifikaciju metoda kontrole ponašanja članova organizacije i jednu, odnosno dve klasifikacije tipova organizacionih kultura. Obzirom na obilje klasifikacija, kako metoda kontrole, tako i organizacione kulture, moguće je da bi smo drugačije rezultate dobili da smo koristili druge klasifikacije.

Literatura

1. Alvesson, M. (2002) *Understanding Organizational Culture*. London: Sage
2. Balthazard P. et al. (2006) Dysfunctional Culture, Dysfunctional Organization: Capturing the Behavioral Norms that Form Organizational Culture and Drive Performance“*Journal of Managerial Psychology*, 21 (8): 709-732.
3. Cameron, K.S., Quinn, R.E. (2011) *Diagnosing and Changing Organizational Culture: The competing vales framework*. Reading, Ma: Addison-Wesley.

4. Deal T., Kennedy A. (2011) *Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life*. New York: Perseus Books Publishing.
5. Denison, D. R., Mishra, A. K. (1995). Toward a theory of organizational culture and effectiveness” *Organization Science*, 6: 204–223.
6. Fiske, S.T., Taylor, S.E., (1991) *Social cognition..* New York: McGraw Hill.
7. Handy, C. (1979) *Gods of Management*. London: Pan.
8. Hofstede, G. (2001) *Culture’s Consequences*, Thousand Oaks, CA: Sage Publications
9. Janićijević N. (2011) Methodological Approaches in The Research of Organizational Culture. *Economic Annals*, LVI (189): 69 -100.
10. Kaplan,R., & Norton, D. (2008). *The Execution Premium*. Boston. Harvard Business Press.
11. Martin, J. (2002) *Organizational Culture: Mapping the Terrain*. London: Sage.
12. Mintzberg H. (1979) *The Structuring of Organizations*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
13. O’Really C.A., Chatman J.A., Caldwell D.F. (1991) People and Organizational Culture: A Profile Comparison Approach to Assessing Person – Organization Fit. *Academy of Management Journal*, (34): 487 – 516.
14. Schein E. (2004). *Organizational Culture and Leadership*. Thousand Oaks: Sage Publications.
15. Trompenaars F. (1994) *Riding Waves of Culture*. New York: Irwin.
16. Smircich L. (1983) Organizations as shared meanings, in L. Pondy, P. Frost, G, Morgan, T. Dandridge (eds) *Organizational symbolism*, (pp 55 – 65). Greenwich, CT: JAI.
17. Wilderom C. et al. (2000) Organizational Culture as a Predictor of Organizational Performance“ in N. Ashkanasy et al. (eds) *Handbook of Organizational Culture & Climate*. (pp 193-209). Thousand Oaks: Sage.

THE IMPACT OF ORGANIZATIONAL CULTURE ON CONTROL OF BEHAVIOR IN ORGANIZATIONS

Abstract: The paper explores the impact of organizational culture on control of organization members’ behavior. Every organization must develop a certain method of behavior control in order to provide coordinated and effective collective action in accomplishing its goals. Organizational culture with its assumptions, values and norms defines how an organization understands the nature of human behavior in social groups, and thus a suitable manner of control of this behavior. The paper uses Mintzberg’s classification of five methods of organizational behavior control which are differentiated according to two basic criteria: the level of restrictiveness and the level of formalization or personalization. On the other hand, organizational culture classifications by Handy and Trompenaar each recognize four types of culture, which can be differentiated according to two criteria: distribution of power and orientation towards work or social structure. Based on matching of the criteria for organizational culture types differentiation and methods of behavior control, the hypotheses on causal relations between them are established in the paper.

Keywords: organization, control, organizational culture, organizational behavior



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET
Časopis „EKONOMSKE TEME”
Godina izlaženja 50, br. 3, 2012, str. 301-318
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 624 Fax: +381 18 4523 268

SUOČAVANJE SA INTERNIM UZROCIMA NELIKVIDNOSTI PREDUZETNIČKIH ORGANIZACIJA U REPUBLICI SRBIJI KAO IZAZOVI SRPSKIH PREDUZETNIKA

Maja Ivanović-Đukić*

Ivana Simić*

Vinko Lepojević*

Rezime: *Permanentno opadanje likvidnosti većine preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji posledica je delovanja različitih eksternih, ali i internih faktora. Uspešno suočavanje preduzetnika sa problemom likvidnosti prvenstveno podrazumeva njihove napore fokusirane na izvesne interne uzročnike ovog problema. U radu se posebna pažnja posvećuje analizi uticaja finansijske strukture preduzetničkih organizacija na njihovu likvidnost, kao i uticajima koje na likvidnost ovih organizacija ostvaruje njihova efikasnost upotrebe raspoloživih resursa.*

Cljučne reči: *preduzetnik, preduzetnička organizacija, likvidnost, solventnost, finansijska struktura, efikasnost.*

Uvod

Preduzetništvo se danas smatra jednim od ključnih nosilaca globalne ekonomije, a preduzetničke su organizacije sa najzastupljenijom formom organizovanja. Kao rezultat vrlo agresivnog afirmisanja preduzetničkih aktivnosti tokom poslednjih decenija, dolazi do generisanja novih radnih mesta, do kreiranja novih proizvoda i usluga, što se, u konačnom, odražava na podsticanje razvoja pojedinih nacionalnih ekonomija, ali i na razvoj globalne ekonomije, uopšte (Gartner, 1985, 701).

U postsocijalističkim tranzicionim ekonomijama, kakva je i srpska ekonomija, preduzetništvo ima još značajniju ulogu. Pored ostalog, kreiranjem novih radnih mesta, podsticanjem otvorene konkurencije, ograničavanjem

* Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet

maja.djukic@eknfak.ni.ac.rs, ivana.simic@eknfak.ni.ac.rs, vinko.lepojevic@eknfak.ni.ac.rs

UDK 005.961:005.914.3(497.11), pregledni rad

Primljeno: 30.06.2012. Prihvaćeno: 20.09.2012.

Rad je rezultat istraživanja u okviru projekata broj 179066 i 179081, finansiranih od strane Ministarstva prosvete i nauke Republike Srbije.

monopolskog ponašanja pojedinih javnih preduzeća itd., preduzetnički biznis doprinosi afirmaciji tržišnih vrednosti i tržišnog načina poslovanja (McMillian, Woodruff, 2002, 155-160; Alexandrova, 2004, 198-205). I mada neko inicijalno preduzetništvo u Republici Srbiji sa razvojem otpočinje tek devedesetih godina 20. veka, nešto intenzivniji razvoj preduzetničke prakse u Srbiji se vezuje tek za sam početak dvadeset i prvog veka. Naime, prva decenija 21. veka predstavljala je period na čijem je početku znatno uvećan broj preduzetničkih organizacija u Srbiji, kao i broj zaposlenih u preduzetničkom sektoru. Međutim, na kraju ove decenije osetile su se izvesne oscilacije u funkcionisanju srpskog preduzetničkog biznisa. Pored ostalog, došlo je i do smanjenja broja preduzetničkih organizacija i broja upošljenih u preduzetničkom biznisu (Ivanović-Đukić, Stefanović, Janković-Milić 2011, 618). Prema podacima agencije za privredne registre (APR), tokom 2010. godine je, broj preduzetničkih organizacija brisanih sa spiska ove agencije bio veći u odnosu na broj novoregistrovanih preduzetničkih firmi (Saopštenja o poslovanju privrede u Republici Srbiji, 2010, 30).

Navedeno upućuje na konstataciju da se preduzetnici u Republici Srbiji suočavaju sa izvesnim izazovima na koje mnogi od njih ne uspevaju da uspešno odreaguju. I mada se mnogi problemi vezani za poslovanje današnjih organizacija u Srbiji, pa i u svetu, uopšte, pripisuju nepovoljnom makroekonomskom ambijentu i, pogotovo, uticaju svetske ekonomske krize, činjenica je da su na nezadovoljavajuće rezultate poslovanja preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji uticali i različiti interni faktori. Među njima, svakako, značajnu poziciju zauzimaju i nedovoljno dobre, ili pogrešne, odluke donete od strane srpskih preduzetnika. O tome, pored ostalog, svedoči i podatak koji ukazuje na to da su se likvidnost i solventnost preduzetničkih organizacija u Srbiji, u periodu od 2004 – 2010. godine (u pitanju je period za koji postoje zvanični podaci Agencije za privredne registre, o rezultatima poslovanja preduzetnika u Srbiji), permanentno smanjivale. Ovo smanjenje je bilo evidentno i u periodu pre dejstva aktuelne svetske ekonomske krize. Globalna ekonomska kriza je samo ubrzala i pojačala pad solventnosti i likvidnosti preduzetničkih organizacija u Srbiji (Stefanović, Ivanović-Đukić 2010, 188-190).

U ovom radu biće ispitano da li su, i u kojoj meri, pogrešne odluke srpskih preduzetnika uticale na smanjenje likvidnosti i solventnosti njihovih organizacija, kao jedan od najvećih izazova sa kojim se suočavaju. Primenom odgovarajućih metoda statističke analize biće testirano da li su, i u kojoj meri, pogoršanje finansijske strukture preduzetničkih organizacija i smanjenje efikasnosti upotrebe njihovih resursa, doprineli smanjenju likvidnosti i solventnosti srpskih preduzetnika. Cilj rada je da se kroz analizu faktora koji su uticali na smanjenje likvidnosti preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji, u prethodnom periodu, daju sugestije postojećim i potencijalnim preduzetnicima za unapređenje poslovanja, a sa svrhom povećanja njihove likvidnosti u budućnosti. Autori će, u pogledu metodologije istraživanja, na bazi teorijskih izvora i podataka iz makroekonomskih saopštenja Agencije za privredne registre o poslovanju

Suočavanje sa internim uzrocima nelikvidnosti preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji kao izazovi srpskih preduzetnika

preduzetnika u Srbiji u periodu od 2004. do 2010. godine, primenom racio analize i metoda statističkog zaključivanja, pokušati da dokažu pretpostavku od koje su pošli u svom istraživanju.

1. Razvoj preduzetništva u Republici Srbiji

Kao što je to slučaj sa mnogim drugim kategorijama, i praksa preduzetništva u današnjoj Republici Srbiji, u izvesnoj meri, je posledica odluka donetih pod okriljem onih subjekata, iz kojih Republika Srbija vuče sopstveni kontinuitet. Pored ostalog, afirmaciji preduzetništva, koje danas figurira na prostoru Republike Srbije, doprinele su izvesne mere koje je u periodu od 1988. do 1992. godine tadašnja SFRJ, sprovodila sa svrhom razvoja sektora malih i srednjih preduzeća i preduzetnika.¹ Kao posledica tih mera za relativno kratko vreme je osnovano preko 180.000 privatnih malih i srednjih preduzeća i preduzetničkih organizacija. Nakon raspada SFRJ, usledile su izvesne promene koje su se, pored ostalog, negativno odrazile i na funkcionisanje organizacija u okviru preduzetničkog sektora. Izostajanje podrške države, izrazito visoka stopa inflacije, NATO bombardovanje, ratni ambijent, sankcije UN-a i sl., krajnje su se negativno odrazili na preduzetnički biznis na prostoru koji danas pokriva Republika Srbija. Navedeni problemi su, pored ostalog, za posledicu imali i to da je tokom 2001. godine čak 50% tzv. malih i srednjih preduzeća² prestalo da funkcioniše (Filipović, 2003, 25-36).

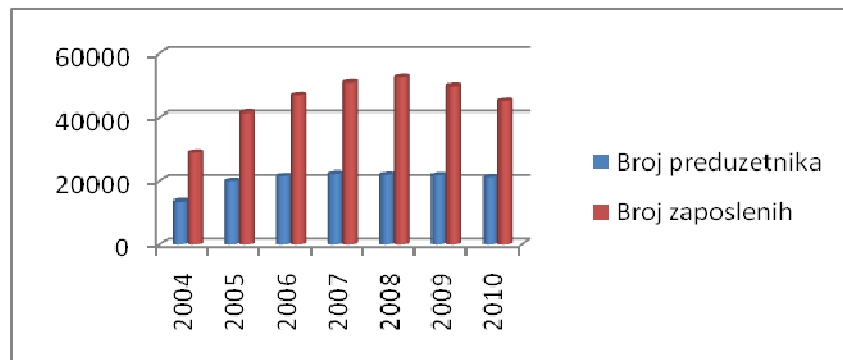
Nakon izrazitih političkih turbulencija, Vlada tadašnje SRJ prepoznaje važnost sektora malih i srednjih preduzeća, odnosno važnost preduzetništva, i godine 2002, usvaja Strategiju za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetnika za period 2003 – 2008. godina. Osnovana je, takođe, i Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetnika, odgovorna za implementaciju ove strategije. Nakon toga, godine 2008, Vlada Republike Srbije je usvojila i Strategiju razvoja konkurentnih i inovativnih malih i srednjih preduzeća za period od 2008. do 2013. godine (Vlada RS, Beograd, 2008.).

¹ Vlada SFRJ je osnovala Agenciju za mala i srednja preduzeća i preduzetništvo, koja je predstavljala osnovu daljeg razvoja institucionalnog i zakonodavnog okvira. Osim toga, u cilju poboljšanja makroekonomskog ambijenta izvršena je liberalizacija trgovinskog režima, stvoren je zakonski okvir za osnivanje akcionarskih društava i privatnih preduzeća.

² Iako Zakon o računovodstvu i reviziji RS (Narodna skupština RS, 2006, Službeni glasnik RS, br. 46/6) ne poznaje kategoriju mikro preduzeća, koja se inače definišu u EU, zvanična srpska statistika daje podatke i za ova preduzeća. Pri tome se, pod mikro preduzećima podrazumevaju ona preduzeća koja imaju do 9 zaposlenih. Malim se preduzećima smatraju ona koja imaju između 10 i 49 zaposlenih, dok su srednja preduzeća ona koja upošljavaju između 50 i 249 radnika. Prema istom izvoru, banke i druge finansijske institucije, osiguravajuća društva, lizing kompanije, dobrovoljni penzioni fondovi, berze i brokersko-dilerska društva, smatraju se velikim pravnim licima, dok preduzetnici imaju status malih pravnih lica. Međutim, za razliku od mikro, malih i srednjih preduzeća, preduzetnici nisu privredna društva i vode se u posebnom registru kod Agencije za privredne registre.

Prema Zakon o računovodstvu i reviziji Republike Srbije, preduzetnik je fizičko lice koje je registrovano i koje, radi sticanja dobiti u vidu zanimanja, obavlja sve zakonom dozvoljene delatnosti, uključujući umetničke delatnosti i stare zanate i poslove domaće radinosti (Službeni glasnik RS, br. 46/6). Svoje knjige preduzetnici vode po principu prostog ili dvojnog knjigovodstva. Pri tome su samo oni preduzetnici koji vode knjige po principu dvojnog knjigovodstva u obavezi da finansijske izveštaje o sopstvenom poslovanju dostavljaju Narodnoj banci Srbije i Agenciji za privredne registre. Shodno navedenom, Agencija za privredne registre raspolaže podacima samo o onim preduzetnicima, koji posluju u tzv. sistemu PDV-a (poreza na dodatu vrednost), odnosno koji svoje finansijske izveštaje dostavljaju Narodnoj banci Srbije i spomenutoj Agenciji. Prema podacima kojima raspolaže Agencija za privredne registre, kretanje broja preduzetnika, odnosno preduzetničkih organizacija (u sistemu PDV-a) u Republici Srbiji, kao i kretanje broja zaposlenih u okviru tih organizacija, u periodu od 2004 do 2010. godine, ispoljavalo je različite tendencije, a što je prikazano na slici broj. 1.

Slika 1: Kretanje broja preduzetnika (u sistemu PDV-a) u Republici Srbiji i broja zaposlenih kod njih u periodu od 2004 – 2010. godine.



Izvor: Makroekonomska saopštenja Agencije za privredne registre za period od 2004 -2010.
<http://apr.gov.rs/Portals/Makrosoapstenja>

Prema podacima, dostupnim zahvaljujući evidenciji vođenoj od strane Agencije za privredne registre, osim povećanja broja preduzetnika, odnosno preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji, u posmatranom periodu je došlo i do unapređenja njihove poslovne uspešnosti, do rasta aktive i do uvećanja njihovog kapitala. Preciznije, uspeh preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji, meren produktivnošću, ekonomičnošću i rentabilnošću se sve do 2006. godine povećavao (Ivanović-Đukić, Stefanović 2011, 352-360). Sredstva ovih organizacija su se kontinuirano povećavala, iz godine u godinu, 2004 – 2006. godina, pri čemu se i njihova struktura postepeno menjala. Preciznije, povećavalo se učešće obrtnih sredstava, naročito potraživanja od kupaca u njima, a smanjivalo se učešće osnovnih, posebno sopstvenih sredstava (Makroekonomska saopštenja Agencije za privredne registre za period 2004-2010. godina). Od 2007. godine kapital

Suočavanje sa internim uzrocima nelikvidnosti preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji kao izazovi srpskih preduzetnika

preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji beleži postepeno smanjenje, usled čega sve veće učešće u izvorima finansiranja preduzetničkih organizacija, nakon ove godine, zauzimaju pozajmljena sredstva (Makroekonomska saopštenja Agencije za privredne registre za period 2004-2010).

2. Likvidnost i solventnost preduzetničkih organizacija u Srbiji

Za razliku od napred prezentiranih pokazatelja koji su, očigledno, trpeli određene oscilacije, solventnost i likvidnost preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji su počev od 2004. godine beležile postepeni pad. To je, pored ostalog, dovelo i do blokade i do zatvaranja mnogih preduzetničkih firmi u Republici Srbiji.

Likvidnost, generalno, predstavlja ozbiljan problem srpske privrede. Prema najnovijim podacima, iznos duga koji onemogućava nesmetani rad gotovo 60.000 organizacija u Srbiji, trenutno premašuje 172 milijarde dinara. Kada se ovome dodaju i redovne i zatezne kamate, trenutna zaduženost organizacija u Srbiji je još veća. Imajući u vidu činjenicu da je u Republici Srbiji aktivno 104.406 preduzeća i više od 200.000 preduzetnika, proizilazi da je, zbog prispelih dugova, svaki peti privrednik u blokadi (Dnevni list, Vecernje novosti, 9.4.2012). Proizilazi da je suočavanje sa problemom nelikvidnosti jedan od ozbiljnijih izazova sa kojim se suočavaju preduzetničke organizacije u Srbiji.

Likvidnost predstavlja sposobnost preduzetnika da odgovori svojim dospelim obavezama u određenom roku uz održavanje potrebnog obima i strukture obrtnih sredstava. Kao pokazatelji likvidnosti uglavnom se koriste: opšti racio likvidnosti, rigorozni racio likvidnosti i neto obrtni fond (Moore, Petty, Palich, Longenecker, 2008, 604).

Opšti racio likvidnosti ukazuje na odnos obrtnih sredstava i kratkoročnih obaveza. Jednostavnije rečeno, ovaj racio odražava sa koliko je dinara obrtnih sredstava pokriven svaki dinar dospelih obaveza. Opšti se racio likvidnosti često smatra pokazateljem finansijskog „zdravlja“ i merilom kapaciteta preduzetnika da izmiruje svoje kratkoročne obaveze (da vraća kratkoročne zajmove), uz određenu maržu sigurnosti koja bi bila dovoljna da se pokrije eventualno smanjenje pojedinih elemenata obrtnih sredstava (zaliha i potraživanja). Ne postoji opšte prihvaćeni standard o tome koja je poželjna veličina ovog racia. Ovo zbog toga što je u pitanju racio koji je uslovljen velikim brojem različitih faktora, poput obima poslovne aktivnosti, vremenskog vezivanja obrtnih sredstava, uslova kreditiranja od strane dobavljača u odnosu na uslove kreditiranja koji se odobravaju kupcima, efikasnosti naplate potraživanja, discipline plaćanja dospelih obaveza itd. Veličina ovog racia manja od 1 pokazatelj je nezadovoljavajuće likvidnosti, i ukazuje na to da je preduzetnička organizacija izgubila neto obrtni fond i da je deo kratkoročnog kapitala uložen u investicije. Najčešće se veličina ovog racia od 1, smatra donjom granicom likvidnosti organizacije (Moore, Petty, Palich, Longenecker, 2008, 605).

Rigorozni ratio likvidnosti predstavlja odnos likvidnih obrtnih sredstava organizacije (bez zaliha) i njenih kratkoročnih obaveza. Kao prihvatljiv standard uzima se odnos 1:1. Ratio veći od 1 pokazuje preteranu likvidnost, dok ratio manji od 1 ukazuje na potencijalne finansijske probleme (Krasulja, Ivanišević, 2000, 23-25).

Osim navedenih pokazatelja likvidnosti, za ocenu dugoročne sposobnosti izmirenja obaveza preduzetničke organizacije mogu se koristiti i podaci o njenoj solventnosti. Solventnost organizacije ukazuje na njenu sposobnost da se, posmatrano na duži rok, obezbedi vraćanje pozajmljenih sredstava, odnosno ona odražava mogućnost da preduzetnička organizacija, u trenutku likvidacije, obezbedi isplatu sopstvenih poverilaca (Marinković, Popović 2008, 54-56).³ Kao pokazatelj solventnosti organizacije može poslužiti ratio solventnosti (zaduženosti). U pitanju je ratio koji odražava odnos sopstvenih i pozajmljenih sredstava firme, odnosno koji pokazuje sa koliko dinara sopstvenih sredstava firma pokriva svaki dinar pozajmljenih sredstava. U vezi sa ovim raciom takođe ne postoje neki opšte prihvaćeni standardi u pogledu njegovih optimalnih vrednosti. Uobičajeno je da se donjom granicom solventnosti organizacije smatra odnos 1:1 (Ekanem, 2010, 123-138; Ranković, 136-137).

U nizu sukcesivnih perioda, kao pouzdan instrument za analizu likvidnosti preduzetničke organizacije može poslužiti neto obrtni fond, odnosno neto obrtna sredstva. Neto obrtni fond organizacije predstavlja njene dugoročne izvore namenjene finansiranju obrtnih sredstava, dok neto obrtna sredstva predstavljaju deo obrtnih sredstava koja su finansirana iz dugoročnih izvora. Praćenjem kretanja neto obrtnog fonda moguće je pratiti hronologiju finansiranja organizacije u prošlosti (Ekanem, 2010, 132-134).

Takođe, međusobni odnos na relaciji obrtna sredstva, zalihe i neto obrtni fond organizacije, može poslužiti za procenu njene sposobnosti plaćanja. Uobičajeno je da su obrtna sredstva organizacije, njene zalihe i njen neto obrtni fond u međusobnoj korelaciji. Porast neto obrtnog fonda u odnosu na zalihe ukazuje na jačanje obrtnih sredstava. Brži rast zaliha u odnosu na neto obrtni fond pokazatelj je smanjenja marže sigurnosti. Ova druga situacija smatra se opravdanom jedino u slučaju kada je organizacija u nekom prethodnom periodu bila preterano likvidna. U protivnom, brži rast zaliha u odnosu na neto obrtni fond jeste pokazatelj pogoršanja finansijske situacije konkretne organizacije (Ekanem, 2010, 132-134). Kretanje pojedinih pokazatelja likvidnosti i solventnosti preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji u periodu 2004 – 2010. godina, prikazano je u tabeli broj 1.

³ Ključna razlika između likvidnosti i solventnosti počiva na činjenici da se u analizi ove dve kategorije uzimaju u obzir različiti vremenski okviri. Likvidnost predstavlja sposobnost organizacije da svoje dugove otplaćuje u određenom roku, dok je solventnost njena sposobnost da dugove otplati u potpunosti.

**Suočavanje sa internim uzrocima nelikvidnosti preduzetničkih organizacija
u Republici Srbiji kao izazovi srpskih preduzetnika**

Tabela 1. Kretanje pokazatelja likvidnosti i solventnosti preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji u periodu 2004 – 2010. godina.

Godina	Opšti racio likvidnosti	Rigorozni racio likvidnosti	Racio solventnosti (zaduženosti)	Neto obrtni fond u 000 eura	Racio pokrića zaliha
2004	1,13	0,5158	0,61	26733	0,22
2005	1,16	0,5383	0,57	54035	0,21
2006	1,11	0,5312	0,47	55215	0,19
2007	1,10	0,5367	0,42	60146	0,18
2008	1,07	0,5249	0,35	41806	0,12
2009	1,04	0,5247	0,33	21170	0,07
2010	1,03	0,5356	0,33	20341	0,07

Izvor: Sopstveni proračun na osnovu podataka iz makroekonomskih saopštenja Agencije za privredne registre za period od 2004. do 2010. godine

Kao što se, po osnovu podataka prikazanih u tabeli broj 1 može uočiti, opšti racio likvidnosti preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji se u periodu od 2004. do 2010. godine kretao u zoni donje granice likvidnosti. Takođe, počev od 2005. godine, pa sve do kraja posmatranog perioda, ovaj racio likvidnosti beleži postepeni, ali permanentan pad. Imajući u vidu činjenicu da je u pitanju racio koji odražava sposobnost organizacije da sopstvene kratkoročne obaveze pokrije uz određenu maržu sigurnosti, proizilazi da je kreditna sposobnost preduzetničkih organizacija u Srbiji, iz godine u godinu, bivala sve niža. To je za posledicu imalo da su za dodatne pozajmice preduzetnici u Republici Srbiji bili prinuđeni da plaćaju znatno veće kamate. Progresivan rast kamata, odnosno rashoda na ime kamata, uticao je na smanjenje finansijskog rezultata preduzetničkih organizacija u Srbiji, na smanjivanje njihovog kapitala i na pogoršanje njihove likvidnosti. Prema podacima prezentiranim u tabeli broj 1, rigorozni racio likvidnosti preduzetničkih organizacija u Srbiji je, takođe, nizak i ukazuje na njihovu nisku platežnu sposobnost.

Na ozbiljnije probleme i na negativne tendencije u strukturi finansijskih sredstava preduzetničkih organizacija u Srbiji ukazuju i vrednosti njihovog racia solventnosti. Prema podacima prikazanim u tabeli broj 1, u periodu 2004 – 2010. godina, ovaj racio beleži pad za čak 46%. Preciznije, u 2004. godini, racio solventnosti preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji je imao vrednost od 0,61. To znači da je svaki euro pozajmljenih sredstava bio pokriven sa 0,61 eurom sopstvenih sredstava. Taj odnos je u 2010. godini bio dramatično pogoršan. Tokom 2010. godine racio solventnosti preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji je iznosio 0,33. To znači da je, tokom te godine, svaki euro pozajmljenih sredstava bio pokriven tek sa 0,33 eura sopstvenih sredstava. Proizilazi da je zaduženost

preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji, kratkoročnim i dugoročnim obavezama, iz godine u godinu, permanentno beležila porast.

Analiza podataka vezanih za neto obrtni fond ukazuje na njegovo postepeno povećanje u periodu 2004 – 2007. godina, kao i na njegovo opadanje nakon tog perioda. Međutim, stepen pokrića zaliha dugoročnim izvorima finansiranja se postepeno smanjivao u čitavom posmatranom periodu, što upućuje na činjenicu da je stopa rasta zaliha bila progresivnija od stope rasta neto obrtnog fonda. Ovo je nepovoljna tendencija s obzirom na to da zalihe predstavljaju deo obrtnih sredstva u kojima je dugoročno blokirana gotovina i poželjno je da budu pokrivene dugoročnim izvorima. Imajući u vidu činjenicu da je ovaj ratio tokom čitavog posmatranog perioda bio daleko manji od 1 (kada je ratio pokrića zaliha jednak jedinici, znači da su kompletne zalihe pokrivene dugoročnim izvorima), samo deo zaliha je bio pokriven dugoročnim izvorima finansiranja. Postepeno smanjivanje racia pokrića zaliha, tokom posmatranog perioda, ukazuje na to da je sve veći deo zaliha bio pokriven kratkoročnim obavezama. Konkretnije, u 2004. godini neto obrtni fond je pokrивao 22% zaliha, dok tokom poslednje dve godine posmatranog perioda (2009. i 2010. godina) pokriva samo 7% zaliha. Takva marža sigurnosti ne odgovara poslovanju preduzetnika, što potvrđuje progresivan rast kratkoročnih obaveza, koje su postale nekoliko puta veće od sopstvenog kapitala i dugoročnih obaveza. Ovo upućuje na konstataciju da su preduzetnici u Republici Srbiji, u periodu 2004 – 2010. godina imali ozbiljne probleme sa plaćanjem dospelih obaveza (Ivanović-Đukić, Stefanović 2011, 365).

3. Analiza faktora koji su uticali na likvidnost preduzetničkih organizacija u Srbiji

Likvidnost preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji je, tokom posmatranog perioda, bila pod uticajem velikog broja faktora mikroekonomske (promena finansijske strukture, smanjenje efikasnosti upotrebe raspoloživih resursa, smanjenje zarade preduzetnika, teškoće u naplati potraživanja i sl.) i makroekonomske prirode (rast inflacije, povećanje nestabilnosti deviznog kursa, smanjenje likvidnosti čitave privrede, pad tražnje pod uticajem svetske ekonomske krize i sl.). U ovom će radu posebna pažnja biti posvećena analizi uticaja menjanja finansijske strukture preduzetničkih organizacija na njihovu likvidnost, kao i uticaja efikasnosti upotrebe resursa preduzetničkih organizacija na njihovu likvidnost.

3.1. Uticaj promene finansijske strukture na likvidnost

Finansijska struktura predstavlja odnos između sopstvenih i pozajmljenih izvora finansiranja. Kao najčešći indikatori finansijske strukture se koriste relativan odnos pozajmljenih prema ukupnim i sopstvenim izvorima finansiranja i koeficijent pokrića rashoda za kamate (Ivanišević, Krasulja 2000, 39).

**Suočavanje sa internim uzrocima nelikvidnosti preduzetničkih organizacija
u Republici Srbiji kao izazovi srpskih preduzetnika**

Odnos pozajmljenih prema ukupnim izvorima finansiranja pokazuje učešće pozajmljenih izvora u finansiranju ukupnih poslovnih sredstava. Ostatak do 1 (ili do 100%) se odnosi na finansiranje sopstevnim izvorima (Ivanišević, Krasulja 2000, 39). S obzirom na to da solventnost pokazuje pokrivenost dugova sopstvenim kapitalom, promena finansijske strukture može direktno uticati na nju.

Koeficijent pokriva rashoda za kamate predstavlja odnos poslovnog dobitka i rashoda na ime kamata. Ovaj koeficijent pokazuje stepen finansijskog naprežanja organizacije prilikom prihvatanja novih kredita. Ni kod ovog koeficijenta ne postoji opšteprihvaćeni standard. Njegovo smanjenje ukazuje na činjenicu da je finansijsko naprežanje preduzetnika, odnosno njihovih organizacija, na ime plaćanja kamata, sve veće (jer veći deo poslovnog dobitka odlazi u te svrhe). Usled toga se sposobnost preduzetničke organizacije za plaćanja dospelih obaveza smanjuje, čime se uspostavlja veza ovog koeficijenta i likvidnosti (Welch 2004, 108). Podaci o kretanju navedenih pokazatelja, svojstvenih preduzetničkim organizacijama u Srbiji, u periodu 2004 – 2010. godina, dati su u tabeli broj 2.

**Tabela 2. Izvori sredstva preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji
u periodu 2004-2010. godina (u 000 eura)**

Godina	Kapital (u 000 eura)	Dugoročne obaveze (u 000 eura)	Kratkoročne obaveze (u 000 eura)	Učešće pozajmljenih u ukupnim izvor.	Racio pokrića kamata
2004	123248	7707	198999	0,6243	3,76
2005	206035	20819	343825	0,6377	5,13
2006	252544	42557	494696	0,6790	4,14
2007	277145	73612	595116	0,7058	3,66
2008	255079	94481	633002	0,7386	1,95
2009	228032	85097	596214	0,7475	1,49
2010	214730	76332	580019	0,7518	1,53

*Izvor: Makroekonomska saopštenja Agencije za privredne registre
za period od 2004. do 2010. godine.*

Na osnovu navedenih podataka se može zaključiti da se u periodu 2004 – 2010. godine, u strukturi izvora finansiranja preduzetničkih organizacija u Srbiji, konstantno povećavalo učešće pozajmljenih sredstava na račun sopstvenog kapitala. Konkretnije, u 2004. godini je svaki euro ulaganja u poslovnu imovinu bio finansiran sa 0,38 eura sopstvenog kapitala i 0,62 eura pozajmljenog. U 2010. godini taj odnos iznosio 0,25 eura sopstvenih na 0,75 eura pozajmljenih. Dakle u posmatranom periodu se znatno povećala zaduženost srpskih preduzetnika.

Racio pokrića rashoda za kamate se postepeno smanjivao od 2005. do 2010. godine, pri čemu je 2008. godine bio skoro dvostruko manji nego u prethodnoj, 2007. godini. To znači da se opterećenost poslovnih performansi finansijskim rashodima iz godine u godinu povećavala i znatno uticala na topljenje neto dobitka i zarade preduzetničkih organizacija, što im je, pored ostalog, otežavalo i plaćanje dospelih obaveza.

Na osnovu navedenih pokazatelja moguće je zaključiti da je promena finansijske strukture uslovlila pogoršanje likvidnosti i solventnosti srpskih preduzetnika. Konkretnije, povećanje učešća pozajmljenih u ukupnim finansijskim sredstvima uticalo je na smanjenje solventnosti preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji. Istovremeno je i smanjenje pokrivenosti rashoda za kamate poslovnim dobitkom uticalo na smanjenje njihove likvidnosti.

3.2. Uticaj efikasnosti upotrebe resursa na likvidnost

Osim promene strukture izvora finansiranja (koji su na likvidnost uticali preko varijacija u obavezama), u okviru preduzetničkih organizacija u Srbiji evidentirana je i promena strukture raspoloživih sredstava. Ove promene su se, preko veličine obrtnih sredstava i efikasnosti njihovog korišćenja, odrazile i na promenu likvidnosti ovih organizacija. Podaci o kretanju raspoloživih sredstava preduzetničkih organizacija u Srbiji dati su u tabeli broj 3.

Tabela 3. Kretanje raspoloživih sredstava preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji u periodu 2004-2010. godina (u 000 eura)

Godina	Osnovna sredstva	Obrtna sredstva	Zalihe	Gotovina, potraživanja, kratkoročni plasmani
2004	98162	225732	123095	102472
2005	163719	397860	212795	184363
2006	221165	549911	287139	260620
2007	268135	655262	335878	316052
2008	280135	674808	342516	326783
2009	260110	617384	304546	307519
2010	239052	600360	289697	304844

Izvor: Makroekonomska saopštenja Agencije za privredne registre za period od 2004. do 2010. godine

Iz tabele broj 3 se uočava da su se raspoloživa sredstva preduzetničkih organizacija u Srbiji kontinuirano povećavala u periodu od 2004. do 2008. godine. Nakon 2008. godine dolazi do postepenog smanjenja ovih sredstava, ali i do promene njihove strukture. Nešto više od četvrtine (oko 28%) ukupnih sredstava čine ulaganja u stalnu imovinu, koju gotovo u celini čine ulaganja u osnovna

**Suočavanje sa internim uzrocima nelikvidnosti preduzetničkih organizacija
u Republici Srbiji kao izazovi srpskih preduzetnika**

sredstva (nekretnine, postrojenja, oprema), čije se učešće neznatno smanjilo sa 29,6% na 27, 4% u korist obrtnih sredstava u periodu od 2004. do 2010. godine (Makroekonomska saopštenja Agencije za privredne registre za period od 2004. do 2010. godine)

Do mnogo većih promena došlo je u strukturi obrtnih sredstava. Učešće zaliha u obrtnim sredstvima se smanjilo sa 54,53% u 2004. na 48,25% u 2010. godini u korist gotovine, potraživanja od kupaca, kratkoročnih plasmana i ostalih likvidnijih obrtnih sredstava. Smanjenje učešća osnovnih sredstava (koja su nelikvidnija) u ukupnim sredstvima i smanjenje učešća zaliha u kojima su duže blokirana likvidna obrtna sredstva, upućuju na činjenicu da su ove promene imale pozitivan uticaj na likvidnost poslovanja preduzetničkih organizacija. Da bi se to proverilo biće urađena i analiza efikasnosti korišćenja navedenih grupa sredstava, izračunavanjem koeficijenata obrta svake od navedenih grupa sredstava. Podaci o pokazateljima efikasnosti upotrebe raspoloživih sredstava dati su u tabeli broj 4.

Tabela 4. Pokazatelji efikasnosti korišćenja raspoloživih sredstava preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji u periodu 2004 – 2010. godina

Godina	Koeficijent obrta osnovnih sredstava	Koeficijent obrta obrtnih sredstava	Stopa dobitka na obrtna sredstva (u %)	Koeficijent obrta zaliha	Dobitak po obrtu (%)
2004	7,21	3,06	10,56	3,10	3,45
2005	8,52	3,33	15,75	3,62	4,72
2006	8,89	3,40	11,76	3,70	3,46
2007	8,16	3,19	10,73	3,38	3,36
2008	7,95	3,14	8,37	3,30	2,66
2009	7,27	3,00	6,04	3,27	2,04
2010	7,49	2,88	5,04	3,31	1,75

Izvor: Sopstveni proračun na osnovu podataka iz makroekonomskih saopštenja Agencije za privredne registre za period od 2004. do 2010. godine

Koeficijent obrta osnovnih sredstava predstavlja odnos neto prihoda od prodaje i nabavne vrednosti osnovnih sredstava i pokazuje iznos prihoda koji se ostvaruje po jedinici investicija u osnovna sredstva (Moore, Petty, Palich, Longenecker 2008, 606). Iz tabele broj 4 se uočava da se kod preduzetničkih organizacija u Srbiji ovaj koeficijent postepeno smanjivao, počev od 2007. godine. To znači da se na svaki dinar uložen u stalna sredstva smanjivao iznos ostvarenih prihoda od prodaje. To, nadalje, upućuje na zaključak da se smanjivala i efikasnost korišćenja ovih sredstava.

Koeficijent obrta obrtnih sredstava predstavlja odnos ukupnih rashoda i prosečno angažovanih obrtnih sredstava u toku godine. Ovaj koeficijent pokazuje koliko su puta godišnje obrtna sredstva korišćena za plaćanje rashoda. Povećanje broja obrta obrtnih sredstava pozitivno utiče na likvidnost, jer se deo likvidnih obrtnih sredstava može koristiti za plaćanje dospelih obaveza. To se može objasniti uvođenjem u analizu stope dobitka na obrtna sredstva. Ova stopa se izračunava kao odnos neto dobitka i prosečnih obrtnih sredstava i pokazuje koliko zaradu preduzetnik ostvari po jedinici angažovanih obrtnih sredstava. Iznos zarade (neto dobitka) se može iskoristiti za dalje investicije, ali i za plaćanje dospelih obaveza. Na taj način može uticati na kretanje likvidnosti (Rhine, Rhine 2005, 13).

Kod preduzetničkih organizacije u Srbiji, koeficijent obrta ukupnih obrtnih sredstava je počeo da se smanjuje počev od 2006. godine i opadao je do kraja posmatranog perioda (do 2010. godine). To znači da su se obrtna sredstva, koja se koriste za pokriće troškova, u proseku, iz godine u godinu, manje puta godišnje reprodukovala. Stopa dobitka na obrtna sredstva se takođe konstantno smanjivala, počev od 2006. godine. Ova stopa je u 2010. godini čak tri puta bila niža nego u 2006. godini. To znači da je preduzetnicima ostajalo sve manje sredstava za investicije i za plaćanje dospelih obaveza.

S obzirom na to da u strukturi obrtnih sredstava preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji, najveće učešće imaju zalihe, može se analizirati i njihov koeficijent obrta. Ovaj koeficijent predstavlja odnos cene koštanja prodatih proizvoda i prosečnog salda zaliha, i pokazuje koliko se puta zalihe reprodukuju u toku godine, tj. koji je iznos likvidnih sredstava vezan u zalihama (Rhine, Rhine 2005, 13). Iz tabele br. 4 se uočava da se od 2007. godine ovaj koeficijent smanjivao, što znači da su sredstva preduzetničkih organizacija u Srbiji sve duže bila vezana u zalihama, što se takođe negativno odrazilo na njihovu likvidnost.

Dakle, može se zaključiti da se od 2007. godine postepeno produžava vreme vezivanja kapitala u zalihama, što dovodi do usporavanja obrta ukupnih obrtnih sredstava a to, posledično, dovodi do smanjenja efikasnosti njihovog korišćenja i do smanjenja likvidnosti preduzetničkih organizacija. U isto vreme smanjuje se efikasnost upotrebe osnovnih sredstava, što je uslovalo pad ukupne efikasnosti posmatranih organizacija. Paralelno sa tim se smanjivala i stopa dobitka po jednom obrtu, što znači da je preduzetnicima ostajalo sve manje sredstava koja mogu da reinvestiraju u poslovnu imovinu ili da ih upotrebe za isplatu dospelih obaveza. U krajnjem ishodu to je dovelo do pada rentabilnosti i likvidnosti njihovih organizacija.

4. Ispitivanje uticaja finansijske strukture i efikasnosti korišćenja resursa na likvidnost preduzetničkih organizacija u Srbiji

Navedene analize upućuju na zaključak da su na likvidnost srpskih preduzetnika veliki uticaj imale njihove pogrešne odluke, vezane za promenu finansijske strukture i problemi sa upotrebom resursa. Ali, usled prisustva velikog

**Suočavanje sa internim uzrocima nelikvidnosti preduzetničkih organizacija
u Republici Srbiji kao izazovi srpskih preduzetnika**

broja drugih problema, koji su ovde zanemareni, biće testiran statistički značaj svakog od identifikovanih faktora, primenom odgovarajućih metoda korelacione i regresione analize. U skladu sa tim, polazi se od sledećih hipoteza:

H₁: Postoji statistički značajna veza između likvidnosti preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji i odluka vezanih za promenu finansijske strukture i upotrebu osnovnih i obrtnih sredstava tih organizacija, donetih od strane preduzetnika.

H₂: U situacijama kada dolazi do pada likvidnosti, promena finansijske strukture, u pravcu smanjenja dodatnog zaduživanja (povećanja učešća pozajmljenih sredstava u ukupnim sredstvima), može imati pozitivan uticaj na likvidnost (tj. može promeniti kretanje likvidnosti u pozitivnom smeru).

H₃: Povećanjem efikasnosti upotrebe sredstava preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji može se, u određenoj meri, ublažiti problem njihove nelikvidnosti i bankrotstva.

U cilju ispitivanja postojanja stohastičke veze između navedenih varijabli primenjena je regresiona analiza. Zavisnost i veza između dve promenljive može se generalizovati uključenjem više promenljivih u ispitivanje i u tu se svrhu upotrebljavaju i odgovarajuće metode višestruke regresione analize. Zadatak regresione analize je nalaženje i proučavanje modela koji prikazuje slučajne veličine.

Ulogu zavisne promenljive (Y) u modelu ima opšti racio likvidnosti u periodu 2004 - 2010. godina. Kao nezavisne promenljive se uzimaju sledeće varijable:

- učešće pozajmljenih sredstava u ukupnim sredstvima (X_1),
- racio pokrića zaliha (X_2),
- koeficijent obrta osnovnih sredstava (X_3),
- koeficijent obrta obrtnih sredstava (X_4),
- koeficijent obrta zaliha (X_5),
- dobit po obrtu (X_6).

Tabela 5. Pearsonov koeficijent proste linearne korelacije

	r_{yx}	p-vrednost
X_1	-0.952	0.001
X_2	0.998	0.000
X_3	0.491	0.263
X_4	0.715	0.049
X_5	0.347	0.408
X_6	0.966	0.000

Validnost hipoteze H_1 može se ustanoviti ispitivanjem smera i stepena kvantitativnog slaganja između varijacija u stepenu likvidnosti i varijabli koje su nastale kao rezultat finansijskih odluka preduzetnika u Srbiji (promenljive X_1, \dots, X_6). U tu svrhu je izračunat Pearsonov koeficijent proste linearne korelacije (r_{yx}), uz istovremeno testiranje značajnosti njegove ocene. Naime, posmatrano je slaganje prethodno definisanih zavisnih promenljivih i opšteg racia likvidnosti. Rezultati su prikazani u tabeli br. 5.

Na osnovu vrednosti Pearsonovog koeficijenta, uočava se da postoji visok stepen zavisnosti između likvidnosti (izražene opštim raciom likvidnosti) i učešća pozajmljenih sredstava u ukupnim sredstvima ($r_{yx1} = -0,952$), racia pokrića zaliha ($r_{yx2} = 0,998$), stope dobiti po obrtu ($r_{yx6} = 0,966$), koeficijenta obrta obrtnih sredstava ($r_{yx4} = 0,714$). Između likvidnosti i koeficijenta obrta osnovnih sredstava i koeficijenta obrta zaliha postoji slabija veza ($r_{yx3} = 0,491$; $r_{yx5} = 0,347$). Takođe, iz tabele se vidi (kolona p-value) da su ocene koeficijenta proste linearne korelacije statistički značajne (izuzev r_{yx5}), što predstavlja još jednu potvrdu da su odluke srpskih preduzetnika, vezane za promenu finansijske strukture i način upotrebe resursa njihovih organizacija, u značajnoj meri uticale na promenu likvidnosti preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji u periodu 2004-2010. godina, što je i statistički dokazano, čime je potvrđena prva hipoteza. Ovde samo treba naglasiti da između likvidnosti i učešća pozajmljenih sredstava u ukupnim sredstvima postoji inverzno slaganje (na šta upućuje negativna vrednost Pearsonovog koeficijenta $r_{yx1} = -0,952$). To znači da sa povećanjem učešća pozajmljenih sredstava u ukupnim sredstvima dolazi do smanjenja likvidnosti, i obrnuto. Kod svih ostalih koeficijenata postoji direktno slaganje.

U cilju dokazivanja hipoteze H_2 korišćen je višestruki linearni regresioni model kojim se ispituju oblik i smer slaganja između opšteg racia likvidnosti i promenljivih X_1 i X_2 , koje pripadaju grupi faktora koji su vezani za promenu finansijske strukture preduzetničke organizacije. Koeficijenti višestrukog regresionog modela dati su u tabeli broj 6.

Tabela 6. Koeficijenti višestrukog regresionog modela

Model	Nestandardizovani koeficijenti		t	p-vrednost
	β	Standardna greška		
Konstanta	1,098	0,036	30,316	0,000
X_1	0,138	0,045	3,065	0,037
X_2	0,566	0,033	17,314	0,000

$$\hat{P} = 1,098 - 0,138X_{1t} + 0,566X_{2t}$$

Koeficijent $b_1 = -0,138$ ukazuje na to da, ukoliko se poveća udeo pozajmljenih sredstava u ukupnim sredstvima za 1%, opšti racio likvidnosti će se

**Suočavanje sa internim uzrocima nelikvidnosti preduzetničkih organizacija
u Republici Srbiji kao izazovi srpskih preduzetnika**

smanjiti za 0,00138, uz nepromenjeni ratio pokriva zaliha. Važi i obrnuto. Na osnovu ocenjene vrednosti $b_2 = 0,566$ može se očekivati da povećanje racia pokriva zaliha za 0,1 ima za posledicu povećanje opšteg racia likvidnosti za 0,0566, a uz nepromenjeno učešće pozajmljenih sredstava, i obrnuto. Ovi rezultati su statistički značajni što se može zaključiti na osnovu utvrđenih p-vrednosti. To znači da se smanjenjem učešća pozajmljenih sredstava u ukupnim sredstvima (koje je praćeno povećanjem pokriva zaliha), može uticati na povećanje likvidnosti preduzetničke organizacije. Ocene ovih koeficijenata su statistički značajne o čemu svedoče vrednosti u koloni p-vrednosti. Time je potvrđena druga hipoteza (H_2).

Za potrebe provere tačnosti hipoteze H_3 ocenjeni su koeficijenti parcijalne korelacije za set promenljivih (Y, X_3 , X_4 i X_5 , X_6), koji pokazuju stepen kvantitativnog slaganja između dve promenljive pri čemu se isključuje uticaj treće promenljive. Koeficijenti parcijalne korelacije dati su u tabeli br. 7.

Tabela 7. Parcijalni koeficijenti korelacije

Y	Pre isključenja druge promenljive		Nakon isključenja druge promenljive	
	R	p-vrednost	R	p-vrednost
$X_4 \cdot X_3$	0,715	0,071	0,733	0,094
$X_6 \cdot X_5$	0,966	0,000	0,974	0,001
$X_6 \cdot X_4$	0,966	0,000	0,942	0,005
$X_3 \cdot X_5$	0,491	0,263	0,431	0,394

Ukoliko se posmatraju koeficijenti parcijalne linearne korelacije, između opšteg racia likvidnosti, s jedne strane, i koeficijenta obrta obrtnih sredstava i koeficijenta obrta osnovnih sredstava, s druge strane, uočava se relativno jaka veza između ovih promenljivih ($R_{yx4.x3} = 0,715$). Međutim, ukoliko se isključi uticaj koeficijenta obrta osnovnih sredstava uočava se da korelacija raste ($R = 0,733$). To dokazuje da su promene u opštem raciu likvidnosti prvenstveno posledica promena nastalih u koeficijentu obrta obrtnih sredstava a ne i u koeficijentu obrta osnovnih sredstava.

Parcijalni koeficijent korelacije između opšteg racia likvidnosti, s jedne strane, i stope dobiti po obrtu i koeficijenta obrta zaliha, s druge strane ($R_{yx6.x5} = 0,966$), pokazuje veoma jaku zavisnost. I ovde je primetno da nakon isključivanja uticaja koeficijenta obrta zaliha posmatrani parcijalni koeficijent korelacije raste ($R = 0,974$), što ukazuje na činjenicu da su promene u opštem raciu likvidnosti posledica promena stope dobiti po obrtu, dok promene u obrtu zaliha ne utiču značajno na opšti ratio likvidnosti.

Posmatranjem uticaja stope dobiti po obrtu i koeficijenta obrta obrtnih sredstava na opšti ratio likvidnosti, uočava se da između njih postoji statistički značajan veoma visok stepen direktnog slaganja ($R_{yx6.x4} = 0,966$). Ukoliko se iz ovog

odnosa isključi uticaj koeficijenta obrta obrtnih sredstava, dati parcijalni koeficijent korelacije se smanjuje na 0,942. Ovim je dokazano da na konstatovanu vezu između racia likvidnosti i stope dobiti, osim promena u koeficijentu obrta obrtnih sredstava, utiču i drugi faktori.

Na kraju, parcijalni koeficijent korelacije između opšteg racia likvidnosti, s jedne strane, i koeficijenta obrta obrtnih sredstava i koeficijenta obrta zaliha, s druge strane, pokazuje da ne postoji statistički značajna korelacija ($R_{yx3..x5}=0,491$). Ukoliko bi se isključio uticaj koeficijenta obrta zaliha, onda bi ovaj parcijalni koeficijent imao još nižu vrednost ($R=0,431$), što opet ukazuje da je, osim koeficijenta obrta zaliha, prisutno dejstvo i nekih drugih faktora (prvenstveno likvidnih obrtnih sredstava, kao što su gotovina, potraživanja od kupaca i kratkoročni plasmani).

Zaključak je da povećanje efikasnosti upotrebe sredstava može imati statistički značajan uticaj na povećanje likvidnosti preduzetničke organizacije, čime je potvrđena treća hipoteza (H_3). Treba naglasiti da značajniji uticaj na likvidnost organizacija ima efikasnost korišćenja obrtnih sredstava, naročito likvidnih obrtnih sredstava, dok efikasnost upotrebe osnovnih sredstava nema ozbiljniji uticaj na likvidnost.

Zaključak

Evidentno je da se likvidnost preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji u periodu 2004-2010. godina postepeno smanjivala. Na to su, pored uticaja finansijske nestabilnosti i negativnih posledica svetske ekonomske krize, uticale i mnoge pogrešne odluke donete od strane njihovih vlasnika. U radu je dokazano da su statistički značajan uticaj na pogoršanje likvidnosti preduzetničkih organizacija u Srbiji imale promene njihovih finansijskih struktura, u pravcu povećanja učešća pozajmljenih sredstava na štetu sopstvenih, i smanjenje efikasnosti korišćenja obrtnih sredstava, prvenstveno gotovine, potraživanja i kratkoročnih plasmana.

Da bi se stanje promenilo u budućnosti, potrebno je da preduzetnici budu oprezniji prilikom dodatnog zaduživanja, naročito prilikom uzimanja dugoročnih dugova. Povećanje učešća dugoročnih dugova u izvorima finansiranja dovodi do aktiviranja dejstva finansijskog leveridža⁴ i do progresivnog rasta rizika nesolventnosti i bankrotstva. Zato se preduzetnicima u Srbiji može preporučiti da prilikom komponovanja finansijske strukture obezbeđuju bar minimalan stepen solventnosti, tako da svaki dinar pozajmljenih sredstava bude pokriven sopstvenim kapitalom.

Kada je u pitanju povećanje kratkoročnih obaveza, situacija je nešto drugačija. Kratkoročne obaveze nastaju spontano, prilagođavaju se obimu aktivnosti i često ne nose nikakve dodatne troškove (obaveze prema dobavljačima,

⁴ Faktor finansijskog leveridža predstavlja odnos poslovnog dobitka i poslovnog dobitka umanjeno za rashode na ime kamata. Pokazuje osetljivost promene neto dobitka na promene poslovnog dobitka pod uticajem prisustva rashoda za kamate (Welch, 2004, pp. 106-131).

Suočavanje sa internim uzrocima nelikvidnosti preduzetničkih organizacija u Republici Srbiji kao izazovi srpskih preduzetnika

plate radnicima i sl.). Međutim, nedostatak likvidnih obrtnih sredstava za isplatu ovih obaveza u roku njihovog dospeća, smanjuje likvidnost preduzetnika i može biti uzrok blokade i stečaja. Zato se preduzetnicima u Srbiji preporučuje da realno planiraju svoje novčane tokove i upravljaju likvidnošću tako da rigorozni rasio likvidnosti ne bude manji od 1.

Takođe je poželjno da srpski preduzetnici efikasnije upravljaju obrtnim sredstvima, naročito zalihama. Poželjno je da rast zaliha bude praćen rastom neto obrtnog fonda u skladu sa željenom maržom sigurnosti.

Literatura

1. Alexandrova, M., (2004) Entrepreneurship in a Transition Economy: The Impact of Environment on Entrepreneurial Orientation, Problems and Behavior, *Entrepreneurship and Regional Development*, 12(3): 195-215.
2. Ekamen, I., (2010) Liquidity Management in Small Firms: A Learning Perspective, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 17(1): 123-138.
3. Filipović, S. (2003) Ograničavajući faktori razvoja MSP u Srbiji, *Industrija*, 31 (3-4): 25-36.
4. Gartner, B. (1985) A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation, *Academy of Management Review*. 10(4): 696-706.
5. Ivanović-Đukić, M. (2011) Osnivanje poslovnih inkubatora u Srbiji u funkciji razvoja preduzetništva, *Regionalni razvoj i prekogranična saradnja, traganje za novim perspektivama*, 56-66.
6. Ivanović-Đukić, M., Stefanović, S. (2011) Analysis of business performance of entrepreneurs in Serbia with purpose of strengthening their competitiveness, Tematski zbornik: *Improving the competitiveness of the public and private sector by networking competences*, Ekonomski fakultet Niš, 349-368.
7. Ivanović-Đukić, M., Stefanović, S., Janković-Milić, V. (2011) The analysis of key challenges and constraints to the stability and growth of an entrepreneurial sector in Serbia, *Researching Economic Development and Entrepreneurship in Transition Economies*, Banja Luka, Bosnia and Herzegovina, October, 27-29, 614-627
8. Kiyotaki, N., Moore, J. (2005) Liquidity and Asset Prices, *International Economic Review*, 46: 317-349.
9. Krasulja, D., Ivanišević, M. (2000) *Poslovne finansije*, Beograd: Ekonomski fakultet.
10. Marinković, S., Popović, Ž. (2008) Likvidnost versus Solventnost banaka: Analiza bilansa stanja banke, *Ekonomске teme*, XLVI (3): 53-70.
11. McMillan, J., Woodruff, C. (2002), The Central Role of Entrepreneurs in Transition Economies. *The Journal of Economic Perspectives*, 16(3): 153-170.
12. Moore, C., Petty, W., Palich, L., Longenecker, J. (2008) *Managing Small Business, An Entrepreneurial Emphasis*, South-Western Cengage Learning, Mason, USA.
13. Ranković, J. (1998) *Upravljanje finansijama preduzeća, Finansijska politika, organizacija, planiranje, kontrola i analiza*, Beograd: Želind.
14. Rhine, T., Rhine B. (2005) The Entrepreneur's Guide to Understanding Financial Statements and Accounting, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 7 (2): 2-30.

15. Stefanović, S., Ivanović-Đukić, M. (2010) Support to the Development of Entrepreneurship in the Nišava Region in order to Increase Competitiveness and Overcome Economic Crisis, Faculty of Economics, Niš, October, 187-208.
16. Welch, I. (2004), Capital Structure and Stock Returns, *Journal of Political Economy*, 112: 106-131.
17. <http://sr.wikipedia.org/sr>, pristupljeno 20.06.2012.
18. <http://www.novosti.rs/vesti/aktuelno>, pristupljeno 8.04.2012.
19. Službeni glasnik RS, br. 46/6, <http://slglasnik.com>, pristupljeno 5.2.2012.
20. <http://apr.gov.rs/Portals/Makrosoapstenja/Saopstenjaprivrede>, pristupljeno 1.06.2012.

DEALING WITH INTERNAL CAUSES OF INSOLVENCY IN ENTREPRENEURIAL ORGANIZATIONS IN SERBIA AS A CHALLENGE TO SERBIAN ENTREPRENEURS

Abstract: The permanent decreasing in the liquidity of most entrepreneurial organizations in the Republic of Serbia is the result of the effects of different external and internal factors. Successful entrepreneurs dealing with the problem of liquidity means that their efforts are primarily focused on some internal causes of this problem. The paper pays particular attention to analyzing the impact of financial structure of entrepreneurial organizations in their liquidity, as well as to the impacts that on liquidity of these organizations realized their efficient use of available resources.

Keywords: entrepreneur, entrepreneurial organizations, liquidity, solvency, financial structure, efficiency.



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET
Časopis „EKONOMSKE TEME”
Godina izlaženja 50, br. 3, 2012, str. 319-335
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 624 Fax: +381 18 4523 268

SPECIFIČNOSTI I IZAZOVI ŽENSKOG PREDUZETNIŠTVA

Suzana Stefanović*

Danijela Stošić, master*

Rezime: *Problematika razvoja preduzetništva sve više dobija na značaju kako u teorijskim, tako i u empirijskim istraživanjima. Cilj ovog rada je da se ukaže na specifičnosti ženskog preduzetništva i na potrebu da se dominantni teorijski okvir za analizu preduzetništva prilagodi identifikovanim specifičnostima. Adaptirani teorijski okvir bi omogućio adekvatno empirijsko istraživanje ženskog preduzetništva, kao i predlaganje mera ekonomske politike koje će biti prilagođene ovom segmentu preduzetnika. Kao početni korak u istraživanju ženskog preduzetništva u Srbiji, u radu su predstavljeni rezultati istraživanja stanja i dinamike samozaposlenosti žena u Republici Srbiji. Rezultati istraživanja ukazuju na značajno manje učesće žena u ukupnom broju samozaposlenih, kao i na to da radno aktivne žene u Srbiji ređe biraju opciju samozapošljavanja kao formu svog radnog angažovanja u odnosu na opciju plaćene zaposlenosti.*

Cljučne reči: *preduzetništvo, samozapošljavanje, žene*

Uvod

Preduzetništvo je jedan od centralnih fenomena savremene ekonomske teorije i prakse. Subjekti i aktivnosti preduzetništva su u fokusu empirijskih istraživanja teoretičara, kao i mera ekonomske politike država (Parker, 2004). U cilju jačanja izvora konkurentnosti nacionalnih privreda i razvoja dinamičnog i fleksibilnog sektora preduzetništva, u razvijenim zemljama se od 80-ih godina XX veka uočava refokusiranje mera ekonomske politike sa velikih sistema ka malim i srednjim preduzećima i preduzetnicima (Audretsch i Thurik, 2000). Iako istorijski posmatrano u preduzetnicima dugo nije identifikovan faktor koji doprinosi društvenom blagostanju, danas nema sumnje u to da preduzetnička aktivnost podstiče razvoj ekonomskog, i šireg društvenog sistema (Praag, 1999, str. 311, 312).

* Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet,
suzana.stefanovic@eknfak.ni.ac.rs, danijela.stosic@eknfak.ni.ac.rs
UDK 005.961:005.914.3, pregledni rad
331.1-005.2

Priljeno: 09.07.2012. Prihvaćeno: 20.09.2012.

Rad je rezultat istraživanja u okviru projekta br. 179081, finansiranog od strane Ministarstva prosvete i nauke Republike Srbije.

Empirijska istraživanja i analize preduzetništva zahtevaju njegovu operacionalizaciju, odnosno definisanje merila za obuhvat ovog složenog fenomena. U studijama se kao pojavnici oblici preduzetništva najčešće javljaju samozaposlenost, vlasništvo malih preduzeća i kreiranje novih preduzeća (Gartner i Shane, 1995; Spencer i Gomez, 2004; Parker, 2009). U empirijskim studijama preduzetništva, preduzetnicima se često smatraju samozaposleni (Praag, 1999; Audretsch i Thurik, 2000; Johansson, 2000; Parker, 2004; Thurik et al, 2008; Parker, 2009), tj. pojedinci koji za sopstveni račun u sopstvenom preduzeću obavljaju profitno orijentisanu poslovnu aktivnost, preuzimajući najveći deo rizika njenog uspeha (Parker, 2004, str. 6; Ricketts, 2006, str. 34; Parker, 2009, str. 11). Kao pojavnici oblici preduzetništva, samozaposlenost se najčešće prati u relativnom vidu – kao stopa samozaposlenosti, tj. kao relativno učešće broja samozaposlenih u ukupnom kontingentu radne snage, ili u ukupnom broju zaposlenih (Devine, 1994a; Devine 1994b; Cowling i Mitchell, 1997; Robson, 1998; Müller i Arum, 2004; Parker, 2009; Audretsch i Thurik, 2010; Faria, Cuestas i Mourelle, 2010).

Iako se tokom druge polovine XX veka očekivalo da će samozaposlenost kao prevaziđeni model organizacije ekonomske aktivnosti nestati pod konkurentskim pritiskom dominirajuće logike kapitalističke akumulacije i masovne proizvodnje, istraživanja ukazuju na to da se u razvijenim ekonomijama povećava značaj samozaposlenosti (Müller i Arum, 2004). Tokom XX veka najpre je dominacija velikih preduzeća i masovne proizvodnje dovela do opadanja značaja preduzetnika i smanjenja njihovog broja (Ricketts, 2006). Vremenom su povećanje značaja uslužnog sektora, razvoj informaciono-komunikacionih tehnologija, pojava fleksibilnih proizvodnih sistema, rast zaposlenosti žena, ali i povećanje ukupne nezaposlenosti podstakli novu afirmaciju samozapošljavanja i malog biznisa (Müller i Arum, 2004; Ricketts, 2006).

U poslednjoj četvrtini XX veka samozaposlenost prekida istorijsko opadanje i počinje da beleži rast u razvijenim zemljama sveta (Devine, 1994b; Carr, 1996; Müller i Arum, 2004). U najvećem broju razvijenih zemalja stopa samozaposlenosti iznosi 10% (bez poljoprivrede). U pojedinim zemljama Južne Evrope i Azije stopa samozaposlenosti je značajno veća i iznosi 25% do 30% samozaposlenih u radnoj snazi (Blachflower, 2004; Müller i Arum, 2004). Rastuća stopa samozaposlenosti ne ide u prilog *Schumpeterovoj* prognozi da će vremenom usled povećanja broja velikih kompanija (i monopola) koje imaju prednosti u sprovođenju istraživačko-razvojnih aktivnosti doći do opadanja broja i značaja preduzetnika kao aktera u privrednim sistemima zemalja (Parker, 2009). Uporedo sa rastom stope ukupne samozaposlenosti, beleži se i povećanje samozaposlenosti žena (Devine, 1994a; Carr, 1996; Parker, 2009). U odnosu na samozaposlenost muškaraca, samozaposlenost žena karakterišu određene specifičnosti koje se odnose na karakteristike humanog kapitala preduzetnica (Carr, 1996; Parker, 2009), njihove performanse (Devine, 1994b; Carr, 1996; Hundley, 2001), dominantnu delatnost samozapošljavanja (Devine, 1994b; Bates, 1995; Carr, 1996; Müller i Arum, 2004) i motivacionu bazu (Boden, 1996; Boden, 1999a; Parker,

2009). S tim u vezi se ističe potreba da se postojeće teorije preduzetništva i samozaposlenosti dopune tako da uvažavaju izražene specifičnosti ženskog samozapošljavanja (Carr, 1996).

Na bazi analize teorijskih razmatranja i rezultata empirijskih studija, u radu se ukazuje na određene specifičnosti ženskog preduzetništva, kao i na potrebu da se saglasno njima modifikuje teorijski okvir za potpuni obuhvat ove pojave. Polazeći od rezultata analiziranih studija, u radu će na bazi kvantitativne metodologije istraživanja podataka dostupnih u zvaničnim statističkim izvorima biti ispitana pretpostavka da je učešće muškaraca u strukturi samozaposlenih u Republici Srbiji veće u odnosu na učešće žena, ali i da se stopa samozaposlenosti žena povećava brže. Takođe, imajući u vidu rastuću stopu nezaposlenosti, i veću stopu nezaposlenosti žena (Republički zavod za statistiku, 2009, 2010, 2011, 2012), kao i činjenicu da su žene jedna od marginalnih grupa na tržištu rada (Stefanović i Stošić, 2011) u radu se polazi od pretpostavke da treba očekivati rast samozaposlenosti žena kao njihov odgovor na ovakav položaj. Pod uticajem ovih faktora, kao i određenog broja faktora iz seta tzv. porodičnih varijabli, očekuje se da samozapošljavanje bude preferirana opcija radnog angažovanja žena u Srbiji.

Nakon pregleda osnovnih pravaca u razvoju teorije preduzetništva, u radu će biti analizirane određene specifičnosti preduzetničke aktivnosti žena. U trećem delu rada biće analizirano stanje i dinamika samozaposlenosti žena u Republici Srbiji. Na kraju rada biće izneta zaključna razmatranja analizirane tematike.

1. Preduzetništvo – razlike između savremenog i ranih teorijskih pristupa

Istorijski se značaj preduzetnika apostrofira od XIX veka (Ricketts, 2006, str. 34-38). Tek se industrijskom revolucijom i u periodu nakon nje počinje afirmativno gledati na ulogu preduzetnika u ekonomskom, i u širem društvenom sistemu (iako se naznake ovoga javljaju u merkantilističkoj epohi). Preduzetnici se vide kao heroji poslovanja koji transformišu ili stvaraju nove grane, inoviraju i preduzimaju tehničke i građevinske poduhvate od velikog značaja. Ovakvi poduhvati zahtevaju ulaganje značajnih finansijskih sredstava, koordinaciju rada velikog broja ljudi, razvoj novih metoda organizacije. Stoga su preduzetnici morali biti dobri stratezi, taktičari, lideri, organizatori, energični i odlučni pojedinci. Kao takvi, preduzetnici postaju ugledni članovi društva.

Teorijski tretman preduzetništva karakteriše proliferacija teorija i definicija ovog fenomena (Parker, 2004). Različitim definicijama preduzetništva i preduzetnika naglašavaju se različiti aspekti njihovog sagledavanja (ibid). Tako se preduzetnikom smatra pojedinac sposoban da identifikuje šanse u okruženju i da kombinujući resurse na njih odgovori na manje ili više inovativan način, ili pojedinac koji donosi odluke u uslovima neizvesnosti, ili vlasnik organizacionog okvira za obavljanje poslovnih aktivnosti koji snosi rizik ostvarivanja uspeha svog poslovnog poduhvata (Gartner i Shane, 1995; Ricketts, 2006; Parker, 2009). *Parker*

(2004, str. 39-68) svrstava teorije preduzetništva u grupaciju ranih, i u grupaciju savremenih teorija. I dok se rane teorije preduzetništva bave identifikovanjem opštih karakteristika imanentnih preduzetnicima, savremene teorije se bave sagledavanjem preduzetništva kao pitanja optimizacije izbora statusa na tržištu rada, između samozaposlenosti i plaćene zaposlenosti. Prema tome, savremene analize preduzetništva se u manjoj meri bave definisanjem preduzetništva, uzimajući da preduzetništvo podrazumeva rad u svoje ime i za svoj račun uz balansiranje rizika i zarade (Parker, 2004, str. 39).

Teorijska razmatranja koja su predmetno određena karakteristikama preduzetnika i preduzetničkih aktivnosti obuhvataju radove autora kao što su *Cantillon*, *Kirzner*, *Knight*, *Say* i *Schumpeter* (Praag, 1999; Parker, 2004; Ricketts, 2006; Parker, 2009).

Cantillon je autor koji prvi identifikuje i ističe značaj preduzetničke aktivnosti u ekonomskom sistemu zemlje, kao i autor koji uvodi termin preduzetnik (Praag, 1999; Ricketts, 2006). *Cantillonov* preduzetnik je posrednik između ponude i tražnje koji kupuje po jednoj, a prodaje po drugoj ceni ostvarujući profit na razlici. On kao posrednik ne mora biti inovator, niti i finansijer sopstvenog preduzetničkog poduhvata, a osnovna karakteristika njegove aktivnosti jeste neizvesnost ostvarivanja profita (Praag, 1999, str. 314). *Cantillonova* teorija preduzetnika se označava teorijom rizičnog profita saglasno kojoj se svaki pojedinac sa neizvesnom zaradom može smatrati preduzetnikom (Parker, 2004, str. 39). Ovakvo shvatanje preduzetnika dalje razvijaju *Kirzner* i *Knight*, apostrofirajući različite aspekte (Parker, 2009). *Kirzner* naglašava posredničku ulogu preduzetnika koji uočava i koristi šanse za profitabilne poduhvate koje drugi ne koriste, dok je u središtu *Knightovog* viđenja preduzetnika neizvesnost kao posledica neizvesne raspoloživosti prirodnih resursa, tehnoloških promena i fluktuacije cena. *Knight* je prvi teoretičar preduzetništva koji pravi razliku između neizvesnosti i rizika (Praag, 1999, str. 322). Od preduzetnika se očekuje da donosi odluke i da procenjuje u uslovima neizvesnosti, pa je profit preduzetnika nagrada za prihvatanje neizvesnosti (Praag, 1999; Ricketts, 2006). I prema *Kirzneru*, i prema *Knightu* preduzetnik može da računa na eksterno finansiranje svog poduhvata sve dok vlasniku sredstava može da obezbedi adekvatan prinos na njegova sredstva. Štaviše, za eksploataciju profitabilnih šansi prema *Kirzneru* preduzetnik može u potpunosti angažovati tuđi rad i znanje. Jedino znanje koje mora imati jeste – znanje o tome gde treba tražiti znanje. Ovo preduzetničko znanje je znanje prvog reda (Praag, 1999, str. 326). Ni prema *Sayu* preduzetnik ne mora biti generator znanja, ali mora imati sposobnost njegove eksploatacije, kao i sposobnost rešavanja neočekivanih problema (Parker, 2004; Parker, 2009). *Sayov* preduzetnik kombinuje ograničene resurse i koordinira aktivnosti kako na nivou ekonomskog sistema, tako i na nivou preduzeća. Za obavljanje preduzetničke aktivnosti preduzetnik može u potpunosti, ili delimično obezbediti sopstveni kapital. U svakom slučaju, bez obzira koliko dobro obavlja svoju aktivnost, preduzetničku aktivnost karakteriše neizvesnost.

Osnovna karakteristika *Schumpeterovog* preduzetnika jeste inovativnost. Preduzetnik je inovator koji razvija nove proizvode i tehnologiju menjajući tako aktuelnu paradigmu poslovanja (Parker, 2004, str. 41; Parker, 2009, str. 34). Rezultat preduzetničke inovativne aktivnosti mogu biti novi proizvodi, nove tehnologije, nova tržišta, novi izvori snabdevanja, novi vidovi organizacije. Slično *Sayu*, i *Schumpeter* smatra da preduzetnik ne mora nužno biti stvaralac znanja – srž njegove aktivnosti jeste eksploatacija znanja. *Schumpeter* ne deli stav o preduzetniku kao akteru preduzetničkog poduhvata koji snosi rizik (Praag, 1999, str. 321; Ricketts, 2006, str. 41). Prema ovom autoru jedino kapitalista, tj. vlasnik sredstava kojima se finansira preduzetnički poduhvat jeste nosilac rizika uspeha samog poduhvata. Finansijer je taj koji se suočava sa rizikom da usled neuspeha poduhvata neće moći da naplati svoje potraživanje. Ako preduzetnik svojim sredstvima može da nadoknadi ovaj gubitak, onda je i on sam kapitalista, pa u tom slučaju on snosi rizik u ulozi kapitaliste, a ne u ulozi preduzetnika. Dakle, prema *Schumpeteru* treba praviti jasnu razliku između kapitaliste i preduzetnika. Prvi obezbeđuje sredstva i snosi rizik, drugi obezbeđuje preduzetničke usluge. Budući da počinje sa nulom, preduzetnik ne može da izgubi ništa. Kritikujući ovo stanovište *Schumpetera*, *Ricketts* (2006, str. 42) ističe da nisu svi resursi u vlasništvu kapitaliste, kao i činjenicu da se gubici ne moraju odnositi samo na finansijske gubitke. Naime, preduzetnik koji uspe da obezbedi sredstva za finansiranje svog poduhvata uspeva da svojim ljudskim kapitalom ubedi finansijera da svoja sredstva ustupi po određenoj ceni. Preduzetnik ne rizikuje novčane gubitke, ali neuspeh poduhvata slabi komponente njegovog ljudskog kapitala čime rizikuje mogućnost da u budućnosti obezbedi sredstva za finansiranje drugih poduhvata.

Prema *Schumpeteru* preduzetnik nije nosilac rizika kao kapitalista, on je inovator i osnovni pokretač ekonomskog sistema (Praag, 1999; Parker, 2004). Preduzetničke aktivnosti, budući da ih karakteriše inovativnost, predstavljaju impuls za dinamiku i razvoj privrede. Kako bi objasnio značaj preduzetnika, *Schumpeter* opisuje svet bez preduzetnika (Praag, 1999, str. 320) – to je svet cirkularnog kretanja, svet bez novina, bez neizvesnosti. Onda na scenu stupa preduzetnik koji u potrazi za profitom uvodi nove kombinacije, tj. inovacije – nove proizvode, procese, izvore snabdevanja, prodajna tržišta i organizacione forme. Inovacijama preduzetnik izbacuje sistem iz stanja ravnoteže i vodi ga ka novom stanju ravnoteže na višem nivou. Preduzetnik je nosilac procesa „*kreativne destrukcije*“ (Praag, 1999, str. 321; Parker, 2004, str. 41). Tragajući za načinima ostvarivanja profita preduzetnik inovira, ili eksploatiše inovacije. Nakon određenog vremena inovacije počinju prihvatati i drugi učesnici, privučeni ostvarivanjem profita preduzetnika. Budući da ostvarivanje profita postaje ugroženo eksploatacijom inovacija od strane šireg kruga tržišnih aktera, stalni motiv za ostvarivanje profita zahteva da preduzetničke inovacije budu kontinuirane. Sem ako inovacije nisu kontinuirane, preduzetništvo nije trajni status (Praag, 1999, str. 322). Tako je inovativna preduzetnička aktivnost osnovni interni faktor razvoja ekonomskog sistema. U odnosu na konvencionalno shvatanje, *Schumpeter* preduzetnike određuje

i uže, i šire (Ricketts, 2006, str. 320). Naime, preduzetnik ne mora biti vlasnik preduzeća (širi shvatanje), ali nije ni svaki vlasnik preduzeća preduzetnik (sužava shvatanje). Prema *Schumpeteru*, preduzetnik uvodi nove kombinacije (inovacije) nezavisno od toga na kojoj se poziciji nalazi. I pored stava da preduzetnici nisu nosioci rizika, kao i pogrešne pretpostavke o odumiranju preduzetništva, *Schumpeter* je najcitiraniji rani teoretičar preduzetništva (Parker, 2009, str. 35).

Za razliku od ranih teorija, savremene teorije preduzetništva se gotovo ne bave definisanjem preduzetnika i njegove aktivnosti. Ove teorije polaze od paradigme maksimizacije funkcije lične korisnosti, pa u preduzetništvu identifikuju opciju koja se bira u slučajevima kada predstavlja način za ostvarivanje veće koristi u odnosu na druge opcije zaposlenosti – pri čemu se preduzetništvo najčešće ocenjuje relativno prema opciji plaćene zaposlenosti (Parker, 2004, str. 43). Idejne temelje savremenim istraživanjima preduzetništva postavio je *Knight* analizom izbora između plaćene zaposlenosti i samozaposlenosti. Prema ovom autoru, pojedinci nisu prirodno predodređeni za određeni status na tržištu rada, tj. da budu preduzetnici ili plaćeni radnici. Ljudi su oportunisti koji će izbor između radnih statusa izvršiti vrednujući rizik ostvarivanja prinosa, odnosno zarade u jednom i u drugom slučaju (Parker, 2009, str. 33). Prema savremenim teorijama, pojedinac ne mora da bude preduzetnik. Radi maksimizacije funkcije lične korisnosti on može izabrati između opcije plaćene zaposlenosti i opcije samozaposlenosti onu koja će doprineti ostvarivanju definisanog cilja (ibid). Ipak, jedan broj savremenih teorija preduzetništva uvažava, i u modele odlučivanja ugrađuje činjenicu da su pojedinci heterogeni sa aspekta ličnih karakteristika, tj. preduzetničkih sposobnosti i sklonosti ka preuzimanju rizika. Iako vođeno motivom za ostvarivanje maksimalne vrednosti funkcije korisnosti, odlučivanje o statusu na tržištu rada će, u konačnom, biti određeno činjenicom da li pojedinac koji odlučuje poseduje, ili ne poseduje preduzetničke sposobnosti, kao i njegovim odnosom prema riziku koji preduzetnička aktivnost podrazumeva (Parker, 2004, str. 54, 61). U zavisnosti od toga da li uvažavaju troškove promene statusa na tržištu rada, modeli izbora opcije zaposlenosti mogu biti statički i dinamički. Za razliku od statičkih, dinamički modeli pretpostavljaju postojanje ovih troškova. Troškovi prelaska mogu biti finansijski – obezbeđenje početnog kapitala (u slučaju da se prelazi u status samozaposlenih), troškovi obuke za novo zanimanje, gubitak specifičnog iskustva i sl., ili nefinansijski – osećaj neuspeha, promena životnog stila i sl. (Parker, 2004, str. 50).

U odnosu na rane teorije, savremene teorije preduzetništva su u većoj meri fokusirane i tretiraju konkretna pitanja preduzetništva: koji su to pojedinci koji biraju preduzetništvo kao opciju zaposlenosti, zašto to čine i kakvog uticaja to može imati na ukupnu efikasnost sistema (Parker, 2004, str. 64).

2. Specifičnosti ženskog preduzetništva

Jedna od determinanti samozapošljavanja jeste i pol pojedinca. Rezultati studija ukazuju na to da je verovatnoća samozapošljavanja veća za muškarce

(Blanchflower, 2000; Johansson, 2000; Ritsilä i Tervo, 2002; Parker i Robson, 2004). Budući da muškarci čine većinu samozaposlenih (Parker, 2009), dešava se da se empirijske studije preduzetništva, odnosno samozaposlenosti metodološki postavljaju tako da obuhvataju samo samozaposlene muškarce (Taylor, 1996; Robson, 1998; Budig, 2006). Najveći broj razvijenih teorija samozapošljavanja se može označiti teorijama samozapošljavanja muškaraca s obzirom na to da su bazirane na studijama samozaposlenosti koje iz uzorka isključuju samozaposlene žene (Budig, 2006). Istraživanje ženskog preduzetništva stoga zahteva prilagođavanje, odnosno širenje postojećeg konceptualnog okvira za analizu preduzetništva i samozapošljavanja.

Rezultati istraživanja sektorske zastupljenosti samozaposlenih žena ukazuju na to da su u odnosu na zaposlene žene, ili u odnosu na muškarce bilo kog statusa na tržištu rada, samozaposlene žene u većoj meri angažovane u uslužnom i u trgovinskom sektoru (Devine, 1994b; Carr, 1996; Müller i Arum, 2004). Što se tiče odnosa u sektorskom angažovanju samozaposlenih muškaraca i samozaposlenih žena, primećuje se veća zastupljenost žena u uslužnom sektoru, dok su muškarci u većem broju angažovani u građevinarstvu. Građevinarstvo je delatnost koju bira jako mali broj preduzetnica, dok je oblast tzv. personalnih usluga (npr. kozmetički saloni, krojačke radnje i sl.) izbor malog broja samozaposlenih muškaraca (Devine, 1994b; Bates, 1995; Parker, 2009).

Samozaposlene žene rade kraće u odnosu na preduzetnike, ali i u odnosu na zaposlene žene (Devine, 1994b; Parker, 2009). Što se tiče varijabli humanog kapitala – godine starosti, obrazovanje i radno iskustvo, rezultati istraživanja ukazuju na to da se povećanjem godina starosti povećava verovatnoća samozapošljavanja i muškaraca i žena, s tim što je ovo izraženije za žene (Carr, 1996). Samozaposlene žene su starije u odnosu na ostale zaposlene žene, ali ne i u odnosu na samozaposlene muškarce (Devine, 1994b). Viši nivo obrazovanja podstiče samozapošljavanje i muškaraca i žena (Devine, 1994a; Devine, 1994b; Carr, 1996), i to naročito u oblasti tzv. profesionalnih usluga – npr. menadžment i konsalting i sl. (Bates, 1995; Budig, 2006). Što se tiče odnosa u nivou obrazovanja samozaposlenih muškaraca i žena, rezultati istraživanja nisu jedinstveni. Parker (2009) iznosi podatke za Veliku Britaniju prema kojima preduzetnice imaju viši nivo stručne spreme, dok Devine (1994b) nalazi da su samozaposleni muškarci u proseku obrazovaniji od samozaposlenih žena, uz činjenicu da se najveći rast stope samozaposlenosti beleži za kategoriju žena sa visokom stručnom spremom. U odnosu na preduzetnike, ali i u odnosu na zaposlene žene, preduzetnice imaju u proseku manje radnog iskustva (Parker, 2009), što se dovodi u vezu sa činjenicom da su one samozaposlene u oblastima (delatnost ličnih usluga) u kojima radno iskustvo nije od presudnog značaja za otpočinjanje posla (Carr, 1996). Dakle, verovatnoća samozapošljavanja žena se povećava sa godinama starosti i sa povećanjem nivoa obrazovanja, dok na izbor ovog statusa na tržištu rada radno iskustvo žena ne utiče značajno.

Jedno od aktuelnih pitanja ženskog preduzetništva jesu performanse preduzetnica i njihov odnos prema performansama samozaposlenih muškaraca. Performanse se u najvećem broju slučajeva mere zaradom, a ređe profitom vlasnika preduzeća (Parker, 2009, str. 190). Samozaposlene žene zarađuju manje od samozaposlenih muškaraca, ali i od zaposlenih žena (Devine, 1994b; Parker, 2009). Preduzeća koja su u vlasništvu žena ostvaruju manji profit i obim prodaje, a i u proseku su manja (mereno obimom prodaje, ili vrednošću imovine) u odnosu na ona koja su u vlasništvu muškaraca (Parker, 2009). Prema Devineu (1994b), samozaposlene žene ostvaruju manju zaradu (godišnje, nedeljno, po satu) u odnosu na ostale zaposlene žene, bez obzira na to da li rade puno ili nepuno radno vreme, kao i bez obzira na broj radnih nedelja u toku godine. S druge strane, samozaposleni muškarci zarađuju više od zaposlenih muškaraca, pa je racio zarada samozaposlenih muškaraca/zarada ostalih zaposlenih muškaraca veći od 1. Što se tiče odnosa između muškaraca i žena u sektoru samozaposlenosti i u sektoru plaćene zaposlenosti, razlika u zaradama samozaposlenih žena u odnosu na zarade samozaposlenih muškaraca je veća od ove razlike u sektoru plaćene zaposlenosti. Dakle, polna segregacija po pitanju zarada je izraženija u sektoru samozaposlenosti. Najveći deo diferencijala u zaradama samozaposlenih muškaraca i žena objašnjava činjenica da se žene, zbog obavljanja kućnih poslova, u manjoj meri posvećuju poslovanju svog preduzeća (Hundley, 2001). Jedan deo razlike u zaradama se objašnjava i dominantnim delatnostima ženskog samozapošljavanja. Naime, samozaposlene žene su većim delom zastupljene u slabije plaćenim uslužnim sektorima u kojima je izraženija konkurencija, dok je stopa preživljavanja poslovnih poduhvata manja (Devine, 1994b; Carr, 1996; Hundley, 2001).

Međutim, prema Watsonu (2002) rezultati studija koji ukazuju na to da su performanse preduzetnica lošije u odnosu na performanse preduzetnika ne ukazuju na zarađivačku sposobnost jednih i drugih, budući da same studije metodološki nisu postavljene tako da ukažu na zarađivačku sposobnost samozaposlenih muškaraca i žena. Naime, ovim studijama se upoređuju samo performanse autputa – prihodi od prodaje, zarada ili profit – ne dovodeći ih u vezu sa inputima uloženim za njihovo ostvarivanje – sopstvenim, ili ukupnim sredstvima. Istraživanje odnosa relativnih merila performansi (ROA, ROE) preduzeća u vlasništvu žena i preduzeća u vlasništvu muškaraca ukazuje na to da, kada se isključi uticaj grane, starosti preduzeća i broj radnih dana, nema dodatne varijacije ovih merila koja bi mogla biti objašnjena polom vlasnika preduzeća (Watson, 2002). Iako su performanse autputa na nižem nivou, nema značajne razlike u relativnim pokazateljima uspeha poslovanja preduzeća u vlasništvu žena i onih u vlasništvu muškaraca. Žene ulažu manje sredstava u svoje poslove, ali ostvaruju isti nivo prinosa po jednoj investiranoj novčanoj jedinici. Preduzetnice u osnovi nisu manje efikasne, ali je evidentno da biraju drugačiji pristup za obavljanje posla. Pristup koji podrazumeva ulaganje manjeg iznosa sredstava u vezi je sa odnosom žena prema riziku. Žene imaju veću averziju prema riziku (Watson, 2002; Parker, 2009). Preduzetnice su u manjoj meri spremne da izaberu rizičniju strategiju rasta,

odnosno onu strategiju koja može da ugrozi trenutnu poziciju (Parker, 2009). Tako žene vlasnice preduzeća postavljaju niže granice rasta svog preduzeća u odnosu na granice koje postavljaju muški vlasnici preduzeća, a one su i zabrinutije kada preduzeće ostvaruje visoke stope rasta zbog čega svesno biraju sporiji i stabilan rast (Cliff, 1998).

Razlike između preduzetnika i preduzetnica postoje i kada su u pitanju dominantni motivi samozapošljavanja. Dok su preduzetnici uglavnom motivisani mogućnošću ostvarivanja viših zarada, preduzetnice više vrednuju fleksibilnost radnog vremena, mogućnost balansiranja poslovnih i porodičnih obaveza, samopotvrđivanje i zadovoljstvo poslom u sektoru samozaposlenosti (Parker, 2009). Međutim, *Boden* (1999a) ne pronalazi razliku u intenzitetu značaja nefinansijskih motiva za samozapošljavanje muškaraca i žena. Ipak, razlike postoje kada je u pitanju značaj pojedinih vidova nefinansijskih motivatora. Naime, prema lično navođenim razlozima samozapošljavanja – kod žena dominira fleksibilnost radnog vremena, i mogućnost balansiranja porodičnih i poslovnih obaveza. S druge strane, roditeljski status ne utiče bitno na samozapošljavanje muškaraca, budući da manji broj samozaposlenih muškaraca navodi ovo kao razlog izbora samozaposlenosti (Boden, 1996; Boden, 1999a).

Obaveze koje se odnose na obavljanje kućnih poslova i čuvanje dece nameću definisanje hipoteze o fleksibilnosti radnog vremena kao dominantnog motiva ženskog samozapošljavanja (Carr, 1996; Boden, 1999a; Parker, 2009). Preduzetništvo omogućava fleksibilnost u kombinovanju profesionalnih i porodičnih obaveza (čuvanje dece i druge kućne obaveze), a naročito ako podrazumeva rad od kuće. *Parker* (2009) navodi istraživanja čiji rezultati podržavaju hipotezu o fleksibilnosti ukazujući na to da samozaposlene žene u većem broju slučajeva same čuvaju svoju decu u odnosu na zaposlene žene, kao i na to da samozaposlene žene češće rade od kuće u odnosu na samozaposlene muškarce. Prema *Carru* (1996), ni *Schumpeterova* teorija prema kojoj je samozapošljavanje opcija za radnike marginalnih veština, niti *Knighov* stav da je samozapošljavanje izbor visoko kompetentnih pojedinaca, nisu adekvatan teorijski okvir za obuhvat ženske samozaposlenosti. Prema teoriji lošijeg radnika, samozaposlenost biraju radnici koji imaju lošiji humani kapital zbog čega ne mogu da nađu posao u sektoru plaćene zaposlenosti. Prema teoriji klasne mobilnosti, samozaposlenost se bira kao način da se unapredi ekonomski i socijalni status osoba koje nisu zadovoljne nekom komponentom posla u sektoru plaćene zaposlenosti – platom, radnim vremenom, drugim pogodnostima – a raspolažu kvalitetnim humanim, socijalnim i finansijskim kapitalom (Budig, 2006). *Carr* (1996) ističe da se samozaposlene žene ne uklapaju ni u jedan od ovih modela. Naime, u odnosu na zaposlene žene, preduzetnice su obrazovanije – dakle ne uklapaju se u teoriju lošeg radnika, ali je i veća verovatnoća da su udate (Devine, 1994b; Budig, 2006; Parker, 2009), da imaju malu decu (Devine, 1994b; Carr, 1996; Boden, 1999a; Boden, 1999b; Parker, 2009) i da kraće rade (Devine, 1994b; Parker, 2009) – dakle, ne uklapaju se ni u karijerni model. Imajući prethodno u

vidu, Carr (1996) smatra da žene biraju samozapošljavanje kao fleksibilnu radnu opciju kako bi balansirale između poslovnih i porodičnih obaveza. Zbog toga teorijski okvir za obuhvat ženskog samozapošljavanja mora da obuhvati varijable kao što su bračno stanje, roditeljstvo, starost dece. Ovo su faktori koji mogu biti podsticaj, odnosno ograničenje za izbor određenog radnog statusa. Ipak, Carr (1996) svojim istraživanjem ne objašnjava razliku između dve identifikovane grupe samozaposlenih žena – one koje rade manje od 15 sati nedeljno, i one koje rade više od 41 sat nedeljno. Postavlja se pitanje da li su „porodični razlozi“ podjednako značajni za samozapošljavanje žena, bez obzira na njihovo zanimanje (Budig, 2006). Istraživanja „porodičnih razloga“ samozaposlenosti žena posmatraju sve samozaposlene žene kao jednu grupu, bez obzira na zanimanje, i pronalaze da bračni i roditeljski status podstiču samozapošljavanje žena. I dok žene biraju samozaposlenost kako bi balansirale između svojih porodičnih i poslovnih obaveza, muškarci u samozaposlenosti vide način za napredovanje u karijeri (ibid, str. 2223). Uočavajući heterogenost grupe samozaposlenih žena sa aspekta zanimanja i razlikujući podgrupu tzv. neprofesionalnih i podgrupu profesionalnih zanimanja, Budig (2006) predlaže dualni okvir za objašnjenje motivacije samozapošljavanja žena. Naime, rezultati istraživanja citiranog autora ukazuju na to da je uticaj porodičnih faktora izraženiji kod samozaposlenih žena nego kod samozaposlenih muškaraca. Ipak, grupa samozaposlenih žena nije homogena po ovom pitanju. Naime, dok porodični faktori (deca, brak) značajno pozitivno utiču na samozapošljavanje žena u neprofesionalnim delatnostima, ovaj uticaj nije izražen kod samozaposlenih žena u profesionalnim delatnostima. Ova druga grupa žena je po svojim karakteristikama bliža samozaposlenim muškarcima, nego samozaposlenim ženama u neprofesionalnim delatnostima. Tako u neprofesionalnu samozaposlenost žene ulaze iz nezaposlenosti, ili iz plaćene neprofesionalne zaposlenosti kako bi balansirale porodične i poslovne obaveze. Naime, ove poslove (u sektoru neprofesionalne plaćene zaposlenosti) karakterišu niže plate, striktno radno vreme, viši nivo kontrole, zbog čega žene nemaju autonomiju da odlučuju o mestu i vremenu obavljanja posla. S druge strane, u profesionalnu samozaposlenost žene ulaze iz istih razloga kao i muškarci – kako bi unapredile karijeru. One su starije i obrazovanije, a na promenu njihovog statusa na tržištu rada ne utiču deca. Za jedan broj ovih žena samozaposlenost je način suočavanja sa problemom napredovanja u delatnostima u kojima dominiraju muškarci i u kojima postoje određeni vidovi polne diskriminacije.

3. Samozapošljavanje žena u Srbiji – stanje i dinamika

Bez obzira da li se kao merilo preduzetništva koristi broj samozaposlenih, broj novoosnovanih preduzeća, ili vlasništvo preduzeća, broj preduzetnica je manji od broja preduzetnika (Parker, 2009, str. 184). Međutim, broj preduzetnica se povećava po stopi većoj u odnosu na stopu rasta broja preduzetnika (Devine, 1994a; Devine, 1994b; Carr, 1996; Parker, 2009).

Specifičnosti i izazovi ženskog preduzetništva

U Republici Srbiji samozaposlene žene predstavljaju četvrtinu ukupno samozaposlenih pojedinaca, dok je svaka deseta radno aktivna žena samozaposlena (Republički zavod za statistiku, 2012). Muškarci čine 74% samozaposlenih pojedinaca u Republici Srbiji, dok jedna petina radno aktivnih muškaraca bira samozaposlenost kao svoj status na tržištu rada (ibid). Iako su žene jedna od ranjivih grupa na tržištu rada (Stefanović i Stošić, 2011), čini se da one u samozapošljavanju u manjoj meri pronalaze rešenje za svoj položaj na tržištu rada. Stopa samozaposlenosti žena⁽¹⁾ je u Republici Srbiji ispod stope ukupne samozaposlenosti⁽²⁾ koja iznosi 17,1% (Republički zavod za statistiku, 2012)¹.

$$\text{stopa samozaposlenosti žena} = \frac{\text{broj samozaposlenih žena}}{\text{broj radno aktivnih žena}} \quad (1)$$

$$\text{stopa ukupne samozaposlenosti} = \frac{\text{broj samozaposlenih pojedinaca}}{\text{broj radno aktivnih pojedinaca}} \quad (2)$$

Tokom perioda 2004-2011. godina stopa samozaposlenosti žena je konstantno manja od stope ukupne samozaposlenosti, u proseku za 7,3% (Tabela 1).

Tabela 1: Stope samozaposlenosti po godinama perioda 2004-2011.

	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.
Ukupno	18,3	16,3	15,9	16,5	21,4	19,5	19,7	17,1
Žene	10,3	9,0	8,1	8,9	13,9	12,2	12,6	10,5
Muškarci	24,7	21,8	21,8	22,3	27,4	25,3	25,1	22,0

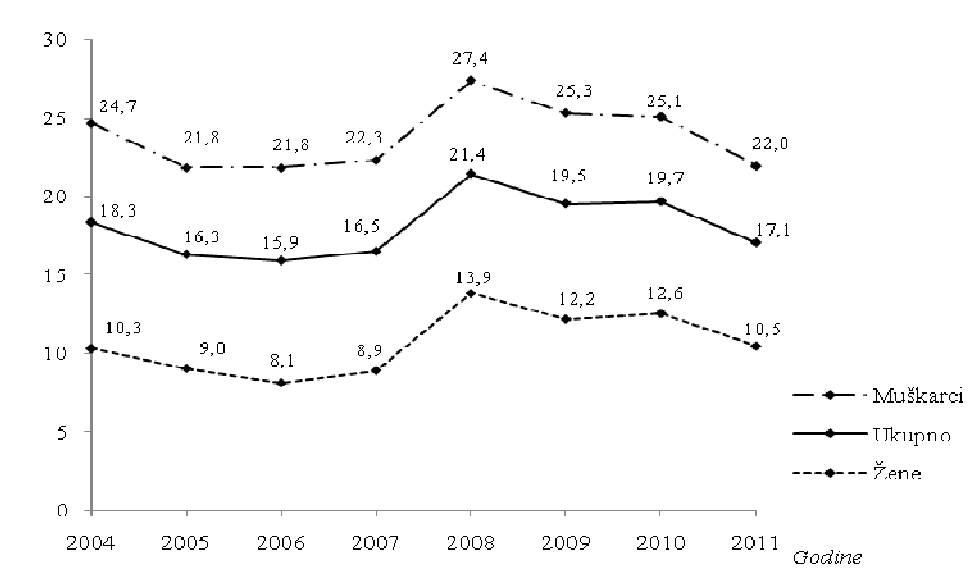
Kalkulacije izvršene na bazi: Republički zavod za statistiku (2006a, 2006b, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012)

Počev od 2008. godine stope samozaposlenosti (ukupno, žene i muškarci) su u konstatnom opadanju, beležeći svoj minimum u poslednjoj godini analiziranog perioda (slika 1). Pri tome, stopa samozaposlenosti žena beleži najveći relativni pad od 24%.

Što se tiče polne strukture samozaposlenih u Republici Srbiji, učešće žena je tokom čitavog analiziranog perioda značajno ispod učešća muškaraca (slika 2). U odnosu na 2008. godinu, u Republici Srbiji je u 2011. godini zabeleženo opadanje apsolutnog broja ukupno samozaposlenih, kao i broja samozaposlenih muškaraca (Republički zavod za statistiku, 2009, 2012). Ipak, polna struktura samozaposlenih nije popravljena u korist žena budući da je opadanje broja samozaposlenih žena relativno najizraženije kretanje (ibid).

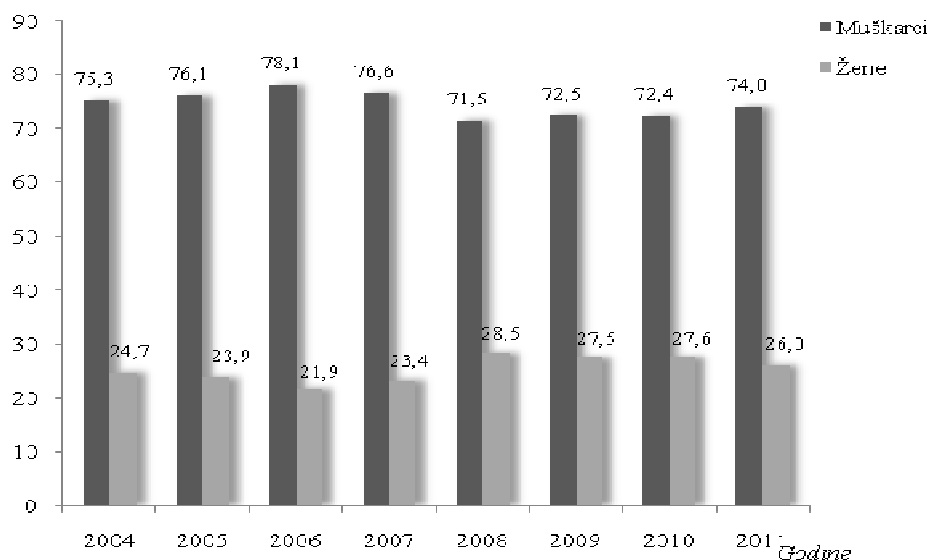
¹ Stope samozaposlenosti su preračunate na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku.

Slika 1: Stopa samozaposlenosti ukupnog stanovništva, muškaraca i žena starijih od 15 godina u Republici Srbiji



Proračunato prema: Republički zavod za statistiku, 2006a, 2006b, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012

Slika 2: Polna struktura samozaposlenih starijih od 15 godina u Republici Srbiji



Proračunato prema: Republički zavod za statistiku, 2006a, 2006b, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012

Specifičnosti i izazovi ženskog preduzetništva

Najveći broj samozaposlenih u Republici Srbiji ne zapošljava druge radnike. Tokom 2011. godine svega je 17,6% samozaposlenih zapošljavalo i druge radnike (Republički zavod za statistiku, 2012). Interne strukture samozaposlenih muškaraca i samozaposlenih žena su vrlo slične po pitanju odnosa samozaposlenih bez drugih zaposlenih i onih sa zaposlenima (tabela 2).

Tabela 2: Relativno učešće samozaposlenih bez drugih zaposlenih i samozaposlenih sa drugim zaposlenima u broju ukupno samozaposlenih, samozaposlenih žena i samozaposlenih muškaraca, po godinama u periodu 2004-2011.

		2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.
Ukupno	bez zaposlenih	78,0	79,5	77,7	79,2	82,0	84,0	84,4	82,4
	sa zaposlenima	22,0	20,5	22,3	20,8	18,0	16,0	15,5	17,6
Žene	bez zaposlenih	78,2	79,5	77,6	74,0	81,9	84,0	84,2	81,4
	sa zaposlenima	21,8	20,5	22,4	26,0	18,1	16,0	15,8	18,6
Muškarci	bez zaposlenih	77,9	79,5	77,7	80,8	82,1	84,1	84,4	82,7
	sa zaposlenima	22,1	20,5	22,3	19,2	17,9	15,9	15,6	17,3

Kalkulacije izvršene na bazi: Republički zavod za statistiku (2006a, 2006b, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012)

Broj samozaposlenih koji svojim poslovnim aktivnostima doprinose rastu ukupne zaposlenosti je na kraju analiziranog perioda, tj. u 2011. godini ispod nivoa zabeleženog 2004. godine. Ovaj trend karakteriše kako ukupnu grupaciju samozaposlenih, tako i podgrupu samozaposlenih muškaraca i samozaposlenih žena (Republički zavod za statistiku, 2006a, 2012). Relativno učešće samozaposlenih sa zaposlenima u strukturi ukupno samozaposlenih, samozaposlenih muškaraca i samozaposlenih žena se tokom analiziranog perioda kreće gotovo ujednačeno, za izuzetkom 2007. i 2008. godine (slika 3).

Analizirane stope beleže rast u 2011. godini što može ukazivati na povećanje broja samozaposlenih koji generišu nova radna mesta. Ipak, detaljnija analiza ukazuje na to da je ova promena interne strukture samozaposlenih rezultat smanjenja broja samozaposlenih, a ne povećanja broja samozaposlenih sa drugim zaposlenima (Republički zavod za statistiku, 2011, 2012). Apsolutni broj samozaposlenih sa drugim zaposlenima je u 2011. godini manji nego u 2010. godini, i to za sve tri analizirane grupacije samozaposlenih.



Proračunato prema: Republički zavod za statistiku, 2006a, 2006b, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012)

Zaključak

Teorijsko uobličavanje preduzetništva započinje razvojem ranih teorija preduzetništva koje se pre svega bave definisanjem subjekata i aktivnosti ovog fenomena. Drugu grupaciju teorija preduzetništva predstavljaju savremene teorije čiji je dominantni predmet istraživanja izbor pojedinca između različitih opcija statusa na tržištu rada radi maksimizacije funkcije lične korisnosti. Identifikujući preduzetništvo kao jednu od mogućih opcija zaposlenosti, ove teorije polaze od široko prihvaćenog određenja preduzetništva kao rada u svoje ime i za svoj račun kome je imanentan određeni nivo rizika uspeha. Jedan od elemenata analize savremenih teorija preduzetništva jesu i motivaciona baza i humani kapital preduzetnika kao determinante izbora statusa na tržištu rada. Imajući u vidu da istraživanja ukazuju na određene razlike između preduzetnica i preduzetnika – razlike po pitanju njihovog broja, oblasti angažovanja, dužine radnog vremena, performansi, strategija rasta – postavlja se pitanje da li su ove razlike rezultat različite motivacione osnove i razlika u humanom kapitalu ove dve grupe preduzetnika. Budući da rezultati istraživanja ukazuju na postojanje razlika između samozaposlenih muškaraca i samozaposlenih žena, ističe se potreba da se postojeće teorije preduzetništva, odnosno samozapošljavanja modifikuju tako da uvažavaju ove razlike. U prvom redu se ovaj zahtev odnosi na zahtev za proširenje spektra varijabli kojim se objašnjava izbor preduzetništva kao opcije koja maksimizira funkciju lične koristi. Tako se za radi potpunog sagledavanja preduzetništva žena, ili bar jednog dela njih, predlaže uvođenje seta tzv. „porodičnih varijabli“.

Što se tiče stanja i dinamike ženskog preduzetništva u Srbiji, jedina potvrđena pretpostavka je ona o dominaciji muškaraca u sektoru samozaposlenosti. S druge strane, podaci prema kojima stopa ukupne samozaposlenosti, ali i stopa samozaposlenosti žena u Republici Srbiji konstantno opada počev od 2008. godine, ne potvrđuju pretpostavku o izraženijem povećanju broja samozaposlenih žena. Prema zvaničnoj statistici, u Srbiji se beleži smanjenje apsolutnog broja samozaposlenih žena što ukazuje na to da žene na rastuću nezaposlenost, kao i na svoj marginalni položaj na tržištu rada, suprotno očekivanjima, ne odgovaraju intenzivnijim samozapošljavanjem. Takođe, primetno je i opadanje broja samozaposlenih koji zapošljavaju i druge, što vrši dodatni pritisak na izraženi nivo nezaposlenosti u Republici Srbiji. Opadanje ukupnog broja samozaposlenih može se analizirati u kontekstu aktuelne ekonomske krize, ali i odsustva značajnijih mera i podsticaja kreatora ekonomske politike u pravcu postizanja željenog, odnosno planiranog nivoa. Ipak, indikativna je činjenica da broj samozaposlenih žena beleži najizraženiji pad. Nakon utvrđivanja stanja i dinamike ženskog preduzetništva, kao prvog koraka u sagledavanju ove pojave, analizu je potrebno dalje širiti u pravcu identifikovanja razloga, ali i rešenja za dijagnostikovano stanje.

Literatura

1. Audretsch, D., Thurik, R. (2000) Capitalism and democracy in the 21st Century: from the managed to the entrepreneurial economy. *Journal of the Evolutionary Economics*. 10 (1): 17-34.
2. Bates, T. (1995) Self-employment Entry across Industry Groups. *Journal of Business Venturing*. 10: 143-156.
3. Blanchflower, D. (2000) Self-employment in OECD countries. *Labour Economics*. 7(5): 471-505.
4. Blanchflower, D. (2004) Self-employment: more may not be better. *Forthcoming Swedish Economic Policy Review*.
5. Boden, R. (1996) Gender and Self-Employment Selection. An Empirical Assessment. *The Journal of Socio-Economics*. 25: 671-682.
6. Boden, R. (1999a) Flexible Working Hours, Family Responsibilities, and Female Self-Employment. *American Journal of Economics and Sociology*. 58 (1): 71-83.
7. Boden, R. (1999b) Gender inequality in wage earnings and female self-employment selection. *Journal of Socio-Economics*. 28: 351-364.
8. Budig, M. (2006) Intersections on the Road to Self-Employment: Gender, Family and Occupational Class. *Social Forces*. 84 (4): 2223-2239.
9. Carr, D. (1996) Two paths to self-employment? Women's and men's self-employment in the United States, 1980. *Work and Occupations*. 23 (1): 26-53.
10. Cliff, J. (1998) Does one size fit all? Exploring the relationship between attitudes towards growth, gender and business size. *Journal of Business Venturing*. 13 (6): 523-542.
11. Cowling, M., Mitchell, P. (1997) The Evolution of U.K. Self-Employment: A Study of Government Policy and the Role of the Macroeconomy. *The Manchester School*. 65 (4): 427-442.
12. Devine, T. (1994a) Changes in wage-and-salary returns to skill and the recent rise in female self-employment. *American Economic Review*. 84 (2): 108-113.

13. Devine, T. (1994b) Characteristics of self-employed women in the United States. *Monthly Labor Review*. 117(3): 20-34.
14. Faria, R., J., Cuestas, C., J., Mourelle, E. (2010) Entrepreneurship and unemployment: A nonlinear bidirectional causality? *Economic Modelling*. 27(5): 1282-1291.
15. Gartner, W., Shane, S. (1995). Measuring Entrepreneurship over Time. *Journal of Business Venturing*. 10 (5): 283-301.
16. Hundley, G. (2001) Why women earn less than men in self-employment. *Journal of Labor Research*. XXII (4): 817-829.
17. Johansson, E. (2000) Self-employment and Liquidity Constraints: Evidence from Finland. *Scandinavian Journal of Economics*. 102 (1): 123-134.
18. Müller, W., Arum, R. (2004) Self-Employed Dynamics in Advanced Economies. In Arum, R., Müller, W. (Eds.) *Reemergence of Self-Employment: A Comparative Study of Self-Employment Dynamics and Social Inequality*. New Jersey: Princeton University Press: 1-35.
19. Parker, S. (2004) *The Economics of Self-Employment and Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.
20. Parker, S. C. (2009) *The Economics of Entrepreneurship*. Cambridge: Cambridge University Press.
21. Parker, S., Robson, M. (2004) Explaining International Variations in Self-Employment: Evidence from a Panel of OECD Countries. *Southern Economic Journal*. 71 (2): 287-301.
22. Praag, M. (1999). Some Classic Views of Entrepreneurship. *De Economist*. 147 (3): 311-335.
23. Republički zavod za statistiku (2006a) *Anketa o radnoj snazi, 2004*. Beograd.
24. Republički zavod za statistiku (2006b) *Anketa o radnoj snazi, 2005*. Beograd.
25. Republički zavod za statistiku (2007) *Anketa o radnoj snazi, 2006*. Beograd.
26. Republički zavod za statistiku (2008) *Anketa o radnoj snazi, 2007*. Beograd.
27. Republički zavod za statistiku (2009) *Anketa o radnoj snazi, 2008*. Beograd.
28. Republički zavod za statistiku (2010) *Anketa o radnoj snazi, 2009*. Beograd.
29. Republički zavod za statistiku (2011) *Anketa o radnoj snazi, 2010*. Beograd.
30. Republički zavod za statistiku (2012) *Anketa o radnoj snazi, 2011*. Beograd.
31. Ricketts, M. (2006) Theories of Entrepreneurship: Historical Development and Critical Assessment. In Casson, M., Yeung, B., Basu, A., Wadeson, N. (Eds) *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*. Oxford University Press: 33-59.
32. Ritsilä, J., Tervo, H. (2002) Effects of Unemployment on New Firm Formation: Micro-Level Panel Data Evidence from Finland. *Small Business Economics*. 19 (1): 31-40.
33. Robson, M. (1998) Self-employment in the UK regions. *Applied Economics*. 30 (3): 313-320.
34. Spencer, J., Gomez, C. (2004) The relationship among national institutional structures, economic factors, and domestic entrepreneurial activity: a multi-country study. *Journal of Business Research*. 57(10): 1098-1107.
35. Stefanović, S., Stošić, D. (2011) Položaj različitih kategorija ranjivih grupa u gradu Nišu. U Zubović, J. (Ed.) *Aktivne mere na tržištu rada i pitanja zaposlenosti*. Beograd: Institut ekonomskih nauka: 613-647.
36. Taylor, M. (1996) Earnings, Independence or Unemployment: Why Become Self-Employed? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 58 (2): 253-266.
37. Thurik, A., R., Carree, A., M., van Stel, A., Audretsch, B., D. (2008). Does self-employment reduce unemployment? *Journal of Business Venturing*. 23 (6): 673-686.
38. Watson, J. (2002) Comparing the Performance of Male and Female Controlled Businesses: Relating Outputs with Inputs. *Entrepreneurship Theory & Practice*. 26 (3): 91-100.

SPECIFICS AND CHALLENGES OF FEMALE ENTREPRENEURSHIP

Abstract: Current problems of entrepreneurship development have been gaining in importance both in theoretical and in empirical research. The aim of this paper is to highlight the specificities of female entrepreneurship and the necessity for dominant theoretical framework of entrepreneurship analysis to be adapted according to identified specificities. Adapted theoretical framework should enable proper empirical study of female entrepreneurship, and should be a solid base for proposing economic policies that will be tailored to this segment of entrepreneurs. As an initial step in female entrepreneurship study in Serbia, this paper presents the results of a research of the current state and the dynamics of self-employed women in the Republic of Serbia. The results indicate significantly lower participation of women in the total number of self-employed. According to the results, active women in Serbia rarely choose self-employment as an option of their labour market engagement in relation to the option of paid employment.

Keywords: entrepreneurship, self-employment, women



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET
Časopis „EKONOMSKE TEME”
Godina izlaženja 50, br. 3, 2012, str. 337-350
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 624 Fax: +381 18 4523 268

ZAŠTITA PRAVA INTELEKTUALNE SVOJINE U KONTEKSTU PRIVREDNOG RAZVOJA SRBIJE

Dragana Radenković-Jocić*

Igor Mladenović*

***Rezime:** Brojni su elementi koji utiču na stvaranje ambijenta tržišnog poslovanja. Moderna privreda je konkurentna privreda. Države koje žele da se svrstaju u činioce Unije svakako imaju imperativ izgradnje savremenog ekonomskog društva. Razvoj prava intelektualne svojine predstavlja imperativ svake moderne privrede. Zastita prava intelektualne svojine predstavlja jedan od bitnih elemenata koji svaku državu svrstavaju u ozbiljne privredne subjekte. Takođe, pravna zaštita predmeta intelektualne svojine, posebno pronalazaka, doprinosi ukupnom tržišnom razvoju.*

***Ključne reči:** intelektualna svojina, pronalazak, zaštita, razvoj, konkurentnost*

Uvod

Evropska unija je, definišući svoje osnovne principe, istakla stvaranje moderne i konkurentne tržišne privrede. Ovako uređena privreda predstavlja razvojni prioritet svake države koja ide putem integracije u EU. Brojni su elementi koji utiču na stvaranje ambijenta tržišnog poslovanja. Moderna privreda je konkurentna privreda. Države koje žele da se svrstaju u činioce Unije svakako imaju imperativ izgradnje savremenog ekonomskog društva. Srbija je pokazala posvećenost u navedenim aktivnostima. Uočava se napredak u sprovođenju pravnih i ekonomskih reformi, čiji je osnovni cilj stvaranje povoljnijeg poslovnog ambijenta.

Različite su mogućnosti koje državama omogućavaju stvaranje povoljnije tržišne pozicije. Sigurno je da vladanje informacijama jeste jedna od tih mogućnosti. Naime, savremena brza elektronska komunikacija obezbeđuje tržišnim učesnicima dvostruku prednost - pristup informacijama, uključujući i njihovu eksploataciju prilikom stvaranja znanja i iskustva, a ono što je podjednako važno,

* Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet,
draganarj61@gmail.com, igor.mladenovic@eknfak.ni.ac.rs

UDK 347.77(497.11), pregledni rad

Primljeno: 29.06.2012. Prihvaćeno: 20.09.2012.

Rad je rezultat istraživanja u okviru projekta br. 47005, finansiranog od strane Ministarstva prosvete i nauke Republike Srbije.

omogućava efikasnu realizaciju poslovnih transakcija. Razvoj elektronskih komunikacija od posebnog je značaja za razvoj prava intelektualne svojine. Patent, autorsko pravo, žig, pravo zaštite geografskog porekla, kao i ostala prava iz ove oblasti od nesumnjivog su značaja za nosioce istih, jednako kao i za države koje se teritorijano vezuju za njihovu registraciju i primenu.

Nosilac prava intelektualne svojine na osnovu svog ulaganja rada i kapitala u nastanak novog intelektualnog dobra ostvaruje isključivo pravo iskorišćavanja istog. Normiranje predmetnih prava je, zbog njihovog izuzetnog značaja, obavezno. Nijedna država neće prepustiti definisanje prava intelektualne svojine drugom subjektu. Ovo je razlog pojave različitih stavova o ulozi države u nastanku, razvoju, korišćenju prava intelektualne svojine. S jedne strane, država definisanjem ove oblasti želi da motiviše stvaranje novih intelektualnih dobara. Na taj način vrši se i određivanje prioriteta investiranja (Seville 2009). S druge strane, ističu se mišljenja da država na ovaj način, u stvari, utiče na konkurenciju na tržištu, i to ograničavajući je. Naime, država, po nekim mišljenjima, vrši intervenciju na tržištu uređujući intelektualnu svojinu, i tako umanjuje efikasnost tržišta. Dakle, dvostruka uloga države može se oceniti kao kontradiktorna. Jer, država podstiče nastanak novih intelektualnih dobara i tako utiče na otklanjanje slabosti tržišta. Takođe, ograničenje konkurencije, koje ova prava prouzrokuju, po istim mišljenjima, ne može se uporediti sa društvenom koristi koju donose novi intelektualni proizvodi (Seville 2009).

Srbija i razvoj prava intelektualne svojine

Razvoj prava intelektualne svojine predstavlja imperativ svake moderne privrede. Položaj Srbije u svetskom forumu se posmatra i ocenjuje sa posebnom pažnjom, imajući u vidu njene integrativne želje. Izveštaj Evropske komisije o napretku Srbije u procesu EU integracija za 2010. godinu je u načelu pozitivan. Međutim, predstoji period rešavanja evidentiranih problema, posebno u pogledu ispunjenja određenih ekonomskih kriterijuma.

Evropska komisija je, ocenjujući položaj Srbije, imala u vidu opštu ekonomsku situaciju, odnosno nezaobilazan kontekst ekonomske krize. S tim u vezi izraženo je mišljenje da je ograničen dalji napredak ka uspostavljanju funkcionalne tržišne ekonomije. Istaknut je stav da Srbija mora da uloži dodatne napore u restrukturisanju ekonomije. To je jedan od osnovnih preduslova kako bi naša zemlja mogla u srednjeročnom periodu da se suoči sa pritiscima konkurencije unutar Evropske unije. Kada se sagledaju prethodne godine uočava se da je Srbija u 2010. godini pokazala izvestan pozitivni iskorak, uprkos ozbiljnom udaru ekonomske i finansijske krize. U ovom periodu Srbija je postigla dogovor sa MMF-om na osnovu čega se pravovremeno usvajaju odgovarajuće mere koje rezultiraju pojačanim izvozom i ponovnom uspostavljanju makroekonomske stabilnosti. Međutim, Srbija je ipak imala i još uvek ima ozbiljne strukturne nedostatke, što je uticalo na odlaganje neophodnih reformi. Problemi su višestruki. Društvena

Zaštita prava intelektualne svojine u kontekstu privrednog razvoja Srbije

preduzeća ostavila su za sobom neizbrisive tragove. Njihova privatizacija još uvek nije završena, a korak nazad predstavlja situacija da su mnogi ugovori o kupoprodaji opozvani. Tržište rada nastavilo je da slabi, a sveobuhvatno poslovno okruženje ne može zaobići komplikovana administracija i slaba vladavina prava.

Srbija je nakon potpisivanja Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju (SSP) krenula u ozbiljan posao usklađivanja svog zakonodavstva sa evropskim standardima. U ovom delu svojih aktivnosti Srbija je pokazala napredak, pre svega ispunjavajući zahteve u oblastima poljoprivrede, nauke i istraživanja.

Takođe je neophodno istaći da je mali napredak učinjen u razvoju i sprovođenju moderne industrijske politike, s tim da strategija industrijskog razvoja još uvek nije usvojena. Prateći tekovine Evropske unije, Srbija pokušava da u kontinuitetu pruži, koliko je to moguće, podršku inovativnim preduzećima.

Imajući u vidu akte koje Srbiju obavezuju, pristupilo se usvajanju određenih neophodnih dokumenata koji definišu prioritete razvoja ekonomije Srbije. Jedan od njih je Strategija privrednog razvoja 2006-2012, kao i Strategija razvoja intelektualne svojine do 2015. godine.

Kakva je situacija u srpskoj privredi u momentu kada potreba razvoja, posebno intelektualne svojine, pokazuje imperativ? Naime, prema poslednjoj analizi **Svetskog ekonomskog foruma**, predstavljenoj u *Indeksu globalne konkurentnosti*, Srbija se našla na 96. mestu, od 139 zemalja. **Svetska banka** je sačinila svoje istraživanje, prema kojem se naša država nalazi na 88. mestu, od ukupno 183 države. Da li su predstavljeni rezultati dobri ili loši? Nesumnjivo je da je Srbija nekoliko godina poslovala sa pozitivnim makroekonomskim pokazateljima. U periodu 2001-2008. godina, ostvaren je rast privredne aktivnosti po prosečnoj stopi od 5,4% godišnje. Nivo fizičkog obima industrijske proizvodnje u 2008. godini u odnosu na 2000. bio je veći za 17%, a nivo prerađivačke industrije za 18,6%. Pozitivan rezultat predstavljala je stopa inflacije, odnosno u devetogodišnjem tranzicionom periodu, ukupna inflacija, merena rastom cena na malo smanjena je sa 40,7% u 2001. godini, na 6,6% u 2009. godini.

Međutim, od druge polovine 2008. godine u Srbiji počinje da se oseća uticaj svetske ekonomske krize. Uočava se pad devizne likvidnosti, kao i depresijacija dinara. Privredna aktivnost se bitno usporava, što se dešava i sa izvozom i uvozom. **Bruto domaći proizvod** srpske privrede u 2009. godini iznosio je 41,6 milijardi USD, odnosno nakon rasta od 5,4% u prethodnoj godini sada je iznosio -3%. I sigurno jedan od važnijih pokazatelja stanja privrede jeste investiciona aktivnost, koja je u 2009. doživela pad u odnosu na njoj prethodnu godinu od 3,1%, odnosno sa 23% učešća u BDP pala je na 18,4%.

Uloga prava intelektualne svojine u razvoju privrede Srbije

Zaštita prava intelektualne svojine predstavlja jedan od bitnih elemenata koji svaku državu svrstavaju u ozbiljne privredne subjekte. Takođe, pravna zaštita

predmeta intelektualne svojine, posebno pronalazaka, doprinosi ukupnom tržišnom razvoju. Sve to ima jak indirektni uticaj na pojavu novih privrednih subjekata, na primer (Povrenović 2011).

Pitanja zaštite intelektualne svojine u centru su pažnje Izveštaja **Svetskog ekonomskog foruma**, predstavljenog u dokumentu „Global Competitiveness Index“ za period 2010-2011, kojim je obuhvaćeno 139 zemalja. U ovom izveštaju Srbija u oblasti zaštite intelektualne svojine zauzima 111. mesto. Kada su u pitanju inovacije, naš kapacitet ocenjen je položajem koje reflektuje 82. mesto, dok je prema kvalitetu naučno-istraživačkih institucija na 56, a po izdvajanjima kompanija za istraživanje i razvoj na 108. poziciji. Jedan od elemenata koji isto tako pokazuje odnos prema intelektualnoj svojini jeste primena patenata na milion stanovnika, gde Srbija zauzima skromno 78. mesto.

Dakle, Srbija mora da preduzme ozbiljne korake u cilju stvaranja boljeg položaja na svetskom tržištu u pogledu prava intelektualne svojine i njihove zaštite. Naime, nivo zaštite intelektualne svojine sigurno je od uticaja na razvoj pojedinih sektora i grana privrede svake zemlje, posebno u razvijenim tržišnim ekonomijama. U Srbiji, po mnogim shvatanjima postoje dve grupe sektora privrede koje značajno zavise od stepena zaštite intelektualne svojine (Global Competitiveness Index Svetskog ekonomskog foruma). Prvu grupu čine sektori koji su najznačajniji u oblasti istraživanja i razvoja NIO (poljoprivreda i hrana, zaštita životne sredine i klimatske promene, biomedicina, energetika i enegretska efikasnost, IKT, novi materijali i nanonauke). Oni su kao prioriteti definisani u Strategiji naučnog i tehnološkog razvoja. Drugu grupu predstavljaju sektori koji su imali najveći priliv stranih direktnih investicija u prethodnim godinama (automobilski, elektronski, IT i telekomunikacioni sektori). Pored ovih sektora, Agencija za strana ulaganja SIEPA, kao prioritetne sektore navodi i avio-industriju, usluge (business process outsourcing, creative services), građevinarstvo, farmaceutsku industriju, proizvodnju obnovljive energije, tekstila i nameštaja.

Strane direktne investicije predstavljaju, posebno za zemlje u razvoju, među kojima je sigurno i Srbija, lakši pristup kapitalu generalno posmatrano, što znači i intelektualnom kapitalu. Ako se pogleda ko je i koliko ulagao u privredu Srbije u prethodnoj godini uočava se da je među deset najvećih investicija, najviše iz agroindustrije - 4, dve su u oblasti telekomunikacija, dok su po jedna iz automobilske sektora, energetike, farmacije i bankarstva. Koji su osnovni motivi stranih investitora da se odluče i svoj kapital plasiraju u naša preduzeća? Sigurno je da za jedan broj investitora glavni razlog dolaska u Srbiju jeste jeftina kvalitetna radna snaga. To su uglavnom investitori u radno intenzivne sektore, poput tekstila, poljoprivrede, prerade metala i automobilske industrije. Podaci navedeni u tabeli 1 ukazuju da stranih direktnih investicija nema u oblasti inovacija. Štaviše, teško je pronaći podatke, odnosno bilo kakvu analizu koja bi upućivala na potrebnu stranih investicija i isticala olakšice i potsticajne mere koje bi imala strana lica koja bi ulagala u razvoj inovativnih kapaciteta, rast informacionih tehnologija, stvaranje i zaštitu intelektualne svojine.

Zaštita prava intelektualne svojine u kontekstu privrednog razvoja Srbije

Tabela 1: Najveće pojedinačne strane direktne investicije u Srbiji

Kompanija	Zemlja porekla	Delatnost	Vrste investicija	Ivesticije u million.eur.
Telenor	Norveška	Telekomunikacije	Privatizacija	1.602
Gazprom Neft	Rusija	Energetika	Privatizacija	947
Fiat Group	Italija	Automobilska	Zajedničko ulaganje	940
Philip Morris	SAD	Duvanska	Privatizacija	630
Mobikom	Austrija	Telekomunikacije	Grinfield	570
AB InBev	Belgija	Prehrambena	Preuzimanje	530
Banca Intesa	Italija	Bankarstvo	Preuzimanje	508
Salford Inve. Fund	Velika Britanija	Prehrambena	Preuzimanje i Privatizacija	500
Stada	Nemačka	Farmaceutska	Preuzimanje	475
Agrokor	Hrvatska	Prehrambena i Maloprerajevacka	Privatizacija i Grinfield	450

Izvor: SIEPA

Koliki je značaj stranih direktnih investicija pokazuje činjenica da je u sektorima gde su one bile prisutne zabeleženi rast u periodu od 2005. do 2008. godine. Najveći rast BDP-a ostvario je sektor elektronike od skoro deset puta (oko 16 milijardi RSD na čak 107 milijardi RSD), zatim prehrambena i hemijska industrija, gde je obim rasta oko sedam puta. Drvena, tekstilna i automobilska industrija, beleže značajan rast BDP-a, dok je u poljoprivredi i proizvodnji električne energije taj rast neznatan.

Broj patenata i malih patenata u navedenim sektorima nije takav da bi se i nosioci prava i njihovi korisnici ponosili (tabela 2-5).

Tabela 2: Prijave patenata u period 2007-2010. godine

Godina		2007	2008	2009	2010	2009/2010
Nacionalne prijave*	Domaći prijavioci	388	386	299	290	-9
	Prijave stranih podnosilaca (podnete direktno nac.organu)	20	16	21	23	+2
Međunarodne prijave**	PCT prijave u nacionalnoj fazi	55	73	40	16	-24
	Proširene prijave evropskog patenta	5372	5625	4258	3559	-699
Ukupan broj	prijava patenata	5835	6100	4618	3888	-730

*Podnete neposredno Zavodu za intelektualnu svojinu

**Podnete putem PCT ugovora i Sporazuma o saradnji i proširenju

Izvor: Izveštaj Zavoda za intelektualnu svojinu za 2010. godinu

Tabela 3: Prijave malih patenata u periodu 2007-2010. godina

Godina	2007	2008	2009	2010	2009/2010
Domaći podnosioci	155	136	101	97	-4
Strani podnosioci	3	1	4	4	0
Ukupno	158	137	105	101	-4

Izvor: Izveštaj Zavoda za intelektualnu svojinu za 2010. godinu

Tabela 4: Registrovani patenti u period 2001-2010. godina

Nosilac patenta godina	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*	2010
Domaći	31	73	86	55	68	46	71	70	103	98
Strani	11	58	93	81	92	70	207	224	300	854
Ukupno	42	131	179	136	160	116	278	294	403	952

*U 2009. godini započela je registracija proširenih evropskih patenata koji su obuhvaćeni stranim registrovanim patentima

Izvor: Izveštaj Zavoda za intelektualnu svojinu za 2010. godinu

Tabela 5: Registrovani mali patenti - period 2001-2010. godine

Nosilac malog patenta godina	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009*	2010
Domaći	121	86	100	74	67	79	93	81	86	74
Strani	1	3	0	1	2	1	3	3	0	4
Ukupno	122	89	100	75	69	80	96	84	86	78

*Registrovani mali patenti u period od 2001. do 2010. godine

Izvor: Izveštaj Zavoda za intelektualnu svojinu za 2010. godinu

I ovde je sektor elektronike taj koji beleži najviše malih patenata, a samim tim i najveći rast BDP-a. Sektor drvne i automobilske industrije slede po broju malih patenata. Međutim, ono što treba da zabrinjava jeste činjenica da izdvajanja za nabavku patenata, licenci i autorskih prava predstavljaju zanemarnjiv deo ukupnih ulaganja sa vrednošću od 1,8%, kod radnji i do 4,6% kod malih preduzeća. Mnogo je faktora koji utiču na neprisustvo prava intelektualne svojine u domaćoj privredi. Pre svega, nedovoljna informisanost potencijanih korisnika ovih prava, a posebno o mogućnostima zaštite intelektualne svojine, koja je definisana postojećim zakonskim rešenjima usklađenim sa pravilima Evropske unije. Ono što predstavlja pravi nedostatak domaće prakse jeste izetno sporo rešavanje eventualnih sudskih sporova.

Zaštita prava intelektualne svojine u kontekstu privrednog razvoja Srbije

Nadležni nacionalni organi ukazuju da najznačajnije učešće u zaštiti prava intelektualne svojine ima zaštita žiga sa 6.74%. Takođe, 16.28% preduzeća je navelo vremensku prednost u odnosu na konkurente kao značajan metod zaštite inovacija (tabela 6).

Tabela 6: Broj prijava i zahteva za priznanje prava industrijske svojine u 2010. godini

Broj prijava i zahteva za priznanje prava industrijske svojine	313
Prijave patenata	101
PCT prijave (primalac je Zavod za intelektualnu svojinu)	16
PCT prijave (nacionalna faza)	16
Zahtevi za evidenciju evropskog proširenog patenta	250
Prijave žigova	2163
Prijave dizajna	104
Zahtevi za ustanovljenje geografske oznake porekla	4
Zahtevi za priznanje svojstva ovlašćenog korisnika geografske oznake porekla	4
Ukupno	2971

Izvor: Izveštaj Zavoda za intelektualnu svojinu za 2010. godinu

Vrlo bitan korak u unapređenju svoje politike, ali i pozicije u oblasti intelektualne svojine, Srbija je učinila pristupivši Konvenciji o evropskom patentu usvajanjem Zakona o potvrđivanju Konvencije o priznavanju evropskih patenata (Konvencija o evropskom patentu). Konvencija o evropskom patentu državama potpisnicama ostavlja pravo izbora pojedinih predloženih rešenja. Srbija je ovu mogućnost iskoristila definišući određene mere i postupke zaštite prava koje nosiocima intelektualne svojine posebno znače. Na primer, Zakonom o potvrđivanju Konvencije o evropskom patentu je definisano postupanje organa uprave nadležnog za poslove intelektualne svojine po podnetim evropskim prijavama patenata i po podnetim zahtevima za upis priznatih evropskih patenata u registar patenata pred nacionalnim nadležnim organom.

Predloženi Zakon o patentima po svojoj suštini takođe prati rešenja Konvencije o evropskom patentu. Srbija je, samim prihvatanjem Konvencije o evropskom patentu, postala članica Evropske patentne organizacije. Konvenciju o evropskom patentu Srbija primenjuje od oktobra meseca 2010. godine. Saradnja sa Evropskim zavodom za patente, kao i primena određenih rešenja u praksi, ima za cilj potpuno usaglašavanje nacionalnog zakonodavstva sa Konvencijom o evropskom patent. Značaj usaglašavanja je utoliko veći jer utiče na jačanje pravne zaštite koja se pruža domaćim državljanima u postupku priznanja evropskog patenta.

Zaštita prava intelektualne svojine

Postupak zaštite intelektualne svojine, pre svih patenata kao najbrojnijih, počinje njihovom prijavom nadležnom organu. Pri tome se mora imati u vidu načelo teritorijalnosti u patentnom pravu, odnosno činjenica da patent može biti

priznat samo od nacionalnih zavoda. Konvencija o evropskom patentu omogućava zemljama potpisnicama mogućnost važenja patenta na njihovim teritorijama. Postupak prijavljivanja je jednobrazan, centralizovan, i najvažnije pruža zaštitu podnosiocu. Navedeno rešenje će imati direktan pozitivan uticaj na domaće državljanke koji žele da plasiraju svoje pronalaskе na tržištu Evropske unije i na tržištima ostalih zemalja koje su potpisnice Konvencije o evropskom patentu.

Zaštita intelektualne svojine, govoreći u kontekstu primene međunarodnih propisa, obezbeđena je i primenom takozvanog TRIPS sporazuma (Sporazum o trgovinskim aspektima prava intelektualne svojine). Srbija zaista čini sve da svoju regulativu uskladi sa pravnim tekovinama Evropske unije i sa odredbama TRIPS sporazuma. Takođe, primena Prelaznog sporazuma o trgovini i trgovinskim pitanjima (Prelazni sporazum), između Evropske zajednice, s jedne, i Srbije, s druge strane zahteva harmonizaciju Zakona o patentima sa uputstvima i uredbama Evropske unije koje se odnose na patente. Dakle, nemoguće je razvijati, a još manje štiti intelektualnu svojinu bez međunarodne harmonizacije propisa, odnosno zajedničkih aktivnosti država.

Koje su obaveze Srbije na osnovu potpisanog Prelaznog sporazuma? Kako je fokus usmeren na zaštitu prava, istaknuta je obaveza Srbije da preduzme neophodne mere kako bi najkasnije pet godina od stupanja na snagu Prelaznog sporazuma obezbedila nivo zaštite intelektualne, industrijske i komercijalne svojine. Mere koje se preduzimaju treba da budu na nivou i slične istima koje postoji u Evropskoj uniji. Činjenica je da sistem zaštite intelektualne svojine, posebno pronalazaka, treba da bude kompatibilan sistemu zaštite ovih prava u Evropskoj uniji. Jedino takvi uslovi razvoja i zaštite intelektualne svojine obezbeđuju konkurentnost domaćih proizvoda i na evropskom i na svetskom tržištu.

Zaštita prema Predlogu Zakona o patentima

Predloženim Zakonom se vrši dodatno usklađivanje sa odredbama TRIPS sporazuma. TRIPS sporazum definiše standarde koji se odnose na važenje, obim i korišćenje prava intelektualne svojine. Predloženi Zakon o patentima je usklađen sa delom TRIPS sporazuma koji reguliše patente, a posebna pažnja je posvećena na određivanje prinudne licence. Takođe, zaštita patentom i malim patentom omogućava nosiocima prava da razviju snažnu tržišnu poziciju i da licenciranjem ostvare dodatne prihode (Bagley, Dauchy 2012). Poseban značaj pravne zaštite pronalazaka je u tome što promovise kreativnost u industrijskom i zanatskom sektoru, doprinosi ekspanziji privrednih aktivnosti, omogućava transfer tehnologija i povećava izvozni potencijal.

Zakonodavac u Srbiji potencira zaštitu prava pronalazača, bez obzira na vrstu patenta. Zaštita pronalazaka se ostvaruje na osnovu prijave patenta i na osnovu prijave malog patenta. Predloženim Zakonom o patentu, postupak pravne zaštite pronalazaka u nadležnosti je posebnog organa, što olakšava nosiocima prava intelektualne svojine realizaciju svojih prava. Na primer, predloženi Zakon

propisuje zaštitu pronalazaka patentom i malim patentom. Međutim, postupak zaštite pronalaska patentom i malim patentom je različit, jer se prijava malog patenta ne objavljuje. To znači da nosilac malog patenta ima takozvano „priznato pravo“. Postupci zaštite dve vrste patenata se utoliko razlikuju što se ispituje samo prijava patenta, ali ne i prijava malog patenta. Mali patent se može ispitivati jedino ako je već priznat. Naravno, razlike se uočavaju već u samom predmetu patenta i malog patenta. Predmet pronalaska koji se štiti malim patentom može biti samo rešenje koje se odnosi na konstrukciju nekog proizvoda i raspored njegovih sastavnih delova, dok predmet pronalaska koji se štiti patentom može biti proizvod, postupak, primena proizvoda i primena postupka. Dakle, kada se govori o zaštiti pronalazaka, mora se imati u vidu pravo na zaštitu pronalaska, nosilac prava, trajanje prava, povreda prava i priznanje prava. Sa druge strane, kada je u pitanju postupak i prava iz patenta ili malog patenta, mora biti naglašeno da li je u pitanju samo patent ili mali patent.

Imajući u vidu da rešenja predviđena predloženim Zakonom imaju za cilj jačanje pravne zaštite nosioca prava na patent i mali patent i postizanje veće efikasnosti u postupku pravne zaštite pronalazaka, očekuje se da će privredni subjekti biti dodatno motivisani na pravnu zaštitu pronalazaka, što će imati direktan uticaj na stimulisanje tržišne konkurencije.

Zaštita pronalazaka na osnovu prijava patenata se ostvaruje direktnim podnošenjem patentnih prijava nadležnom nacionalnom organu (u ovom slučaju - Zavodu za intelektualnu svojinu), kao i na osnovu prijava koje se podnose Svetskoj organizaciji za intelektualnu svojinu i Evropskom patentnom zavodu. Zaštita pronalazaka na osnovu prijava patenata koje se podnose Svetskoj organizaciji za intelektualnu svojinu i Evropskom zavodu za patente ostvaruje se primenom međunarodnih ugovora.

U Srbiji je primetna zakonodavna aktivnost u oblasti intelektualne svojine. Potreba izmene pravne regulative pokazala se kao neophodna iz više razloga, najviše zbog usklađivanja sa međunarodnim propisima, ali i zbog zaštite nosilaca prava intelektualne svojine. Strategijom razvoja intelektualne svojine do 2015. godine uspostavljeni su principi, koji s jedne strane treba da otklone nedostatke dosadašnje primene pravila i same prakse u delu intelektualne svojine, a s druge, da omoguće njen razvoj.

Jedan od osnovnih principa odnosi se na efikasniju primenu mehanizama koji treba podsticajno da utiču na korišćenje postojećih resursa. Rezultat ovako definisanog principa treba da bude pojašnjenje strukture i specifikacija mreže subjekata inovacionih aktivnosti. Od posebne je važnosti precizirati organe i njihove nadležnosti u svim segmentima razvoja inovativne delatnosti. Organizaciono i funkcionalno jedinstvo, ali i usklađenost svih učesnika inovativne delatnosti neposredno utiče na uspešnost svih aktivnosti, kao i potencijalnu zainteresovanost nosilaca prava intelektualne svojine za uključivanje u ove segmente.

Najvažniji deo prava intelektualne svojine sigurno jeste izmena regulative u oblasti pronalazačkog prava, odnosno regulisanju prava na patent. To je razlog obimnosti obrazloženja neophodnih izmena dosadašnje regulative koje donosi predlog novog zakona, ali i predložena strategija.

Rešenja iz predloženog Zakona o patentima rezultat su sagledavanja rešenja propisanih važećim zakonom kroz primenu u praksi, kao i neophodnosti da se u tom smislu učine poboljšanja pojedinih odredaba postojećeg zakona. Osnovni cilj izmena jeste jačanje pravne zaštite koja se pruža nosiocima prava iz objavljene prijave pronalaska, kao i nosiocima patenta i malog patenta.

Zaštita prava intelektualne svojine primenom različitih procesnih rešenja

Pravna zaštita prava intelektualne svojine, posebno pronalazaka, je od bitne važnosti za svaku privredu, a posebno onu koja je u fazi razvoja i stvaranja boljeg konkurentnog položaja. Prema regulativi Srbije zaštita intelektualne svojine ostvaruje se prema zakonima o upravnom i sudskom postupku. Nosilac prava, ili sticalac isključive licence, imaju pravo na tužbu protiv svakog lica koje povredi njihovo pravo neovlašćenim preduzimanjem bilo koje radnje definisane zakonom. Takođe, podnosilac objavljene prijave ili sticalac isključive licence na takvoj prijavi imaju pravo na tužbu nakon objave prijave patenta. Predloženim zakonom o patentima propisano je više vrsta tužbi: tužba zbog povrede prava, tužba za utvrđivanje prava na zaštitu, tužba za zaštitu prava poslodavca ili zaposlenog, tužba za utvrđivanje svojstva pronalazača. Različite vrste tužbi rezultiraju postavljanjem različitih tužbenih zahteva. Upravo je ovo osnov podele tužbenih zahteva na imovinske, kao što su zahtev za naknadu štete, zahtev za isplatu licencne naknade, odnosno neimovinske zahteve, kao što su zahtev za utvrđenje postojanja povrede prava, zabrana radnji kojima se povređuje pravo, objavljivanje presude o trošku tuženog, zahtev da sud oglasi tužioca za podnosioca prijave odnosno za nosioca prava, kao i zahtev za utvrđivanje svojstva pronalazača ili kumulativno imovinski i neimovinski zahtevi.

Praksa ukazuje na slučajeve u kojima se postavljaju kumulativno imovinski i neimovinski zahtevi ili samo neimovinski zahtevi. Pravni interes nosilaca prava koji postavljaju neimovinske zahteve kod tužbi zbog povrede prava je upravo u tome da se utvrdi da je pravo povređeno, da se zabrani dalje vršenje povrede prava, kao i upoznavanje javnosti sa sadržinom presude kroz njeno objavljivanje. Uz sve ovo, ukoliko bude usvojen neimovinski zahtev da sud oglasi tužioca za podnosioca prijave, odnosno za nosioca prava, kao i zahtev za utvrđivanje svojstva pronalazača, nastupa posledica čiji je rezultat - promena nosioca prava. U navedenim slučajevima su u pitanju preobražajne tužbe, jer se sudskom presudom menja nosilac prava.

Revizija kao vanredni pravni lek i zaštita intelektualne svojine

Zaštita prava intelektualne svojine ne može biti potpuna ukoliko se ne obezbedi primena takozvanih vanrednih pravnih lekova, odnosno revizije. Akt koji definiše parnični postupak određuje reviziju. Konkretno, potreba za regulisanjem prava na izjavljivanje revizije, kao vanrednog pravnog leka, protiv pravnosnažnih odluka donesenih u drugom stepenu u postupku građansko-pravne zaštite prava iz objavljene prijave patenta i priznatih prava, nastala je donošenjem Zakona o izmenama i dopunama Zakona o parničnom postupku. Naime, donošenjem Zakona o izmenama i dopunama Zakona o parničnom postupku nastala je pravna praznina u pogledu dozvoljenosti izjavljivanja ovog vanrednog pravnog leka u sudskim sporovima koji se odnose na zaštitu i upotrebu pronalazaka posebno u slučaju kada su postavljeni neimovinskopravni zahtevi. Pored navedenog, pojavile su se i dileme o dozvoljenosti revizije i u situaciji kada su kumulativno postavljeni imovinski i neimovinski zahtevi.

Zašto je moralo doći do promena u postupcima zaštite prava intelektualne svojine i izražajnog određenja revizije? U pogledu sporova koji se odnose na zaštitu i upotrebu pronalazaka, revizija je bila uvek dozvoljena protiv pravnosnažnih presuda donesenih u drugom stepenu, odnosno u sporovima u kojima je postavljen neimovinski zahtev, u sporovima u kojima je postavljen isključivo imovinski zahtev, a vrednost pobijanog dela pravnosnažne presude prelazi zakonom određeni novčani iznos, u sporovima u kojima su postavljeni i jedan i drugi zahtev, a vrednost imovinskog zahteva pobijanog dela presude prelazi zakonom određeni iznos. U slučajevima kada su postavljeni i neimovinski i imovinski zahtevi čija vrednost ne prelazi zakonom određeni novčani iznos postojala je dilema o dozvoljenosti revizije. Iako sudska praksa nije prebogata slučajevima zaštite prava intelektualne svojine, revizija je uvek izazivala posebnu pažnju. Postoje mišljenja koja prioritet daju neimovinskim zahtevima, posebno zbog činjenice da je za njih revizija uvek dozvoljena. S druge strane su izražena stanovišta da revizija direktno zavisi od visine imovinskog zahteva i da treba da je dozvoljena iako ta vrednost ne prelazi iznos koji je propisan. Razlog ovakvih stavova leži u činjenici da su u pitanju međusobno zavisni zahtevi, odnosno da osnovanost imovinskog zavisi od osnovanosti neimovinskog zahteva.

Revizija je, zbog svog značaja, predmet pažnje Zakona o izmenama i dopunama Zakona o parničnom postupku. Naime, ono što se sada ističe jeste da je vrednost predmeta spora pobijanog dela presude relevantna ne samo kada se tužbeni zahtev odnosi na potraživanje u novcu, predaju stvari ili izvršenje neke druge činidbe, već i kada se tužbeni zahtev odnosi na utvrđenje prava svojine. Takođe, sada je propisano i da je revizija uvek dozvoljena kada je to posebnim zakonom određeno i da o reviziji odlučuje Vrhovni kasacioni sud.

Pravo intelektualne svojine, kao složeno pravo, pored imovinskog sadrži i lično pravo. U pogledu sporova koji se odnose na zaštitu i upotrebu pronalazaka to znači pravnu prazninu u slučaju kada je postavljen isključivo neimovinskopravni

zahtev, na primer, zahtev za utvrđenje postojanja povrede prava, zabrana radnji kojima se povređuje pravo, objavljivanje presude o trošku tuženog, zahtev da sud oglasi tužioca za podnosioca prijave, odnosno za nosioca prava. Imajući u vidu najnovija zakonska rešenja, jasno je da je revizija dozvoljena kada su postavljeni imovinskopravni zahtevi, odnosno zahtev za naknadu štete ili zahtev za isplatu licencne naknade, pod uslovima da vrednost pobijanog dela pravnosnažne presude prelazi zakonom propisani iznos. Neimovinski zahtevi iniciraju brojna pitanja. Na primer, nije potpuno jasno da li bi revizija bila dozvoljena u zavisnosti od vrednosti predmeta spora koji je u tužbi označen. I u slučaju da su istaknuti kumulativno imovinski i neimovinski zahtevi pojavila se dilema da li bi se ocena dozvoljenosti revizije vršila na osnovu vrednosti imovinskih zahteva, kao moguće rešenje.

S obzirom da Zakon o patentima predstavlja posebni zakon kojim se uređuju materijalnopravna i procesnopravna pitanja pravne zaštite pronalazaka, predloženim aktom dozvoljena je revizija, kao vanredni pravni lek protiv pravnosnažnih presuda donetih u drugom stepenu. Predložena odredba ima za cilj da se reše nastale dileme u pogledu dozvoljenosti revizije, kao vanrednog pravnog leka i na taj način upotpuni građansko-pravna zaštita nosilaca prava, jer za nosioce prava značaj imaju ne samo imovinski sporovi, već i neimovinski.

Značaj zaštite prava intelektualne svojine

Koliko je zaštita prava intelektualne svojine značajna govori činjenica da njeno odsustvo može negativno uticati na privredni razvoj jedne zemlje, bez obzira na njen ekonomski status (Porter 2011). Ukoliko potencijalni nosioci prava intelektualne svojine nisu zadovoljni zaštitom svojih prava, jasno je da će pronalaziti alternativni put za realizaciju istih. Ali, na ovaj način svaka država utiče na smanjenje orijentacije razvoja inovativne delatnosti.

Na primer, zaštita žiga pruža podsticaj razvoju novih proizvoda, bez obzira na ekonomski nivo razvijenosti zemlje. Zatim, uspešna robna marka sa sigurnošću dovodi do podizanja kvaliteta proizvoda. Proizvod postaje, na taj način prepoznatljiv na tržištu, i tako pozitivno utiče na zaštitu potrošača.

Kada su u pitanju autorska prava situacija je slična. Brojni sektori su u direktonoj, ili indirektonoj zavisnosti od autorskih prava, štampa, muzika, film, softver, na primer. Ukoliko su autorska prava nezaštićena, novi privredni subjekti neće biti zainteresovani za svoja ulaganja u navedenim oblastima. Sve ovo se dalje reflektuje na priliv direktnih stranih ulaganja. Strane investicije, zajednička ulaganja i ugovori o licenciranju tehnologija pomažu transfer znanja u proizvodnji. Istraživanja pokazuju da velike firme ograničavaju svoje investicije u zemlje sa niskim nivoom zaštite i malim brojem registrovanih patenata. Istovremeno, nivo transfera tehnologije zavisi od sposobnosti da se ostvari kontrola nad tehnologijom kroz adekvatnu zaštitu intelektualne svojine. Visok nivo zaštite povećava broj registrovanih licenci, što smanjuje troškove ugovora. Zaključak koji može da se

izvede jeste da zaštita intelektualne svojine direktno utiče na razvoj konkurentnosti pojedinih sektora i privrede u celini.

Moderne privrede svoju uspešnost u velikoj meri zasnivaju na inovativnoj aktivnosti. Njihova konkurentnost je direktno povezana sa razvojem inovacija. Međutim, navedena konstatacija ima imeprativni značaj i neophodnost kada se govori o zemljama u razvoju (Lindsey 2007). Preduzeća kao osnovni tržišni učesnici daju najveći doprinos u dodatoj vrednosti, profitu, a u najrazvijenijim ekonomijama i izvozu. Preduzećima je razvojna konkurencija nametnula ozbiljnu utakmicu. To je jedan od razloga zašto se ona okreću inovacijama, smatrajući da će tako primenom novih znanja i vestina uspeti da odgovore na zahteve tržišta i promene u poslovnom okruženju.

Pred Srbijom, kao zemljom u razvoju, stoje različiti izazovi. Kada posmatramo iskustvo u razvoju intelektualne svojine, ne može se izbeći zaključak da intelektualna svojina tek počinje svoj put u našoj zemlji. Naime, ulagači u istraživanja i razvoj vezuju se uglavnom za preduzeća u privatnoj svojini. S druge strane, zaštitu patenata u najvećem broju slučajeva rade kompanije čiji deo osnovnog kapitala pripada stranim licima, odnosno naučne ili istraživačke institucije, koje na taj način završavaju određene projekte.

U periodu od 2003. do 2007. godine u Srbiji je realizovano preko 3.400 tehničkih rešenja. Međutim, iako broj tehničkih rešenja nije mali, broj prijavljenih patenata u periodu 2003-2009. godina iznosio je 54, a registrovanih samo 18. Ovi rezultati dovode Srbiju na dno lestvice u u Evropi.

Zaključak

Svaka savremena država, uključujući Srbiju, predstavlja deo međunarodnog sistema zaštite intelektualne svojine. To je jedan od osnovnih razloga zašto je Srbija ratifikovala relevantne međunarodne konvencije, koje su na ovaj način postale deo nacionalnog prava. Kada je u pitanju Sporazum o trgovinskim aspektima prava intelektualne svojine (TRIPS), njegove odredbe se koriste prilikom usvajanja nacionalnih rešenja tako što se usaglašavaju sa njim, ali zvanične ratifikacije nije bilo, obzirom da je Srbija još uvek u procesu pridruživanja Svetskoj trgovinskoj organizaciji.

Međutim, ne sme se zaboraviti sigurno najstariji i najvažniji izvor prava intelektualne svojine - Pariska konvencija o zaštiti industrijske svojine. Ova Konvencija zaključena je 1883. godine i više puta je revidirana. Prema ovom aktu, svaka država ima obavezu da uspostavi posebnu instituciju za zaštitu industrijske svojine. Nesumnjiv značaj kao jedan od bazičnih pravnih izvora ima Konvencija o osnivanju Svetske organizacije za intelektualnu svojinu (WIPO), posebno u oblasti zaštite prava, i konačno, Konvencija o evropskom patent. Značaj ovih konvencija proizilazi iz činjenice da one postavljaju obavezujuće standard patentne zaštite. Srbija ima obvezu prema Sporazumu o stabilizaciji i pridruživanju da u roku od 5

godina od stupanja na snagu Prelaznog sporazuma obezbedi primenu mera i načina zaštite intelektualne svojine slične onima koje su prisutne u Uniji.

Obaveze koje Srbija ima proizilaze i iz Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju i Prelaznog trgovinskog sporazuma. Dve najvažnije obaveze jesu uspostavljanje zone slobodne trgovine i usklađivanje zakonodavstva sa *acquis communariae*. Upravo se jedan deo Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju odnosi na intelektualnu svojinu, odnosno obaveze Srbije da obezbediti delotvorne mehanizme za sprovođenje i zaštitu prava. Konačno, Sporazum CEFTA (potpisan od strane Albanije, Bosne i Hercegovine, Hrvatske, Makedonije, Moldavije, Srbije, Crne Gore i UNMIK/Kosova) podvlači obavezu za potpisnike da obezbede odgovarajuću zaštitu prava intelektualne svojine u skladu sa međunarodnim standardima.

Literatura

1. Bagley, C., Dauchy, C. (2012) *The Entrepreneur's Guide to business law*, USA: South-Western Cengage Learning
2. Global Competitiveness Index Svetskog ekonomskog foruma, <http://gcr.weforum.org/gcr2010/> [06.06.20120]
3. <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=206> [25.04.2012.]
4. *Inventing the future, An Introduction to Patents for Small and Medium-sized Enterprises*, Intellectual Property for Business Series, 2006, no 3
5. Lindsey, T., (2007) *Law Reform in Developing and Transitional States*. UK: Routledge
6. Policy Responses to the Economic Crisis: Investing in innovation for long-term growth, OECD, June 2009
7. Porter, M., (2011) *Konkurentna prednost*, Zagreb: Masmedia
8. Povrenović, D., (2011) *Analiza inovacione delatnosti u Srbiji*, Beograd: Zavod za intelektualnu svojinu
9. Seville, C., (2009) *EU Intellectual Property Law and Police*, UK,USA: Edward Elgar
10. Strategija naučnog i tehnološkog razvoja Republike Srbije za period od 2010. do 2015. godine

PROTECTION OF INTELLECTUAL PROPERTY RIGHTS IN THE CONTEXT OF SERBIAN ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract: There are many elements that influence the creation of an environment of market economy. The modern economy is a competitive economy. States wishing to be part of the Union certainly have the imperative of building a modern economic society. The development of intellectual property is imperative for any modern economy. Protection of intellectual property rights is one of the essential elements that classify each country into serious business entities. Also, the legal protection of intellectual property rights, especially inventions, contribute to overall market development.

Keywords: intellectual property, invention, protection, development, competition



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET
Časopis „EKONOMSKE TEME”
Godina izlaženja 50, br. 3, 2012, str. 351-364
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 624 Fax: +381 18 4523 268

MATRICA PRISTUPANJA SRBIJE EVROPSKOJ UNIJI

Ivan Marković*

Rezime: Fenomen globalizacije koju je uslovio neslućeni uspon nauke i tehnologije je nezaustavljiv proces, koji pokazuje superiornost novih društvenih odnosa u Evropi u odnosu na sve dosadašnje sisteme i društvene odnose. Ti odnosi istovremeno afirmišu i razvijaju najveće društvene vrednosti. S jedne strane, nedvosmisleno afirmišu demokratiju, ljudska prava i slobode, a s druge strane, razvijaju društveno bogatstvo, naučna i kulturna dostignuća.

Ključne reči: proces pristupanja, *acquis*, kriterijumi za ulazak u EU

Uvod

Biti integrisan u Evropu je prvenstveno šansa u najširem smislu reči, a ne nametnuta obaveza, opterećenje reformama u svim sferama društvenog života, ili neizvesnost. U Evropi se realizuje period najvećih promena od Drugog svetskog rata, koji se sastoji od uključivanja nekadašnjih socijalističkih zemalja koje su uspešno prošle period tranzicije u Evropsku uniju (EU). Time su bar institucionalno pokopani podela Evrope posle Drugog svetskog rata i nasleđe „hladnog rata“. U periodu koji sledi tek bi trebalo da se vidi kako će izgledati i funkcionisati odnosi između uglavnom zrelih i bogatih tržišnih demokratija s jedne, te novopečenih i pretežno siromašnih novih demokratija, s druge strane. Taj poduhvat je od značaja za sve njegove učesnike, ali i za ostatak sveta, jer se radi o najvećem zajedničkom tržištu i najvećem nadnacionalnom povezivanju država u jednu celinu.

Ideja proširenja se nalazi u srcu projekta Evropskih integracija još od njegovog pokretanja. Ključni termin „integracija“ ima svoju kvalitativnu i kvantitativnu stranu: kvalitet u odnosu na stepen integracije, a kvantitet u odnosu na njegove razmere. Često se u internim diskusijama, proširenje ili produblјivanje posmatraju kao alternative. To je u izvesnom smislu tačno, ali se zanemaruje činjenica da su obe stvari delovi istog procesa. Evropska unija se uvek oslanjala na svoju sposobnost da se menja i preobražava radi uspeha. U stvari, Evropsku uniju

* Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet, ivan.markovic@eknfak.ni.ac.rs

UDK 339.92 (4-672EU:497.11), pregledni rad
Primljeno: 14.06.2012. Prihvaćeno: 20.09.2012.

je najbolje shvatiti kao proces i sistem istovremeno, a ne kao formalnu instituciju kojom upravljaju nepromenljive, čvrste institucije. Budući da je tako, pridruživanje Evropskoj uniji je kao uskakanje u voz u pokretu. Što kasnije čovek uskoči, utoliko je veće ubrzanje voza i utoliko je potrebna veća brzina. To praktično znači da je deset zemalja iz Srednje, Istočne Evrope i Sredozemlja, koje su pristupile Uniji 2004. i 2007. godine, ispunjavalo set manje zahtevnijih kriterijuma od svih talasa proširenja.

Kriterijumi iz Kopenhagena utvrđeni 1993. godine zahtevaju od kandidata da ima a) funkcionalnu demokratiju uz poštovanje ljudskih prava; b) delotvornu tržišnu privredu i c) da je "ozloglašanih" 120.000 strana zakona i propisa EU, poznatih kao *acquis* (komunitarno pravo), preinačio u nacionalni zakon (veliki deo zakona EU se sprovodi samo posredno, tj. preko nacionalnog zakona). EU je sa državama Srednje i Istočne Evrope potpisala Evropski sporazum, koji je trasirao put ka njihovom članstvu. To je dug proces. U slučaju Bugarske, recimo, od početka pregovora o Evropskom sporazumu 1992. do članstva 2007. godine, bilo je potrebno više od 14 godina. Nakon što su sporazumi stupili na snagu, države su mogle da se prijave za članstvo. Ukoliko Komisija EU zaključi da je država spremna, odnosno da je ispunila Kriterijume iz Kopenhagena, ona najpre priznaje državu za kandidata, daje joj pristup obimnijem finansiranju i otvara mogućnost za pregovore. Ti pregovori obično traju po nekoliko godina i uključuju niz tehničkih diskusija, od onih o zemljoradnji do doprinosa budžetu EU. Dok u ranoj fazi preovlađuju oni aspekti kriterijuma koji se usredsređuju na političke i ekonomske okvire, kasnije preteže tehničko sprovođenje propisa EU u delo. Očigledno je da ovi zahtevi rastu uporedo sa napretkom EU. U mnogim slučajevima, države su na neko vreme isključene iz pojedinih oblasti, kao što su učešće u EU ili slobodno kretanje stanovništva (osim radne migracije).

Izloženi rad predstavlja pokušaj da se identifikuju i jasno naznače osnovne smernice prilikom pristupanja Srbije EU. Iskustva drugih (sadašnjih) članica ove integracije bi trebalo da, na naučnoistraživačkoj osnovi dokažu kakvi i koliki bi stvarno bili ekonomski efekti pristupanja Srbije Evropskoj uniji. Različite empirijske analize upravo idu u prilog iznetoj konstataciji i preciznije pokušavaju da daju odgovore na mnogobrojne dileme vezane za proces pristupanja EU.

1. Srbija na putu ka EU

Srbija se, prema većini autora kasno priključuje procesu integracije u EU. Mada je Evropska zajednica 1990. godine razmatrala mogućnost razvijanja postojećih sporazuma sa socijalističkom Jugoslavijom u sporazum o asocijaciji, koji bi joj otvorio vrata ka članstvu, prošla je čitava decenija pre nego što je SR Jugoslavija mogla da započne stvaranje formalnih veza sa preimenovanom Evropskom unijom. Tokom devedesetih godina XX veka, integracija u EU je manje upravljala odnosima od spoljne i bezbednosne politike koja se u EU vodila. Imajući u vidu da uobičajeni instrumenti ovde nisu primenljivi, EU je za Zapadni

Matrica pristupanja srbije Evropskoj uniji

Balkan 2000. godine pokrenula *Proces stabilizacije i asocijacije*, nudeći na taj način članstvo u EU. Srbija je 2008. godine potpisala sa EU ovaj sporazum koji do početka 2012. godine još uvek nije ratifikovan u svih 27 zemalja EU (iako je 1. marta postala kandidat za članstvo). Albanija (koja je pregovarala od 2003. godine) ima zaključen ovaj Sporazum, dok su Hrvatska i Makedonija zaključile svoje sporazume 2001. godine. U suštini, sporazumi su tek mali prvi korak ka punom članstvu, što su shvatile i Makedonija i Hrvatska, koje su se prijavile za puno članstvo u EU još pre nego što su sporazumi stupili na snagu. Činjenica da su obe države kandidati za članstvo u EU kao da potvrđuje pravilnost strategije brzog prolaska kroz fazu stabilizacije i asocijacije. Osnovni problem sa kojim se suočavala Srbija jeste činjenica da je relativno do skora postojala državna zajednica koja je vrlo teško mogla daleko da napreduje u procesu integracije u EU. Nepostojanje internog tržišta ili zajedničke ekonomske politike činio je nemogućim partnerom u pregovorima. Integracija u EU je dug i težak proces koji zahteva ne samo pregovore male grupe političara, već doslovno na hiljade državnih službenika.

Pregovaračka iskustva novoprimitljenih članica Srbiji mogu koristiti, ali ne u meri u kojoj bi se pregovori sveli na puko kopiranje. Budući da svaka zemlja ima vlastiti položaj, vlastite osobenosti i vlastite ciljeve, mogućnost kopiranja iskustava vrlo je ograničena. Argumenti u pregovorima su različiti. Ono što za jednu zemlju može biti argument u njenu korist, za drugu to može biti argument koji nije u skladu s njenim interesima. Najveća korist od nedavnih pristupanja EU bila bi procena „profila“ i posebnog interesa svake od starih članica. Zbog toga je za svaku zemlju kandidata, gde spada i naša zemlja, bitna vlastita dubinska analiza efekata pristupanja EU.

Pristupanje Srbiji Evropskoj uniji odigrava se između dve krajnosti. Jedna je krajnost da pristupanje Srbiji samo po sebi donosi dobitak i dugoročni napredak. Druga je krajnost da Srbija od pristupanja EU može imati samo štete, nikakve koristi. I jedan i drugi pristup temelje se na proceni koja se ne zasniva na činjenicama, analizama ili istorijskim iskustvima ekonomskih integracija. Danas postoji vrlo razvijena analitička aparatura koja s dosta preciznosti može odrediti koje koristi i troškove (štete) može očekivati neka zemlja kad pristupa određenoj ekonomskoj integraciji. Međutim, postoje i mišljenja da su modeli često obična „dimna zavesa“ koja omogućava da se dokazuje ono šta se želi. Pri tome korišćena analitika kreatora ekonomske i ukupne politike upozorava na to koje mere bi trebalo preduzeti da se povećaju pozitivni, a smanje negativni efekti pristupanja integraciji. To je, prema većini autora, dobra okolnost. Loše je to što je Srbija počela pregovore bez ijedne takve analize. Rezultati takve analize ne bi samo poslužili kao osnova za kreiranje ekonomske politike prilagođavanja EU nego bi srpskim pregovaračima mogli poslužiti i kao izvor argumenata u traženju prelaznih perioda. To je ključni razlog zašto Srbija nema sistemski koncipiranu politiku privrednog prilagođavanja EU, ni politiku izgrađivanja pregovaračke pozicije. Na kraju, stiče se utisak da će se sve svesti na politiku.

Uz tehničke probleme integracije u EU lako je zaboraviti da je proces pristupanja u stvari sam cilj. Na „dan X“, kada Srbija pristupi EU, promeniće se manje stvari nego što mnogi očekuju. Najviše stvari će se promeniti prethodno, a malo toga potom. Zato podrška za stupanje u EU često opada uporedo sa približavanjem članstva i shvatanjem da se integracija u EU ne bi trebalo da shvati kao da se radi o brzom bogaćenju ili ekonomskom napretku. Jedna od ironija sa kojom će Srbija morati da se izbori jeste to što je u mnogim zemljama EU politička elita navikla da krivicu za nepopularne odluke svaljuje na EU. S druge strane, u Srbiji i na Balkanu podrška za uključivanje u EU među građanstvom zasnovana je na dubokom podozrenju prema sopstvenoj političkoj eliti. Ovo izaziva jaz u komunikaciji i tranzicijsku dilemu u Srbiji: kako će strateški savez između političke elite, EU i građana obezbediti demokratski i ekonomski preobražaj.

2. Analiza procesa pristupanja

Dosadašnja analiza procesa pristupanja nedvosmisleno ukazuje da je sama EU, prilikom donošenja odluke o proširenju, uvek optirala između dve solucije. Na jednoj strani je bilo kvantitativno uvećanje integracije prostim prijemom novih članica, dok je naspram nje stajala solucija kvalitativnog i kohezionog jačanja. To je praktično značilo sporiji prijem novih članica, odnosno znatno veći broj zahteva koje je trebalo ispuniti kako bi zemlja postala članica EU. Da bi ostvarila svoje strateško opredeljenje - uključivanje u evropske integrativne tokove, pridruživanje, a potom i pristupanje EU - Srbija mora da ispuni brojne, složene i uzajamno povezane, uslove koje je EU formulisala pre skoro dve decenije. Osnovu tog složenog sistema kriterijuma, standarda i principa čije se ostvarenje zahteva predstavljaju kriterijumi koje je definisao Evropski savet EU 1993. godine na samitu u Kopenhagenu. Kasnije su oni, odlukama relevantnih institucija EU, konkretizovani, specijalizovani, razvijani i dopunjavani novim kriterijumima kroz proces pridruživanja država Centralne i Istočne Evrope i kroz Proces stabilizacije i pridruživanja zapadnog Balkana. Ti uslovi, prema većini autora i dalje ostaju političke, pravne i ekonomske prirode, i koji će pratiti put pristupanja Srbije EU ka konačnom punopravnom članstvu.

Politički uslovi bi trebalo da obezbede kako političku stabilnost nove članice, tako i saglasnost sa političkim principima integracije. To se, svakako odnosi i na političke tokove zemalja koje su postale članice EU. Naime, pobeda Hajderove nacionalističke stranke na izborima u Austriji 2000. godine, je rezultirala maksimalnim političkim distanciranjem svih članica Unije, što je moralo da dovede do promene vlasti, iako je Austrija ekonomski i pravno bila potpuno stabilna država. Pravni uslovi, pak sa svoje strane podrazumevaju kompatibilnost pozitivnih propisa članice sa usvojenim zakonima EU i njihovu praktičnu primenu. Konačno, ekonomski uslovi pretpostavljaju ispunjenost niza makroekonomskih parametara, kako slobodno tržište ne bi dovelo do devastiranja privrede nove članice, ali i kako bi se smanjila potreba za pomoći u regionalnom razvoju koja se

Matrica pristupanja srbije Evropskoj uniji

crpe iz zajedničkih fondova EU. U kasnijim aktivnostima institucija EU, pre svega izveštajima Komisije o napretku koji su postigle zemlje kandidati Centralne i Istočne Evrope, ovi kriterijumi su dobijali konkretniju sadržinu, a iskristalisala su se i dva nova uslova. Prvi se odnosi na EU i tiče se sposobnosti njenih institucija da odgovore na potrebe proširenog članstva (tzv. apsorpcioni kapacitet EU). Drugi zahteva od država kandidata da raspolažu administrativnim aparatom koji je sposoban da obezbedi ostvarivanje pravnih tekovina.¹

2.1 Studija izvodljivosti

Sučena sa velikim brojem zemalja koje su početkom devedesetih godina XX veka pokazale jasan interes za punopravnim članstvom, EU donosi jedinstvenu matricu pristupanja Uniji sadržanu u uslovima iz Kopenhagena. To praktično znači da sam proces pristupanja započinje dostizanjem minimuma uslova od strane potencijalne zemlje članice i usvajanja pozitivnog mišljenja Saveta ministara EU o „studiji izvodljivosti“. Sama izrada Studije predstavlja tek početak teškog posla, čiji bi središnji deo bio zaključenje SAA, a završni prijem u članstvo EU. Ovaj dokument, u slučaju Srbije, predstavlja najdirektniju potvrdu da je zemlja stupila na put pristupanja i da je stvorena osnova čijom se dogradnjom mogu dostići standardi EU. Sam dokument, prema većini autora, analizira sve segmente srpskog društvenog života - od stanja ljudskih prava do ekonomije - i naglašava sve pozitivne i negativne strane trenutnog stanja u svim relevantnim oblastima. Analizirani segmenti su u stvari samo konkretnoj zemlji prilagođeni Kriterijumi iz Kopenhagena utvrđeni još 1993. godine. To je i logično, jer su sve zemlje kandidati iz Centralne i Istočne Evrope prošle istu proceduru pristupanja EU. Studije izvodljivosti za pomenute zemlje nisu potpuno identične strukture, ali u osnovi jesu, zavisno od situacije u zemlji i sl. Poznato je da je naglasak na sledećim kriterijumima:

- političkom koji podrazumeva poštovanje demokratskih principa i ljudskih prava, principa međunarodnog prava i vladavine prava,
- ekonomskom koji pretpostavlja poštovanje principa tržišne ekonomije (postojanje makroekonomske stabilnosti i institucija, liberalan sistem cena i trgovine, snažan i izgrađen privatni sektor utemeljen na osnovama stabilnog zakonskog okvira), i
- sposobnosti za ispunjavanje obaveza koje proističu iz SAA i koja praktično znači: politički dijalog, razvijanje regionalne saradnje, slobodno kretanje roba, usluge i osnivanje firmi, pravosuđe i unutrašnji poslovi, strategija saradnje sa EU, ekonomska i finansijska saradnja.

¹ Jedan od uslova koji je, takođe pominjan u odlukama Evropskog saveta jeste i obaveza kandidata da uzajamne sporove reše mirnim sredstvima pre stupanja u EU, ako je potrebno i obraćanjem međunarodnim pravosudnim organima.

Samo pozitivno mišljenje se, dakle može shvatiti kao ohrabrenje potencijalnoj zemlji članici da nastavi započeti put, ali nikakvog međudržavnog sporazuma faktički nema. Moglo bi se reći da ovaj dokument, pomalo nepravedno, nosi naziv studija. Naime, radi se o analitičkom materijalu od nekoliko desetina stranica na kojima se nalazi odgovor gde se u trenutku posmatranja nalazi zemlja i šta bi trebalo još da se uradi kako bi se ostvarile tešnje veze sa Briselom. Pravno posmatrano, najznačajnija promena je u tome što će kontakti sa potencijalnom članicom u buduće biti ostvarivani sa Komisijom za proširenje EU, a ne sa Komisijom za spoljne poslove.

Zaključna ocena u Studiji, koja može biti pozitivna, negativna i uslovna, sumira detaljnu analizu stanja i daje Savetu odgovarajuću preporuku. Ona ponekad može biti više političkog karaktera kao znak podrške EU konkretnoj zemlji, iako svi potrebni uslovi nisu ispunjeni. Kada je u pitanju naša zemlja, dvanaestog, odnosno dvadeset petog aprila 2005. godine je od strane Evropske Komisije ocenjeno da postoje dovoljni kapaciteti Srbije da sa EU uđe u fazu ugovornog odnosa, sa perspektivom punopravnog članstva. Pozitivno ocenjena Studija o izvodljivosti znači da je Evropska Komisija pozitivno vrednovala našu zemlju, odnosno njene sveukupne mogućnosti (političke, ekonomske, demokratske i institucionalne) da postane pridruženi član EU. Da bi neka država bila primljena u EU, trebalo bi da pređe određene etape. Prva je dobijanje *pozitivne Studije o izvodljivosti*. Potom slede *pregovori i potpisivanje Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju*. Kad država potpiše taj sporazum upućuje *zahtev da postane kandidat za članstvo*. Kad se to odobri, kreću *pregovori za ulazak u EU*. Vreme između navedenih etapa može da bude veoma dugačko. Tako su, na primer, Kipar i Malta od kandidature za članstvo do prijema u EU čekali 14 godina, a Mađarska i Poljska po 10 godina.

Kod procena stabilnosti i demokratije se kao minimum očekuje da na vlasti ne budu nacionalistički okrenute političke partije. Postoje najmanje dva jaka razloga za ovakav pristup. Evropa nosi hipoteku istorije i ratova pa bi otvaranje Pandorine kutije međunacionalnih sukoba ugrozilo i sam opstanak integracije. S druge strane, jedan broj članica EU ima stalnu pretnju nacionalističkih pokreta koji teže separatizmu (Korzika u Francuskoj, Baskija i Katalonija u Španiji, Severna Irska u Velikoj Britaniji). Otuda je i dolazak Hajderovih nacionalista na vlast u Austriji bio praćen maksimalnim političkim distanciranjem od Austrije, iako je ona punopravni član EU. Na pravnom planu studija izvodljivosti mora da dokaže da su zakoni koji se usvajaju u parlamentu potencijalne članice kompatibilni sa standardima EU. Sličan zaključak se odnosi i na ekonomsko prilagođavanje koje u sebi nosi usklađivanje monetarne, fiskalne, spoljnotrgovinske i ukupne ekonomske politike.

2.2 Od Sporazuma o stabilizaciji i asocijaciji do punopravnog članstva

Sledeći korak u pristupanju Srbije EU je početak pregovora o stabilizaciji i pridruživanju. Ovaj korak je prema oceni većine autora najčešće uslovljen izraženim tendencijama u procesu približavanja EU. Praktično podrazumeva da su

Matrica pristupanja srbije Evropskoj uniji

samim pregovorima jasno definisani ciljevi koji moraju biti postignuti, ali i rokovi u kojima bi ti ciljevi trebali da se realizuju, što je veoma važno. Na primer, određuje se rok u kome se nakon potpisivanja Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju carinske stope moraju potpuno prilagoditi jedinstvenoj carinskoj politici EU. Slično je i sa monetarnim, fiskalnim kretanjima itd. Očigledno je da potpisani Sporazum predstavlja prvi pravni akt između zemlje kandidata za članstvo i EU. Samim tim, shodno tumačenju same suštine pojma ugovora, on pretpostavlja određena prava i obaveze za ugovorne strane. U poslednje vreme politika pregovaranja i potpisivanja Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju se nešto izmenila. Uslovno rečeno, zahtevi za ispunjenjem na desetine uslova su smanjeni na daleko manji broj, s tim što se ostali uslovi podrazumevaju. Kada je u pitanju spoljnotrgovinska politika najčešće se liberalizacija uvoza najpre vrši od strane EU kao signal podrške lakšem plasmanu roba na slobodno tržište Evrope. To je, očigledno značajna podrška koja ima za cilj uklapanje privrede potencijalne članice potrebama evropskog tržišta.

Put pristupanja se završava sa poslednja dva koraka koja se ogledaju u početku pregovora o punopravnom članstvu i potpisivanju Ugovora o ulasku zemlje u EU. Ovaj proces je, takođe, uslovljen veoma visokim stepenom kompatibilnosti političkog, pravnog i ekonomskog sistema, kao i dostignutog stepena razvijenosti. Stiče se utisak da EU u punopravno članstvo prihvata zemlje koje su politički “neinteresantne”, odnosno zemlje koje ne nose hipoteku političke nestabilnosti. Primer za to je ulazak samo grčkog dela Kipra u EU, ali ne i turskog dela. Takođe je neophodan i visok stepen usaglašenosti pravnih propisa. Hrvatska je izračunala da je za početak pregovora o punopravnom članstvu neophodno ispuniti 626 uslova (kako političkih, tako pravnih i ekonomskih). To praktično znači usaglašavanje i usvajanje preko 100.000 stranica zakonskog teksta. Konačno, ekonomski uslovi za sticanje punopravnog članstva su vrlo različiti. Suština je da potencijalna zemlja članica smanji potrebu za pomoć (naročito kada su u pitanju regionalni razvoj i poljoprivreda) do nivoa podnošljivog i prihvatljivog za EU. Integracija, dakle ne želi da u svom okrilju ima “siromahe” koji će usporiti njeno dalje jačanje i koji će otvarati nove probleme vezane za razliku u razvijenosti pojedinih regiona.

Zemlje koje su 1. maja 2004. godine postale punopravni članovi EU su sredinom poslednje decenije XX veka dobile pozitivne studije izvodljivosti o pristupanju ovoj integraciji. Dakle, put do punopravnog članstva je trajao u proseku 10 godina. To se apsolutno uklapa u standard EU da se svaki naredni korak dugoročno planira (najčešće na rok od 10-12 godina). Prilikom potpisivanja Rimskog sporazuma 1957. godine, realizacija carinske unije je trebalo da bude ostvarena u roku od 12 godina od sporazuma iz Mاستrihta 1991. godine do 2002. godine. Od kada je u potpunosti zaživela zajednička moneta prošlo je 11 godina, čak se i formiranje zajedničkog sistema visokog obrazovanja planiralo na rok od 12 godina (1999-2010).

To je, očigledno, optimalan rok u kojem se uz permanentnu aktivnost na realizaciji postavljenog cilja može steći status punopravne članice. S druge strane, Srbija je poslednja zemlja iz regiona koja je dobila pozitivnu studiju izvodljivosti. To ni u kom slučaju ne znači da je po ekonomskim performansama iza drugih potencijalnih članica EU. Ali, opšti je zaključak da Srbija vuče pretešku hipoteku prethodnog perioda kada je u pitanju ispunjenost političkih uslova. Generalno posmatrano mogu se izdvojiti najmanje tri velika problema koja su se morala rešiti. Prvi se odnosio na potpunu saradnju sa Haškim tribunalom. Iako je sam Tribunal pod okriljem Ujedinjenih nacija i u mnogo čemu je politički, a ne pravosudni organ, EU ne želi sukobe sa UN ili SAD zarad prijema neke nove članice. U tom smislu se može shvatiti insistiranje EU na saradnji sa Hagom. Drugi politički balast su bili sami odnosi Srbije i Crne Gore kao zajedničke države. Skoro neverovatno zvuči da su u jednoj međunarodno priznatoj državi egzistirala dva monetarna, fiskalna i spoljnotrgovinska sistema. Svesna postojećih nesuglasica EU je pomogla proces pristupanja prihvatanjem koncepta “dva koloseka”. Nakon proglašenja samostalnosti na referendumu, Crna Gora je nastavila utvrđenim kolosekom, ali potpuno nezavisno od procesa pristupanja Srbije EU. Konačno, najveći balast u procesu pristupanja predstavlja problem Kosova i Metohije. EU je očigledno prihvatila posebne uslove koji će važiti za ovu pokrajinu, jer se i sama studija izvodljivosti nije odnosila na ovaj region. Ali, kao i u slučaju saradnje sa Hagom, EU ne želi da prihvati u svoje članstvo zemlje sa tako velikim nerešenim političkim problemima. Dalji put Srbije ka EU je dobrim delom naznačen u samoj studiji izvodljivosti gde se kaže da će “konstruktivni pristup problemu Kosova olakšati, a nekonstruktivni put otežati pristupanje EU”.

Na ekonomskom planu najveći problem, prema većini ekonomskih analitičara će biti smanjenje spoljnog duga koji pokazuje tendenciju daljeg rasta, a koji je samo na kraju 2011. godine premašio neverovatnu 24.1 milijardu evra (što je u poređenju sa 10 milijardi 2000. godine porast od čitavih 100%). Koeficijent zavisnosti zemlje od uvoza se približio, takođe, neverovatnoj cifri od 50%, a za uspešno funkcionisanje privrede Srbije se pretpostavlja da je neophodno da se 55% GDP realizuje kroz izvoz. Analizirajući date koncepte došlo se do zaključka da se u suštini ključna pitanja strategije pristupanja Srbije EU mogu i moraju realizovati višefazno.² Pomenuta pretpriputna strategija Srbije Evropskoj uniji bi obuhvatala nekoliko različitih vrsta aktivnosti:

1. Sprovođenje i realizaciju Evropskog ugovora,
2. Usvajanje Nacionalnog plana za primenu *acquis*-a (engl. *National Plan for Adopting Acquis* - NPAA),
3. Definisane prioriteta sektora u okviru Pristupnog partnerstva
4. Korišćenje instrumenata finansijske pomoći pre pristupanja (*PHARE*, *ISPA*, *SAPARD* i kasnije *IPA*), kao i sredstva EIB, EBRD i WB,
5. Monitoring proces od strane EU u koji spadaju i Redovni Izveštaji,

² Prezentirani tekst je deo istraživanja Savetodavnog centra za ekonomska i pravna pitanja.

Matrica pristupanja srbije Evropskoj uniji

6. Aktivnosti u procesu pregovaranja po poglavljima,
7. Ratifikaciju Ugovora o punopravnom članstvu.

Svaka zemlja kandidat za punopravno članstvo u obavezi je da podnese *NPAA* u kome detaljnije objašnjava kako i u kom roku će ispuniti prioritetne zadatke u vezi sa usvajanjem i primenom 35 poglavlja pravnog nasleđa, odnosno *Acquis*-a. U okviru ovog programa se dalje definišu finansijski i ljudski resursi. Ocena izvršenja *NPAA* je sadržana u Redovnim izveštajima Evropske komisije. Odlukom Saveta EU iz Luksemburga decembra 1997. godine, Pristupno partnerstvo je postalo ključni instrument procesa jačanja strategije pristupanja pre ostvarenja punopravnog članstva. U ovom dokumentu svaka od zemalja kandidata definiše osnovne prioritete za pristupanje EU, sa aktivnostima, rokovima i instrumentima koji bi bili korišćeni u realizaciji postavljenih prioriteta. To je ujedno i okvir na osnovu koga EU odobrava sredstva iz programa finansijske pomoći za priključenje. Kao prioritete definišu se najčešće:

- Izvršenje političkih kriterijuma iz Kopenhagena,
- Izvršenje ekonomskih kriterijuma iz Kopenhagena,
- Poboljšanje administrativnog kapaciteta i izgradnja institucija,
- Prioriteti u oblasti pravosuđa i unutrašnjih poslova,
- Određeni sektorski prioritete (finansije, makroekonomska stabilnost, privatizacija, energija, životna sredina).

Počev od novembra 1998. godine, Evropska komisija redovno podnosi svoju ocenu ispunjenosti kriterijuma i napretka u njihovom ispunjenju od strane zemalja kandidata. Ovaj dokument koji se podnosi svake godine Savetu EU, naziva se Redovni izveštaj o napretku (engl. *Regular Progress Report*) i predstavlja skup pojedinačnih izveštaja za svaku zemlju kandidata posebno. On ima standardni sadržaj u koji su uključena sledeća poglavlja: uvod o istorijatu odnosa sa EU; ocenu izvršenja ekonomskih i političkih kriterijuma; ocenu sposobnosti da se preuzmu obaveze iz punopravnog članstva; pregled stanja i napretka u svih 29-30 relevantnih poglavlja *acquis*-a i zaključna razmatranja. Sastavni deo dokumenta je i Pristupno partnerstvo, kao i statistički podaci koji se odnose na zemlju kandidata. Na osnovu toga Evropska komisija daje konkretne preporuke za svaku zemlju ponaosob.

Pregovarački proces o usvajanju i primeni Pravnog nasleđa Unije zasnovan je na nekoliko važnih načela:

- Cilj je usvajanje, primena i realizacija *acquis*-a,
- Prelazne mere (do usvajanja konačnih odredbi *acquis*-a), moraju biti ograničene po obimu i trajanju i isključuju one koje se tiču tržišne privrede i jedinstvenog tržišta,
- Pregovaranje je individualno, različito za svaku zemlju i fleksibilno, pri čemu od same zemlje zavisi u kom roku i obimu će ispuniti preuzete obaveze tokom pregovaranja,

- Veoma važan cilj je “hvatanje” priključka sa prosekom EU, u pogledu standarda i ekonomske razvijenosti,
- Definisane realnog vremenskog okvira za ispunjenje preuzetih obaveza u vidu preciznih putokaza (engl. *roadmap*), što bi ujedno bio i okvir za uspešan završetak pregovaračkog procesa.

Procedura zatvaranja poglavlja *acquis*-a odvija se na sledeći način:

Zemlja kandidat prvo formira pregovaračku poziciju (engl. *Negotiation position*), vezanu za određeno poglavlje. U narednoj fazi Komisija EU piše svoj *Negotiation position*, vezan za poglavlje *acquis*-a u pitanju, u kojem su date preporuke za sprovođenje reformi u oblasti koju to poglavlje *acquis*-a tretira. Zemlja kandidat dostavlja Komisiji EU tzv. *Additional position*, u kojem daje pregled sprovedenih reformi i usklađivanja svog zakonodavstva i sistema sa istim u EU. Slede faze razmene dodatnih stavova (engl. *Additional positions*), do trenutka kad se sistemi dve strane u potpunosti usaglase, i kada se dođe do zajedničke pozicije dve strane (engl. *Common position*). Proces osposobljavanja kandidata za članstvo i njihovog prihvatanja *acquisa* EU se sprovodi na osnovu Pretpristupne strategije koja obuhvata Pristupno partnerstvo, povećanu pretpristupnu pomoć, otvaranje nekih programa Zajednice i sl.

Sam proces pregovaranja zasniva se na pregovaranju po principu “poglavlje po poglavlje” (engl. *chapter by chapter*) između zemlje kandidata i zemalja članica EU. Sastanci su na nivou ministara, zamenika, šefova pregovaračkih timova ili ambasadora, uz ovlašćene predstavnike EU. Kada nema potrebe za novim pregovorima, poglavlja su privremeno zaključena da bi se konačno usvojila u završnoj fazi kao sastavni deo Ugovora koji će biti predmet ratifikacije. Sastavni deo procesa pregovaranja je i tzv. *screening*, kao proces i dokument o analitičkom tumačenju *acquis*-a i pojedinih njegovih poglavlja. Cilj je da se objasni *acquis* i identifikuju oblasti u kojima bi moglo biti problema u procesu pregovaranja.

Sva poglavlja su sa stanovišta iskustva u pogledu težine pregovaranja razvrstana na sledeća:

- I Laka poglavlja: statistika, industrijska politika, mala i srednja preduzeća.
- II Srednje teška: zaštita potrošača, finansijska kontrola, monetarna unija, carina, spoljnotrgovinski odnosi.
- III Teška poglavlja: slobodno kretanje roba i usluga, porezi, konkurentska politika, socijalna politika i zaposlenost, energetika.
- IV Izuzetno teška poglavlja: poljoprivreda, zaštita životne sredine, finansije i budžet, slobodno kretanje radnika i kapitala.

Kod nekih težih poglavlja poput poljoprivrede, regionalne politike, transporta, pravosuđa i unutrašnjih poslova, budžeta i slobodnog kretanja tzv. četiri slobode, između izrada pregovaračkih pozicija, održavaju se tehnički sastanci na kojima učestvuju predstavnici administracije i eksperata dve strane. Inače, težina

Matrica pristupanja srbije Evropskoj uniji

pregovora proističe iz troškova koje će zemlja kandidat imati u implementaciji ovih poglavlja. Ključni dokument u procesu monitoringa je Izveštaj o napretku za svaku zemlju kandidata pojedinačno.

Konačno, nakon zaključenja pregovora sledi Nacrt Ugovora o punopravnom članstvu koji odobrava Savet EU a usvaja Evropski parlament. Nakon toga sledi ratifikacija Ugovora od strane svih zemalja članica i zemalja kandidata, bilo u parlamentima ili na referendumskom izjašnjanju građana. Posle ratifikacije Ugovori stupaju na snagu i zemlja kandidat postaje punoprani član EU sa svim pravima i obavezama.

Zaključna razmatranja

Kada se kod nas govori o pridruživanju Evropskoj Uniji najčešće je u prvi plan istaknuto ispunjenje političkih i socijalnih zahteva, iako nam to, uz mukotrpan posao, predstoji i u domenu sređivanja domaće privrede. Potrebno je, dakle, izgraditi sistem, zakone i institucije po uzoru na evropske i okončati započeto restrukturiranje domaće privrede kako bi postala komplementarna sa onom u EU. Ili, drugačije rečeno, trebalo bi se veoma ozbiljno pripremati za vreme kad naše tržište mora postati potpuno otvoreno i liberalizovano kako na spoljnom, tako i na unutrašnjem planu. Ako bi se to uradilo odjednom, to bi praktično značilo zatvaranje čitavog niza privrednih grana. Stoga je neophodno dobiti i određeni prelazni period koji bi bio različit u zavisnosti od toga o kojoj se proizvodnji radi, koliko je osetljiva na promene i kakve su joj šanse da zaista postane konkurentna sa onom u Evropi. Očigledno da srpska privreda nije u poziciji da može odmah ući u sastav Unije bez negativnih posledica po nju samu, niti je u poziciji da maksimalno koristi sve pogodnosti položaja u kojem bi se institucionalno i funkcionalno našla. Bez adekvatne faze adaptacije objektivno nije u stanju da prati integracioni proces.

Opravdano se, takođe, postavlja pitanje, da li nas dešavanja u privrednim tokovima približavaju tom cilju, ili se ta distanca povećava. Brojni statistički i drugi pokazatelji upućuju da se jaz između proklamacija i realnosti povećava. Intenzitet privredne aktivnosti, struktura privrede, nivo i dinamika spoljnotrgovinskih tokova, unutrašnje neravnoteže (budžetske) i eksterne nas ne kvalifikuju za ravnopravnog partnera u evropskim integracionim procesima. Stoga, model kojim bi se obezbedilo da se privreda Srbije uspešno uključi u integracioni proces podrazumeva validnu komparativnu analizu troškova i koristi po tom osnovu. Veoma bitan element u istraživanjima koja su primenjena pri oceni ekonomskih efekata integracije, jeste posedovanje odgovarajućeg makroekonomskog modela i relativno upotrebljivih statističkih podataka, odnosno korišćena metodologija. Njen pravilan izbor skoro uvek je pružao najrealniju sliku odnosa troškova i koristi proširenja EU.

Veoma je teško brojčano izraziti efekte pristupanja, ali je većina studija zastupala tezu da će, dugoročno posmatrano novopridružene članice imati ogromne

pogodnosti. Kada je pre 26 godina Španija primljena u Evropsku uniju, imala je dohodak po glavi stanovnika od 4.000 evra, inflaciju od osam odsto, a stopu nezaposlenosti 21 odsto, što govori o tome da je to bila zemlja sa ozbiljnim ekonomskim problemima u odnosu na ostale članice EU. Dakle, stanje veoma slično onom koje karakteriše srpsku privredu. Španija je do početka krize bila deseta ekonomska sila sveta, sa 30.000 evra po glavi, inflacija nije prelazila dva do tri odsto, nezaposlenih je bilo ispod sedam odsto i ima 6.300 kilometara autoputa (1986. godine je imala 773 kilometara), 2.000 kilometara brzih pruga, 40 aerodroma i svake godine je poseti oko pedeset pet miliona turista.

Efekti troškova su delom jednokratni, a delom takvi da će delovati sve vreme posle ulaska u Uniju. Nastanak nekih troškova se ekonomski može smatrati povoljnim (recimo, smanjivanje subvencija ili zatvaranje nekonkurentnih firmi), ali je u socijalno-političkom smislu nesumnjiv kratkoročni trošak. Tela Unije i vlade pojedinih novih članica su, prema oceni nekih autora, prećutkivali troškove, a glorifikovali samo pogodnosti. Na taj način je stvaran utisak da će nove članice od ulaska imati samo koristi, što je naravno nemoguće. U EU15 je, na primer, sve vreme pripremanja i izvođenja proširenja strogo dominiralo gledište da je u svetlu koristi i troškova proširenje korisno za EU15. Autori koji su to dokazivali uglavnom su koristili veoma komplikovane modele, koji ne moraju biti verodostojni (jer je realnost nepredvidiva i složena). To što je proširenje eventualno bilo korisno za EU15 ne znači da je ono štetno za 10, 12 odnosno više novih zemalja. Modeli su, prema pojedinim autorima, često obična "dimna zavesa" koja omogućava da se dokazuje ono šta se želi. Stvarni efekti proširenja se mogu anticipirati, ali teško da je moguća njihova precizna kvantifikacija. To nije ništa čudno, jer kod tako složenih procesa računice su suviše složene da bi se mogle tačno izvesti.

U cilju izrade što kvalitetnije studije komparativne analize troškova i koristi pristupanja Srbije EU, od velike koristi može biti iskustvo „starih“, ali i novopridruženih zemalja u pogledu učinjenih troškova i procenjene dobiti. Samo na taj način bi bila moguća primena odgovarajuće matematičko-ekonometrijske tehnologije, koja bi uspešno prezentovala pravu ocenu ekonomskih efekata evropske integracije Srbije. Ali, drugi problem koji se javlja jeste sa kojom zemljom praviti poređenje, jer nije isto iskustvo svih "starih" i novopridruženih članica? Čini se da je za potrebe naših analiza najprihvatljivije porediti se sa zemljama koje su na sličnom nivou *per capita* dohotka, odnosno sa novopridruženim članicama slične privredne razvijenosti.

Pojedini autori sasvim opravdano ističu da u kreiranju sadašnjeg i, naročito, budućeg položaja Srbije postoji izvestan manevarski prostor. Ta mogućnost daje sasvim realnu osnovu za unapređenje vlastitog položaja. Naime, podrška koju EU pruža Srbiji je stvarna i značajna i trebalo bi je maksimalno iskoristiti. Velika većina standarda nije kruto definisana od strane EU, i ne određuje instrumente za postizanje ciljeva. Malo je poznato da mnogi dokumenti EU nas samo upućuju na rešenja i dobru praksu, bez ikakvih ograničenja da takve

Matrica pristupanja srbije Evropskoj uniji

standarde i ciljeve dostignemo efikasnije, brže, ili jeftinije. Ono što je dobro u trenutnom kašnjenju za Evropom jeste činjenica da su nam na raspolaganju raznovrsna rešenja pridruživanja najuspešnijih tranzicionih zemalja, sada već članica EU. Nije uopšte nerealna ideja da se na slabostima evropske privrede izgradi vlastita konkurentna prednost. Takvih slabosti ima dosta, o čemu postoji svest u EU, i nastoji se da one budu prevaziđene.

Na kraju, zašto bi nam evropski standardi bili plafon kvaliteta, kada su mnogi od njih pod direktnom kontrolom multinacionalnih kompanija. Mogućnosti koje pruža izlaz u svet su daleko veće od ograničenja koja nam postavlja EU. Međutim, to nikako ne znači da bi trebalo zapostaviti proces pristupanja EU i okrenuti se drugim regionalnim tržištima. Stiče se utisak da je najbolje rešenje težiti ka konačnom ulasku u EU, obzirom na masu prednosti koje on donosi, ali bez nužnog odricanja saradnje sa ostalim neevropskim zemljama, koje, takođe, mogu doneti niz ekonomskih i neekonomskih benefita. Ušli u EU ili ne, činjenica da postoji „neko“ kome težimo, činjenica da imamo nešto što nam je cilj i nekoga ko nas kontroliše u ispunjenju tog cilja, sama po sebi donosi ogroman pozitivni efekat. Iako će u slučaju Srbije ulazak u EU biti čisto politička odluka, svi učinjeni pomaci na ekonomskom planu do tog trenutka imaće višestruku vrednost i ekonomsku opravdanost.

Nije, dakle, sporno da je pridruživanje EU naš strateški cilj i da nam predstoji sopstveno veliko pospremanje koje ima i svoju cenu. Naime, u procesu liberalizacije carinskih i drugih tarifa, eliminisanja direktne državne pomoći i poboljšanja konkurentnosti domaćih firmi, neminovni su i određeni troškovi pa i gubici koji se na neki način moraju kompenzirati. I pri svemu tome, nema nikakve dileme da su, gledano na duži rok prednosti od integracije u EU neuporedivo veće.

Ne postoji ništa u svetu ekonomije, nauke, kulture, medicine ili sporta, što u većini zemalja EU nema adekvatan odgovor i primenu. Isto važi i danas za neke zemlje koje čekaju na slično rešenje svojih briga i problema, kao što se to dogodilo u Irskoj, Italiji, Španiji, Češkoj ili Mađarskoj. Ali, u tom čekanju ne bi trebalo zaboraviti da se istorija nikada ne ponavlja u istoj formi. Prihvatiti da Brisel zauzme čitav horizont kada se gleda u budućnost, veliki je rizik, jer, sam Brisel je mnogo puta primenjivao krilaticu da su svi jednaki ali su neki jednakiji od drugih. Njegova „pravila za druženje“, takođe. Mogućnosti optimizacije očekivanih efekata integracije Srbije sa EU realno postoje, naročito što su oni predvidivi, i u najvećoj meri već viđeni u drugim novopridruženim članicama. Zbog toga bi kao prihvatljivi cilj pristupanja EU bilo dostizanje što višeg nivoa razvijenosti i usklađenosti privredne strukture i standarda sa evropskim i svetskim, dok bi prijem u EU bio logična posledica.

Na osnovu iznetog može se zaključiti da su dva osnovna preduslova za uspeh u procesu pridruživanja i samu integraciju Srbije u EU: da zemlja deli osnovne vrednosti EU i da poseduje neophodnu sposobnost za ispunjavanje obaveza koje proističu iz *SAP*-a. Pristupanje EU nije i ne sme biti stvar prestiža između zemalja Balkana. Svaka zemlja kandidat prateći svoje ekonomske interese

pristupa procesu pristupanja EU. Ekonomski interesi se javljaju kao neophodan, ali ne i dovoljan motiv za pristupanje. To praktično znači da su ekonomske performanse u senci ispunjenja političkih uslova. Uostalom, istorija Evropske unije govori da su odluke o članstvu bile daleko češće političke prirode, čak i u situacijama kada ekonomski uslovi nisu bili ispunjeni. Najopasniji pristup ovom procesu je da se u EU uđe sa nedovoljno pripremljenom privredom. To bi značilo devastiranje ionako ekonomski nedovoljno pripremljene privrede za oštru konkurenciju na tržištu EU. Bez obzira koliko se put ka EU činio neizvesnim i teškim, najveći broj autora je saglasan u jednom. A to je da će sam proces pristupanja Srbije EU doneti onoliko koristi koliko ga sama Srbija učini korisnim.

Literatura

1. Artis, M., J. Fidrmuc and J. Scharler (2008), 'The transmission of business cycles Implications for EMU enlargement', *The Economics of Transition*, Vol. 16, No. 3, pp. 559–582.
2. Baldwin, R., J. Francois and R. Portes (1997), 'The costs and benefits of eastern enlargement: the impact on the EU and central Europe', *Economic Policy*, Vol. 12, issue 24, pp. 125-176.
3. Bartlett, William (2003), *Croatia - Between Europe and the Balkans*, London and New York, Routledge.
4. Berthélemy, J-C. and M. Maurel (2009), 'The consistency of EU foreign policies towards new member states', *European Economy - Economic Papers*, Economic and Financial Affairs DG, European Commission, forthcoming.
5. EESC Working Document, *The New Shape of Enlargement*, European Communities, Luxembourg, 2003.
6. Group of Experts, *Preparing for EU Enlargement: Devolution in the First Wave Candidate Countries*, European Communities, Brussels, 2000.
7. Patrick M. Crowley, *Before and Beyond EMU*, Routledge, London, 2002
8. Petrof J. V., *Small business and economic development: The case for government intervention*, *Journal of Small Business Management*, Jan 1990; 18, 000001; ABI/INFORM Global
9. Redmond, J. and Rosenthal, G.G., *The Expanding European Union: Past, Present, Future*, Boulder:Lynne Rienner, 2006
10. Victoria Curzon, Alice Landau, Richard Whitman, *The Enlargement of the European Union: Issues and Strategies*, Routledge, London, 1999.

A MATRIX OF SERBIAN ACCESSION TO THE EU

Abstract: The phenomenon of globalization which has caused an unexpected rise of science and technology is an unstoppable process, which shows the superiority of the new social relations in Europe in relation to all previous systems and social relations. These relationships also promote and develop the highest social value. On the one hand, clearly affirm democracy, human rights and freedoms, and develop other social wealth, scientific and cultural achievements.

Keywords: process of accession, the *acquis*, the criteria for EU membership



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET
Časopis „EKONOMSKE TEME”
Godina izlaženja 50, br. 3, 2012, str. 365-390
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 624 Fax: +381 18 4523 268

METODOLOGIJA PRAĆENJA I UNAPREĐENJA PERFORMANSI PROCESA ODRŽAVANJA

Slavica Jovetić*

Rezime: U japanskoj, just in time (JIT) proizvodnji prihvaćen je sledeći pristup u upravljanju procesima: svaki proces, karakteristika ima nominalnu vrednost. Odstupanje procesa od nominalne vrednosti je gubitak ili trošak nekvaliteta. Pošto je navedeni pristup dao odlične rezultate, njegova osnovna ideja predstavlja osnovu u upravljanju procesima masovne, višefazne proizvodnje - šest sigma. Suština šest sigma filozofije (metod se razvio u Motoroli) je da se primenom statističkih, inženjerskih i menadžerskih metoda kompleksni, moderni, višefazni procesi (10 i više faza) proizvodnje projektuju, mere, analiziraju i poboljšavaju kako bi se stvorio "perfect quality levels ". U radu se ideja upravljanja procesima u preduzećima koja predstavljaju poslovnu izvrsnosti primenjuje i razvija na proces održavanja u preduzeću koje je definisalo svoje procese i upravlja njima. Da bi se, iterativnim postupkom, smanjili troškovi (ne)kvaliteta (Trk) mora se definisati i dokumentovati proces i njegovi potproces; tačno pozicionirati proces u vremenu, upravljati istim, moraju se tačno izmeriti Trk i upravljati istim, moraju se odrediti performanse procesa, preventivne i korektivne mere i na kraju mora se utvrditi poboljšanje procesa (proces mora da sledi PDCA-krug). Navedeno su koraci u sprovođenju predloženog postupka kontinuiranog poboljšanja procesa. Do sada je navedena ideja primenjena na proces nabavke, marketinga i proizvodnje. Razvijeni teorijski model nije testiran u Srbiji, pošto se upravljanje procesima obavlja na vrlo uprošćen način i ne postoje potrebni podaci da bi se testirao predloženi model. Rad je nastao generalizacijom, induktivnom metodom, kao rezultat rada autora u konkretnim preduzećima na projektima uvođenja statističkih, inženjerskih i menadžerskih (SIM) metoda i troškova kvaliteta i upravljanju istim (Jovetić, Projekat u [7]).

Cljučne reči: proces, upravljanje kvalitetom, performanse, 6-sigma koncept, održavanje

1. Uvod

Različite su statističke, inženjerske i menadžerske metode (SIM) koje se koriste u upravljanju procesima u modelima poslovne izvrsnosti. Jedna od

* Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, sjovetic@kg.ac.rs

UDK 005.6, pregledni rad

Primljeno: 28.05.2012. Prihvaćeno: 20.09.2012

korišćenih metoda je Tagučijev metod (Taguchi et al.,1989). Karakteristike japanske proizvodnje (JIT proizvodnje) su sledeće: proizvodnja po narudžbini, u malim serijama, za poznatog kupca, sa nula grešaka, sa najkraćim ciklusom proizvodnje, bez skladišta i bez zaliha. U tako definisanoj proizvodnji, uz savršen kvalitet preduzeća, visok nivo tehnološkog razvoja i visok nivo odgovornosti i kompetentnosti zaposlenih razvio se Tagučijev pristup. Ideja Tagučijevih metoda može se iskazati na sledeći način: cilj globalnog sistema kvaliteta, on-line i off-line kontrole kvaliteta, je dizajniranje procesa i proizvoda otpornih na dejstvo slučajnih faktora, tako da se minimizira gubitak prouzrokovan devijacijama u funkcionalnim karakteristikama proizvoda od njihove nominalne, propisane vrednosti. Inženjering kvaliteta procesa i proizvoda odvija se u tri faze projektovanja: projektovanje sistema, projektovanje parametara i projektovanje tolerancije. Mada se kritikuje statistički pristup problemu, njegova osnovna ideja predstavlja osnovu u upravljanju procesima masovne, višefazne proizvodnje u preduzećima koja predstavljaju poslovnu izvrsnost-šest sigma.

Sušтина šest sigma filozofije (metod se razvio u Motoroli) je da se primenom SIM metoda kompleksni, moderni, višefazni procesi (10 i više faza) proizvodnje projektuju, mere, analiziraju i poboljšavaju kako bi se stvorio „perfect quality levels“. Sam naziv potiče od standardne devijacije, koja pokazuje varijacije vrednosti obeležja od prosečne vrednosti. U poslovnom savršenstvu cilj je da se, u masovnoj, višefaznoj proizvodnji, uz primenu 6σ filozofije, na milion proizvedenih jedinica ostvari samo 3,4 neusaglašene jedinice dok je u desetofaznom procesu masovne, klasične proizvodnje, na kraju procesa proizvodnje, ukupan broj neusaglašanih jedinica 26674 na milion proizvedenih jedinica (Pyzdek,2003:61). Primenom posebne poslovne filozofije: timskog rada, SIM metoda u merenju, analizi, poboljšanju procesa, cost-benefit i tehnoekonomske analize u poslovnom odlučivanju, itd. u svakoj fazi procesa broj neusaglašanih proizvoda se smanjuje na napred navedeni način. Poboljšanje procesa odvija se u nekoliko uzastopnih koraka: definisanje, merenje, analiziranje, poboljšanje i kontrola. U svakom koraku predlažu se se SIM metode koje se mogu koristiti (Pyzdek,2003), (Juran Institute,2002). Koncept daje odlične rezultate. Međutim, mora se konstatovati da su sva preduzeća pre primene 6σ filozofije dobila jednu od svetskih nagrada za kvalitet i da su u postupku dobijanja nagrade sledila i ispunila kriterijume i potkriterijume nagrada za kvalitet (preko šezdeset).

Usled svega navedenog u radu je prihvaćen savremeni koncept upravljanja procesima i njihovog poboljšavanja.

2. Definisane modele

Cilj rada je da se, na osnovu metodologije u „just in time“ proizvodnji i metodologije 6σ , predloži i razvije metodologija upravljanja i poboljšanja procesima u onim preduzećima koja su uvela i upravljaju sistemom menadžmenta kvalitetom i koja žele da kontinuirano poboljšavaju sveukupne performanse i

Metodologija praćenja i unapređenja performansi procesa održavanja

efikasnost organizacije, procesa, proizvoda i zaposlenog osoblja. Sastoji se iz konzistentnih celina koje ujedno predstavljaju i korake u sprovođenju postupka kontinuiranog poboljšanja procesa.

2.1. Hipoteze u definisanju modela

Hipoteze u definisanju modela su definisane na osnovu empirijskih istraživanja u brojnim preduzećima i one su sledeće:

- U preduzećima je prihvaćen savremeni koncept održavanja, tako da su specificirani svi bitni potprocesi procesa održavanja,
- Ne koriste se ni osnovne metode statističke deskripcije i statističke analize,
- Iako su brojna preduzeća sertifikovala svoj SMK (preko 1000) nisu specificirali i ne upravljaju finansijskim pokazateljima SMK,
- Definisane su neke mere performansi, ali su one neprecizne, njihove granice tolerancije su široko definisane i stoga ostavljaju veliku slobodu manipulacije odgovornim licima.
- Obično se koristi samo jedna performansa, pa nije moguće na pravi način kontrolisati proces poboljšanja i pratiti isto i porediti u vremenu,

Iako je najvažnija hipoteza da se pretpostavi i testira procentualno poboljšanje svih potprocesa i procesa održavanja i sinergijski efekat poboljšanja potprocesa na proces održavanja, sa žaljenjem konstatujemo, da razvijeni teorijski model nije testiran u Srbiji. Autor teksta je primenio neke korake navedenog postupaka u devet preduzeća, međutim, pošto su ta preduzeća u Srbiji privatizovana ili čekaju privatizaciju, on ne može da prati primenu projekta i analizu rezultata, kao i da primeni ostale koraka metodologije navedene u ovom radu. Menadžment u drugim preduzećima, ima velike probleme u snalaženju na turbulentnom tržištu, i ne pokazuju interes za primenu ovog projekta. Autor je, takođe, mišljenja da se upravljanje procesima obavlja na vrlo uprošten način, a i da ne postoje potrebni resursi koji bi omogućili primenu predložene metodologije (treba naglasiti, da je napravljena Anketa o merenju performansi preduzeća i da je pokušano da se sprovedu navedene ideje u radu).

2.2. Definisanje procesa u održavanju

Strategijski cilj funkcije održavanja može se specificirati šire i uže. U savremenoj teoriji operativnog menadžmenta, šire obuhvatanje proizvodnog procesa u operativnom sistemu je da se pored samog procesa proizvodnje uključuju i svi oni potprocesi koji pomažu nesmetano odvijanje procesa proizvodnje. Oni se jednim imenom nazivaju logistika procesa proizvodnje. Ti potprocesi su: nabavka, istraživanje, projektovanje i razvoj procesa i proizvoda, održavanje, transport u procesu proizvodnje, priprema proizvodnje, kontrola kvaliteta sistema/proizvoda/procesa i sve ostale uslužne delatnosti za proces proizvodnje. U automatizovanoj proizvodnji, akcenat je na preventivnom održavanju. Takođe, i

mada se veliki broj radnika zamenjuje robotima i kompjuterima, raste broj proizvodnih radnika koji se specijalno obučavaju za održavanje opreme. Isto se dešava i u „just in time“ proizvodnji. Oprema, alati, zalihe i uloženi rad u proces proizvodnje se snižavaju, ali se povećava potreba za održavanjem postrojenja i opreme. Raste potreba za visokokvalifikovanom, fleksibilnom radnom snagom specijalno obučenom kako za proizvodnju, tako i za održavanje postrojenja, opreme, alata i komponenti. U ovom slučaju moraju se ubrzati popravke kako bi se minimiziralo vreme korišćenja mašina. Pored navedenog, kvarovi moraju biti unapred eliminisani uz pomoć efikasne preventivne strategije održavanja. Radnicima je poverena odgovornost za kontinuirano sprečavanje otkaza alata i mašina uz pomoć provera, pregleda, podešavanja, podmazivanja i, ako je to potrebno, i otklanjanje kvarova. Takođe, u teoriji i praksi operativnog menadžmenta, pošto proizvodna jedinica koristi mnoštvo fizičkih sredstava, optimalno rešenje je da proces održavanja bude deo odgovornosti menadžera proizvodnje. Razdvajanje operativne politike i politike održavanja neizbežno dovodi do konflikta i prestanka rada. Navedeno je izuzetno važno za procesnu industriju – održavanje je suviše složeno i menadžeri proizvodnje i održavanja moraju dobro da saraduju.

I pored svega navedenog, u radu je prihvaćen uži koncept održavanja, pošto je model, po ideji navedenoj u uvodu rada, za proces proizvodnje definisan. U taj model nije uključeno održavanje, jer ono zahteva specifičan i kompleksan pristup.

Za upravljanje procesom održavanja povezani su u pojmovi pouzdanost, sigurnost funkcionisanja, otkaz i infrastruktura. Pod pojmom pouzdanosti podrazumeva se *„kritična osobina kvaliteta čija je mera neprekidnost zadržavanja željenih osobina (željenog funkcionisanja) sistema/ procesa/ proizvoda/ opreme/ komponenti/ alata. Svojsvo održavanja, takođe je kritična karakteristika kvaliteta, čija je mera neprekidnost podržavanja sistema/procesa /proizvoda“* (ISO 9000:2005:30). Mikulić pouzdanost definiše na sledeći način: *„pouzdanost je matematička vjerovatnost zadovoljavajućeg ponašanja (rada, djelovanja, funkcionisanja), uz definirane radne uvjete, tijekom predviđenog vremena“* (Mikulić et al., 2012:11-12). Ovaj zahtev mora se sprovesti kroz projektovanje i razvijanje zahteva koji se odnose na karakteristike procesa/proizvoda, a sve u cilju ispunjenja i prevazilaženja satisfakcije kupca. Kupac/korisnik usluge ocenjuje kvalitet pre kupovine, u toku upotrebe proizvoda i posle njegove upotrebe, tako da je za zahtev neprekidnost željenog funkcionisanja ili sigurnost funkcionisanja potrebna podrška-održavanje. *»Sigurnost funkcionisanja je skup svojstava koji opisuju raspoloživost i faktore koji na nju utiču: pouzdanost, pogodnost održavanja i logistička podrška održavanju«* (ISO 9000:2005:30). *Otkaz je kada sistem/ proces/ proizvod/ komponenta više ne funkcionišu na zahtevan način.* Navedena definicija otkaza podrazumeva da je strogo specificirana zahtevana funkcija sistema/ procesa/ proizvoda/ komponenti. Prema intenzitetu otkaza razlikujemo: potpuno otkazivanje (zastoj) i delimično otkazivanje (poremećaj), a prema načinu

Metodologija praćenja i unapređenja performansi procesa održavanja

nastanka: postepeno otkazivanje i iznenadno otkazivanje. U smislu održavanja, pod postrojenjem se podrazumeva skup opreme koji realizuje zaokruženi deo tehnološkog procesa, koji ima jedinstven vremenski parametar korišćenja i koji se za potrebe bezbednog izvođenja aktivnosti održavanja može izolovati od ostalih postrojenja.

U praksi su osnovni ciljevi proizvodnje proizvoda/pružanje usluga: smanjenje direktnih i indirektnih troškova sistema/procesa/proizvoda, smanjenje verovatnoće otkazivanja svega navedenog u svim fazama životnog ciklusa proizvoda i povećanje fleksibilnosti. Ocena i projektovanje pouzdanosti može se vrlo uspešno vršiti pomoću različitih statističkih metoda, a pre svega određivanjem funkcije pouzdanosti u vremenu (eksponencijalna, normalna/Gausova, lognormalna, Weibullova raspodela). Metode ocene pouzdanosti zasnovane su na analizi uticaja i posledica greške, funkcije stepena rizika (kriva kade), srednjeg vremena otkaza, funkcije gustine verovatnoće otkaza, funkcije kumulativne gustine verovatnoća otkaza. Rezultate predviđanja pouzdanosti i otkaza u vremenu dobijene kvantitativnom analizom potrebno je oceniti, uporediti i nadgraditi sa rezultatima kvalitativne analize: upotrebom proverenog dizajna, upotrebom najjednostavnijeg dizajna, upotrebom komponenti sa poznatom ili velikom verovatnoćom trajanja, upotrebom više paralelnih delova, tamo gde postoji velika verovatnoća otkaza, dizajniranje u smislu otkaz-bezbednost i propisivanjem proverenih operacija/metoda (Više videti Mikulić et al., 2012.).

U slučaju procesne industrije, gde otkaz nekog postrojenja može izazvati zastoj celog procesa, mora se uzimati u obzir i pogodnost postrojenja za održavanje (maintainability), odnosno verovatnoća da će postrojenje biti vraćeno u radno stanje nakon otkaza u zadatom vremenu. Zbog toga, što povezuje parametre funkcije pouzdanosti i funkcije pogodnosti održavanja, kao kompleksni pokazatelj, u procesnoj industriji, raspoloživost ima najveći značaj. Polazeći od definicije operativne raspoloživosti sistema koja kaže da je to verovatnoća da sistem, kada se koristi pod specificiranim uslovima, zadovoljavajuće funkcioniše u bilo kom trenutku vremena, onda se raspoloživost najčešće ocenjuje kao odnos zbira intervala u radu i zbira svih intervala u radu i u otkazu: $A(t) = t_k / (t_k + t_z)$, gde je t_k -vreme korišćenja, a t_z -vreme zastoja.

Proces održavanja regulisan je familijom ISO standarda, ISO 9001:2008 - Sistem menadžmenta kvalitetom i ISO 9004:2009 - Rukovođenje sa ciljem ostvarivanja održivog uspeha organizacije - Pristup preko menadžmenta kvalitetom.

Pojam održavanja u standardima ISO 9001:2008 i 9004:2009 je veoma široko upotrebljen. U standardu ISO 9001:2008 termin održavanje odnosi se na: održavanje SMK (tačke 4.1, 5.4.2, 5.5.2, 6.1, 8.2.2) održavanje poslovnika (4.2.2), održavanje procedura (4.2.1), održavanje zapisa (4.2.4, 5.6.1, 6.2.2, 7.2.2, 7.3.2, 7.3.4, 7.3.5, 7.3.6, 7.3.7, 7.4.1, 7.5.3, 7.5.4, 7.6, 8.2.2, 8.3), odražavanje proizvoda posle isporuke (7.2.1), odražavanje merne opreme (7.6), održavanje dokaza (8.2.4), održavanje identifikacije i sledljivosti (7.5.3) i održavanje dokaza o

usaglašenosti sa kriterijumima (8.2.4). U standardu ISO 9004: 2009 se pojam koristi još šire, odnosno termin se odnosi na: održavanje održivog uspeha (6.6, 8.3.4, 9.4) održavanje vitalnosti organizacije (4.2), održavanje misije, vizije i vrednosti (5.1, 6.3.1) održavanje efektivne strategije i politike (5.2), održavanje procesa (4.2, 5.3.1, 6.2, 6.4.2, 6.7.1,6.7.3, 7.3, 8.2) održavanje i poboljšanje performansi organizacije (4.3), održavanje informisanosti zainteresovanih strana (5.3.2), održavanje stečenih kompetentnosti (6.3.2) odražavanje konkuretnosti proizvoda (6.6), održavanje znanja (6.7.2), održavanje metodologije za benčmarking (8.3.5), održavanje relevantnih informacija (8.4), održavanje efektivnog i efikasnog procesa inovacija (9.3.1) i održavanje sistema za učenje i razmenu znanja (9.4).

Međutim, u radu se pojam održavanja, kako je već napred naglašeno, odnosi na održavanje postrojenja i opreme. U navedenim verzijama standarda ne definiše se proces održavanja postrojenja i opreme. Proces održavanja je definisan u verzijama istih standarda iz 2000. godine. I, mada se u standardima iz 2008. godine izričito ističe da se verzije 2000. godine povlače i više ne važe, u daljem tekstu biće prikazane te tačke pošto se definišu i navode procesi podrške i pošto najveći broj organizacija, koje su prevele svoj SMK prema verziji 2008. godine, su proces održavanja svrstale u proces podrške.

U standardu su procesi grupisani u dve grupe: osnovni procesi i procesi podrške. „U primere procesa podrške spadaju: menadžment informacijama, obuka osoblja, aktivnosti u vezi sa finansijama, održavanje infrastrukture i usluga, primena bezbednosne zaštitne opreme i marketing“ (ISO 9004, 2000:54). I dalje u tački 7.1.1 (Uvod, Realizacija proizvoda) kaže se: „Dok rezultate procesa realizacije predstavljaju proizvodi koji dodaju vrednost organizaciji, procesi podrške su takođe neophodni organizaciji i indirektno dodaju vrednost.“

U tački 6.1 Opšte, menadžment resursima navodi se: „, Da bi se osiguralo da se resursi (kao što su oprema objekti, materijali, energija, znanje, finansije i ljudi) koriste efektivno i efikasno, neophodno je uspostaviti procese kojima se ti resursi obezbeđuju, sprovode, prate, vrednuju, optimiziraju, održavaju i zaštićuju“(ISO 9004:2009:18).

Tačka 6.3 ISO 9001:2008 i tačka 6.5, ISO 9004:2009 odnose se na infrastrukturu. U navedenoj tački se navodi da organizacija treba da planira, obezbeđuje i upravlja svojom infrastrukturom na efektivan i efikasan način. Ona treba periodično da ocenjuje pogodnost infrastrukture za ispunjenje ciljeva organizacije. Proces upravljanja infrastrukturom neophodnog za ostvarivanje efektivne i efikasne realizacije procesa i proizvoda treba da obuhvati sledeće:

- obezbeđenje infrastrukture i sigurnosti njenog funkcionisanja definisano u obliku: ciljeva, funkcije, performansi, pouzdanosti, raspoloživosti, troškova, bezbednosti, zaštite, sigurnosti, obnavljanja, mogućnosti održavanja i podrške održavanju;

Metodologija praćenja i unapređenja performansi procesa održavanja

- razvoj i primenu strategije i metoda održavanja radi osiguranja da infrastruktura neprekidno zadovoljava potrebe organizacije. U okviru strategije treba razmotriti vrstu, učestalost i metode održavanja i verifikaciju rada svakog elementa infrastrukture u zavisnosti od njegovog značaja i korišćenja za proizvod i proces;
- Analizu efikasnosti infrastrukture, troškova i kapaciteta i sprovođenje mera i aktivnosti kako bi se proces upravljanja održavanjem stalno poboljšavao;
- Analizu uticaja infrastrukture na radnu sredinu i sprovođenje odgovarajućih mera i aktivnosti koje bi eliminisale negativan uticaj ili ga svele u prihvatljive granice.
- Analizu uticaja infrastrukture na životnu sredinu i sprovođenje odgovarajućih mera i aktivnosti koje bi eliminisale negativan uticaj ili ga svele u prihvatljive granice. Optimalno upravljanje životnom sredinom mora da bude povezano sa merenjem i analizom uticaja infrastrukture jedne organizacije na istu, odnosno na očuvanje i zagađivanje iste, rešavanje pitanja otpada i recikliranja.
- Planom infrastrukture treba razmatrati identifikaciju, ocenu, smanjivanje i ublažavanje rizika povezanih sa infrastrukturom.

Ciljevi održavanja su:

- Definisane pravilnog korišćenja i održavanja sistema/ opreme/ alata/ komponenti kako bi se omogućilo postizanje određenog nivoa kvaliteta proizvoda/usluge i zadovoljenje korisnika,
- Maksimiziranje veka trajanja (korišćenja) sistema/opreme,
- Maksimiziranje obima korišćenja sistema/opreme, kao datog resursa, ulaza u proces,
- Minimiziranje direktnih troškova proizvodnje koji nastaju iz održavanja i popravke opreme,
- Minimiziranje učestalosti, dužine i značaja zastoja u procesu proizvodnje i
- Osiguranje sistema/opreme i smanjenje rizika, a sve to uz što niži, optimalni trošak.

Održavanje može biti preventivno i korektivno. Korektivno održavanje je rad obavljen posle otkaza, u cilju vraćanja postrojenja u radno stanje. Preventivno održavanje je planiranje i sprovođenje održavanja unapred, kako ne bi došlo do otkaza, odnosno da bi se smanjila verovatnoća pojave otkaza. Forme preventivnog održavanja su: preventivno održavanje, preventivno održavanje po stanju i preventivno održavanje bazirano na okolnostima. Preventivno održavanje po resursu podrazumeva održavanje u pravilnim vremenskim intervalima, ili posle određenog broja sati rada, ili nakon proizvodnje određene količine, ili pređenog broja kilometara. Preventivno održavanje po stanju je preventivno održavanje koje se obavlja kao posledica saznanja o stanju postrojenja, do kojeg se došlo periodičnim ispitivanjem i merenjem, ili kontinualnim monitoringom. Preventivno

održavanje bazirano na okolnostima (oportunističko) je kada se popravke i/ili zamene dešavaju onda kada se oprema i sistem ne koriste, zasnovano je na uslovima u kojima se nalazi oprema i povezano je sa oprežnošću. U jednom preduzeću se, u zavisnosti o kom se postrojenju radi, primenjuju različite strategije i forme preventivnog i korektivnog održavanja. Preventivno održavanje smanjuje ukupne troškove smanjenjem verovatnoće nastanka skupih kvarova u nezgodnom trenutku. Međutim, treba imati na umu da preveliki obim preventivnog održavanja zahteva zastoje (neraspoloživost) postrojenja i više košta, tako da to utiče na povećanje ukupnih troškova. Analiza uticaja troškova održavanja na ukupne troškove i analiza troškova održavanja u vremenu po postrojenjima (komponentama, opremi) mora se sprovoditi u definisanim vremenskim periodima. Na osnovu te analize predlažu se, diskutuju i usvajaju strategijski ciljevi operativne funkcije i taktički i operativni ciljevi pojedinih organizacionih jedinica operativne funkcije (i jedinice održavanja); dugoročni, srednjoročni i kratkoročni planovi preventivnog održavanja i donosi optimalna politika održavanja i programi koji su usklađeni sa poslovnom politikom, operativnom politikom i politikama ostalih funkcija u preduzeću i odgovarajućim programima.

Osnovna pravila održavanja su: svi zahtevi za radove održavanja moraju biti podneti, u skladištu rezervnih delova mora se nalaziti optimalna količina zaliha i zapisi svih izvedenih radova se moraju čuvati pošto služe za definisanje racionalnog održavanja i za planiranje zamene i održavanja. Ovi zapisi služe za formiranje baze podataka. Evidentiranjem, grupisanjem i analizom podataka dobijaju se informacije koje služe za efektivno i efikasno upravljanje procesom održavanja i njegovim potprocesima. U industrijskim preduzećima organizacija i podela procesa i ključnih aktivnosti izvršena je po jedinicama. U ovim preduzećima tipične jedinice održavanja su: bravari/mehaničari, električari, građevinari, opšti radnici, čistači. Najveći problem menadžera održavanja je da on mora stalno da sprovodi tehnoekonomsku analizu kako bi odlučio da li da se popravi ili zameni deo opreme i koji obim preventivnog održavanja treba primeniti (što više preventivnog, to manje korektivnog), odnosno stalna potraga za optimalnim nivoom preventivnog održavanja. Podaci i modeli analize pouzdanosti mogu da pomognu u donošenju odgovarajućih zaključaka i to: za utvrđivanje dijagnoze u vezi uzroka problema, kvara opreme, komponente i davanja preporuke za rešavanje tih problema. R. Wild preporučuje da se u tom slučaju koristi kriva kade koja omogućuje donošenje validnih zaključaka na osnovu kvantitativne analize za otkaze u ranoj fazi životnog veka, otkaze u fazi ujednačene učestalosti otkaza i otkaze u fazi dotrajalosti opreme (pri kraju životnog veka).

Metodologija praćenja i unapređenja performansi procesa održavanja

Tabela 1. Proces održavanja i njegovi potprocesi u preduzeću Zastava Kamioni, d.o.o.

<i>Održav. proizvod. opreme</i>	<i>Održavanje ostale opreme i objekata</i>	<i>Održavanje alata</i>	<i>Upravljanje rezervnim delovima i materijalima za mašine i uređaje</i>	<i>Obezbeđivanje energetske resursa</i>	<i>Obezbeđivanje usluga specijalizovanih ustanova</i>	<i>Obezbeđivanje kvaliteta merne i kontrolne opreme u održavanju</i>	<i>Dokumentacija održavanja</i>
<i>1.Preventiv. održavanje</i>	<i>Instalacije</i>	<i>Čišćenje i podmaziv.</i>	<i>Planiranje</i>	<i>Kontrola kvaliteta energetske resursa</i>	<i>Na osnovu prethodno sklopljenih ugovora</i>		<i>Radni nalog</i>
<i>Čišćenje</i>	<i>Dizalice</i>	<i>Popravka</i>	<i>Nabavka</i>	<i>Kontrola potrošnje</i>	<i>Na osnovu zahteva funkcije održavanja</i>		<i>Lista standardnog čišćenja, podmazivanja kontrole postrojenja /opreme/</i>
<i>Podmaziv.</i>	<i>Građevinski objekti</i>	<i>Izrada novih alata</i>	<i>Šifriranje</i>	<i>Kontrola mernih instrumenata</i>	<i>Na osnovu obaveze isporučioaca opreme u garantnom roku</i>		<i>Lista intervencija*</i>
<i>Kontrola kvaliteta i zamena ulja</i>	<i>Čistoća i uređenje kruga</i>	<i>Izrada rezervnih delova za alate</i>	<i>Prijem i skladištenje</i>				<i>Lista pregleda-preventivnog održavanja</i>
<i>Preventivni pregledi (inspekcije)</i>	<i>Stolarske usluge</i>		<i>Distribucija</i>				<i>Lista pregleda-tekuće održavanje</i>
<i>2.Popravke</i>	<i>Bravarske usluge</i>		<i>Popravka</i>				
<i>Hine</i>	<i>Ostale usluge</i>						
<i>Odložene</i>							
<i>3. Srednji remont</i>							
<i>4.Generalni remont</i>							
<i>5.Modernizacija</i>							

*U listu intervencija treba uključiti i uzrok intervencije i/ili uzrok zastoja/kvara

Empirijska analiza u različitim preduzećima pokazuje da je proces održavanja u brojnim industrijskim preduzećima proces podrške, kao što je i navedeno u ISO 9004,2000:54. (Primer: SMK u 16). Proces održavanja je složen proces (Tabela 1) i da bi bio određen potrebno je odrediti faze procesa i potprocesa, ulaze (materijal, metode, merenja, oprema, kadrovi, informacije i okruženje), ključne aktivnosti i izlaze (proizvod/usluga, informacija i dokument). U tabeli 1 prikazan je proces održavanja u industrijskim preduzećima dezagregiran do četvrtog nivoa. Zahtev standarda je da svi krucijalni procesi budu definisani, dokumentovani, kontrolisani, analizirani, mereni i poboljšavani. Pošto su procesi specifični za svaku organizaciju, svaka organizacija samostalno vrši dezagregaciju krucijalnih procesa do nivoa procesa koji je važan za ispunjenje postavljenih ciljeva. Empirijska analiza preduzeća u Srbiji ukazuju da su upravljački, osnovni i horizontalni procesi definisani postupkom, a ostali uputstvima. Pošto se u postupku opisuje tok procesa, a spominju se i potprocesi, onda se u postupku navodi šifra i ime uputstva koji se odnosi na te potprocese. U svim analiziranim preduzećima proces održavanja definisan je postupkom i, zajedno sa svim navedenim elementima procesa, prikazan je pomoću dijagrama toka i liste procesa (SMK, u 16).

Uporedo sa definisanjem krucijalnih procesa u organizaciji moraju se za svaki proces definisati kupci ili korisnici usluga. *Kupci ili korisnici usluga u procesu održavanja su interni i to su sve funkcije u preduzeću (SMK, u 16).*

Takođe, za svaki proces moraju se odrediti pojedinci ili grupa koje imaju jasno definisanu odgovornost i ovlašćenja i to: za realizaciju željenih izlaza iz procesa i za realizaciju potrebnih aktivnosti. Odgovornost i ovlašćenja su takođe propisani postupkom ili uputstvom. Raspoređivanje odgovornosti i ovlašćenja mora se periodično ispitivati i ukoliko je to potrebno i menjati. *Primer: planove preventivnog održavanja izrađuje funkcija održavanja, odgovoran je rukovodilac funkcije, a usvaja ga i odobrava generalni direktor sa najvišim rukovodstvom preduzeća. Kvalitativnu i kvantitativnu prijemnu kontrolu vrši predstavnik funkcije održavanja u saradnji sa predstavnikom službe za kontrolu kvaliteta, kontrolnišve vodeći inženjer, a odgovoran je rukovodilac funkcije osiguranja kvaliteta (SMK, u 16).*

Ni u jednom od navedenih preduzeća ne vrši se upravljanje direktnim troškovima (troškovi opreme, rada, materijala i energije koji nastaju u procesu održavanja), a to je jedan od krucijalnih zahteva savremenog menadžmenta.

2.3. Statističke, inženjerske i menadžerske (SIM) metode u održavanju

Tačka 8 standarda ISO 9001:2008 odnosi se na merenje, analizu i poboljšanja. U okviru navedene tačke ističe se da organizacija „mora da planira i sprovodi procese praćenja, merenja, analize i poboljšanja koji su potrebni da bi se: pokazala usaglašenost sa zahtevima za proizvod; osigurala usaglašenost SMK i stalno poboljšavala efektivnost SMK. To mora da obuhvati utvrđivanje primenljivih metoda, uključujući statističke tehnike i obim njihovog korišćenja“ (ISO 9001,2008:34). Takođe, organizacija mora da prati informacije o zapažanju

Metodologija praćenja i unapređenja performansi procesa održavanja

korisnika o tome u kojoj meri je ispunila zahteve. „Moraju se utvrditi metode za dobijanje i korišćenje ovih informacija“ (ISO 9001,2008:34). Nadalje se, takođe, ističe potreba za SIM metodama, ali se ne navodi koje su to metode i koji je njihov obim korišćenja.

U standardu 10014:2008-Menadžment kvalitetom-Uputstva za ostvarivanje finansijske i ekonomske koristi, kombinuje se procesni pristup, 8 principa menadžmenta kvalitetom i metodologija PDCA (Demingov krug poboljšanja kvaliteta). Ulaz u procesni model za realizaciju finansijske i ekonomske koristi su rezultati samoocenjivanja, koji predstavlja jedan od ključnih alata. Primeri mnogobrojnih primenljivih statističkih, inženjerskih i menadžerskih alata i metoda navedeni su prema kolonama P (planiraj), D (uradi) i C(proveri). Izlazni elementi procesa su primeri finansijske i ekonomske koristi koje se ostvaruju primene pojedinih principa menadžmenta kvaliteta. U standardu se ističe da navođenje primera koristi „ne podrazumeva da su sve koristi obuhvaćene“ (ISO 10014:2008:14).

Anketiranjem preduzeća u Srbiji može se zaključiti da preduzeća od svih mogućih metoda koriste kontrolne karte, Pareto dijagram i sedam M alata savremenog menadžmenta, FMEA i FMECA metode i statističke metode koje se koriste u prijemnoj, međufaznoj i završnoj kontroli (više o navedenim metodama vidi u: Kolarik,1995; Jovetić,2007). Brojni drugi metodi statističke deskripcije i analize ne koriste se. Za razliku od šest sigma metodologije, gde su SIM metode definisane prema koracima primene koncepta (Pyzdek, 2003; Juran Institut, 2002), u radu se definišu SIM metode prema procesu održavanja i njegovim potprocesima (kao u: Stojanović,1990; Tourki et al.1994; Laguna et al., 2005; Jovetić, 2007, Mikulić et al. 2012.). Tabela 2 prikazuje statističke, inženjerske i menadžerske metode u procesu održavanja i njegovim potprocesima.

U radu su samo anticipirani metodi koji se mogu koristiti za analizu pojedinih potprocesa održavanja. Analiza samih metoda, prikaz njihove primene, njihovih prednosti i nedostataka, kao i uporedna analiza rezultata različitih metoda nisu obrađivani iz razloga što je želja autora da definiše i predloži SIM metode prema procesima i potprocesima u održavanju, a ne da ih opisuje, jer je brojna literatura matematičkih i statističkih metoda i operacionih istraživanja koja se veoma iscrpno bavi navedenim.

Tabela 2. Statističke, inženjerske i menadžerske metode u procesu održavanja i njegovim potprocesima

<i>Proces održavanja i njegovi potproces</i>	<i>Dijagram toka</i>		
	<i>Benčmarking</i>		
	<i>Reinžinjering</i>		
<i>Troškovi održavanja</i>	<i>Procesna karta</i>		
	<i>Modeli analize ekonomičnosti</i>		
<i>Ciljevi održavanja</i>	<i>Strategijski Taktički Operativni</i>	<i>Subjektivne metode, brainstorming, brainwriting, metode upravljanja, statistički testovi signifikantnosti</i>	
<i>Organizacija održavanja (organizacija resursa, hijerarhije odgovornosti i ovlašćenja)</i>	<i>Dijagram toka i analize kvaliteta i kvantiteta rada (kontrolne karte)</i>		
<i>Kontrola otkaza u procesu održavanja</i>	<i>Relacioni dijagram</i>		
	<i>Analiza stabla otkaza</i>		
	<i>Tehnike simulacije</i>		
	<i>Predviđanje pouzdanosti</i>		
	<i>Metodi analize pouzdanosti</i>	<i>Redna veza elemenata</i>	
		<i>Paralelna veza elemenata</i>	
	<i>Raspodele pouzdanosti i pogodnosti održavanja zasnovane na vremenu i upotrebi</i>	<i>Eksponecijalna raspodela</i>	
		<i>Normalna raspodela</i>	
		<i>Lognormalna raspodela</i>	
		<i>Weibulova raspodela</i>	
		<i>Intenzitet otkaza</i>	
		<i>Funkcija gustine raspodele otkaza</i>	
		<i>Funkcija kumulativne gustine otkaza</i>	
<i>Kriva stepena rizika (kriva kade)</i>			
<i>FMEA i FMECA-metoda</i>			

Metodologija praćenja i unapređenja performansi procesa održavanja

<i>Kontrola procesa</i>	<i>Potpuna kontrola</i>		
	<i>Delimična kontrola</i>	<i>Teorijski rasporedi</i>	<i>Prekidni teorijski rasporedi</i>
			<i>Neprekidni teorijski rasporedi</i>
		<i>Statistička kontrola (uzorkovanje)</i>	<i>Prost, slučajan uzorak</i>
			<i>Višestepeni</i>
			<i>Sistemski</i>
		<i>Operaciona kriva</i>	<i>Operaciona kriva atributivnih obeležja</i>
	<i>Operaciona kriva numeričkih obeležja</i>		
	<i>Prijemna kontrola na bazi tabela</i>	<i>Dodge Remingova tabela za uzorkovanje</i>	
		<i>Mild Std 105 D tabela za uzorkovanje</i>	
	<i>Kontrolne karte</i>	<i>Kontrolne karte za atributivna obeležja</i>	
		<i>Kontrolne karte za numerička obeležja</i>	
<i>Planiranje održavanja</i>	<i>Analiza vremenskih serija</i>		
	<i>Ekonometrijska analiza</i>		
<i>Modeli upravljanja održavanjem</i>	<i>Stohastički modeli</i>	<i>Markovljevi procesi i modeli</i>	
		<i>Poissonov model</i>	
	<i>Grafovi i mrežno programiranje</i>		
<i>Dinamičko programiranje</i>			
<i>Reklamacije</i>	<i>Pareto dijagram (reklamacije po isporučiocu, opremi i radniku održavanja)</i>		
	<i>Analiza vremenskih serija (po mašini, radniku održavanja)</i>		
<i>Modeli zamene</i>	<i>Optimalni period zamene</i>		
	<i>Problem grupne zamene</i>		
	<i>Modeli analize ekonomičnosti zamene</i>		

<i>Faktorska analiza</i>	<i>Model sa jednim faktorom</i>
	<i>Model sa više faktora</i>
	<i>Regresioni model i povišine osetljivosti</i>

**Tabela je formirana na osnovu: Stojanović,1990; Tourki et al., 1994; Kolarik,1995; Laguna et al.,2005; Jovetić, 2007, Mikulić et al., 2012.*

Hill et al. (2002) definišu, prikazuju i analiziraju prednosti i nedostatke SIM metoda prema zahtevima standarda ISO 9001:2000. Najinteresantnije je, iz iscrpne analize, izdvojiti da oni satisfakciju kupca/korisnika usluge mere preko indeksa satisfakcije korisnika (IS). IS predstavlja ponderisanu aritmetičku sredinu. Obeležja su ocene satisfakcije specificiranih karakteristika proizvoda/usluge, a ponderacioni faktor je ocena značaja karakteristike. Da bi se izračunao ponderacioni faktor, pojedinačne ocene značaja se sabere, a zatim se procentualno izrazi učešće svake pojedinačne ocene. IS je agregatni, sintetički, statičan pokazatelj. Ukoliko se prati u sukcesivnim vremenskim periodima postaje dinamička kategorija. Pored IS pomoću analize ocene satisfakcije i značaja satisfakcije može se vršiti i gep analiza, koja ima zadatak da identifikuje prioritete za poboljšanje. Gep analiza je grafička metoda. Ukoliko je histogram satisfakcije kraći od histograma značaja preduzeće mora da definiše preventivne i korektivne mere koje će povećati satisfakciju korisnika. Prema njihovom mišljenju „*polje sa najvećim potencijalom za poboljšanje satisfakcije korisnika nije karakteristika sa najnižom ocenom, već ona karakteristika gde je gep satisfakcije i značaja najveći*“ (Hill et al., 2002:126). Analogno određivanju IS i sprovođenju gap analize može se za svaki proces i potproces odrediti indeks kvaliteta procesa; ocena kvaliteta je odnos između realizovane i planirane vrednosti izražene u procentim za svaku specificiranu karakteristiku procesa (mogu biti neke performanse procesa navedene u odeljku 2.5). Procentualna vrednost ocene izražava se ocenom prema definisanoj skali. Ponderacioni faktor je takođe izražen u procentima i izračunava se kao kod IS.

2.4. Upravljanje finansijskim pokazateljima sistema kvaliteta u održavanju

Uvođenje sistema troškova (Strk) i upravljanje troškovima kvaliteta (Trk) ima pozitivan uticaj na poslovne rezultate. Redukcija ukupnih troškova, ukoliko su normativi i planske cene pravilno propisane, vrši se samo redukcijom troškova lošeg kvaliteta. To se pozitivno odražava na ekonomičnost, rentabilnost, profitabilnost, efektivnost i efikasnost preduzeća i sistem menadžmenta kvalitetom (SMK) (Jovetić,1996:20-21).

Svi eksperti za kvalitet smatraju da se merenje dostignutog nivoa kvaliteta preduzeća vrši merenjem Trk, odnosno lošeg kvaliteta. Takođe, ukoliko se priča o uspešnosti poslovanja neke firme, onda se obavezno spominju i stepen redukcije troškova lošeg kvaliteta. Kriterijume modela „poslovne izvrsnosti“ i „zahtevi“ standarda ISO 9004:2009 su takvi da preduzeće, ukoliko ih sledi, mora

Metodologija praćenja i unapređenja performansi procesa održavanja

kontinuirano da sprovodi poboljšanje efektivnosti i efikasnosti SM i tako da pozitivno utiče na finansijske rezultate organizacije (ISO 9004:2009:20).

Pored navedenih ciljeva, cilj analize finansijskih rezultata SMK je: izrada odgovarajućih analiza koje ukazuju na značajne probleme u svim organizacionim delovima, a koji utiču na ukupno poslovanje; merenje i praćenje eksternih i internih otkaza i gubitaka u ukupnim troškovima i troškovima kvaliteta kako bi se stvorila osnova za interne programe unapređenja SMK i dobijanje potrebnih informacija za usklađivanje ulaganja u kvalitet i merenje njihovog uticaja na postignuti rezultat (Jovetić, Projekti).

Projekt sistem troškova kvaliteta (STK) i upravljanje istim i njegove faze određene su mrežom procesa konkretnog preduzeća i načinom funkcionisanja njegovog SMK. Faze projekta su sledeće: utvrđivanje postojećeg stanja, razvoj, uvođenje i održavanje sistema i njegovo preispitivanje (Jovetić, Projekti). U definisanju modela Trk, postupak je sledeći: detaljno se definišu svi Trk u preduzeću prema odabranoj kategorizaciji. U standardu ISO 10014:2008 se navode tri kategorije troškova i to: troškovi prevencije, ocenjivanja i otkaza. U procesnoj industriji dominantni su troškovi preventivnog održavanja na jednoj strani i gubici zbog zastoja, odnosno zbog neostvarene proizvodnje, na drugoj strani. U istom standardu se preporučuje da se svi troškovi u preduzeću evidentiraju i analiziraju prema aktivnostima, tako da se zatim prema tipu i vrsti procesa/potprocesu/aktivnosti i organizacionoj šemi definišu vrste Trk u okviru kategorije. Tako se dobija dvodimenzionalna matrica strukture. U ovako definisanu matricu uključuje se vremenska komponenta - treća dimenzija, a može se uključiti i dimenzija proizvod, četvrta dimenzija - kombinovani model.

U definisanju troškova kvaliteta u odnosu na funkciju održavanja mogu se koristiti dva pristupa: prvi, uticaj funkcije održavanja na generisanje troškova kvaliteta, naročito troškova lošeg kvaliteta i drugi, definisanje troškova kvaliteta koji nastaju u funkciji održavanja. Prema prvom pristupu, troškovi lošeg kvaliteta su zastoji u procesu proizvodnje/pružanja usluge u svim organizacionim celinama usled lošeg rada radnika u održavanju ili usled neblagovremenog, preventivnog održavanja alata i opreme. Pošto zastoji mogu da nastanu i usled drugih uzroka, onda prvo treba definisati uzrok nastanka zastoja i ukoliko je za to krivo održavanje evidentirati trošak i uključiti u matricu troškova (ne)kvaliteta održavanja (tabela 3). Drugi, troškovi (ne)kvaliteta u održavanju dati su u tabeli 3. Na osnovu navedenih ciljeva održavanja može se zaključiti da održavanje doprinosi povećanju nivoa kvaliteta celokupnog SK i njegovih procesa, pa je stoga u radu prihvaćeno da su svi troškovi, koji nastaju u održavanju, troškovi (ne)kvaliteta.

Zajednički Trk za celo preduzeće se može podeliti na proizvode po odgovarajućem ključu koji je usvojen u pogonskom knjigovodstvu. Cilj usvajanja ovakvog modela je da se odredi iznos Trk prema vrsti u okviru kategorije po procesima i organizacionim celinama, po grupama proizvoda ili po proizvodu, da

se odrede generatori Trk u kritičnom momentu, da se odredi njihova zakonitost kretanja u dužem vremenskom periodu i oceni kretanje Trk u budućem periodu; da se odredi odstupanje modeliranih vrednosti Trk konkretnog preduzeća od prihvaćenih u teoriji, što predstavlja meru nekvaliteta i da se definišu korektivne mere (Jovetić, 1996:43).

Tabela 3. Finansijski pokazatelji SMK u održavanju

Preventivni troškovi kvaliteta
<i>Prijem i kontrolisanje opreme/ alata/rezervnih delova/komponenti</i> Kvalitativna i kvantitativna prijemna kontrola pošto su alati, rezervni delovi, poluproizvodi, oprema isporučeni i dopremljeni u skladište.
<i>Preventivno održavanje proizvodne opreme/ alata/rezervnih delova/komponenti –interno</i> Planiranje održavanja sistema/opreme i realizacija svih aktivnosti preventivnog održavanja postrojenja, mašina, alata. U ove troškove treba uključiti i ispitivanje – proveravanje stanja opreme (tehnička dijagnostika), podešavanje i održavanje opreme pre proizvodnje. Trošak je rad radnika održavanja i svi utrošeni delovi i materijal. U ove troškove treba uključiti i troškove obnavljanja i tehničkog unapređenja mašina i opreme. Ovi troškovi se odnose na utvrđivanje slabih mesta opreme i alata, izrada projektnog zadatka, interna i eksterna realizacija i probni rad. U troškove preventivnog održavanja treba uključiti i troškove obezbeđenja postrojenja za siguran rad.
<i>Preventivno održavanje proizvodne opreme/ alata/rezervnih delova/komponenti -eksterno</i> Troškovi eksternih usluga za obavljanje preventivnog održavanja (spoljne usluge).
<i>Preventivno održavanje merne, kontrolne opreme/ alata/rezervnih delova/komponenti</i> Planiranje i sprovođenje održavanje opreme za kontrolisanje. U ove troškove treba uključiti i proveravanje pouzdanosti, podešavanje i održavanje opreme za kontrolisanje pre proizvodnje. Trošak je rad radnika održavanja i utrošeni delovi i material. U ove troškove, takođe, treba uključiti i troškove slanja opreme za kontrolisanje na baždarenje.
<i>Preventivno održavanje opreme/ alata/rezervnih delova/komponenti koji služe za zaštitu životne sredine</i>
<i>Preventivno održavanje opreme/ alata/rezervnih delova/komponenti koji služe za zaštitu zaposlenog osoblja</i>
<i>Stručno osposobljavanje osoblja</i> Razvoj, priprema i sprovođenje osposobljavanja zaposlenih u održavanju na svim nivoima, kao i troškovi povećanja nivoa kvaliteta obrazovanja zaposlenih i troškovi definisanja i sprovođenja programa stručnog osposobljavanja za različite aktivnosti održavanja. U ove troškove treba uključiti i troškove specijalne obuke radnika održavanja za održavanje opreme za zaštitu na radu, za njihovu zaštitu na radu (specijalna obuka za propisano delovanje u vanrednim situacijama), kao i održavanje opreme i komponenti za zaštitu životne sredine.
<i>Nabavka časopisa, softvera, stručnih knjiga</i>
<i>Nadzor kvaliteta u svim fazama</i> Kvalitativna i kvantitativna stalna interna provera da li alati, oprema, mašine, ... ispunjavaju postavljene standarde ili zahteve kvaliteta. Primer: rad radnika održavanja i autokontrola.

Metodologija praćenja i unapređenja performansi procesa održavanja

<p>Planiranje i unapređenje kvaliteta u procesu održavanja</p> <p>Troškovi koji nastaju kao rezultat aktivnosti na izradi planova kvaliteta procesa, postupaka, pouzdanosti, kontrolisanja alata i opreme, kao i radnih planova u održavanju. Troškovi unapređenja kvaliteta su i oni koji nastaju razvojem i sprovođenjem programa za unapređenje kvaliteta u procesima održavanja.</p>
<p>Analiza kvaliteta procesa u održavanju</p> <p>Analiza kvaliteta procesa u održavanju. Analiza prethodnih zastoja u procesima u preduzeću, gde se može utvrditi da je uzročnik zastoja loše preventivno održavanje ili neblagovremeno održavanje i kontrola opreme i alata.</p>
<p>Sistematski pregledi radnika u održavanju</p> <p>Godišnji medicinski pregledi radnika održavanja.</p>
<p>Povremeni pregledi radnika u održavanju</p> <p>Medicinski pregledi radnika održavanja koji rade na radnim mestima sa definisanim visokim rizikom.</p>
<p>Zaštitna oprema radnika održavanja</p> <p>Svi troškovi nastali usled kupovine zaštitnih odela, rukavica, naočara i ostale opreme potrebne za zaštitu radnika održavanja.</p>
<p>Reprezentacija</p> <p>Troškovi koji nastaju usled aktivnosti održavanja u cilju unapređenja procesa održavanja.</p>
<p>Ostali troškovi</p> <p>Ostale aktivnosti održavanja, putovanja, isporuke, komunikacije i drugo vezano za kvalitet procesa i proizvoda u održavanju.</p>
<p>Troškovi ocene kvaliteta u održavanju</p>
<p>Prijem materijala, opreme i rezervnih delova iz magacina</p> <p>Preuzimanje materijala, opreme i rezervnih delova i njihovo kontrolisanje i sortiranje iz magacina koje se sprovodi radi utvrđivanja prihvatljivosti za korišćenje.</p>
<p>Praćenje i održavanje pouzdanosti opreme/alata/komponenti</p> <p>Troškovi rada sopstvenih radnika (ili fakture za spoljne usluge) na analizi rada proizvodne opreme i alata s ciljem da se utvrde granice pouzdanosti u toku procesa proizvodnje. Troškovi izdavanja naloga za korektivne akcije i troškovi izmena u programima i planovima preventivnog održavanja, koje nastaju kao posledica nezadovoljavajuće pouzdanosti</p>
<p>Praćenje i održavanje pouzdanosti opreme/alata/komponenti za merenje i kontrolisanje</p> <p>Troškovi rada sopstvenih radnika (ili fakture za spoljne usluge) na analizi rada opreme za merenje i kontrolisanje s ciljem da se utvrde granice pouzdanosti u toku procesa proizvodnje. Troškovi izdavanja naloga za korektivne akcije i troškovi izmena u programima i planovima preventivnog održavanja, koje nastaju kao posledica nezadovoljavajuće pouzdanosti</p>
<p>Praćenje i održavanje pouzdanosti opreme/alata/komponenti za zaštitu životne sredine</p> <p>Troškovi rada sopstvenih radnika (ili fakture za spoljne usluge) na analizi rada opreme/alata/komponenti za zaštitu životne sredine s ciljem da se utvrde granice pouzdanosti u toku procesa proizvodnje. Troškovi izdavanja naloga za korektivne akcije i troškovi izmena u programima i planovima preventivnog održavanja, koje nastaju posledica nezadovoljavajuće pouzdanosti</p>

<p><i>Praćenje i održavanje pouzdanosti opreme/alat/komponentiza zaštitu radnika na radu</i></p> <p>Troškovi rada sopstvenih radnika (ili fakture za spoljne usluge) na analizi rada opreme/alata/komponenti za zaštitu radnika na radu s ciljem da se utvrde granice pouzdanosti u toku procesa proizvodnje. Troškovi izdavanja naloga za korektivne akcije i troškovi izmena u programima i planovima preventivnog održavanja, koje nastaju kao posledica nezadovoljavajuće pouzdanosti</p>
<p><i>Praćenje i preispitivanje za spremnost radnika održavanja na reagovanje u vanrednim situacijama</i></p> <p>Svi troškovi nastali proverom spremnosti radnika održavanja da pravilno reaguju u nesreći, posle nesreće ili u vanrednim situacijama. Ukoliko je nastala usluga druge strane, onda je trošak ukupan iznos po dobijenoj fakturi.</p>
<p>Interni troškovi otkaza</p>
<p><i>Troškovi otklanjanja uzroka otkaza (troškovi korektivnog održavanja)</i></p> <p>Troškovi rada sopstvenih radnika i svog utrošenog materijala i rezervnih delova u cilju vraćanja proizvodne opreme u radno stanje. Fakture za eventualne spoljne usluge. Troškovi obezbeđenja postrojenja za siguran rad. Postoji izražena veza između troškova preventivnog i korektivnog održavanja: što je više i boljih preventivnih radova, to je manje korektivnih radova.</p>
<p><i>Troškovi otkaza karakteristični za procesnu industriju</i></p> <p>Kao interni troškovi otkaza u procesnoj industriji smatraju se i troškovi energije, koja se izgubi zbog prekida procesa pri otkazu; troškovi radnih fluida izgubljenih pri otkazu, kao i troškovi ponovnog puštanja u pogon – ponovnog pokretanja procesa. U nekim slučajevima pri otkazu može doći do težeg oštećenja opreme (čeličane, industrija stakla)</p>
<p><i>Izgubljeni rad</i></p> <p>Razlika između planiranog rada i ostvarenog prema kvalifikaciji zaposlenih u održavanju. Rukovodilac održavanja određuje izgubljeno vreme kao razliku između planiranog i utrošenog vremena. Plan i analiza daju cenu rada radnika Rukovodilac održavanja obračunava trošak.</p>
<p><i>Gubitak nastao usled otkaza nabavljenog MDROAP</i></p> <p>Zastoji u procesu proizvodnje koji nastaju usled otkaza loše nabavljene opreme, alata, rezervnih delova ili njihovog otkaza u garantnom roku. Gubitak je izgubljena dobit. Odluku da je uzrok zastoja loše specificirana i nabavljena oprema, alat, rezervni deo donosi generalni direktor, a trošak obračunava finansijski sektor.</p>
<p><i>Gubitak nastao usled loše sklopljenih ugovora u održavanju</i></p> <p>Svi gubici nastali usled loše sklopljenih ugovora za nabavku potrebnih delova i komponenti potrebnih za održavanje opreme, kao i gubici nastali usled loše sklopljenih ugovora za sve ostale usluge druge strane pružene održavanju (loša obuka, loše sprovedena kontrola opreme/komponenti, itd). Gubitak je izgubljena dobit ili procena vrednosti zastoja, havarije itd.).</p>
<p><i>Nekontrolisani gubici u materijalu</i></p> <p>Troškovi nedostatka materijala i proizvoda u funkciji održavanja koji nastaju pod dejstvom slučajnih faktora. Uzrok manjka materijala ne može se utvrditi. Trošak se ocenjuje na sledeći način: kao proizvod količine materijala koji nedostaje i tržišne cene u momentu konstatovanja manjka.</p>
<p><i>Zastoji u proizvodnji usled internih otkaza</i></p> <p>Zastoji u procesu proizvodnje koji nastaju usled loše organizacije posla.</p>

Metodologija praćenja i unapređenja performansi procesa održavanja

<i>Ostali troškovi</i> Ostali troškovi koji nastaju usled internih i eksternih otkaza. Primer: Putni troškovi usled reklamacije kupca. Ovi troškovi zavise od ugovora koji je sklopljen sa kupcem.
Eksterni troškovi otkaza
<i>Izgubljeni prihod zbog neraspoloživosti proizvodne opreme</i> Zbog neraspoloživosti opreme ne ostvari se proizvodnja neke količine proizvoda koji bi se mogli prodati. Nakon odbitka svih troškova i obaveza, odgovarajuća neostvarena / izgubljena dobit se smatra internim troškom neraspoloživosti (otkaza). Ovaj gubitak je naročito izražen u elektroenergetici, gde se proizvod troši praktično u istom trenutku kada je proizveden.
<i>Penali zbog neisporučenih proizvoda ili zbog kašnjenja u isporuci</i> Ako se naručilac ugovorom štiti od kašnjenja ili izostanka isporuke, a isporuka je manjkava zbog zastoja proizvodne opreme, eventualni penali se smatraju eksternim troškom zastoja

*troškovi se izračunavaju u stalnim cenama,

*pored izračunavanja apsolutnih troškova periodično se obračunavaju i relativni troškovi.

*U preduzeću su urađeni normativi rada, materijala, energije i opreme.

Izvor: Jovetić, Projekti: 1996, 1997, 1999, 2000.

Dokumenta STRk su: u poslovnik o kvalitetu uključuje se i postupak za proces upravljanje finansijskim pokazateljima SK, sam postupak, šest uputstava i tri izveštaja. U postupak, Sistem troškova prevencije i ocenjivanja, troškova neusaglašenosti i troškova internih i eksternih otkaza, kao odgovor na zahtev standarda, uključeno je sledeće: odgovornost i ovlašćenja rukovodstva, cilj uvođenja STRk upravljanje istim, odabrani model Trk, dokumenta SK, način i vrsta izveštavanja i merenje, analiza i poboljšanje. Upravljanje Trk je horizontalan proces, tako da postupak opisuje faze upravljanja istim. Upustva se odnose na vertikalne procese, koji definišu aktivnosti i odgovornost pojedinih funkcija u preduzeću i oni su: Raspoređivanje Trk, Sintetički i analitički kontni plan Trk, Evidentiranje Trk, Izveštavanje o Trk, Analiza Trk i Preventivne i korektivne mere (Jovetić, Projekti). U upustvu Analiza Trk prikazani su svi SIM metodi koji mogu da se koriste u analizi odnosa Trk i ukupnih troškova, tendencije kretanja i odnosa između faktora dejstva na Trk i Trk i to: Pareto dijagram i ABC analiza (Jovetić, 2007:67) i analiza i prognoza vremenskih serija (komponente vremenskih serija, AR - modeli i ARMA - modeli) i regresioni dvodimenzionalni i višedimenzionalni model) (Jovetić,1996).

2.5. Mere performansi u održavanju

Modeli poslovne izvrsnosti i ISO 9004:2009 su koncepti, poslovna filozofija, koja se odnosi na visok nivo kvaliteta: organizacije, procesa, proizvoda i na visok nivo kompetentnosti zaposlenih. Kao rezultat usvajanja novih poslovnih ciljeva zahtevaju se brojni kvantitativni i kvalitativni, finansijski i nefinansijski pokazatelji koji imaju zadatak da tačno odrede nivo kvaliteta organizacije i njenih pojedinih funkcija, da pozicioniraju organizaciju na njenoj putanji razvoja i rasta i

da izmere doprinos poslovanja pojedinih funkcija na uspešnost poslovanja same organizacije (Andy,2002), (Calendro et al.,2004), (Cris et al.,2004) i (ISO 9004:22-40). U određivanju uspešnosti poslovanja organizacije veoma je važno kako konfliktne ciljeve pojedinih zainteresovanih strana i organizacionih celina preduzeća uskladiti sa misijom, vizijom i ciljevima poslovanja preduzeća. Postupak za određivanje nivoa kvaliteta preduzeća i njegovih funkcija je sledeći:

- Definiše se misija i vizija preduzeća,
- Definiše se poslovna politika preduzeća,
- Definišu se strategijski, taktički i operativni ciljevi preduzeća koji proizilaze iz misije i vizije,
- Definišu se politike i strategijski, taktički i operativni ciljevi pojedinih funkcija. Pri tome, taktički ciljevi na nivou preduzeća su obično strategijski na nivou pojedinih funkcija,
- Preispituju se politike i ciljevi i horizontalno i vertikalno usklađuju,
- Definiše se mera performansi na nivou preduzeća,
- Definišu se mere performansi na nivou pojedinih procesa i funkcija (ISO 9004:32-42).

Jedan od imperativa savremenog poslovanja je da strategijski, taktički i operativni ciljevi preduzeća i pojedinih njegovih funkcija treba da budu merljive veličine i uporedive u vremenu.

Brojna preduzeća koja su uvela SMK u dokumentima SMK navode performanse procesa. U familiji ISO 9000 standarda se pojam performanse odnosi na: SMK, organizaciju i proces. Tačke 8.2.3 ISO 9001:2008 i 8.3.2 ISO 9004:2009 odnose se na performanse. U tački 8.3.2 ISO 9004:2009 se ističe „ *Faktori kojima organizacija može da upravlja i kritični su za njen održivi uspeh, treba da budu predmet merenja performansi i identifikovani kao ključni indikatori performansi (KPI). KPI treba da budu takvi da se mogu kvantifikovati i treba da omogućе organizaciji da postavi merljive ciljeve, identifikuje, prati i predviđa trendove i preduzme korektivne, preventivne i mere poboljšavanja kad je to neophodno.*“ Njihova kontinuirana, periodična kontrola treba da obezbedi propisani kvalitet procesa: stabilnost, prihvatljivost i sposobnost procesa. *U procesu održavanja performanse procesa koje se koriste u preduzećima su: dinamika realizacije planova održavanja, odnos između realizovanog i planiranog održavanja izraženog u časovima i vrednosno, obim reklamacija održavanju i broj i i značaj neusaglašenosti utvrđenih internom proverom (SMK u 16).* Navedene performanse su nedovoljne i ne mogu na pravi način da ukažu ni na jednostavne probleme u funkcionisanju procesa.

Na osnovu analize rezultata primene SIM metoda, troškova internih i eksternih otkaza, preporuka standarda (ISO 9004:2009) i brojnih domaćih i inostranih publikacija (Andy,2002), (Calendro et al.,2004), (Cris et al.,2004), i (ISO 9004:2000:22-40 i ISO 9004:2009:32-42) definisane su i sledeće performanse procesa održavanja:

Metodologija praćenja i unapređenja performansi procesa održavanja

- koeficijent iskorišćenosti kapaciteta,
- odnos planirane vrednosti troškova održavanja i realizovane,
- odnos zaliha materijala, alata i delova za održavanje i optimalnog nivoa zaliha,
- produktivnost, efektivnost, efikasnost u održavanju,
- odnos životnog veka dužine funkcionisanja opreme i alata i planirane, propisane dužine životnog veka,
- pogodnost održavanja (verovatnoća da će proizvodna oprema biti prevedena iz stanja otkaza u stanje u radu u određenom vremenu),
- rang lista dužine trajanja zastoja zbog obavljanja aktivnosti održavanja,
- rang lista odnosa trajanja preventivnog i korektivnog održavanja prema planiranom trajanju,
- rang lista gubitaka (vrednosno iskazani) usled otkaza opreme/ alata/rezervnih delova/komponenti prema isporučiocu,
- rang lista vrednosti otkaza opreme, alata i delova prema radniku koji održava tu opremu,
- rang lista učešća troškova zastoja u ukupnim troškovima proizvodnje prema mašini, proizvodu i radniku-uzrok zastoja loše održavanje,
- koeficijent iskorišćenosti zaposlenih radnika i radnog vremena u održavanju,
- odnos broja realizovanih radnih sati i planiranih radnih sati u održavanju,
- kvalifikaciona struktura zaposlenih u održavanju,
- učešće troškova stručnog usavršavanja radnika u ukupnim troškovima usavršavanja na nivou preduzeća.

Prilikom određivanja performansi treba imati na umu sledeće (Andy,2002), (Calendro et al.,2004), (Cris et al.,2004), (Jovetić, 2010) i (ISO 9004: 2009: 34):

- KPI/mere performansi su specifične za svaku organizaciju i treba da odgovaraju prirodi i veličini organizacije i njenim proizvodima, procesima i aktivnostima. Merila rezultata treba da odlikavaju operativnu složenost organizacije, ali se moraju jednostavno izraziti. Preduzeća čiji menadžeri razumeju nove indikatore nivoa kvaliteta ujedno će ih najbolje koristiti.
- Najviše rukovodstvo treba da izabere KPI kao osnovu za donošenje strateških i taktičkih odluka. I obratno, KPI treba dekomponovati kao indikator performansi na relevantnim funkcijama i nivoima u organizaciji da podrže dostizanje ciljeva na najvišem nivou.
- Oni treba da budu konzistentni sa ciljevima organizacije, koji treba obratno da budu konzistentni sa strategijom i politikama (videti tačku 5.2 standarda ISO 9004).
- Sve indikatore/pokazatelje posmatrati u funkciji vremena i za njihovo dobijanje koristiti vrednosne veličine izražene u stalnim cenama.

- Pošto merila performansi zavise od uticaja različitih faktora na preduzeće (neki zavise od faktora u sveri tehnologije proizvodnje, a neki zavise od pojedinih standarda koje prihvata organizacija, kao što su i standardi SMK) treba da budu dinamičke kategorije.
- KPI/indikatori treba da budu takvi da se mogu kvantifikovati i treba da omoguće organizaciji da postavi merljive ciljeve, identifikuje, prati i predviđa trendove i preduzme korektivne, preventivne i mere poboljšavanja kad je to neophodno.
- U preduzeću treba da se odredi optimalan miks specifičnih finansijskih i nefinansijskih indikatora. Svako preduzeće mora da pronađe optimalnu ravnotežu merila koju ona smatra odgovarajućom za upravljanje svojim operativnim aktivnostima.
- Pretpostavlja se da će se sve više prihvatati nefinansijski pokazatelji uspešnosti poslovanja. Moderan razvoj operativnog menadžmenta, razvoj novih tehnologija, upravljanje sistemom kvaliteta ističu nefinansijske pokazatelje.

2.6. Preventivne i korektivne mere

U standardu 9000:2007 definisane su preventivne mere i korektivne mere. Preventivne i korektivne mere nalaze se u grupi pojmova koje se odnose na usaglašenost. Koren reči je pojam zahtev. Pojmovi nedostatak, zahtev, usaglašenost, neusaglašenost, preventivne i korektivne mere odnose se na sistem/proces/proizvod. Ostali pojmovi odnose se samo na proizvod. Preventivne mere su mere koje se preduzimaju za „otklanjanje uzroka moguće neusaglašenosti ili druge neželjene situacije.“ Korektivne mere su mere koje se „preduzimaju za otklanjanje uzroka otkrivene neusaglašenosti ili druge neželjene situacije“ (ISO 9000:2007:32). U standardu ISO 9001:2008 se kaže: „Organizacija mora stalno da poboljšava efektivnost SMK, korišćenjem politike kvaliteta, ciljeva kvaliteta, rezultata provera, analiza podataka, korektivnih i preventivnih mera i preispitivanja od strane rukovodstva“ (ISO 9001:2008:38). Prevencija gubitaka u formi planiranja treba da se primenjuje na procese realizacije i podrške, na aktivnosti i proizvode, kako bi se osiguralo zadovoljenje korisnika i ostalih zainteresovanih strana. Međutim, praksa ukazuje da preventivnim merama nije moguće potpuno eliminisati uzroke neusaglašenosti, već je samo moguće smanjiti verovatnoću njene pojave. Planiranje korektivnih mera treba da obuhvati vrednovanje značaja problema i treba da se ostvaruje na osnovu potencijalnog uticaja na: troškove rada, troškove otkaza, troškove neusaglašenosti, performanse proizvoda, sigurnost funkcionisanja i bezbednost, kao i zadovoljenje korisnika i ostalih zainteresovanih strana.“

Na osnovu analize rezultata primene SIM metoda, troškova internih i eksternih otkaza, predloženih performansi i brojnih domaćih i inostranih publikacija (Jovetić,2010), definisane su sledeće preventivne i korektivne mere:

Metodologija praćenja i unapređenja performansi procesa održavanja

Preventivne mere:

1. Definisanje strategije održavanja.
2. Definisanje strategijskih, taktičkih i operativnih ciljeva za proces održavanja i svih njegovih potprocesa.
3. Izrada programa preventivnog održavanja koji predstavlja skup svih potrebnih preventivnih aktivnosti i definisanje učestalosti njihovog obavljanja.
4. Definisanje konkretnog plana preventivnog održavanja koji se zasniva na programu održavanja i konkretnim saznanjima o stanju proizvodne opreme.
5. Definisanje stepena samostalnosti održavanja, (odnos internog i eksternog održavanja).
6. Realizacija plana preventivnog održavanja: izvođenje svih radova po planu održavanja. O svim preduzetim i realizovanim aktivnostima voditi zapise.
7. Analiza podataka (na osnovu radnog naloga u koji je uključen uzrok zastoja i zapisa) i efekata delovanja preventivnih aktivnosti.
8. Kontrola sklopljenih ugovora vezanih za održavanje.
9. Kontrola rada i metoda rada održavanja.
10. Kontrola merenja i metoda merenja u održavanju.

Korektivne mere:

1. Redefinisanje strategije održavanja.
2. Redefinisanje svih ciljeva održavanja i njegovih potprocesa.
3. Redefinisanje programa održavanja kako bi se utvrdili uzroci odstupanja od planiranih, specificiranih performansi procesa.
4. Redefinisanje stepena samostalnosti održavanja.
5. Redefinisanje sklopljenih ugovora u održavanju
6. Redefinisanje metoda rada u održavanju. Sve treba proveriti na osnovu empirijskog iskustva izvedenog iz ažurirane i statistički obrađene dokumentacije (zapisa i radnih naloga).
7. Redefinisanje metoda merenja u održavanju

U radu su definisane brojne statističke, inženjerske i menadžerske metode, brojni troškovi (ne)kvaliteta, mere performansi procesa, preventivne i korektivne mere. Specificirani model treba shvatiti kao teorijski, a konkretno preduzeće bira, iz odgovarajućeg koraka u poboljšanju procesa, one i onoliko metoda i pokazatelja koji će dati validne rezultate ocene stanja procesa i potprocesa na putanji rasta i razvoja, a koji su karakteristični za poslovanje njihove organizacije.

3. Zaključak - Organizacija primene SIM metoda i merenje performansi procesa održavanja

Upravljanje finansijskim veličinama i pokazateljima sprovodi se u svim organizacionim celinama preduzeća (zakonska regulativa), tako da izabrano

osoblje treba da se obuča za prikupljanje, evidentiranje podataka o upravljanju finansijskim pokazateljima SMK u pojedinim funkcijama preduzeća, pa i u funkciji održavanja. Ovo iz još jednog razloga: direktni troškovi funkcije održavanja nastaju u samoj funkciji, tako da osoblje te funkcije mora da se obuča za prikupljanje podataka o troškovima, za razumevanje izveštaja o njihovoj visini, za predlaganje menadžmentu preventivnih i korektivnih mera, za njihovo sprovođenje kako bi se isti redukovali. U svim preduzećima postoji služba finansijskog računovodstva, koja može na sličan, identičan način, posle obuke, da upravlja i finansijskim pokazateljima sistema menadžmenta kvalitetom.

Međutim, primena SIM metoda u upravljanju procesima održavanja, upravljanju finansijskim pokazateljima SMK i praćenju i analizi performansi procesa zahteva specifična znanja tako da u zavisnosti od nivoa SIM znanja i obrazovanja u njihovom korišćenju u preduzeću treba da se organizuje i upravljanje poslovnim procesima u konkretnom preduzeću. Obukom u primeni 6σ filozofiji, po karate analogiji, osvaja se crni pojas i zeleni. Crni pojas znači viši nivo kompetentnosti u primeni SIM metoda za poboljšanje procesa prema kriterijumima i standardima najsavremenije filozofije kvaliteta. Uspešnom realizacijom više 6σ projekata nosilac crnog pojasa postaje majstor crnog pojasa (The Juran Institute, 2002), (Pyzdek, 2003, 38). Ukoliko u preduzeću postoji horizontalna i vertikalna povezanost između pojedinih poslovnih funkcija i između svih nivoa upravljanja sa povratnom spregom, onda upotreba SIM metoda dovodi do stalnog unapređenja kvaliteta poslovnih procesa. Osnova kratkoročnom, srednjoročnom, dugoročnom i naročito strateškom planiranju i upravljanju su SIM metode.

Svi zaposleni u preduzeću treba da se obuča da se bave statističkom deskripcijom: prikupljanjem, sređivanjem, grupisanjem i prikazivanjem podataka o karakteristikama/obeležjima. Rezultate statističke deskripcije, izveštaje, moraju da razumeju svi zaposleni u preduzeću. Na osnovu tih izveštaja vršila bi se statistička analiza, odnosno, u zavisnosti od poslovne funkcije preduzeća, predlagala bi se izmena u projektu-marketing, određivao bi se finansijski rezultat i vršilo planiranje investicija, zaposlenosti..., nabavljala bi se najkvalitetnija oprema, komponente, materijal od najviše ocenjenih isporučilaca, itd. Sve navedeno bi moralo da se radi interdisciplinarno, tj. u preduzeću bi morao da postoji tim za primenu SIM-metoda sastavljen od stručnjaka koji bi pokrivali sve oblasti poslovanja (zeleni pojas), pa i jedinice održavanja. Timom bi, u prvo vreme, ukoliko ne postoji statističar, morao da rukovodi konsultant-statističar. Kasnije rukovođenje bi preuzelo lice koje se obuča za korišćenje SIM metoda. Pod njegovim rukovodstvom bi se radila SIM analiza. Izveštaji bi se predavali najvišem rukovodstvu preduzeća koje bi na osnovu stručno urađenih izveštaja donosili odluke (preventivne i korektivne mere), odlučivali, planirali i upravljali. Zaposleni pojedinih organizacionih celina bi sprovođili preventivne i korektivne mere i ostale mere poslovne politike koje je najviše rukovodstvo usvojilo na osnovu izveštaja definisanih na osnovu validne kvantitativne i kvalitativne analize

Literatura

1. Andy, N. (2002) *Business Performance measurement*, Cambridge: Cambridge University Press.
2. Calendro, J. Jr, Lane, S. (2004) Why the property and casualty insurance industry needs a new performance measure. *Measuring Business Excellence*, Vol. 8/2, www.managementfirst.com.
3. Cris, A., Bourne, M., Neely, A. (2004) Measuring and improving the capital planning process. *Measuring Business Excellence*, Vol. 8/2, www.managementfirst.com.
4. Hill, N., Self, B., Roche, G. (2002) *Customer Satisfaction Measurement For ISO 9000:2000*, Oxford: Butterworth/Heinemann
5. ISO 9000:2000, ISO 9001:2000 i ISO 9004:2000, Institut za standardizaciju Srbije, Beograd.
6. ISO 10014:2008, Menadžment kvalitetom - Uputstva za ostvarivanje finansijske i ekonomske dobiti, Institut za standardizaciju Srbije, Beograd.
7. Jovetić, S. Projekti: "Upravljanje troškovima kvaliteta i procesima" i "Statističke metode u upravljanju procesima" u: "FRAD", Aleksinac (1996) "FEP"-Piva, Plužine i "Javor" Ivanjica (1997) "Zlatarplast" Nova Varoš (1999) i "Elektro-Vojvodina" Novi Sad (2000).
8. Jovetić, S. (2005) Enterprise quality measurement level. *Proceedings of Triennial Conference of the International Federation of Operational Research Societies*, Honolulu, Hawaii: IFORS.
9. Jovetić, S. (2007) *Statistika sa aplikacijom u Excelu*, Kragujevac: IP Dositej.
10. Jovetić, S. (2010) Financial Aspect of Managing of the Processes in Maintenance. *Proceedings of the Alio Informs Joint International Meeting*, Buenos Aires: Alio Informs
11. Laguna, M., Marklund, J. (2005) *Business Process Modeling, Simulation and Design*, New Jersey: Pearson, Prentice Hall.
12. The Juran Institute (2002) *The Six Sigma*, New York: McGraw-Hill.
13. Kolarik, W. (1995) *Creating Quality*, New York: McGraw-Hill.
14. Mikulić, V./Z. Šimić, (2012) Modeli pouzdanosti, raspoloživosti i rizika u elektroenergetskom sustavu, Kigen, Zagreb, 2008. http://www.kigen.hr/images/stories/fruit/mikulic_modeli.pdf (pristup 07.04.2012.)
15. Pyzdek, T. (2003) *The Six Sigma*, McGraw-Hill, New York.
16. Sistem menadžmenta kvaliteta (2011), AD "Knjaz Miloš," Arandelovac, "Elektrošumadija," "UNIOR-Components d.o.o., Kragujevac," Livnica "Požega", Preduzeće za puteve, Kragujevac, Osiguravajuće društvo "Takovo", Kragujevac, Zastava kamioni, Kragujevac, Mlakara Kuć, Kragujevac i RJ Mlekara "Imlek".
17. SRPS ISO 9000:2007, Sistemi menadžmenta kvalitetom – Osnove i rečnik, Institut za standardizaciju Srbije, Beograd
18. SRPS ISO 9001:2008, Sistemi menadžmenta kvalitetom – Zahtevi, Institut za standardizaciju Srbije, Beograd
19. SRPS ISO 9004:2009, Ostvarivanje održivog uspeha – pristup preko menadžmenta kvalitetom, Institut za standardizaciju Srbije, Beograd
20. Tourki, M., Backović, M. (1994) *Matematički modeli i metodi u ekonomiji*, Beograd: Ekonomski fakultet.
21. Taguchi, G./E.A.Elsayed/T.C.Hsiang, (1989) *Quality Engineering in Production System*, Mc Graw-Hill Book Company, New York.
22. Wild, R. (1995) *Production and operations Management*, London: Cassell.

METHODOLOGY OF SUPERVISING AND IMPROVING MAINTENANCE PROCESS PERFORMANCES

Abstract: The following process management approach is accepted in Japanese Just in Time production: every process and characteristic has its nominal value. Deviation of process from its nominal value is considered as loss or non-quality cost. As this approach has given excellent results, its basic idea became the base of Six Sigma methodology of mass, multiphase production process management. The core of Six Sigma philosophies (developed in Motorola) is to project, measure, analyze and improve complex, multiphase, modern production process, for the purpose of achieving perfect quality levels. In this paper, process management idea for the business excellence of enterprises is applied and developed for maintenance process in an organization which has defined their processes and manages these processes. In order to reduce the non quality costs, the following has to be done: all processes and subprocesses have to be defined and documented, the processes have to be correctly placed in time and managed, the non quality costs have to be correctly measured and managed, the process performance, corrective and preventive measures have to be determined, as well as process improvements (the process should follow PDCA cycle). All these are the steps in the implementation of the proposed action of continuous processes improvement. Presented idea has been so far developed for marketing, production and supply processes. Developed theoretical model is not tested in Serbia due to a lack of data and very simplified model of process management in Serbian enterprises. This paper is a result of generalization and inductive reasoning applied on the author's work on projects of implementing and handling statistical, engineering and managerial methods of process control (Jovetic, project in: 7).

Keywords: process, quality management, performances, 6-sigma concept, maintenance



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET
Časopis „EKONOMSKE TEME”
Godina izlaženja 50, br. 3, 2012, str. 391-414
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 624 Fax: +381 18 4523 268

PROBLEM IZBORA ADEKVATNOG REŽIMA DEVIZNOG KURSA U SRBIJI

Nenad Janković*

Nenad Stanišić*

Rezime: Izbor režima deviznog kursa predstavlja značajno pitanje ekonomske politike zemalja u tranziciji, imajući u vidu početnu makroekonomsku situaciju, brzinu i obim promena u unutrašnjem ekonomskom uređenju, značajno otvaranje ka regionalnoj i svetskoj ekonomiji, kao i turbulentno spoljnoekonomsko okruženje. U takvim okolnostima, od politike deviznog kursa se očekuje da doprinese rešavanju često konfliktnih ciljeva koji se ne mogu istovremeno ostvariti. Takav je slučaj i sa kursom dinara u periodu tranzicije srpske privrede nakon 2000. godine, kada se od deviznog kursa očekivalo da istovremeno doprinese uspostavljanju i održavanju makroekonomske stabilnosti i smanjenju spoljnotrgovinske neravnoteže. Primenjivani režim deviznog kursa se u Srbiji u tom periodu više puta menjao, pri čemu zacrtani ciljevi nikad nisu bili u potpunosti ostvareni. Efikasnost aktuelne politike inflacionog targetiranja, uz rukovođeno fluktuirajući devizni kurs, je u velikoj meri smanjena visokom nezvaničnom evroizacijom srpske ekonomije i značajnim uticajem promene deviznog kursa na cene. Na osnovu analize sprovedene u radu, dolazimo do zaključka da ključno pitanje ekonomske politike u Srbiji nije promena režima deviznog kursa, već povećanje efikasnosti monetarne politike, kao i njena usaglašenost sa fiskalnom politikom.

Ključne reči: devizni kurs, dinarizacija, kanal deviznog kursa, inflaciono targetiranje, Srbija

1. Uvod

Devizni kurs predstavlja jednu od najvažnijih cena u ekonomiji, pa se i izbor režima deviznog kursa smatra izborom od izuzetne važnosti za ekonomski razvoj zemlje. Za zemlje u tranziciji, a imajući u vidu ekonomske probleme s kojima su se susretale, s jedne strane, i potrebu za bržim ekonomskim razvojem i

* Univerzitet u Kragujevcu, Ekonomski fakultet, njankovic@kg.ac.rs, nstanisic@kg.ac.rs

UDK 339.743, pregledni rad

Primljeno: 28.06.2012. Prihvaćeno: 20.09.2012.

Rad je rezultat istraživanja u okviru projekta br. 47005, koji finansira Ministarstvo prosvete i nauke Republike Srbije.

rastuću integraciju u regionalne i globalne ekonomske tokove, s druge strane, izbor optimalnog režima deviznog kursa nije bio lak zadatak. Brze promene ekonomskih okolnosti i različiti makroekonomski ciljevi u različitim fazama tranzicije, zahtevale su i adekvatno reagovanje u promeni režima deviznog kursa. Zato i ne čudi što su u zemljama u tranziciji na snazi bili različiti režimi deviznih kurseva u različitim zemljama, ali i u različitim periodima.

U Srbiji, kao zemlji koja se još uvek nalazi u procesu tranzicije, s obzirom na sva dešavanja u prethodnih dvadesetak godina, može se sa velikom dozom sigurnosti zaključiti da kretanje deviznog kursa dinara, odnosno njegova vrednost, ima veliki uticaj na ekonomsku situaciju. Posle višegodišnjih problema sa inflacijom, Srbija je na početku tranzicionog procesa uvela politiku fiksiranja deviznog kursa. Imajući u vidu tadašnju nestabilnu makroekonomsku situaciju i nepoverenje u sopstvenu monetarnu vlast, u pitanju je bio logičan potez, primenjivan u većini tranzicionih zemalja u početnim fazama tranzicije. U okviru ovakvog stabilizacionog programa, devizni kurs se koristio kao nominalno sidro, s ciljem postizanja makroekonomske stabilnosti i smanjenja stope inflacije. Ovakva politika je dala željene rezultate, pa se postavilo pitanje pravca daljeg vođenja monetarne politike. Ostale tranzicione zemlje su se nalazile u sličnoj situaciji i u tom trenutku birale između dva rešenja: da monetarna politika i dalje ostane fokusirana na targetiranje deviznog kursa (pri čemu će režim deviznog kursa biti neka forma fiksnog deviznog kursa, ili valutni odbor, kao u Estoniji, Letoniji, Litvaniji), ili da se monetarna politika okrene inflacionom targetiranju uz režim upravljano fluktuirajućeg deviznog kursa (Poljska, Češka, Mađarska, Slovačka, Rumunija). Srbija je izabrala ovaj drugi put.

Cilj ovog rada je da se sagleda dinamika i oceni adekvatnost i pravovremenost promene režima deviznog kursa u Srbiji nakon 2000. godine, kao i da se ukaže na dva bitna ograničavajuća faktora za optimalno funkcionisanje izabranog monetarnog režima: visok uticaj promene deviznog kursa na cene (exchange rate pass-through) i visok stepen nezvanične evroizacije u Srbiji. Ostatak rada je organizovan na sledeći način: drugi deo rada ukratko objašnjava postojeće režime deviznih kurseva u svetu; treći deo analizira režim deviznog kursa i monetarnu politiku u Srbiji nakon 2000. godine; četvrti i peti deo se bave uticajem promene deviznog kursa na cene i strategijom dinarizacije; u šestom delu se izvode određeni zaključci.

2. Režimi deviznih kurseva u svetu

Prema važećoj klasifikaciji Međunarodnog monetarnog fonda, postoji devet različitih režima deviznih kurseva:

- devizni aranžman povezan sa isključenjem nacionalnog monetarnog suvereniteta (exchange arrangements with no separate legal tender) u koji spadaju *monetarna unija* (monetary union) i *dolarizacija* (dollarization);
- *valutni odbor* (currency board arrangements-CBA);

Problem izbora adekvatnog režima deviznog kursa u Srbiji

- *ostali konvencionalni aranžmani fiksnih pariteta* (other conventional fixed peg arrangements);
- *sistem prilagodljivih pariteta* (pegged exchange rate within horizontal bands);
- *puzeći devizni kurs* (crawling peg);
- *pokretni koridor* (crawling band);
- *rukovođeno (kontrolisano) fluktuirajući devizni kurs* (managed float) i
- *promenljivi (fluktuirajući) devizni kurs* (flexible (floating) exchange rate).

Prema zajedničkim karakteristikama ovih režima, odnosno prema stepenu njihove fleksibilnosti, oni se mogu podeliti na: rigidne režime (monetarna unija, dolarizacija (evroizacija), valutni odbor), središnje (umerene, kontrolisane) režime (fiksni devizni kurs, sistem prilagodljivih pariteta, puzeći devizni kurs, pokretni koridor) i fleksibilne režime (rukovođeno fluktuirajući devizni kurs (upravljano fluktuiranje) i slobodno fluktuirajući devizni kurs). Dok liniju razdvajanja između rigidnih i središnjih režima predstavlja institucionalna obaveza monetarnih vlasti, (ne)postojanje eksplicitne ciljne zone (pariteta) razdvaja središnje i fleksibilne režime. Prilikom izbora nekog od fleksibilnih režima vlasti interveniše prema svojoj proceni, u skladu sa promenjenim okolnostima i postavljenim ciljevima ekonomske politike (Beker 2006, 32).

Primena fiksnog ili fleksibilnog deviznog kursa zavisi od okolnosti u svakoj zemlji ponaosob, tj. ne postoji jedinstveno pravilo primenljivo za sve zemlje i u svakom trenutku. Pionirska literatura u oblasti izbora režima deviznog kursa ističe da je za male i otvorene privrede pogodniji fiksni kurs. Međutim, savremena literatura prednost daje prirodi ekonomskih šokova kao faktoru izbora. U globalu, fiksni devizni kurs je pogodan za zemlje u kojima su ekonomski poremećaji uglavnom monetarne prirode (kao na primer, promena u tražnji novca koja utiče na nivo cena). Rastuća inflacija, kao posledica viška ponude novca i visoke agregatne tražnje, dovodi do depresijacije, koja dalje povećava tražnju i indukuje novi rast inflacije. U tom slučaju se inflaciona spirala može prekinuti izborom fiksnog deviznog kursa. Ukoliko su, međutim, ekonomski poremećaji uglavnom u realnom sektoru, ili se prenose iz inostranstva, fleksibilni devizni kurs se nameće kao bolje rešenje.

Još na osnovu Mandal-Flemingovog modela došlo se do zaključka da se prilikom izbora režima deviznog kursa javlja princip „nemogućeg trojstva“ („impossible trinity“), koji podrazumeva da je nemoguće istovremeno ostvariti sledeća tri cilja: slobodu kretanja kapitala (potpunu finansijsku integraciju), monetarnu nezavisnost i stabilnost deviznog kursa. Nosioci ekonomske politike moraju biti svesni da će prilikom izbora određenog režima deviznog kursa, ili potpunom kontrolom kapitala, biti u stanju da ostvare dva od tri prethodno pomenuta cilja. Režim fiksnog deviznog kursa koji podrazumeva ostvarivanje stabilnosti deviznog kursa i omogućava slobodno kretanje kapitala znači spremnost zemlje da se odrekne autonomije domaće monetarne politike. Upravo se stabilnost deviznog kursa ističe kao cilj koji je bitniji za zemlje u razvoju (tranzicione zemlje)

nego za razvijene zemlje. Stabilnost deviznog kursa je moguće ostvariti i uz pomoć autonomije domaće monetarne politike, ali u tom slučaju je neophodno da zemlja sprovodi kontrolu kretanja kapitala. Ukoliko se zemlja odluči da želi imati autonomiju u vođenju monetarne politike i slobodno kretanje kapitala to će dovesti do nemogućnosti održavanja stabilnosti deviznog kursa i prepuštanja nacionalne valute fluktuiranju (Kovačević 2010, 160-161).

Tabela 1: Zastupljenost vrsta režima deviznih kurseva u svetu

	1996.	2003.	2010.
Rigidni režimi	20%	29%	21%
Središnji režimi	52%	39%	44%
Fleksibilni režimi	28%	32%	35%

Izvor: IMF, Classification of Exchange Rate Arrangements and Monetary Policy Frameworks

Savremeni uslovi koji podrazumevaju uklanjanje kapitalnih barijera i visok stepen integracije finansijskih tržišta su uticali da zemlja ima manji broj opcija prilikom izbora režima deviznog kursa. Kapitalna liberalizacija je doprinela tome da središnji režimi postanu skloni valutnim krizama, što je i potvrđeno istraživanjem MMF-a. Ustanovljeno je da je učešće ovih režima u valutnim krizama čak 72,96% (Fabris, Aćimović 2007). Iz tog razloga, već pomenuti princip „nemogućeg trojstva“ u poslednje vreme biva modifikovan i trilema otvorene ekonomije se sve češće svodi na izbor između dva cilja: stabilnosti deviznog kursa i monetarne nezavisnosti. Ovo „sužavanje“ izbora režima deviznog kursa usled rastuće globalizacije svetske ekonomije se naziva „bipolarno gledište“ ili „rešenje dva ugla“. Jedan ugao podrazumeva izbor nekog od režima čvrstih pariteta (valutni odbor, dolarizacija ili monetarna unija), dok drugi ugao podrazumeva izbor između režima rukovođenog i slobodnog fluktuiranja. Način da zemlja zadrži na raspolaganju sve režime deviznih kurseva je da ne bude u potpunosti uključena u međunarodno kapitalno tržište, odnosno da delimično zadrži kontrolu kretanja kapitala (Kina se navodi kao uspešan primer zato što je devedesetih godina prošlog veka uspela da putem kontrole kretanja kapitala održi stabilan devizni kurs i očuva nezavisnost monetarne politike) (Beker 2006, 43-44). Takođe, može se reći da je stopa inflacije u većem delu sveta pod kontrolom, tako da je i to jedan od razloga što ima manje potrebe za tzv. umerenim režimima (Grubišić 2005, 57-61). Tendencije zastupljenosti određenih režima deviznih kurseva je predstavljena u tabeli br. 1, na osnovu koje se može zaključiti da je nakon valutnih kriza u drugoj polovini poslednje decenije XX veka došlo do uspona „bipolarnog“ izbora deviznog kursa, da bi se ta tendencija delimično ublažila poslednjih godina.

3. Režim deviznog kursa i monetarna politika u Srbiji nakon 2000. godine

3.1. Devizni kurs kao nominalno sidro

Pitanje deviznog kursa u Srbiji je naročito osetljivo. Iako se ne može osporiti činjenica da devizni kurs u otvorenoj tržišnoj ekonomiji igra veoma značajnu ulogu (i na mikro i na makro nivou), ipak postoje razlike u stepenu poverenja, stabilnosti i promenljivosti vrednosti nacionalnih valuta među različitim zemljama. Što se Srbije tiče, ekonomska dešavanja u proteklom periodu, pre svega period hiperinflacije, su u velikoj meri uticala da se izgubi poverenje u sopstvenu monetarnu vlast. Iz tog razloga ne treba da čudi da se Srbija u oktobru 2000. godine, što predstavlja suštinski početak tranzicije, odlučila da kao i veći deo zemalja u razvoju i tranzicionih zemalja iskoristi monetarni režim deviznog kursa kao nominalnog sidra i na taj način uspostavi makroekonomsku stabilnost. Poslednju dekadu dvadesetog veka obeležio je režim fiksnog deviznog kursa, ali bez pune konvertibilnosti što je dovelo do pojave tzv. „crnog“ deviznog tržišta. U tom trenutku, Srbija je imala dva devizna tržišta – zvanično, na kom je fiksna vrednost deviznog kursa bila kontrolisana od strane centralne monetarne vlasti, i nezvanično („crno“), na kom se vrednost deviznog kursa određivala na tržišni način. Monetarna vlast je svojom ekspanzivnom fiskalnom i monetarnom politikom konstantno uvećavala ponudu dinara čime je uticala na obezvređivanje nacionalne valute na „crnom“ tržištu (vršena je depresijacija dinara). Različita vrednost deviznog kursa na zvaničnom i „crnom“ tržištu je dovela do sve većeg izbegavanja zvaničnog deviznog tržišta. Kako bi sprečila dalje negativne posledice korišćenja „crnog“ tržišta, monetarna vlast je krajem 2000. godine pokušala da izjednači devizni kurs na dva devizna tržišta time što je izvršila devalvaciju dinara sa 6 na 30 dinara za jednu nemačku marku. Međutim, inicijalna devalvacija je morala biti još veća zato što je u tom trenutku na „crnom“ deviznom tržištu devizni kurs već bio iznad tog nivoa. Značajnija devalvacija je mogla podsticajno da deluje na izvoz Srbije i da obezbedi malo veći period prilagođavanja izvoznom sektoru (Miljković, Vučković 2006, 249-250). Režim je „*de jure*“ bio upravljano fluktuirajući, ali „*de facto*“ devizni kurs je služio kao nominalno sidro i praktično bio fiksni. S obzirom na slab finansijski sistem, visoku stopu inflacije, visoka inflaciona očekivanja i mali stepen poverenja u nacionalnu valutu, drugačije se nije ni moglo očekivati. Jednostavno, cilj korišćenja deviznog kursa kao nominalnog sidra je da loš kredibilitet domaće monetarne politike zameni „uvezenim“ kredibilitetom centralne banke za koju se domaća valuta vezuje. Fiksni devizni kurs služi kao nominalno „sidro“ za domaći nivo cena, te doprinosi okončanju perioda visokih inflacija.

Devizni kurs kao nominalno sidro se može koristiti u dva slučaja: zbog adekvatnih makroekonomskih indikatora (eksternih i strukturnih) i kao tranzitorni monetarni režim u cilju postizanja makroekonomske stabilnosti. U prvom slučaju, poželjno je targetirati devizni kurs ukoliko je: zemlja mala i otvorena, prisutna snažna transmisija kursa na cene, postoji velika neformalna finansijska dolarizacija

(evroizacija), ekonomija podložna monetarnim šokovima, izražena trgovinska koncentracija i sinhronizovan poslovni ciklus (simetrična podložnost šokovima) sa zemljom (zemljama) sidra kao trgovinskim partnerom (partnerima). U drugom slučaju se postizanje makroekonomske stabilnosti nameće kao osnovni cilj, koji zahteva primenu fiksnog kursa bez obzira na ispunjenost navedenih parametara. Problem nastaje kada troškovi primenjene politike postanu dugoročno neodrživi, te postaje neophodno u pravom trenutku primeniti adekvatnu izlaznu strategiju ka fleksibilnijim režimima (naravno, uz usvajanje novih prioriteta u vođenju monetarne politike) (Beker Pucar 2010, 70-71). U sledećoj tabeli su sistematizovani faktori koji čine devizni kurs kao nominalno sidro prihvatljivim režimom na duži rok.

Tabela 2: Faktori “za” i “protiv” režima deviznog kursa kao nominalnog sidra

ZA	PROTIV
Relativno male i otvorene ekonomije	Relativno velike i zatvorene ekonomije
Snažna transmisija deviznog kursa na cene	Relativno slaba transmisija deviznog kursa na cene
Izražena neformalna finansijska dolarizacija/evroizacija	Ne postoji neformalna finansijska dolarizacija/evroizacija
Geografska koncentracija spoljnotrgovinskih aktivnosti sa zemljom (zemljama) sidra	Geografska disperzija spoljnotrgovinskih aktivnosti
Diversifikacija izvozne ponude	Koncentracija izvozne ponude
Sinhronizovanost poslovnog ciklusa sa zemljom (zemljama) sidra, tj. podložnost simetričnim šokovima	Nesinhronizovanost poslovnog ciklusa sa eventualnom(im) zemljom (zemljama) sidra, tj. podložnost asimetričnim šokovima
Relativno visok nivo deviznih rezervi za odbranu pariteta	Nije neophodan visok nivo deviznih rezervi
Izrazita podložnost monetarnim (nominalnim) šokovima, (hiper)inflatorna prošlost i snažna inflatorna očekivanja	Podložnost eksternim šokovima (monetarnim i realnim), kao i domaćim realnim šokovima

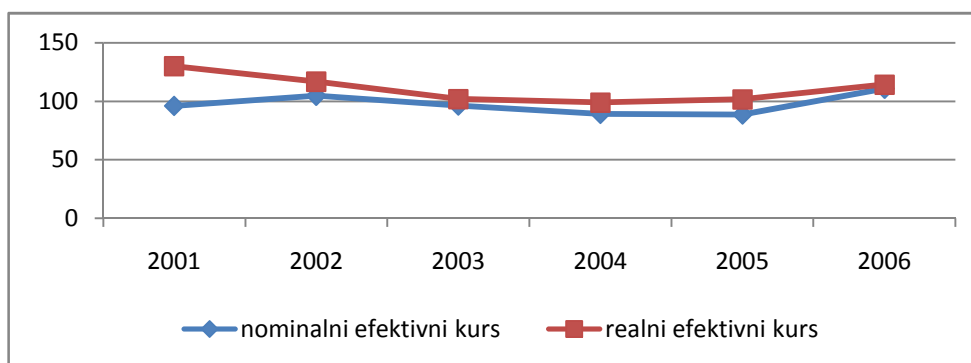
Izvor: Beker Pucar, E., (2010) Upravljanje fluktuiranjem deviznog kursa u režimu inflacionog targetiranja u tranzicionim ekonomijama sa osvrtom na Srbiju, Doktorska disertacija, Ekonomski fakultet u Subotici, Subotica, str. 72

Na osnovu navedenih faktora koji idu u prilog korišćenju deviznog kursa kao nominalnog sidra stiče se zaključak da je ekonomska vlast u Srbiji u tom trenutku načinila pravi izbor. Praktično, svi navedeni faktori su bili karakteristični i za našu zemlju. Dakle, režim konvencionalno fiksnog pariteta koji je *de facto* primenjivan od oktobra 2000. godine do januara 2003. godine je dao dobre rezultate. Devizni kurs je u velikoj meri stabilizovan (kretao se u intervalu od 59,14 dinara za evro do 61,56 dinara za evro), u određenoj meri je popravljeno poverenje u domaću valutu, došlo je do smanjenja stope inflacije (sa 115,6% u avgustu 2001. godine na 14,8% u decembru 2002. godine) i devizne rezerve centralne banke su značajno povećane (sa 914,8 miliona evra u januaru 2001. godine na 4435,6 miliona evra u decembru 2002. godine) (Beker Pucar 2010, 170-171).

Problem izbora adekvatnog režima deviznog kursa u Srbiji

Međutim, fiksiranje nominalnog deviznog kursa je imalo i određene negativne posledice. Uprkos fiksnom deviznom kursu, zahvaljujući inflacionoj inerciji i propustima u domenu ekonomske politike, cene i nadnice su nastavile da rastu što je vremenom dovelo do apresijacije realnog deviznog kursa. Rast nominalnih nadnica u dinarima je pratio stopu inflacije čime je došlo do snažnog rasta nadnica izraženog u inostranoj valuti (u evrima). Rast cena u zemlji s jedne, i rast nadnica u evrima, s druge strane, doprineli su tome da je stanovništvu postalo isplativije da uvozi proizvode iz inostranstva. U nedostatku sredstava došlo je do kreditne ekspanzije. Problem je predstavljalo to što su ti krediti bili sa deviznom klauzulom, što je dovelo do pojave tzv. finansijske evroizacije i valutnog neslaganja, tj. napravljena je razlika između valutne strukture potražnih i dugovnih pozicija (Miljković, Vučković 2006, 253-254). Značajna finansijska evroizacija je otvorila problem depresijacije deviznog kursa, jer bi veliki pad vrednosti domaće valute mogao da izazove probleme u otplati kredita stanovništva, privrede i države, sa rizikom nastanka finansijske krize). S druge strane, rastući deficit tekućeg računa i pad cenovne konkurentnosti domaće privrede su postali ozbiljna pretnja održivosti ovakvog monetarnog režima u dugom roku. Imajući u vidu da je politika korišćenja deviznog kursa kao nominalnog sidra u uslovima konstantno veće inflacije u zemlji nego u Evrozoni dovela do brzog rasta i visokog stepena nezvanične evroizacije, postalo je jasno da je u Srbiji propušten pravi trenutak za nastavak vođenja uspešne politike deviznog kursa (Miljković, Vučković 2006, 253-254).

Grafik 1: Indeks nominalnog i realnog efektivnog kursa dinara u periodu od 2001. do 2006. godine, kraj prethodnog perioda je 100



*indeks iznad 100 ukazuje na apresijaciju dinara, indeks ispod 100 ukazuje na depresijaciju dinara

Izvor: Narodna banka Srbije, <http://www.nbs.rs/internet/cirilica/80/index.html>

Prethodno navedeni problemi su uticali da početkom 2003. godine Srbija promeni režim deviznog kursa i donekle monetarnu strategiju. U tom trenutku, monetarna vlast u Srbiji je izabrala veću fleksibilnost deviznog kursa (kao i Poljska, Češka, Slovačka i Mađarska) nego u prethodnom periodu (za razliku od zemalja koje su se okrenule rigidnijim režimima deviznog kursa: Crna Gora je

prihvatila evro, a Estonija, Litvanija, Bugarska, BIH su prihvatile valutni odbor). To je podrazumevalo jedan od središnjih režima deviznog kursa - tzv. pokretni paritet. Cilj je bio da se većom fleksibilnošću dinara omogući rešavanje sve većeg problema rastuće eksterne neravnoteže (u 2000. godini deficit tekućeg računa je iznosio 158 miliona evra, dok je u 2003. godini iznosio 1,347 miliona evra).

Veća fleksibilnost dinara je postignuta, tako da je u periodu primene ove strategije (od januara 2003. godine do kraja avgusta 2006. godine) dinar ukupno nominalno depresirao za 27,12% (1. januara 2003. godine zvanični srednji kurs je iznosio 61, 5845 dinara za jedan evro, dok je 30. avgusta 2006. godine bio 84, 5000 dinara za jedan evro), za razliku od prethodnog perioda (2000-2003) kada je dinar ukupno depresirao za svega 2,57%.

Ipak, promenom u politici deviznog kursa nije se mnogo postiglo po pitanju eksterne neravnoteže (deficit tekućeg računa je nastavio da raste tako da je u 2006. godini iznosio 2356 miliona evra). Razlog je dvostruki. Prvo, nominalna depresijacija nije bila praćena i realnom depresijacijom dinara (realni devizni kurs je od 2003. do 2006. godine ostao skoro nepromenjen – grafik br. 1). Drugo, snažna i brza transmisija promene deviznog kursa (u ovom slučaju depresijacije) na cene uticala je i na porast stope inflacije u posmatranom periodu (jednociifrena stopa inflacije koja je dostignuta 2003. godine – 7,8%, vrlo brzo je ponovo počela da raste – u 2004. godini 13,7%, u 2005. godini 17,7% i). Visok „prenos“ (pass-through) deviznog kursa na cene, kao posledica psiholoških faktora, ali i visoke uvozne zavisnosti domaće privrede i visokog stepena nezvanične evroizacije, uslovio je nemogućim značajnije promene deviznog kursa u cilju uravnoteženja tekućeg bilansa, bez ugrožavanja makroekonomske stabilnosti, stvarajući tako konflikt između ostvarenja ova dva cilja. Želja kreatora monetarne politike da pored obaranja inflacije, deviznom kursu dodele još jednu ulogu – uravnoteženje platnog bilansa, se tako pokazala neodrživom. Balansiranje između ova dva cilja u tom periodu je dovelo do toga da kurs dinara niti je doprinio makroekonomskoj stabilnosti, niti platnobilansnom uravnoteženju. Na taj način je ponovo dokazana hipoteza da je nemoguće ostvariti dva (konfliktna) cilja uz pomoć jednog instrumenta ekonomske politike (Fabris, Aćimović 2007).

3.2. Inflaciono targetiranje i rukovođeno fluktuirajući devizni kurs

Usvajanjem Memoranduma Narodne banke Srbije (NBS) o principima novog okvira monetarne politike, krajem avgusta 2006. godine NBS je najavila promenu monetarne strategije. Napušten je režim monetarne politike gde je devizni kurs korišćen kao nominalno sidro i prešlo se na tzv. inflaciono targetiranje. U početku, od septembra 2006. godine do januara 2009. godine, vršena je priprema za čisto inflaciono targetiranje, tzv. „meko“ inflaciono targetiranje, da bi se od 1. januara 2009. godine usvajanjem Memoranduma NBS o ciljanju (targetiranju) inflacije kao monetarnoj strategiji zvanično prešlo na čisto inflaciono targetiranje. Novi monetarni okvir je imao za cilj: da stvori okruženje koje karakteriše niska i

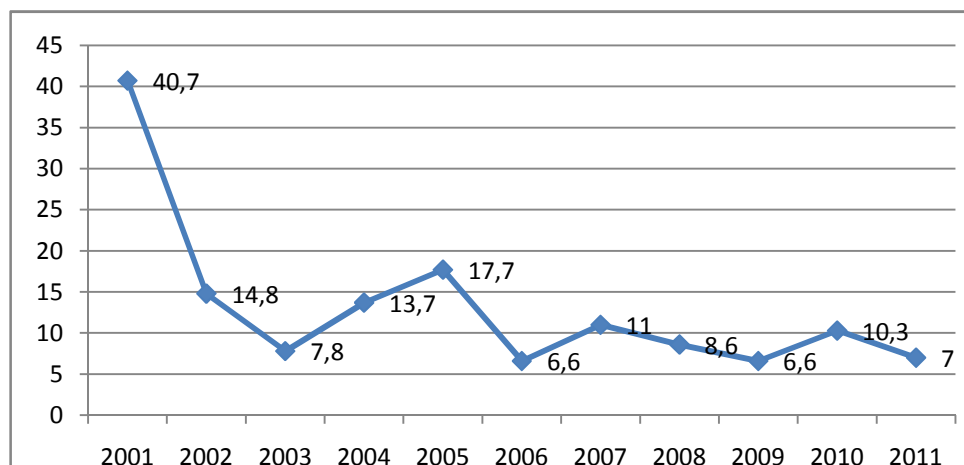
Problem izbora adekvatnog režima deviznog kursa u Srbiji

stabilna stopa inflacije, usklađena sa kriterijumima predviđenim za proces pristupanja EU; da podstakne upotrebu domaće valute i poverenje u domaću valutu i da poveća fleksibilnost i prilagodljivost na privremene domaće i spoljne šokove, kao i promene ambijenta koje se očekuju u toku procesa pristupanja Srbije EU (NBS 2006, 4). Stabilna makroekonomska situacija, odnosno, pre svega, niska stopa inflacije bi trebalo da dovede do toga da prestane strah građana i privrednih subjekata za očuvanje realne vrednosti prihoda i novčane imovine. Time bi se povratilo poverenje u domaću valutu što bi moglo da dovede do toga da štednja u dinarima bude isplativija od štednje u devizama čime bi se stvorili uslovi za smanjenje nezvanične finansijske evroizacije koja predstavlja jedan od najvećih problema monetarne vlasti Srbije.

Hiperinflatorna prošlost u velikoj meri opterećuje monetarnu vlast u Srbiji. Pokušaj da se smanji i stabilizuje stopa inflacije je delimično uspeo. Na grafiku br. 2 se vidi kako se kretala stopa inflacije u Srbiji nakon početka tranzicije. Do 2003. godine (dok se *de facto* primenjivao fiksni režim deviznog kursa i devizni kurs koristio kao nominalno sidro) postignut je veliki uspeh u smanjivanju stope inflacije i dostignuta je jednocifrena stopa. Nakon toga, kada je od 2003. do 2006. godine dozvoljeno veće fluktuiranje deviznog kursa (prelazak na pokretni koridor), a monetarna politika postala nedovoljno transparentna, zabeležen je porast inflacije. Inflaciono targetiranje je sa sobom donelo smanjenje stope inflacije i donekle njenu stabilizaciju, ali postavlja se pitanje da li je to učinjeno u dovoljnoj meri.

Što se režima deviznog kursa tiče, on je promenjen u smeru veće fleksibilnosti tako da je od 2006. godine na snazi upravljano (rukovođeno) fluktuiranje deviznog kursa dinara pri čemu NBS ima pravo da interveniše na deviznom tržištu kako bi sprečila prevelike dnevne oscilacije deviznog kursa, očuvala finansijsku i cenovnu stabilnost i zaštitila adekvatan nivo deviznih rezervi.

Grafik 2: Godišnja stopa inflacije u Srbiji od 2001. do 2011. godine



Izvor: Narodna banka Srbije (2012), *Izveštaj o inflaciji*, maj 2012, str. 48

Osnovni cilj NBS je stabilnost cena, odnosno celokupnog finansijskog sistema. Jedina numerička smernica za sprovođenje ovakve monetarne strategije predstavlja ciljane stopa inflacije - inflacioni target (godišnja procentualna promena indeksa potrošačkih cena). Osnovni instrument za postizanje navedenog cilja predstavlja referentna kamatna stopa. Primenjuje se u sprovođenju dvonedeljnih repo operacija i predstavlja operativni cilj za kratkoročne kamatne stope na tržištu novca. Ostali instrumenti monetarne politike (operacije na otvorenom tržištu hartijama od vrednosti duže ročnosti, obavezna rezerva) treba da imaju pomoćnu ulogu u ostvarenju zacrtanih ciljeva u pogledu inflacije. U ovakvom režimu, intervencije na deviznom tržištu treba da predstavljaju instrument koji se koristi tek kada su iscrpljene sve mogućnosti referentne kamatne stope kao najznačajnijeg instrumenta (što se nikako ne može reći za situaciju u Srbiji, a naročito za 2012. godinu gde je NBS za prvih pet meseci intervenisala skoro svakodnevno i prodala preko milijardu evra deviznih rezervi). Pored korišćenih instrumenata, kao izuzetno bitna činjenica za uspešno funkcionisanje ovakve monetarne strategije ističe se koordinacija monetarne i fiskalne politike i transparentan način poslovanja i odgovoran odnos prema javnosti. Putem tromesečnih Izveštaja o inflaciji NBS redovno obaveštava javnost o ostvarenju ciljane inflacije, očekivanoj inflaciji i merama monetarne politike koje je neophodno preduzeti u narednom periodu kako bi se ostvarili zacrtani ciljevi (NBS 2008, 1-4).

Uspeh monetarne politike će u velikoj meri zavistiti od pogađanja inflacionih targeta. Ispunjavanje zacrtanih ciljeva daje kredibilitet korišćenju novog sidra, čime raste poverenje u monetarnu politiku i domaću valutu što za posledicu može imati rast štednje i zaduživanja u domaćoj valuti. Na ovaj način može doći do smanjenja finansijske evroizacije i transmisije deviznog kursa na cene čime bi došlo do jačanja kanala kamatne stope kao transmissionog mehanizma. Istovremeno, ukoliko bi inflaciona očekivanja išla u pravcu inflacionog targeta (smanjen uticaj promene deviznog kursa na cene) zbog smanjene finansijske evroizacije i fluktuacije deviznog kursa bi postale prihvatljivije što znači da stanovništvo i privredni subjekti ne bi panično reagovali na svaku promenu na deviznom tržištu (Beker Pucar 2010, 185).

Na osnovu podataka iz tabele br. 3, vidi se da je monetarna politika inflacionog targetiranja u periodu od 2006. do 2011. godine bila delimično uspešna. U periodu „mekog“ inflacionog targetiranja, bazna inflacija je predstavljala target. Inflacioni target je pogođen u samo dve godine (2007. i 2009. godine) što svakako negativno utiče na kredibilitet sprovedene politike. U poslednjem Izveštaju o inflaciji (iz maja 2012. godine) prikazan je usvojeni Memorandum NBS o ciljanim stopama inflacije do 2014. godine. Izvršni odbor NBS je odredio da ciljane stope ukupne inflacije (s dozvoljenim odstupanjem), merene godišnjom procentualnom promenom indeksa potrošačkih cena, za period od 2012. do 2014. godine, polazeći od njihove vrednosti na kraju prethodne godine za sve tri godine budu iste – 4% +/- 1,5% (NBS 2012a, 49). Pored toga što se ne ispunjavaju zacrtani ciljevi, pozitivno je to što se na osnovu usvojenog

Problem izbora adekvatnog režima deviznog kursa u Srbiji

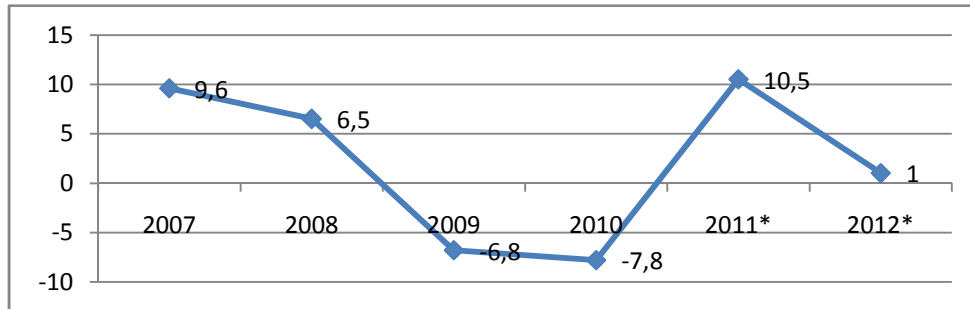
memoranduma vidi da NBS konstanto smanjuje centralne vrednosti (8%, 6%, 4,5%, i u naredne tri godine 4%), čime se očigledno želi postići konvergencija sa, pre svega zemljama evrozone kao najznačajnijim trgovinskim partnerima. Prilikom korišćenja deviznog kursa kao nominalnog sidra, glavna pritužba je bila da dolazi do smanjenja izvozne konkurentnosti zbog konstantne apresijacije realnog (efektivnog) deviznog kursa dinara. Usvajanje inflacionog targetiranja je trebalo da kroz fluktuacije deviznog kursa doprinese rešavanju ovog problema. Međutim, na osnovu grafika br. 3 vidimo da je samo u 2009. i 2010. godini došlo do depresijacije realnog efektivnog deviznog kursa dinara što ukazuje da promena režima i monetarne politike nije bitno promenila situaciju i da glavni problem ostaje viši nivo inflacije u odnosu na glavne trgovinske partnere.

Tabela 3: Uspešnost inflacionog targetiranja od 2006. do 2011. godine

godine	Inflacioni targeti (%)			Ostvarena inflacija		Uspeh ciljanja inflacije
	Donja granica	Gornja granica	Centralna vrednost	Bazna inflacija	Ukupna inflacija	
2006.	7	9		5,9	6,6	Ispod donje granice za 1,1 procentni poen
2007.	4	8		7,9	11	Pogođeno
2008.	3	6		10,8	8,6	Iznad gornje granice za 4,8 procentnih poena
2009.	6	10	8	3,6	6,6	Pogođeno
2010.	4	8	6	8,6	10,3	Iznad gornje granice za 2,3 procentna poena
2011.	3	6	4,5		7	Iznad gornje granice za 1 procentni poen
2012.	2,5	5,5	4			
2013.	2,5	5,5	4			
2014.	2,5	5,5	4			

Izvor: Narodna banka Srbije, Izveštaj o inflaciji 2007-2012.

Grafik 3: Realni efektivni kurs dinara, prosečna godišnja promena u %, (+) ukazuje na apresijaciju, (-) na depresijaciju

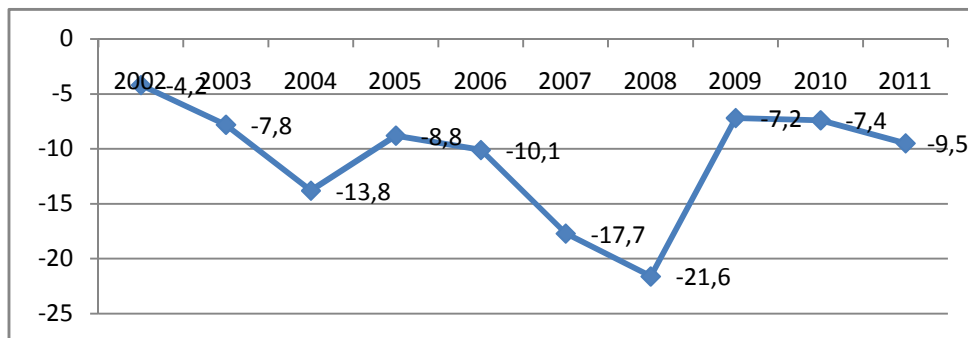


* projekcija Međunarodnog monetarnog fonda

Izvor: Narodna banka Srbije (2011), Izveštaj o inflaciji, novembar 2011, str. 44

Tokom svih ovih godina, smatralo se da je još jedna posledica apresijacije realnog deviznog kursa i eksterna neravnoteža, odnosno deficit tekućeg računa. Grafik br. 4 prikazuje kako se od 2002. do 2011. godine menjalo procentualno učešće salda tekućeg računa u BDP-u Srbije.

Grafik 4: Tekući račun platnog bilansa u % BDP-a, od 2002. do 2011. godine



Izvor: Narodna banka Srbije (2012), Izveštaj o inflaciji, maj 2012, str. 48

Promena režima deviznog kursa i monetarne politike trebalo je da deluje u pravcu smanjivanja ovog deficita. Međutim, očigledno je da i nakon 2006. godine deficit tekućeg računa, ne samo da opstaje, već se i pogoršava. Iako od 2001. godine Srbija beleži konstantni rast izvoza (izuzetak je 2009. godina zbog velike svetske finansijske, a kasnije i ekonomske krize), problem predstavlja to što se istovremeno beleži i konstantni rast na strani uvoza (naravno, osim u 2009. godini) koji je u četiri godine bio i procentualno veći od rasta izvoza. Sve ovo je uticalo da učešće salda tekućeg računa u BDP-u konstantno raste i nakon 2006. godine. Prekid je napravljen 2009. godine (sa -21,6% u 2008. godini na -7,2% u 2009. godini), ali se na osnovu podataka vidi da ponovo počinje da raste. Zaključak je da

Problem izbora adekvatnog režima deviznog kursa u Srbiji

problem eksterne neravnoteže, odnosno izvozne konkurentnosti srpske privrede u ovom trenutku, ne zavisi u velikoj meri od primenjivanog režima deviznog kursa i monetarne politike, već da je to znatno dublji, strukturni problem.

Pojedinim interesnim grupama odgovara da dinar bude „jak“ ili „slab“. Za „slab“ dinar se zalažu neto izvoznici, devizne štediške, pojedinci ili institucije koji imaju prihode koji su vezani za inostranu valutu (evro), banke koje depozite zasnivaju na pozajmnicama iz inostranstva i menjačnice. S druge strane, može se reći da „jak“ dinar odgovara uvoznicima, dinarskim štedišama, bankama sa „domaćom“ štednjom, pojedincima ili institucijama koji imaju prihode koji su u dinarima i dužnicima čiji krediti su indeksirani u stranoj valuti. Upravo ova konstatacija može pomoći da se shvati zašto je dinar jačao u periodima niske izvozne konkurentnosti srpske privrede i nedovoljne aktivnosti u industriji, sa nelikvidnim realnim sektorom i zastarelom privrednom strukturom. Jednostavno, apresijacija dinara je odgovarala prezaduženoj srpskoj privredi i građanima i uvozničkom lobiju, pri čemu je negativno uticala na izvoz i investiranje u proizvodne sektore. U tom kontekstu, NBS je bila zainteresovana da stabilizuje kurs na višem nivou dinara kako bi sprečila njegovo dejstvo na inflaciju (kanal deviznog kursa), pa se dozvoljavalo da dinar bude „jači“ nego što na to ukazuju vrednost izvoza i realno stanje u srpskoj privredi (Jovović 2011, 70-72).

4. Kanal deviznog kursa kao najznačajniji transmisioni mehanizam

Poznavanje mehanizama i intenziteta uticaja mera monetarne politike na opšti nivo cena predstavlja osnovni preduslov vođenja efektivne i efikasne monetarne politike. Kanali transmisije monetarne politike su: kanal kamatne stope, kanal deviznog kursa, kreditni kanal i kanal očekivanja. Jačina delovanja svakog od njih zavisi od mnogo faktora koji karakterišu konkretnu ekonomiju. Empirijska istraživanja (videti Coricelli, Balasz i MacDouglas 2006) pokazuju da se transmisije mera monetarne politike na cene na različit način manifestuje u zemljama različite veličine i različitog stepena razvijenosti, ali i pri različitim izabranim režimima deviznog kursa.

Za male i otvorene privrede, kakva je i srpska, posebno je interesantan kanal deviznog kursa (*exchange rate pass-through - ERPT*). Jačina njegovog dejstva može predstavljati ograničavajući faktor i pri izboru režima deviznog kursa. Pri visokom prenosu promene deviznog kursa na cene (a pre svega depresijacije na porast inflacije), fluktuacije deviznog kursa moraju biti pod kontrolom kako bi se obezbedilo ostvarivanje osnovnog cilja monetarne politike – stabilnost cena. Transmisija promene deviznog kursa na potrošačke cene se na direktan način odvija putem promene uvoznih cena (gde je prenos 100% imajući u vidu da se uvozne cene u malim zemljama skoro u potpunosti fakturišu u stranoj valuti), a zatim promene proizvođačkih cena, u meri u kojoj uvozni inputi učestvuju u domaćoj proizvodnji. Indirektan uticaj promena deviznog kursa ostvaruje se putem promene neto izvoza

(izvoz – uvoz), čime se menja agregatna tražnja. U zemljama sa istorijom monetarne nestabilnosti, kakva je Srbija, psihološki faktori koriguju ERPT na više.

Kanal deviznog kursa je od posebnog značaja u privredama u kojima vlada visok stepen „dolarizacije“ (Leiderman et al 2006), a problem evroizacije srpske privrede će biti predmet razmatranja narednog poglavlja rada.

Empirijska istraživanja ukazuju da je ERPT visok u evropskim tranzicionim ekonomijama i da u proseku u dugom roku iznosi oko 0,45, što znači da pri svakoj depresijaciji nominalnog efektivnog deviznog kursa dolazi do povećanja potrošačkih cena za 0,44% u roku od 48 meseci (Beirne i Bijsterbosch 2009, 20), kao i da je on viši u privredama sa nekom formom fiksnog deviznog kursa (0,509 u poređenju sa 0,392 u zemljama sa fluktuirajućim deviznim kursom). Vrednosti ERPT za devet zemalja Centralne i Istočne Evrope je data u tabeli br. 4.

Tabela 4: Transmisija deviznog kursa na potrošačke cene u evropskim zemljama u tranziciji

	Promene indeksa potrošačkih cena usled 1% promene nominalnog efektivnog deviznog kursa			
	Nakon 6 meseci	Nakon 12 meseci	Nakon 24 meseca	Nakon 48 meseci
Bugarska	0,203	0,213	0,320	0,360
Češka	0,246	0,384	0,414	0,434
Estonija	0,060	0,159	0,572	0,598
Mađarska	0,089	0,239	0,367	0,396
Letonija	0,356	0,439	0,509	0,619
Litvanija	0,147	0,211	0,335	0,460
Poljska	0,267	0,360	0,397	0,400
Rumunija	0,135	0,177	0,230	0,340
Slovačka	0,046	0,176	0,389	0,391

Izvor: Beirne i Bijsterbosch 2009

Procene ERPT efekta u Srbiji se kreću u rasponu od 0,4 do 0,52, u zavisnosti od metodologije istraživanja i obuhvaćenog perioda (Dragutinović 2008; Dimitrijević 2010). Poređenjem sa drugim tranzicionim zemljama, dolazi se do zaključka da je značaj kanala deviznog kursa u transmisiji monetarne politike na cene u Srbiji relativno visok i u rangu zemalja koje imaju fiksni devizni kurs ili valutni odbor. Zemlje sa monetarnom politikom ciljanja inflacije imaju u proseku niže vrednosti ERPT, te se može konstatovati da je transmisija monetarne politike specifična za našu zemlju značajan ograničavajući faktor vođenja efikasne politike ciljanja inflacije uz rukovođeno fluktuirajući devizni kurs.

U režimu ciljane inflacije, uz primenu rukovođeno fluktuirajućeg deviznog kursa, kada centralna banka interveniše na deviznom tržištu samo kako bi sprečila preterane oscilacije deviznog kursa, uticaj monetarne politike na devizni kurs je indirektan i odvija se preko promene u ponudi i tražnji deviza nastalih kao

Problem izbora adekvatnog režima deviznog kursa u Srbiji

posledica promene referentne kamatne stope. Ukoliko je kamatna stopa viša od kamatne stope u inostranstvu, priliv inostranog kapitala stvara dodatnu tražnju za domaćom valutom što izaziva u kratkom roku apresijaciju domaće valute. Ova pojava se može uočiti i na srpskom finansijskom tržištu, gde se epizode priliva kapitala iz inostranstva poklapaju sa periodima visoke nominalne repo kamatne stope i apresijacijama nominalnog efektivnog deviznog kursa, koja je uvećavala prinos na plasmane investitorima koji dolaze iz strane valute.

Visok efekat promene deviznog kursa, a pogotovo depresijacije, na opšti nivo cena u Srbiji ograničava vođenje monetarne politike ciljanja inflacije. Spoljnoekonomska neravnoteža i psihološki faktori povezani sa percepcijom rizika ulaganja u Srbiji stvaraju konstantni depresijacijski pritisak, koji zbog izraženo visokog ERPT dovodi do inflatornog pritiska, ugrožavajući ostvarenje postavljenih ciljeva targetiranja inflacije, te dovodi do primene restriktivnih mera monetarne politike, koje se u pojedinim situacijama ne mogu smatrati poželjnim sa aspekta realne ekonomije. Apresijacija deviznog kursa kao rezultat restriktivnije monetarne politike i priliva kratkoročnog kapitala iz inostranstva ugrožava konkurentnost domaće privrede, produbljujući problem eksterne neravnoteže. Rešenje za efikasniju monetarnu politiku, koja bi ujedno više služila interesima realnog sektora, delimično bi se moglo pronaći u smanjenju jačine prenosa deviznog kursa na cene. Iskustvo drugih tranzicionih zemalja pokazuje da se u tim zemljama smanjuje jačina prenosa deviznog kursa na cene, a kao posledica makroekonomske stabilizacije, tj. smanjenja inflacija (Frankel et al 2005), pa se to može očekivati i u Srbiji, ukoliko politika ciljane inflacije da očekivane rezultate.

5. Problem evroizacije u Srbiji

5.1. Uzroci evroizacije u Srbiji

Dolarizacija (ili kod nas prisutna evroizacija) najčešće predstavlja posledicu monetarne i ekonomske nestabilnosti, odnosno slabih ekonomskih institucija. Može se javiti kao zvanična i nezvanična. Zvanična dolarizacija podrazumeva da je neka zemlja zvanično usvojila valutu druge zemlje kao svoju (primer Crne Gore), dok nezvanična podrazumeva istovremenu upotrebu i domaće i inostrane valute. Dakle, domaća valuta je zvanično u upotrebi, ali usled već pomenutih slabosti inostrana valuta se upotrebljava i kao čuvar vrednosti, i kao sredstvo razmene, i kao jedinica mere. Na ovaj način mogu se razgraničiti: finansijska dolarizacija (javlja se kada rezidenti finansijsku aktivu ili obaveze izražavaju u instrumentima koji su izraženi u stranoj valuti), dolarizacija u plaćanju (inostrana valuta se koristi kao sredstvo razmene i za transakcije na malo i na veliko – valutna supstitucija) i realna dolarizacija (podrazumeva domaće cene i plate indeksirane u inostranoj valuti). Ovim putem ekonomski subjekti vrše neku vrstu samoosiguranja u slučaju pogrešno vođene ekonomske i monetarne politike (primer hiperinflacije kod nas). Skorija istraživanja su pokazala da pored visine inflacije u velikoj meri na realnu vrednost uloženi sredstava može uticati i

promenljivost stope inflacije, kao i sklonost institucija ka inostranoj valuti, tržišno okruženje ili prudenciona regulacija koja ne prepoznaje problem nezvanične dolarizacije (evroizacije). Generalno gledano, kao glavni uzroci evroizacije se izdvajaju režim monetarne politike, makroekonomsko i institucionalno okruženje (Chailloux, Ohnsorge and Vavra 2010, 4).

Pored makroekonomske stabilnosti koja je postignuta na početku tranzicionog perioda (od 2000. godine), u Srbiji je tokom svih narednih godina bila prisutna visoka i rastuća evroizacija. Najveći uticaj su imali: istorija nestabilnosti dinara tokom prethodnog perioda, negativna realna kamatna stopa na dinarske depozite u određenim godinama, ulazak inostranih banaka, konverzija nemačkih maraka u evro i stalni rast doznaka iz inostranstva. Pored stabilnog deviznog kursa u početnom tranzicionom periodu, učešće depozita izraženih u inostranoj valuti je poraslo sa 54% u trećem kvartalu 2002. godine na 67% na kraju 2004. godine. Porastu ove vrste depozita su doprineli realni rast zarada i doznaka (što su građani koristili i vršili čestu konverziju domaćeg u inostrani novac i ulagali ga u banke) i rastuće poverenje u bankarski sistem koje je dovelo do izvlačenja inostranog novca iz „slamarica“ (naročito izraženo prilikom uvođenja evra) (IMF 2005, 67). Promena valutnog režima je najverovatnije dodatno uticala na porast deviznih depozita u narednom periodu tako da su na kraju 2010. godine oni dostigli nivo od gotovo 80% svih depozita u bankama. Poverenje javnosti u domaću valutu možda se najbolje ogleda kroz valutnu strukturu štednje stanovništva. Tokom svih ovih godina (u periodu od 2001. do 2010. godine) udeo dinarske štednje je bio neverovatno mali – oko 2%. U tom kontekstu, sa tolikim nepoverenjem u domaću valutu i dominacijom stranog novca, vođenje monetarne politike postaje znatno komplikovanije (Vuković 2011, 35-36).

Problem neslaganja valuta („currency mismatching“), odnosno finansijska evroizacija nastaje u onim zemljama koje imaju značajnu denominaciju privatnih i javnih obaveza u inostranoj valuti, dok su im potraživanja denominovana u domaćoj valuti. U ovakvim slučajevima značajne promene deviznog kursa (pre svega se misli na depresijaciju ili devalvaciju) mogu ugroziti funkcionisanje pojedinaca i privrednih subjekata, pa čak i cele privrede, tako da postoji pritisak da se fiksira vrednost nacionalne valute (Stanišić, Janković 2012, 219), odnosno postoji „strah od fluktuiranja“ (Calvo, Reinhart 2002, 379-408). Calvo i Reinhart su „strah od fluktuiranja“ izrazili kroz indeks koji se može definisati kao racio standardne devijacije deviznog kursa u odnosu na sumu standardnih devijacija deviznih rezervi i referentne kamatne stope. Indeks se približava nuli u zemljama koje smanjuju oscilacije deviznog kursa sistematskim intervencijama uz pomoć deviznih rezervi ili prilagođavanjem domaćih kamatnih stopa. U Srbiji, u periodu od 2001. do 2006. godine, vrednost ovog indeksa je bila veoma mala, što potvrđuje napred navedenu činjenicu. NBS je intervenisala često, snažno i asimetrično na deviznom tržištu (uglavnom prodajom deviza, da bi sprečila depresijaciju). Promena monetarne politike i napuštanje *de facto* fiksnog deviznog kursa je uticalo na porast indeksa koji je bio izraženiji u godinama krize koje su nastupile (Chailloux, Ohnsorge and Vavra 2010, 10-11).

Problem izbora adekvatnog režima deviznog kursa u Srbiji

Svakako da korene finansijske evroizacije treba tražiti u poslednjoj deceniji 20. veka. Loša ekonomska i politička situacija je uticala da dinar, kao nacionalna valuta, izgubi svoja osnovna obeležja – u velikoj meri je prestao da se koristi kao sredstvo plaćanja i čuvar vrednosti (ove funkcije preuzimaju nemačka marka i nakon nje, evro). Izrazito nepoverenje u domaće institucije (centrarna banka i vlada) i ekonomsku politiku (fiskalnu i monetarnu) je uticalo na sve jaču finansijsku evroizaciju. Nakon početka tranzicije (2000. godine), iako je došlo do određene makroekonomske stabilizacije, taj proces nije zaustavljen. Nasuprot tome, fiksiranje deviznog kursa, uz rast cena i nadnica u domaćoj valuti, je dovelo do sve značajnijeg odobravanja kredita u inostranoj valuti (ili u domaćoj, ali uz deviznu klauzulu) što je pojačavalo započeti proces. Sve značajnija finansijska evroizacija u velikoj meri utiče na jačanje kanala deviznog kursa kao transmissionog mehanizma monetarne politike (videli smo koliki je njegov značaj za Srbiju), što stvara još veći pritisak na sprečavanje prevelikih fluktuacija deviznog kursa. Dodatni problem predstavlja slabljenje drugog transmissionog mehanizma – kanala kamatne stope. Uslove kreditiranja bankarski sektor vezuje za referentne kamatne stope na inostranim tržištima (u našem slučaju, pre svega Euribor) što sužava mogućnost delovanja monetarne politike. Referentna kamatna stopa, kao glavni instrument monetarne politike u uslovima inflacionog targetiranja gubi na značaju.

Promena režima deviznog kursa je zajedno sa negativnim ekonomskim dešavanjima u svetu tokom 2008. i 2009. godine uslovlila veće oscilacije deviznog kursa dinara. Zbog toga što se desilo da za samo par meseci dinar prema evru izgubi preko 20% vrednosti (slična situacija je i u prvoj polovini 2012. godine – za pet meseci dinar je u odnosu na evro depresirao za 10,77%), postalo je jasno da se po pitanju smanjenja finansijske evroizacije nešto mora uraditi. Iz tog razloga je NBS krajem 2010. godine najavila Strategiju dinarizacije (deevroizacije) koja treba da smanji negativan uticaj koji mogu imati šokovi na makroekonomskom nivou koji nastaju usled delovanja međunarodnih kriza. NBS je ocenila da je visok nivo evroizacije (prekomerno oslanjanje na strane izvore finansiranja) bio jedan od najvećih pojedinačnih problema za još efikasnije rešavanje problema u kriznom periodu. U suštini, najveću opasnost po stabilnost našeg finansijskog sistema je predstavljao veliki obim devizno indeksiranih i deviznih kredita datih stanovništvu i privredi, koji u velikoj meri nisu bili zaštićeni od rizika promene deviznog kursa.

5.2. Strategija dinarizacije finansijskog sistema Srbije

Svakako, proces dinarizacije mora biti dugoročan proces postepenog prilagođavanja aktivne i pasivne strane bilansa banaka i nebankarskih institucija koji mora obuhvatiti sve ključne aktore – NBS, bankarski sektor, Vladu i javnost. Usvajanjem Memoranduma o strategiji dinarizacije finansijskog sistema Srbije od strane Vlade Republike Srbije i NBS zaključeno je se dinarizacija mora sprovesti koordinisanim akcijama koje uključuju tri grupe aktivnosti koje su nezavisne jedna od druge, ali, napredak u bilo kojoj od njih će svakako pozitivno delovati na preostale.

Prva grupa aktivnosti je najopštija, ali ujedno i najvažnija. Podrazumeva mere monetarne i fiskalne politike koje će doprineti stvaranju stabilnog makroekonomskog okruženja uz nisku i stabilnu stopu inflacije, upravljano fluktuirajući devizni kurs i održiv privredni rast.

Druga grupa aktivnosti podrazumeva mere usmerene na razvoj tržišta dinarskih hartija od vrednosti i stvaranje uslova za uvođenje novih dinarskih proizvoda (dugoročni dinarski krediti sa varijabilnom i fiksnom kamatnom stopom, povećavanje udela duga u domaćoj valuti u ukupnom državnom dugu, emitovanje dinarskih obveznica).

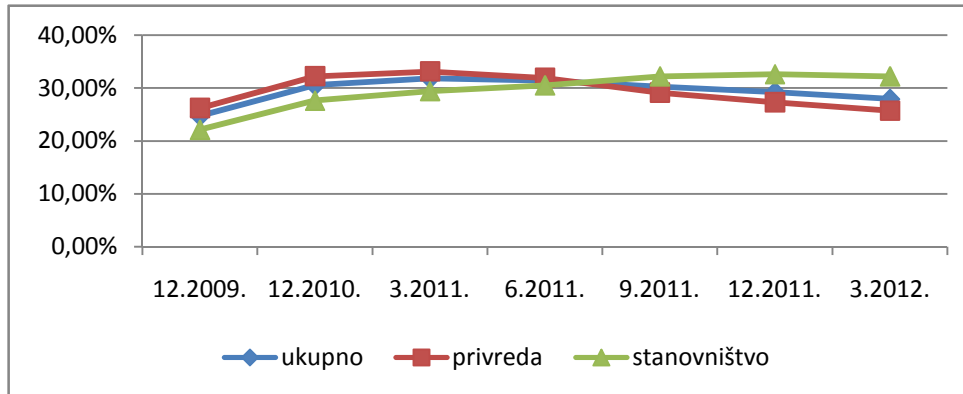
Treća grupa se sastoji od aktivnosti koje su neophodne za razvoj osnovnih instrumenata zaštite od deviznog rizika (i na među bankarskom tržištu i u poslovanju sa klijentima) (NBS 2012c, 2).

Naravno, kao i kod sprovođenja inflacionog targetiranja, i u ovom slučaju, NBS i Vlada Republike Srbije će redovno pratiti i analizirati započetu strategiju dinarizacije. U tom kontekstu, potrebno je obezbediti što veću transparentnost tako da su ove dve institucije postigle saglasnost da se kvartalno objavljuje Izveštaj o dinarizaciji finansijskog sistema Srbije u kojem se prikazuju dešavanja u segmentu dinarskog tržišta, ukazuje na mere i aktivnosti koje su preduzete ili će biti preduzete, i vrši se analiza efekata preduzetih mera. Postignuta je saglasnost da osnovni kriterijum za merenje stepena dinarizacije bude učešće dinarskih kredita u ukupnim kreditima. Kao dodatni kriterijumi se mogu koristiti učešće dinarskih kredita u ukupnim novoodobrenim kreditima privredi i stanovništvu, učešće dinarskih depozita u ukupnim depozitima stanovništva i privrede i učešće dinarskog duga u ukupnom javnom dugu, s posebnim osvrtom na valutnu i ročnu strukturu državnih hartija od vrednosti (NBS 2012b, 5).

U drugoj polovini 2010. godine kao realno ostvariv nivo dinarizacije u naredne dve do četiri godine NBS je izdvojila povećanje učešća dinarskih kredita privredi u ukupno odobrenim kreditima sa nivoa od 28% na oko 45%. Grafik br. 5 predstavlja kretanje učešća osnovnog kriterijuma za merenje stepena dinarizacije u Srbiji od decembra 2009. godine do marta 2012. godine. Na osnovu podataka iz dostupnih Izveštaja o dinarizaciji finansijskog sistema Srbije, zaključuje se da je za period od nešto više od dve godine zabeleženo veoma malo povećanje dinarskih plasmana u ukupnim plasmanima od 3,2% (sa 24,7% na 27,9%), što je daleko manje od zacrtanih ciljeva. Ukoliko se posmatra sektorska struktura tih plasmana primećuje se da je u sektoru privrede zabeleženo smanjenje učešća za vreme posmatranog perioda od 0,5% (sa 26,2% na 25,7%), dok sektor stanovništva beleži povećanje od 10,1% (sa 22,1% na 32,2%).

Problem izbora adekvatnog režima deviznog kursa u Srbiji

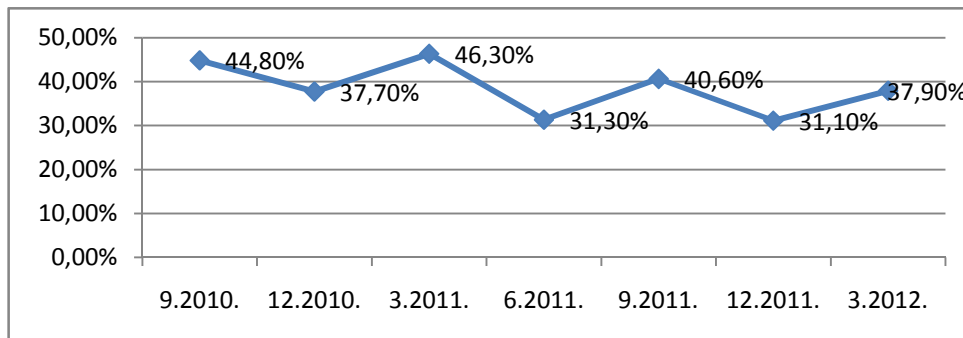
Grafik 5: Učešće dinarskih plasmana u ukupnim plasmanima privredi i stanovništvu i sektorska struktura tih plasmana od decembra 2009. do marta 2012. godine



Izvor: Izveštaj o dinarizaciji finansijskog sistema Srbije 2011-2012

Učešće dinarskih kredita u ukupnim novoodobrenim kreditima privredi i stanovništvu, kao dodatni pokazatelj stepena dinarizacije u posmatranom periodu beleži znatno veće oscilacije koje se kreću u rasponu od 26,3% u avgustu 2011. godine, do 49,4% u oktobru 2010. godine. Upoređujući početak i kraj perioda, na osnovu grafika br. 6 zaključuje se da ovaj pokazatelj beleži smanjenje od 6,9% (sa 44,8% na 37,9%).

Grafik 6: Učešće dinarskih kredita u ukupnim novoodobrenim kreditima privredi i stanovništvu u periodu od septembra 2010. do marta 2012. godine

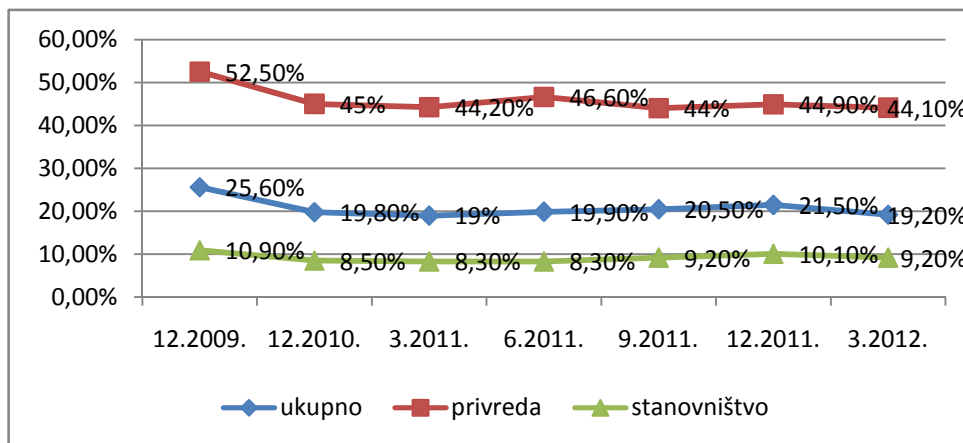


Izvor: Izveštaj o dinarizaciji finansijskog sistema Srbije 2011-2012

Dodatni pokazatelj u vidu učešća dinarskih depozita u ukupnim depozitima privrede i stanovništva takođe za vreme posmatranog perioda beleži smanjenje. Iz grafika br. 7 se vidi da to smanjenje ukoliko se posmatraju svi depoziti iznosi 6,4% (sa 25,6% na 19,2%), dok, ukoliko se sektorski razloži приметно je veće smanjenje u sektoru privrede – 8,4% (sa 52,5% na 44,1%), nego u sektoru stanovništva –

1,7% (sa 10,9% na 9,2%). Pored toga, kao dodatna otežavajuća činjenica može se izdvojiti i loša ročna struktura posmatranih depozita tako da u martu 2012. godine učešće kratkoročnih dinarskih depozita u ukupnim dinarskim depozitima privrede i stanovništva iznosi čak 97,7%.

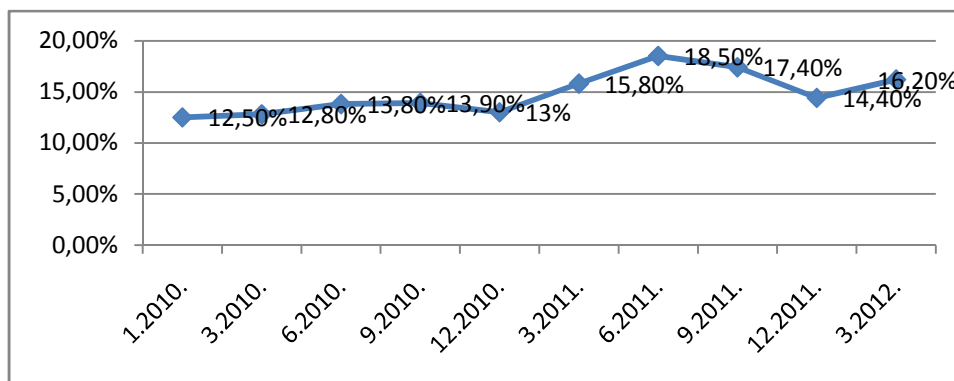
Grafik 7: Učešće dinarskih depozita u ukupnim depozitima privrede i stanovništva i sektorska struktura tih depozita od decembra 2009. do marta 2012. godine



Izvor: Izveštaj o dinarizaciji finansijskog sistema Srbije 2011-2012

Učešće dinarskog duga u ukupnom javnom dugu, kao još jedan od dodatnih pokazatelja, beleži povećanje u posmatranom periodu od 3,7% (sa 12,5% na 16,2%) – grafik br. 8. Valuta koja dominira svojim učešćem u ukupnom javnom dugu je evro sa 57,1% u martu 2012. godine. To je još jedan od razloga što monetarnu vlast Srbije najviše brine promena vrednosti ove valute.

Grafik br. 8: Učešće dinarskog duga u ukupnom javnom dugu u periodu od januara 2010. do marta 2012. godine



Izvor: Izveštaj o dinarizaciji finansijskog sistema Srbije 2011-2012

Problem izbora adekvatnog režima deviznog kursa u Srbiji

Na osnovu analize izabranih pokazatelja u periodu od 2010. do marta 2012. godine, primećuje se da su dva od četiri pokazatelja zabaležila pozitivna kretanja. Problem predstavlja što je taj pomak mali i nedovoljan kako bi se ispunili zacrtani ciljevi. Sve administrativne mere koje su usmerene na deevroizaciju i koje se svode na ograničenja i zabrane deviznih kredita i troškovno opterećivanje deviznih depozita i sličnih izvora u pasivi banaka bez dovoljnog uporišta u kredibilnoj monetarnoj politici ne mogu dati adekvatne rezultate. Deevroizacija se najlakše može sprovesti uz stabilnu i nisku stopu inflacije i rastuće poverenje u domaću valutu. Dilema ostaje kako u Srbiji kao tranzicionoj zemlji očuvati stabilnost cena i jačati poverenje u nacionalnu valutu bez devizne zaštite (Vuković 2011, 38-39). Pored toga što je Strategija dinarizacije ambiciozno najavljivana još 2010. godine, što je postignuta saglasnost o neophodnoj koordinisanoj akciji svih učesnika (NBS kao nosioca, bankarskog sektora, Vlade Republike Srbije i šire javnosti), što je usvojen Memorandum o strategiji dinarizacije finansijskog sistema u Srbiji, što je transparentnost podignuta na jedan viši nivo (pre svega redovno obaveštavanje javnosti putem tromesečnih Izveštaja o dinarizaciji) stiče se utisak da po pitanju sprovođenja Strategije nisu sve zainteresovane strane dovoljno uradile čime su ukupni efekti dinarizacije izostali, pa se čak može konstatovati da je kod pojedinih pokazatelja nastavljen proces evroizacije.

6. Zaključak

Početak tranzicije, period nakon 2000. godine, je obeležila želja monetarnih vlasti da stabilizuje makroekonomsku situaciju u zemlji. U tom kontekstu, kao pomoćno sredstvo je izabran *de facto* fiksni režim deviznog kursa. Rezultati (bar u pogledu stope inflacije) su bili vidljivi – krajem 2001. godine inflacija je bila 40,7%, a krajem 2003. godine, 7,8%. Međutim, pošto je istovremeno nastavljena apresijacija realnog deviznog kursa što je dovelo do rasta deficita tekućeg bilansa (sa 158 miliona evra u 2000. godini na 1347 miliona evra u 2003. godini) i daljeg gubitka izvozne konkurentnosti, monetarna vlast je 2003. godine odlučila da izabere režim pokretnog koridora i dozvoli veće fluktuacije deviznog kursa kako bi smanjila eksternu neravnotežu. Pored toga što je dinar nominalno depresirao u pomenutom periodu (za 27,12%), njegova vrednost je realno ostala skoro nepromenjena, pa je i problem eksterne neravnoteže ostao nerešen (deficit tekućeg bilansa je iznosio 2356 miliona evra u 2006. godini). Uz to, stopa inflacije je u 2005. godini dostigla visokih 17,7% , čime je potvrđena hipoteza da je nemoguće ostvariti dva (konfliktna) cilja uz pomoć jednog instrumenta ekonomske politike.

Nakon toga, 2006. godine, sledi nova promena monetarne politike – usvojen je koncept inflacionog targetiranja uz primenu rukovođeno fluktuirajućeg režima deviznog kursa. Inflacija je u određenoj meri stabilizovana, ali ceo period nakon toga karakteriše samo delimično ispunjavanje zacrtanih ciljeva (inflacionih targeta) 2007. i 2009. godine. Iako se odstupanja mogu delimično pripisati dešavanjima u svetskoj i regionalnoj ekonomiji, te se mogu zapaziti skoro u svim ekonomijama koje sprovode ovaj koncept, neophodno je da monetarna politika u

budućem periodu postane efikasnija, kako bi se povećao njen kredibilitet i stepen poverenja u monetarnu vlast i domaću valutu. Time bi se doprinelo i rešavanju dva velika problema za uspešnu primenu ovog režima – visokog nivoa finansijske evroizacije i transmisije deviznog kursa na cene. Upravo ove dve karakteristike srpske privrede u velikoj meri determinišu adekvatnost izabranog režima deviznog kursa i monetarne politike u celini. Da bi se u tome uspelo, neophodna je adekvatna i čvrsta fiskalna politika, koja neće biti u suprotnosti sa nastojanjima da se cene održe pod kontrolom. Česti „raskoraci“ u vođenju monetarne i fiskalne politike u Srbiji su jedan od osnovnih opasnosti dugoročnog vođenja adekvatne i razvojne ekonomske politike u zemlji.

Visok *pass-through* deviznog kursa u Srbiji ograničava vođenje monetarne politike ciljanja inflacije jer svaki depresijacijski pritisak dovodi do inflatornog pritiska koji ugrožava ostvarenje postavljenih inflatornih ciljeva. Realna apresijacija deviznog kursa, kao rezultat restriktivnije monetarne politike u datim uslovima, ugrožava konkurentnost domaće privrede i produbljuje problem eksterne neravnoteže. Iskustvo drugih tranzicionih zemalja pokazuje da se u tim zemljama smanjuje jačina prenosa deviznog kursa na cene, a kao posledica makroekonomske stabilizacije, pa se to može očekivati i u Srbiji, ukoliko politika ciljane inflacije da očekivane rezultate.

Usvojena strategija dinarizacije predstavlja jedan od načina rešavanja problema visoke nezvanične evroizacije. Međutim, od četiri parametra kojima se prati ostvarenje ciljeva, samo dva beleže pozitivan pomak (učešće dinarskih kredita u ukupnim kreditima i učešće dinarskog duga u ukupnom javnom dugu) koji je nedovoljan da bi se ispunili zacrtani ciljevi. Proces dinarizacije svakako predstavlja dugoročan proces postepenog prilagođavanja aktivne i pasivne strane bilansa banaka i nebankarskih institucija koji da bi bio uspešan mora uključiti sve ključne aktere – NBS, bankarski sektor, Vladu i javnost. Stiče se utisak da nije ispunjeno u dovoljnoj meri.

Na osnovu svega navedenog, može se zaključiti da pravo pitanje u Srbiji nije da li je izabrani režim deviznog kursa i koncept monetarne politike adekvatan, već u kojoj meri su ispunjeni preduslovi za njegovo efikasno delovanje. Koncept ciljane inflacije je dao dobre rezultate u većini zemalja koje ga primenjuju, ali se visok stepen evroizacije i visok uticaj promene deviznog kursa na opšti nivo cena javljaju kao bitni ograničavajući faktori njegove dugoročne uspešnosti u Srbiji. Umesto razmišljanja o napuštanju ovog monetarnog okvira i prelaska na druge režime deviznog kursa, čini nam se da je adekvatnije u ovom momentu razmišljati o načinima kojima bi se podspešila efikasnost monetarne politike, u svetlu povećanja poverenja u domaću valutu i monetarnu politiku. Zato je od ključne važnosti za održivost koncepta ciljane inflacije u Srbiji efikasno sprovođenje strategije dinarizacije i bolja usaglašenost monetarne i fiskalne politike. Dalja istraživanja bi trebalo da analiziraju uticaj izabranog monetarno-deviznog režima na promene u stepenu nezvanične evroizacije u Srbiji, kako bi se dobila potpunija slika o efikasnosti politike deviznog kursa.

7. Literatura

1. Beker Pucar, E. (2010) Upravljanje fluktuiranjem deviznog kursa u režimu inflacionog targetiranja u tranzicionim ekonomijama sa osvrtom na Srbiju, Doktorska disertacija. Subotica: Ekonomski fakultet.
2. Jovović, D. (2011) Dinar i devizni kurs, Beograd: Izdavačko grafičko preduzeće „Prometej“.
3. Kovačević, R. (2010) Međunarodne finansije. Beograd: Ekonomski fakultet.
4. Beker, E., (2006) Devizno-kursni aranžmani – od ekstrema do „normale“. *Panoeconomicus*, br. 1: 31-49.
5. Beirne, J. and Bijsterbosch, M. (2009) Exchange Rate Pass-Through in Central and Eastern European Member States. European Central bank Working Paper No. 1120
6. Calvo, A.G., and Reinhart, M.C. (2002) Fear of floating. *Quarterly Journal of Economics*, 117(2): 379-408.
7. Chailloux, A., Ohnsorge, F., and Vavra, D. (2010) Euroisation in Serbia. European Bank for Reconstruction and Development Working Paper No. 120.
8. Coricelli, F., Balazs, E., and MacDonald, R. (2006) Monetary Transmission Mechanism in Central and Eastern Europe: Gliding on a Wind of Change. William Davidson Institute Working Paper No. 850.
9. Dragutinović, D. (2008) Moć i nemoć monetarne politike u uspostavljanju ravnoteže između platnobilansnih ciljeva i ciljeva inflacije, NBS working paper, Beograd.
10. Dimitrijević, J. (2010) Monetarna politika – kanali transmisije na cene: godinu dana ciljanja inflacije, Kvartalni monitor, FREN, Beograd.
11. Fabris, N. i Aćimović, S. (2007) Konkurentnost preduzeća versus kurs dinara – šta je važnije za povećanje srpskog izvoza?. Nova srpska politička misao.
12. Frankel J., Parsley, D., Wei, Sh. (2005) Slow passthrough around the world: a new import for developing countries? NBER working paper No.11199.
13. Grubišić, Z., (2005) Sistem i politika deviznog kursa danas u svetu. *Ekonomski anali*, br. 165: 55-80.
14. IMF Country Report No. 05/232. (2005) Serbia and Montenegro: Selected Issues and Statistical Appendix. IMF Washington, D.C.
15. Jovović, D. (2011) Dinar i režim deviznog kursa. *Bankarstvo*, br. 11/12: 56-81.
16. Leiderman, L., Maino, R. and Parrado, E. (2006) Inflation Targeting in Dollarized Economies. IMF Working Paper 06/157.
17. Miljković, D. i Vučković, V. (2006) Serbian Foreign Trade, Competitiveness and Exchange Rate Policy. *Agora Without Frontiers: A Quarterly Journal of International Economy and Politics*, Vol. 12, No. 2:248-261.
18. Stanišić, N., Janković, N. (2012) Veličina i otvorenost privrede kao determinante režima deviznog kursa tranzicionih zemalja, Institucionalne promene kao determinanta privrednog razvoja Srbije u 2012. godini: 213-229. Kragujevac, Ekonomski fakultet.
19. Vuković, V., (2011) Dinarizacija: Neizvodljiva strategija. Finansije 1-6. Ministarstvo finansija Republike Srbije, Beograd: 26-47
20. Narodna banka Srbije, (2006) Memorandum NBS o principima novog okvira monetarne politike, http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/30/memorandum_novi_okvir_mon_pol_05092006.pdf [05.06.2012.]

21. Narodna banka Srbije, (2008) Memorandum NBS o ciljanju (targetiranju) inflacije kao monetarnoj strategiji,
22. http://www.nbs.rs/internet/latinica/30/memorandum_monetarna_strategija_122008.pdf [07.06.2012.]
23. Narodna banka Srbije, (2012a), Izveštaj o inflaciji, http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_5/inflation_maj_2012.pdf [07.06.2012.]
24. Narodna banka Srbije, (2012b), Izveštaj o dinarizaciji finansijskog sistema Srbije, decembar 2011, http://www.nbs.rs/static/nbs_site/gen/latinica/90/dinarizacija/din_12_11.pdf [08.06.2012.]
25. Narodna banka Srbije, (2012c), Memorandum o strategiji dinarizacije finansijskog sistema Srbije, http://www.nbs.rs/internet/latinica/30/MemorandumVladaDinarizacija_20120406.pdf [08.06.2012.]

CHALLENGE OF CHOOSING AN APPROPRIATE EXCHANGE RATE REGIME IN SERBIA

Abstract: Choosing an exchange rate regime is an important issue of economic policy in transition countries, considering the initial macroeconomic situation, the speed and scope of changes in internal structure of domestic economy, rapid integration in the regional and world economy, as well as turbulent global economic environment. In such circumstances, the exchange rate policy is expected to contribute to resolving the often conflicting objectives which can not be simultaneously achieved. This is also the case with dinar exchange rate in the period of transition of the Serbian economy after 2000, when the exchange rate was supposed to contribute to establishing and maintaining the macroeconomic stability and reducing the foreign trade imbalance. Exchange rate regime applied in Serbia during this period changed several times, whereas the set goals have never been completely achieved. Efficiency of the current policy of inflation targeting with a managed floating exchange rate has been significantly reduced due to high unofficial euroization of the Serbian economy and great impact of exchange rate changes on prices. Based on the analysis performed in the paper, we come to the conclusion that the key issue of economic policy in Serbia is not changing the exchange rate regime, but increasing the efficiency of monetary policy, as well as its compliance with fiscal policy.

Keywords: exchange rate, dinarization, exchange rate channel, inflation targeting, Serbia



UNIVERZITET U NIŠU
EKONOMSKI FAKULTET
Časopis „EKONOMSKE TEME”
Godina izlaženja 50, br. 3, 2012, str. 415-432
Adresa: Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja 11, 18000 Niš
Tel: +381 18 528 624 Fax: +381 18 4523 268

STABILNOST BETA KOEFICIJENTA ZA NAJLIKVIDNIJE AKCIJE NA TRŽIŠTU KAPITALA U SRBIJI U PERIODU 2006-2011. GODINA

Milica Radović*

Aleksandar Vasiljević*

Rezime: U prethodnih pet godina, u periodu 2006-2011. Godina, tržište kapitala u Srbiji imalo je jasno izdiferencirana tri potperioda: snažnog rastućeg trenda, snažnog opadajućeg trenda i netrenda (period konsolidacije). U radu se istražuje stabilnost beta koeficijenta u zavisnosti od smera tržišta za najlikvidnije akcije. Za svaki smer analizirano je kretanje tržišnog portfolija predstavljenog opštim indeksom akcija Beogradske berze, Belexline, kretanje indeksa najlikvidnijih akcija Belex15, odnosno akcija kompanija koje u ulaze u sastav indeksne korpe Belex15. Primenom regresione analize za period od pet godina, kao i za pojedinačne potperiode, izračunat je beta koeficijent, koeficijent korelacije i koeficijent determinacije za akcije pojedinačnih kompanija i za sam indeks Belex15. Analizirana je likvidnosti akcija pojedinačno. Na osnovu rezultata izvršena je ocena stabilnosti bete koeficijenta u zavisnosti od smera trenda tržišta, sa posebnim akcentom na uticaj likvidnosti na dobijene rezultate. Rezultati istraživanja doprinose da se upotpune empirijska istraživanja modela CAPM i beta koeficijenta, koja su objavljena za tržišta kapitala u regiji. Vrtoglav rast atraktivnosti regionalnih tržišta u tom periodu za posledicu je imao jednako intenzivan silazni trend u kriznoj 2008. godini

Ključne reči: model CAPM, beta koeficijent, očekivani prinos i rizik, sistemski rizik, tržišni portfolio, tržište kapitala u zemljama u tranziciji.

Uvod

CAPM model je od svog ustanovljavanja 60-ih godina prošlog veka, predmet stalnih teorijskih i empirijskih rasprava. Prethodnih godina objavljeno je više stručnih radova koji se odnose na pojedina tržišta kapitala u razvoju u regiji u kojima se razmatra model CAPM i beta koeficijent. Njihova osnovna svrha jeste prvo da se model teorijski afirmiše i time doprinese boljem razumevanju savremenog koncepta rizika i očekivanog prinosa investicije. Zatim, da se pruži

* Fakultet za pravne i poslovne studije Novi Sad, mizrad@eunet.rs
UDK 336.76(497.11)“2006/2011”, pregledni rad
Primljeno: 21.06.2012. Prihvaćeno: 20.09.2012.

ocena njihove praktične primenljivosti i upotrebne vrednosti na pojedinim tržištima kapitala u razvoju. Cilj ovog rada je da empirijskim istraživanjem utvrdi stabilnost beta koeficijenta, kao ključnog elementa CAPM modela, u zavisnosti od smera tržišta kapitala u Srbiji. Nerazvijena tržišta kapitala u regiji, uključujući i tržište kapitala u Srbiji, prošla su kroz veoma dinamična kretanja u periodu od 2006-2011. godina. U tom periodu mogu se izdvojiti tri jasno izdiferencirana potperioda: period snažnog rastućeg trenda, period snažnog opadajućeg trenda i period konsolidacije (period netrenda). Turbulentna kretanja daju mogućnost da se istraži stabilnost bete koeficijenta u zavisnosti od smera kretanja tržišta. Proračuni su urađeni kako za ceo petogodišnji period, tako i za svaki potperiod posebno, koji karakteriše određni smer kretanja tržišta. Analiza je vršena za svaku od četrnaest akcija kompanija, koje ulaze u sastav indeksne korpe Belex15. Kao surogat tržišnom portfoliju uzet je opšti indeks Beogradske berze, Belexline. Regresionom analizom dnevnih prinosa Belexline, kao tržišnog portfolija i prinosa akcija pojedinih kompanija, koji ulaze u sastav indeksne korpe Belex15, i samog indeksa Belex15, utvrđeni su beta koeficijent, koeficijenti korelacije i koeficijent determinacije. Istovremeno je izvršena analiza likvidnosti akcija izabranih kompanija za svaki potperiod. Dobijeni rezultati su analizirani za svaku od 14 najlikvidnijih akcija pri čemu je posebno istaknut značaj likvidnosti.

Osnove modela CAPM

Model vrednovanja kapitala (**CAPM** - Capital Asset Pricing Model) je razvijena ekonomska teorija koja opisuje odnos između rizika i očekivanog prinosa i predstavlja model vrednovanja pojedinačnih aktiva, u koje spadaju i hartije od vrednosti na tržištu kapitala. Model se široko primenjuje u praksi razvijenih tržišta kapitala uprkos ograničenjima koja ga karakterišu. Model omogućuje da se kvantifikuje odnos između sistemskog rizika i stope prinosa na hartije od vrednosti. Suština modela je u jednostavnoj logici da kapital na istom nivou sistemskog rizika treba da ima istu očekivanu stopu prinosa.

Osnovno polazište u oceni rizika, u ulaganje u pojedinačnu hartiju od vrednosti, jeste da meru rizika predstavlja varijabilnost njenog prinosa. Varijabilnost prinosa kvantifikuje se odstupanjem od prosečne vrednosti prinosa i iskazuje se varijansom odnosno standardnom devijacijom prinosa. Investitori za preuzimanje višeg rizika očekuju veću stopu povraćaja uloženog kapitala, nego što im to obezbeđuje ulaganje u nerizični plasman. Smatra se da ulaganje u državne obveznice nema rizik i da, shodno tome, one imaju najniži prinos, a da je varijansa njihovog prinosa jednaka nuli.

Da bi se smanjio rizik ulaganja u samo jednu hartiju od vrednosti, vrši se diversifikacija i formira se portfolio investiranjem u veći broj različitih hartija od vrednosti. Diverzifikacijom se ne može eliminisati ukupan rizik. Ukupan rizik ulaganja u hartije od vrednosti na tržištu kapitala sadrži sistematski i nesistematski rizik. Sistematski (tržišni) rizik podjednako utiče na sve vrste aktive i vezan je za

**Stabilnost beta koeficijenta za najlikvidnije akcije na tržištu kapitala u Srbiji
u periodu 2006-2011. godina**

funkcionisanje tržišta kapitala. On obuhvata ukupne tržišne rizike, odnosno rizike koji su od uticaja na sve hartije od vrednosti: inflatorni rizik, kamatni rizik, rizik deviznog kursa i sl. Ovaj rizik se ne može otkloniti diversifikacijom. Deo rizika koji predstavlja razliku između ukupnog i sistemskog rizika nazivamo nesistematski ili specifični rizik. To je rizik koji je vezan za pojedinačne hartije od vrednosti odnosno pojedinačne kompanije koje ih emituju. Ovaj rizik se može smanjiti diversifikacijom, zbog čega se naziva i diverzibilan. On može da se odnosi na poslovni rizik, rizik nelikvidnosti, rizik neplaćanja, štrajkove, promene u menadžmentu i sl. Proističe da ni portfolio sa najvećim brojem hartija od vrednosti u svom sastavu ne smanjuje rizik ispod nivoa tržišnog rizika, tako da se diversifikacijom može eliminisati samo deo rizika, ali sistematski rizik, tj. rizik tržišta u celini ostaje.

Model CAPM uspostavlja vezu između zahtevane stope prinosa hartije od vrednosti i njenog rizika. Model polazi od toga da se za preuzeti rizik očekuje veća stopa povraćaja uloženog kapitala, nego što obezbeđuje ulaganje u nerizične plasmane. CAPM, očekivani prinos od hartija od vrednosti, sadrži dve komponente: nerizične stope prinosa (*resk-free rate*) i premije na rizik. Premija rizika na hartije od vrednosti je dodatni prinos koji se dobija množenjem sistemskog rizika hartije od vrednosti sa premijom tržišnog portfolija. Sistemski rizik na hartije od vrednosti se meri beta koeficijentom. Model CAPM izražava očekivanu stopu prinosa hartije od vrednosti sledećom relacijom:

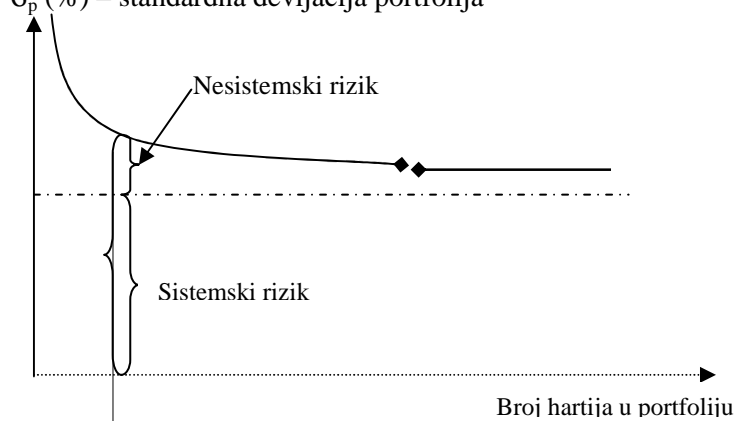
$$E(r_{pA}) = r_f + (E(r_M) - r_f) * \beta_A \quad (1)$$

gde je: $E(r_{pA})$ - očekivani prinos određene akcije A r_f - nerizična stopa prinosa

$(E(r_M) - r_f)$ - premija tržišnog rizika (razlika očekivanog prinosa tržišnog portfolija i nerizične stope prinosa)

β_A - beta koeficijent određene akcije

σ_p (%) - standardna devijacija portfolija



Model vrednovanja kapitala CAPM se bazira na pretpostavkama da se pojednostavi stvarnost sa ciljem da se ulaganja razlikuju samo u pogledu raspoloživih sredstava i njihovog odnosa prema riziku. To su sledeće pretpostavke:

- savršena konkurencija, što znači da ni jedan investitor pojedinačno ne može uticati na cene hartija od vrednosti,
- svi ulagači imaju jednako vreme ulaganja,
- svi investitori raspolažu istim informacijama o performansama akcija, odnosno o bonitetu njihovih emitenata,
- ne postoje tržišna ograničenja u smislu ulaganja, transakcionih troškova, provizija, poreza na dividende i kamate i slično,
- postoji nerizična imovina i investitori mogu pozajmiti ili dati u zajam neograničenu količinu ove vrste imovine po konstantnoj stopi,
- svi investitori teže da izgrade portfolio na granici efikasnosti,
- svi ulagači imaju homogena očekivanja o prinosu na imovinu, jer se pretpostavlja da svi imaju iste očekivane prinose, standardne devijacije i korelacije prilikom izvođenja efikasne granice i izgradnje optimalnog portfolija.

CAPM predstavlja jednofaktorski model. On opisuje odnos u kome je očekivana stopa prinosa akcije linearna funkcija sistematskog rizika izražena preko beta koeficijenta.

Ograničenja u primeni modela CAPM se ogledaju pre svega u uslovima ispunjenosti pretpostavki za njegovu uspešnu primenu. Treba istaći da je jedno pitanje ispunjenosti pretpostavki primenjivosti modela, a drugo je pitanje empirijskog istraživanja. Istraživanje treba da definiše model i da izvrši kvantitativnu varijablu iz realnog okruženja. U tom smislu, u ovom radu se ne ispituje ispunjenost pretpostavki modela.

Beta koeficijent

Ključni element CAPM modela je beta koeficijent (β), koji za hartiju od vrednosti predstavlja indikator prinosa i meru rizika. Beta izražava rizičnost hartije od vrednosti u odnosu na tržišni rizik.

Matematički izraženo beta koeficijent akcije jednak je njenoj kovarijansi u odnosu na tržišni portfolio, podeljeno sa varijansom tržišnog portfolija:

$$\beta_a = \frac{\text{Cov}(r_a, r_p)}{\text{Var}(r_p)} \quad (2)$$

gde je:

r_a - prinos pojedinačne akcije

r_p - prinos tržišnog portfolija

$\text{Var}(r_p)$ – varijansa tržišnog portfolija (ukupan rizik tržišnog portfolija).

Stabilnost beta koeficijenta za najlikvidnije akcije na tržištu kapitala u Srbiji u periodu 2006-2011. godina

Prethodni izraz omogućuje da se beta koeficijent interpretira kao odnos sistemskog rizika akcije u odnosu na ukupan rizik tržišnog portfolija koji je isključivo sistemski. Znači, beta koeficijent izražava rizičnost investicije u odnosu na tržišni rizik.

Tržišni portfolio je potpuno diversifikovan, što znači da on sadrži hartije od vrednosti koje su raspoložive na datom tržištu. Neistemski rizici diversifikacijom su potpuno eliminisani, tako da se ukupan rizik tržišnog portfolija sastoji samo od sistemskog rizika koji se ne može eliminisati daljnjom diversifikacijom.

Beta koeficijent je mera sistematskog rizika, odnosno pokazuje koliko ima sistematskog rizika u konkretnoj akciji u odnosu na ukupan rizik tržišta koji iznosi 1. Ukoliko je vrednost beta koeficijenta jednaka 1, disperzija prinosa na akcije pojedinačnog preduzeća varira proporcionalno sa disperzijom prinosa tržišnog portfolija. Drugim rečima, akcija ima jednak stepen sistematskog rizika, kao i tržište u celini. Vrednost beta veća od 1, znači da disperzija prinosa akcije varira više nego proporcionalno disperziji tržišnog prinosa, odnosno sistematski rizik je veći nego kod tržišta u celini. Ova vrsta akcija često se naziva - agresivna investicija. Beta veća od 0, a manja od 1, označava manji sistematski rizik od tržišnog. Akcije ovog tipa nazivaju se defanzivnim. To su akcije koje su manje nestabilne od tržišta. Negativna vrednost beta koeficijenta ukazuje na suprotan smer kretanja prinosa akcije konkretne kompanije u odnosu na smer prinosa tržišta.

Beta ukazuje na očekivanu promenu prinosa akcije u odnosu na promenu tržišnog portfolija, ali ona ne ukazuje na to koliko će biti očekivani prinos te akcije. Beta ukazuje na relativnu promenu akcije, a ne na apsolutni iznos promene. Što je veći beta koeficijent akcije, veći je njegov očekivani prinos. Na primer, ako tržišna cena portfolija poraste za 10%, po modelu cena akcije koja ima betu 1,3, porašće za dodatnih 13%. Beta u rasponu od 0 do 1,0 znači da cena finansijskog instrumenta prati kretanje tržišnog portfolija.

U literaturi je poznato da vrednost beta koeficijenta za akcije zavisi od tri dominantna faktora:

- vrste biznisa kojim se kompanija bavi u smisli njihove osetljivosti na ciklična kretanja privredne aktivnosti,
- stepena operativnog leveridža koji se izražava udelom fiksnih troškova u ukupnim troškovima i
- stepenom finansijskog leveridža koji izražava (meri se odnos) udeo pozajmljenih izvora u ukupnom kapitalu

U literaturi je poznato da se beta koeficijent kreće u istom pravcu kao nacionalna privreda, poslovni leveridž i finansijski leveridž.

Izračunavanje beta koeficijenta

Izračunavanje beta koeficijenta na osnovu izraza (2) je složeno, te je uobičajeno da se beta koeficijent izračunava na osnovu istorijskih podataka o ostvarenom prinosu na tržištu i ostvarenog prinosa određene akcije u određenom periodu.

Beta koeficijent izražava očekivanu promenu prinosa akcije u odnosu na promenu prinosa tržišnog portfolija. Shodno tome beta koeficijent se može izračunati regresionom analizom prinosa akcije i prinosa tržišta u određenom periodu. Uobičajeno je da se prinos tržišta iskazuje prinosom tržišnog indeksa. U lineranoj jednačini (3) prinos akcije je zavisna promenljiva, prinos tržišnog indeksa je nezavisna promenljiva, tako da linerni koeficijent jednačine prave predstavlja beta koeficijent. To omogućuje da se regresionom analizom prinosa izračuna vrednost beta koeficijenta i vrednost konstantnog člana regresije za datu akciju. Linerna jednačina data je izrazom:

$$R_{jt} = a_j + \beta_j R_{mt} + \varepsilon_{jt} \quad (3)$$

gde je:

R_{jt} – prinos akcije j u periodu t

R_{mt} – prinos tržišnog portfolija (celog tržišta) u periodu t

a_j – konstantan član linearne regresije

ε_{jt} – statistički rezidual čija je $E(\varepsilon_{jt}) = 0$ i predstavlja neobjašnjivu varijaciju, čija je standardna devijacija specifična za svaku akciju uz pretpostavku normalne distribucije.

Treba istaći sledeća ograničenja koja utiču na tačnost primenjenog modela: da prinosi akcija obuhvataju samo kapitalnu dobit, a ne i prinos u dividendama, kao i da određenim akcijama, u više uzastopnih dana, nema trgovanja.

Za proračun vrednosti beta koeficijenta mogu se koristiti dnevni, nedeljni, mesečni, pa i čak godišnji prinosi na akcije. Takođe periodi za koji se vrše proračuni su različiti i obično su godišnji, trogodišnji ili petogodišnji. Treba imati u vidu da period za koji se razmatra stopa prinosa treba da je dovoljno dugačak, ali istovremeno dovoljno kratki da izrazi rizik promene cene akcije i da se zanemare kratkotrajna kolebanja tržišta, koja nisu relevantna za investitore. Pri analizi u ovom radu, polazeći od cilja istraživanja, a s obzirom na period i raspoloživost podataka na tržištu kapitala u Srbiji, korišćeni su dnevni prinosi da bi se obezbedio relevantan statistički uzorak podataka.

U literaturi se navodi da je stabilnost beta koeficijenta jedno od osnovnih pitanja koje podleže stalnim proverama i preispitivanjima. Beta koeficijent akcije nije konstantna vrednost i istražuje se uticaj dužine istorijske vremenske serije na procenu vrednosti beta.

Stabilnost beta koeficijenta za najlikvidnije akcije na tržištu kapitala u Srbiji u periodu 2006-2011. godina

Pitanje dužine vremenske serije podataka u ovom radu prirodno je rešeno, s obzirom na postavljeni cilj istraživanja i s obzirom na kratku istoriju tržišta kapitala u Srbiji. Periodi razmatranja utvrđeni su prema periodu trajanja rastućeg odnosno opadajućeg trenda i netrenda na tržištu kapitala.

Na razvijenim tržištima smatra se da je beta relativno stabilna na srednji rok (3 do 5 godina), jer se meri izloženost hartije sistemskom riziku, gde su promene relativno spore.

Tržišni indeksi

Jedan od osnovnih problema CAPM modela jeste utvrđivanje "pravog" tržišnog portfolija. Standardna definicija tržišnog portfolija uključuje sve hartije od vrednosti koje su raspoložive, ali i realnu imovinu, anitkvitete, kao i sve druge retke objekte investiranja. Uobičajeno je da se u empirijskim istraživanjima, kao reprezent kretanja i prinosa tržišnog portfolija, koristi najširi tržišni indeks, koji sadrži veliki broj akcija koje su dobro diversifikovane i u kome su adekvatno zastupljeni svi sektori.

Svaki tržišni indeks se izračunava na različit način. Pri formulisanju indeksa utvrđuje se kolika je veličina uzorka, koje hartije ulaze u indeksnu korpu, na koji način će se vršiti ponderisanje hartija od vrednosti koje čine indeksnu korpu, da li indeks reprezentuje čitavo tržište ili samo jedan određeni njegov segment, kako se konstruiše (izračunava) indeks, koliko često se izračunava vrednost indeksa i kome je poverena konstrukcija indeksa. Dobro konstruisani indeks će predstavljati validan pokazatelj kretanja cena odabranih hartija od vrednosti.

Pored isticanja značaja koji imaju tržišni indeksi treba imati u vidu sledeće:

- da nijedan indeks nije upotrebljiv za sve namene,
- svaki indeks je sastavljen od određenog broja hartija od vrednosti koje su ponderisane na specifičan način,
- vrednost indeksa zavisi od vrste hartija od vrednosti i načina ponderisanja i
- unapred treba znati ograničenja koja ima indeks, zbog svoje strukture.

Na Beogrđaskoj berzi ustanovljena su i objavljuju se vrednosti dva indeksa:

- Belexline
- Belex15

BELEXline je opšti indeks akcija Beogrđadske berze i pozicioniran je kao osnovni "benchmark" indeks Beogrđadske berze, sa ciljem da u što preciznijoj meri opiše kretanja cena na tržištu kapitala u Srbiji. Belexline se računa od 30.09.2004. godine i bazna vrednost indeksa iznosi 1000. Nakon inicijalne definicije i metodologije izračunavanja indeksa, koja je bila određena ukupnom tržišnom

kapitalizacijom, unapređenjem pravila uveden je koncept ponderisanja isključivo tržišnom kapitalizacijom, koja je raspoloživa potencijanim investitorima (free float). Na taj način povećana je preciznost deskripcije tržišnih procesa i sam kvalitet indeksa. Namena indeksa je da meri promene cena akcija kojima se trguje na Beogradskoj berzi, a koje su prethodno zadovoljile kriterijum za uključivanje u indeksnu korpu.

Prilikom izračunavanja vrednosti indeksa relevantna količina akcija određenog izdavaoca, koja se koristi prilikom računanja, obuhvata ukupan broj običnih akcija pomnožen free float faktorom (FFc) na dan poslednje revizije indeksne korpe. Indeksna korpa obuhvata reprezentativan uzorak ukupne tržišne kapitalizacije, kao i indeksaciju hartija koje čine većinu prometa na tržištu akcija. Indeksna korpa se sastoji od običnih akcija sa pravom glasa kojima se trguje na Beogradskoj berzi, pri čemu se izbor hartija od vrednosti zasniva na sledećim pokazateljima:

- frekventnost u otkrivanju cene (cilj indeksa je da predstavi kretanje cena akcija kojima se trguje na najmanje 10% od ukupno zakazanih trgovanja u prethodnom kvartalu) i
- free float tržišne kapitalizacije akcija (cilj indeksa je da predstavi kretanja što većeg procenta free float tržišne kapitalizacije akcija na Beogradskoj berzi).

Indeksna korpa kada je ustanovljena sadržala je akcije 100 kompanija i utvrđeno je da ne može sadržati manje od 70 i da nema više od 150 kompanija. Tokom 2010. godine, broj akcija koje su ulazile u sastav indeksne korpe BELEXline, u najvećem periodu je iznosio oko 75 akcija, što najbolje ilustruje intenzitet smanjenja likvidnosti na tržištu kapitala, koje je nastupilo u drugom i trećem potperiodu.

Indeks Belex15 je indeks petnaest najlikvidnijih akcija Beogradske berze, koji je ustanovljen u oktobru 2005. godine, a čija je baza uzeta na dan 01.10.2005. godine sa osnovnom vrednošću od 1000 poena. Belex15 po svim svojim parametrima pripada grupi najsofisticiranijih berzanskih indeksa u regionu.

Belex15 je indeks ponderisan tržišnom kapitalizacijom, koji se ne prilagođava za isplaćene dividende. Belex15 je ponderisan isključivo tržišnom kapitalizacijom akcija, koje se nalaze u slobodnom prometu (free float). Belex15 se sastoji od najviše 15 najlikvidnijih akcija kojima se trguje metodom kontinuiranog trgovanja i koje su ispunile kriterijume za ulazak u indeksnu korpu. Procentualno učešće u indeksu je ograničeno na maksimalnih 20 % u odnosu na ukupnu tržišnu kapitalizaciju indeksa.

Indeksna korpa se sastoji od običnih akcija kojima se trguje metodom kontinuiranog trgovanja i koji su ispunile kriterijume od kojih je najznačajni kriterijum likvidnosti po tzv. pravilu 80. Pravilo 80 obuhvata akcije koje su tokom dva sukcesivna kvartala imale minimum 80% broja dana kad je njima trgovano tokom svakog pojedinačnog kvartala. Ukoliko ima više od 15 izdavaoca čije akcije

Stabilnost beta koeficijenta za najlikvidnije akcije na tržištu kapitala u Srbiji u periodu 2006-2011. godina

zadovoljavaju kriterijume, onda se formira rang lista akcija prema neponderisanoj free float tržišnoj kapitalizaciji. Prvih 15 akcija na tako formiranoj rang listi čini indeksnu korpu. Indeksna korpa može imati najmanje 7 izdavaoca akcija.

Sastav indeksne korpe na dan revizije 31.12.2010. godine su činile akcije sledećih 14 emitenata: AIK banka a.d. Niš (AIKB), Komercijalna banka a.d. Beograd (KMBN), Univerzal banka a.d. Beograd (UNBN), Energoprojekt holding a.d. Beograd (ENHL), Soja protein a.d. Bečej (SJPT), Agrobanka a.d. Beograd (AGB), Imlek a.d. Beograd (IMLK), Metals banka a.d. Novi Sad (MTBN), Metalac a.d. Gornji Milanovac (MTLC), Bambi Banat a.d. Beograd (BMBI), Privredna banka a.d. Beograd (PRBN), Tigar a.d. Pirot (PRBN), Alfa plam a.d. Vranje (ALFA), Messer Tehnogas a.d. Beograd (MTBN). [Izvor: 28, 15.02.2012.]

Pretpostavke i podaci za istraživanje kretanja tržišta

Istraživanje stabilnosti beta koeficijenta u zavisnosti od smera trenda tržišta obuhvata period od tačno pet godina od 09.01.2006 – 31.12.2010. godine. Za navedeni period raspolaže se serijom podataka za 1258 trgovačkih dana što predstavlja pouzdanu statističku osnovu. Svi podaci o vrednostima indeksa i cenama akcija, dnevnim prinosima, kao i drugi podaci vezani za trgovanja, preuzeti su sa sajta Beogradske berze www.belex.rs. U navedenom petogodšnjem periodu, tržište kapitala u Srbiji, je imalo tri jasno izdiferencirana različita trenda, saglasno sa kretanjem svih tržišta u razvoju u regiji. Periodi su utvrđeni na osnovu ekstremnih vrednosti indeksa Belexline i navedeni su u tabeli 1.

Tabela 1. Periodi analize sa karakteristikama trenda rasta, pada i konsolidacije

	PERIOD	BR. DANA	TREND
I Period	9.01.2006 - 03.05.2007.	27	RAST
II Period	04.05.2007 - 01.04.2009.	87	PAD
III Period	02.04.2009 - 31.12.2010.	44	KONSOLIDACIJA

Na slici 1. prikazano je kretanje indeksa Belexline i Belex15 u periodu 2006-2011. godina, a u tabeli 2 prezentovani su osnovni podaci o ostvarenom prometu, broju transakcija akcijama i kretanju vrednosti indeksa Beogradske berze po godinama.

Prvi potperiod, odnosno u drugoj polovina 2006 godine i prvom kvartalu 2007 godne karakterističan je ne samo za Beogradsku berzu, već sva tržišta u regiji, kao izraziti rastući. Oba indeksa su istovremeno postigla svoje istorijske

maximalne vrednosti dana 03.05.2007. godine. Kao što je prvi potperiod okarakterisan izuzetno snažnim trendom rasta, tako je drugi potperiod (od 30.05.2007. do 01.04.2009.) imao snažan trend pada. Pad tržišta je trajao do aprila 2009. godine, nakon čega je u trećem periodu usledio oporavak i period konsolidacije u kome su se indeksi kretali u relativno uskom rasponu. Uočava se da je nakon dostizanja maksimalnih vrednosti indeksa beogradske berze usledio period sa konstatnim smanjenjem prometa i transakcija. Indeks Belex15 je ostvario svoju minimalnu vrednost od 354 poena dana 11.03.2009. godine, nakon čega je 1.04.2009. godine indeks Belexline ostvario svoju istorijsku minimalnu vrednost od 842 poena. U 2010. godini i pored daljeg pada prometa akcija iskazan je veći broj transakcija, kao rezultat uključenja Naftne industrije Srbije (NIS) na tržište kapitala. NIS je prva kompanija čije je akcije besplatno dobilo oko 4,8 miliona građana. Na tržištu se njima počelo trgovati od avgusta 2010. godine, međutim ni takva kompanija nije podstakla značajnije interesovanje investitora za trgovanje na Beogradskoj berzi.

Slika 1. Kretanje indeksa BELEXline i Belex15 u periodu 2006-2010.

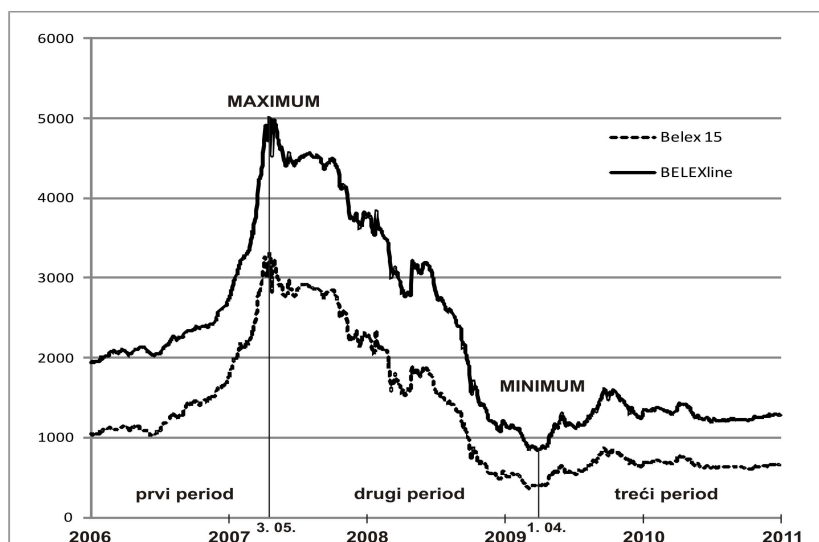


Tabela 2. Osnovni podaci o trgovanju akcijama na Beogradskoj berzi

	2006.g	2007.g	2008.g	2009.g	2010.g
Promet mil EURA	1.051	1.852	816	387	177
br. transakcija	115.992	285.566	110.787	68.503	716.30
Belex 15	1.675,20	2.318,37	565,18	663,77	651,78
% prom Belex 15	58,01	38,39	-75,62	17,44	-2
BELEXline	2.658,16	3.830,84	1.198,34	1.311,84	1.282,66
%prom BELEXline	36,01	44,12	-68,72	9,47	-2,22

**Stabilnost beta koeficijenta za najlikvidnije akcije na tržištu kapitala u Srbiji
u periodu 2006-2011. godina**

U tabeli 3 prezentovane su vrednosti indeksa i cena akcija na početku i kraju svakog od tri analizirana trenda u okviru petogodišnjeg perioda i prinosi po pojedinim periodima. Istovremeno je navedena vrednost tržišne kapitalizacije na dan 21.01.2011. godine pri srednjem efektivnom kursu EUR/RSD od 104,9470 din/euro. U ovom periodu izvršen je split akcija u kompaniji Tigar, Privrednoj banci i Sojeprojektinu u odnosu 1:10, 1:20, i 1:5 i to u oktobru 2000, odnosno u junu 2007. i u januaru 2008. godine, retrospektivno.

Tabela 3. Vrednosti indeksa, cene izabranih akcija i njihovi prinosi po periodima

	Mkt cap mil EURA	CENE din				PRINOS		
		09.01.2006	03.05.2007	01.04.2009	31.12.2010	%	%	%
		1	2	3	4	"1/2	"2/3	"3/4
Belex line	2706.5	1945	5007	842	1283	157	-83	52
Belex 15	1169.8	1052	3305	379	652	214	-89	72
AIKB	314.1	2800	14719	1357	3323	426	-91	145
ENHL	90.8	908	3165	434	900	249	-86	107
AGBN	58.2	12000	41225	2897	7202	244	-93	149
KMBN	248.6	-	145995	16860	26046	-	-88	54
SJPT	91.8	2400	4919	607	850	105	-88	40
IMLK	167.0	1535	2825	975	1900	84	-65	95
MTLC	23.3	3800	6099	1345	2150	61	-78	60
UNBN	23.3	-	46675	6200	4200	-	-87	-32
TGAS	64.2	8000	25000	2200	5860	213	-91	166
PRBN	15.4	-	5252	387	615	-	-93	59
TIGR	12.4	2070	2890	405	673	40	-86	66
MTBN	32.7	-	60861	2675	3091	-	-96	16
VZAS	14.0	425	2450	295	580	476	-88	97
ALFA	14.0	29600	35999	5340	8145	22	-85	53

Tabela 4. Likvidnost trgovanja

	BROJ DANA PERIODA				BROJ DANA SA TRGOVANJEM				LIKVIDNOST %			
	ceo	I per	II per	III per	ceo	I per	II per	III per	ceo	I per	II per	III per
Belxline	1258	327	487	444	1258	327	487	444				
Belx15	1258	327	487	444	1258	327	487	444				
AIKB	1258	327	487	444	1256	325	487	444	99.8	99.4	100.0	100.0
ENHL	1258	327	487	444	1244	314	486	444	98.9	96.0	99.8	100.0
AGBN	1248	317	487	444	1240	315	483	442	99.4	99.4	99.2	99.5
KMBN	1085	154	487	444	899	146	411	342	82.9	94.8	84.4	77.0
SJPT	1258	327	487	444	1242	315	487	440	98.7	96.3	100.0	99.1
IMLK	1258	327	487	444	1158	306	450	402	92.1	93.6	92.4	90.5
MTLC	1258	327	487	444	1125	310	449	366	89.4	94.8	92.2	82.4
UNBN	1224	293	487	444	1002	287	400	315	81.9	98.0	82.1	70.9
TGAS	1258	327	487	444	1019	317	369	333	81.0	96.9	75.8	75.0
PRBN	1081	150	487	444	957	148	456	353	88.5	98.7	93.6	79.5
TIGR	1258	327	487	444	1152	313	438	401	91.6	95.7	89.9	90.3
MTBN	1008	150	487	444	913	77	477	359	90.6	51.3	97.9	80.9
VZAS	1232	293	487	444	998	151	463	384	81.0	51.5	95.1	86.5
ALFA	1258	327	487	444	1040	303	405	332	82.7	92.7	83.2	74.8

Za petogodišnji period i za svaki pojedinačni trend prikazana je likvidnost akcija u tabeli 4. Likvidnost je iskazana kao procenat broja dana u kojima je bilo trgovanja u odnosu na ukupan broj trgovačkih dana u razmatranom periodu za svaku akciju posebno. Treba istaći da analiza nije obuhvatila akcije kojima se trgovalo metodom preovlađujuće cene počevši od 09.01.2006. To je slučaj sa akcijama Univerzal banke, Privredne banke, Komercijalne banke, i Metals banke. Za njih je analiza vršena počevši od dana kada su prešle na metod kontinuiranog trgovanja, a to je 17.01.2006, 27.06.2006, 17.08.2006, i 29.12.2006. Samo za te akcije je uzet kraći period razmatranja. Pokazatelji i metod analize je istovetan za sve akcije.

U tabeli 5 su prikazani podaci o vrednosti prometa, broju transakcija i kumulativnom obimu trgovanja, što predstavlja pokazatelje likvidnosti. Likvidnost u analizi je značajna jer ukazuje na stabilnosti beta koeficijenta.

Broj transakcija i vrednost prometa ukazuju da su u trećem periodu najlikvidnije akcije bile AIKB ENHL AGBN i SJPT. Vrednost prometa po transakciji ukazuje na dominantno učešće institucionalnih investitora (ako su vrednosti prometa bile velike) ili malih investitora (ukoliko su vrednosti prometa bile male). Poređenjem pokazatelja ENHL i ALFA se uočava da je za ENHL karakterističan veliki broj transakcija sa malim prometima, a za ALFU mali broj transakcija sa velikim prometima.

Na osnovu pokazatelja o likvidnosti sledi zaključak da su akcije AIKB, ENHL, AGBN i SJPT najlikvidnije akcije od četrnaest kompanija koje ulaze u sastav indeksa. Takođe da akcije TIGR i IMLK imaju bolju likvidnost od ostalih akcija iz indeksne korpe Belex15.

Tabela 5. Pokazatelji likvidnosti trgovanja u III periodu

	broj akcija	promet din	broj transakcija	promet po transakciji	kumulativan obim	odnos obim/br akcija
AIKB	8345904	5,315,807,536	5213	1,019,721	345,668	0.041
ENHL	9467810	568,203,974	4360	130,322	1,263,329	0.133
AGBN	718748	640,385,571	2543	251,823	183,945	0.256
KMBN	870931	238,262,142	453	525,965	34,707	0.040
SJPT	9844844	403,227,176	2484	162,330	948,658	0.096
IMLK	9101953	557,636,661	1434	388,868	498,026	0.055
MTLC	1020000	105,938,293	838	126,418	112,691	0.110
UNBN	567181	309,432,565	509	607,923	110,214	0.194
TGAS	1036658	57,800,031	961	60,146	25,756	0.025
PRBN	2492828	79,590,786	707	112,575	310,712	0.125
TIGR	1718460	128,024,887	1351	94,763	379,918	0.221
MTBN	1081849	79,590,786	732	108,731	48,939	0.045
VZAS	2260196	55,035,911	864	63,699	390,983	0.173
ALFA	174812	656,233,848	961	682,866	95,295	0.545

**Stabilnost beta koeficijenta za najlikvidnije akcije na tržištu kapitala u Srbiji
u periodu 2006-2011. godina**

Analiza rezultata empirijskog istraživanja

Rezultati istraživanja utvrđeni su na osnovu dnevnih prinosa indeksa i dnevnih prinosa pojedinačnih akcija. Za svaku akciju pojedinačno i indeks Belex15 u odnosu na tržišni portfolio, koji je prezentovan opštim indeksom Beogradske berze Belexline, utvrđena je (regresinom analizom, a na osnovu izraza (3)) vrednost beta koeficijenta i vrednost konstatnog člana regresije za ceo petogodišnji period ali i za svaki od tri razmatrana trenda. Takođe utvrđen je koeficijent korelacije, koeficijent determinacije i stopa prinosa. (tabela 6)

U petogodišnjem periodu se uočava da akcije AIKB, ENHL, AGBN, KMBN, IMLK, MTLC i UNBN imaju beta koeficijent veći od 1, dok ostale kompanije imaju vrednost manju od 1. To znači da su akcije sa betom većom od 1 bile rizičnije u odnosu na celo tržište i da je njihov intenzitet promene cene bio veći od tržišnog. Isto tako se uočava da koeficijenti korelacije za ceo period za akcije četiri kompanije AIKB, ENHL, AGBN, KMBN imaju vrednosti preko 60 %, dok je za čak šest kompanija koeficijent korelacije manji od 30%.

Razmatranjem pojedinih perioda, može se generalno zaključiti da je korelacija prinosa, akcija pojedinačnih kompanija, u odnosu na prinos tržišta bila značajno manja u odnosu na preostala dva potperioda. Ovo se može objasniti činjenicom da su se nedostaci i nerazvijenost tržišta manifestovali upravo u prvom potperiodu. Ova konstatacija praktično otežava dosledno sprovođenje istraživanja, jer ispitivanje stabilnosti bete koeficijenta zavisi od smera trenda tržišta i od prvog perioda koji je reprezent trenda rasta tržišta. Nezavisno od ovoga dobijeni rezultati omogućuju da se uoči karakteristika i donesu zaključci vezani za beta koeficijent za pojedine akcije na tržištu kapitala u Srbiji.

**Tabela 6. Beta koeficijent, koeficijent korelacije
i koeficijent determinacije za izabrane akcije i Belex15**

	CEO PERIOD			I PERIOD			II PERIOD			III PERIOD		
	beta	k korl	R ²	beta	k korl	R ²	beta	k korl	R ²	beta	k korl	R ²
Belex15	1.397	0.940	0.884	1.106	0.654	0.428	1.511	0.973	0.947	1.282	0.966	0.933
AIKB	1.715	0.682	0.465	1.318	0.351	0.123	1.931	0.734	0.539	1.439	0.742	0.551
ENHL	1.561	0.606	0.367	1.499	0.302	0.091	1.698	0.687	0.472	1.376	0.718	0.516
AGBN	1.520	0.591	0.349	1.302	0.069	0.005	1.598	0.686	0.471	1.719	0.676	0.457
KMBN	1.589	0.632	0.399	1.692	0.523	0.274	1.696	0.657	0.432	1.438	0.586	0.343
SJPT	0.996	0.440	0.194	0.216	0.049	0.002	1.170	0.526	0.277	0.854	0.568	0.323
IMLK	1.079	0.406	0.165	1.600	0.329	0.108	1.142	0.419	0.176	0.900	0.522	0.272
MTLC	1.241	0.484	0.234	0.746	0.243	0.059	1.542	0.528	0.279	0.875	0.510	0.260
UNBN	1.261	0.418	0.175	0.847	0.196	0.038	1.301	0.427	0.182	1.322	0.478	0.228
TGAS	0.687	0.257	0.066	1.520	0.389	0.151	0.403	0.155	0.024	0.901	0.350	0.123
PRBN	0.355	0.136	0.018	0.279	0.099	0.010	0.087	0.031	0.001	0.751	0.337	0.114
TIGR	0.352	0.154	0.024	0.650	0.158	0.025	0.122	0.058	0.003	0.639	0.312	0.097
MTBN	0.547	0.202	0.041	0.267	0.103	0.011	0.364	0.127	0.016	0.818	0.309	0.095
VZAS	0.641	0.221	0.049	1.303	0.224	0.050	0.594	0.223	0.050	0.395	0.255	0.065
ALFA	0.131	0.058	0.003	0.316	0.112	0.013	-0.064	-0.026	0.001	0.359	0.185	0.034

Iz tih razloga razmatranje je usredsređeno na drugi i treći potperiod. U periodu pada tržišta znatno veći broj akcija ima koeficijent beta veći od jedan, (čak 8 akcija), dok je u periodu konsolidacije samo pet akcija imalo betu veću od jedan. Interesantno je uočiti da su akcije SJPT IMLK i MTLC u drugom potperiodu imale beta koeficijent veću od jedan, a u trećem potperiodu manju od jedan. Takođe može se generalno konstatovati da je koeficijent korelacije prinosa akcija u odnosu na tržišni prinos značajno povećan u drugom i trećem potperiodu nego u prvom.

Uočava se da je samo ALFA imala negativnu vrednost bete koeficijenta (istina malu vrednost -0,064) u drugom potperiodu, što znači da je negativno koreliran sa tržištem i da ima suprotan smer kretanja prinosa u odnosu na prinos tržišnog potfolija. (da prinos ima suprotan smer kretanja od opšteg kretanja tržišta). U trećem potperiodu ALFA ima nisku vrednost bete od 0,359 sa niskom koeficijentom korelacije od 0,185.

U drugom i trećem potperiodu jasno se uočava da akcije sa većim koeficijentom korelacije sa tržištem imaju i veći beta koeficijent.

Koeficijent determinacije predstavlja udeo varijabiliteta akcije koji se može pripisati njegovoj linearnoj povezanosti sa varijabilitetom tržišta. Drugim rečima, procentualna vrednost determinacije pokazuje koliko u procentualnoj promeni cene akcije učestvuje promena cena na celom tržištu (vrednosti tržišnog indeksa). Tako je za AIKB u drugom potperiodu koeficijent determinacije 0,539, što znači da je došlo do 54% promene cene AIKB, kao posledica varijacije celog tržišta. U trećem potperiodu determinacija je praktično ista i iznosi 55%. Iako je treći potperiod okarakterisan sa manjom likvidnosti i manjim prometima (kada se izuzme trgovanje akcijama NIS-a) uočavaju se četiri akcije AIKB, ENHL, AGBN, KMBN kod kojih je koeficijent determinacije izražen u procentima preko 30% u oba perioda, dok je za prve tri akcije on preko 45% . Za navedene tri akcije vrednost beta koeficijenta je praktično i najveća i znatno veća od jedan (za oba perioda kreće se od 1,37 do 1,93). Uočava se da je beta koeficijent kod AIKB ENHL manji u trećem potperiodu nego u drugom, dok se kod AGBN on povećao u trećem potperiodu.

Akcije KMBN i SJPT u oba potperioda imaju koeficijent determinacije u rasponu od 27% do 42% . Za akcije svih drugih kompanija koje su razmatrane (takvih je čak 9) koeficijent determinacije je veoma nizak što odmah ukazuje na neprimenjivost koncepta beta za te akcije.

Analiza beta koeficijenta izvršena je i za indeks Belex15. U ovom kontekstu index Belex15 može se smatrati da je investicioni fond sa portfolijom akcija koje čine indeksnu korpu. Za sva tri potperioda uočava se visoka vrednost koeficijenta korelacije sa indeksom BELEXline. Koeficijent korelacije se sa vrednosti 0,654 u prvom potperiodu značajno povećao u drugom i trećem potperiodu na veoma visoke vrednosti 0,973 odnosno 0,966. Analogno tome je i visoka vrednost koeficijenta determinacije u drugom i trećem potperiodu, 95% i 93%. To potvrđuje da je indeks Belex15 reprezentativan i dobro strukturiran kao

Stabilnost beta koeficijenta za najlikvidnije akcije na tržištu kapitala u Srbiji u periodu 2006-2011. godina

pokazatelj kretanja najlikvidnijih akcija Beogradske berze. Beta koeficijent u prvom potperiodu je 1,106 dok je u drugom i trećem potperiodu značajno veći 1,511 i 1,282. Poznato je da je beta koeficijent portfolija po pravilu znatno stabilniji od beta koeficijenta pojedinačnih kompanija. U našem primeru to nije toliko izraženo koliko bi se očekivalo. Ovo možemo smatrati potvrdom nerazvijenosti tržišta kapitala u Srbiji. Smanjenje beta koeficijenta u tećem potperiodu i njegovo približavanje jedinici potvrđuje empirijsko zapažanje da protokom vremena beta koeficijent teži 1.

U radu se nije analizirala zavisnost bete od dužine vremenske serije, već se testirala stabilnost bete od smera trenda tržišta. Pokazalo se da je samo za nekoliko akcija koeficijent determinacije preko 40% u dva perioda i da postoje razlike beta koeficijenta za istu kompaniju u pojedinim periodima.

Ovo istraživanje pokazuje da promena cene kod pojedinačnih akcija prouzrokuje nestabilnost beta koeficijenta, što ne mora biti prouzrokovano opštim kretanjem tržišta. U drugom i trećem potperiodu značajno kolebanje cena akcija nije povezano sa opštim kretanjem tržišta, nego sa danom dividende za akcije kompanija koje uspešno posluju, ili otkupom sopstvenih akcija, ili očekivanjima o preuzimanju kompanija i drugo. Navedeni događaji dovode do kolebanja cena nezavisno od opšteg kretanja tržišta.

Zaključak

Tržište kapitala u Srbiji je u periodu od pet godina koji je razmatran imalo veoma dinamično kretanje cena akcija, sa izrazito izdiferenciranim snažnim trendom rasta i isto tako snažnim opadajućim trendom, nakon čega je nastupio period konsolidacije. Jasno izraženi trendovi stvorili su pogodne uslove da se za najlikvidnije akcije ispita stabilnost bete koeficijenta u zavisnosti od smera trenda tržišta. Rezultati istraživanja stabilnosti beta koeficijenta najlikvidnijih akcija u zavisnosti smera trenda tržišta nisu mogli da se sprovedu u potpunosti. Naime u prvom periodu koji je reprezent trenda rasta, pokazalo se da prinosi svih razmatranih akcija imaju veoma nizak koeficijent determinacije sa prinosom berzanskog indeksa BELEXline kao reprezentu tržišnog portfolija. Drugim rećima u prvom periodu varijacije u prinosu pojedinačnih akcija se ne mogu objasniti kretanjem prinosa celog tržišta. Iz tih razloga može se oceniti da koncept beta i sam model CAPM nije primenjiv za Beogradsku berzu u prvom periodu razmatranja. Ovo se može objasniti činjenicom da su se svi nedostaci i “dećije bolesti” tržišta i uopšte nerazvijenost tržišta, manifestovali upravo u prvom potperiodu trgovanja akcijama.

Koeficijent korelacije indeksa Belex15 sa indeksom Belexline, značajno se povećao u drugom i trećem potperiodu istraživanja u odnosu na prvi potperiod, tako što je sa vrednosti 0,654 povećan na visoke vrednosti 0,973 i 0,966 respektivno. Analogno tome je i visoka vrednost koeficijenta determinacije u drugom i trećem potperiodu, 95% i 93%. Ovo potvrđuje da je indeks Belex15

reprezentativan i dobro strukturiran kao pokazatelj kretanja najlikvidnijih akcija Beogradske berze. Beta koeficijent indeksa Belex 15 u prvom potperiodu je 1,106 dok je u drugom i trećem potperiodu značajno veći 1,511 i 1,282. Poznato je da je beta koeficijent porfolija po pravilu znatno stabilniji od bete pojedinačnih kompanija. U našem primeru to nije toliko izraženo koliko bi se očekivalo, što smatramo potvrdom nerazvijenosti tržišta kapitala u Srbiji.

Rezultati istraživanja za pojedinačne kompanije takođe ukazuju da je stepen korelacije prinosa akcija pojedinačnih kompanija u odnosu na prinos tržišta značajno povećan u odnosu na početni period trgovanja u drugom i trećem potperiodu, odnosno protokom vremena.

U drugom i trećem potperiodu od 14 razmatranih kompanija ističu se četiri kompanije AIKB, ENHL, AGBN, KMBN kod kojih je koeficijent determinacije izražen u procentima preko 30% u oba perioda. Za prve tri akcije koeficijent determinacije je preko 45% u oba potperioda.

Istovremeno se za 4 akcije SJPT, IMLK, MTLC i UNBN može reći da imaju nizak koeficijent determinacije čija je vrednost praktično u rasponu od 20% do 30%. Za svih preostalih 6 kompanija može se konstatovati da imaju veoma nizak koeficijent determinacije, u najvećem broju slučajeva čak ispod 10%.

Za sve akcije sa najvećim koeficijentom determinacije, AIKB, ENHL, AGBN, KMBN, može se zaključiti da imaju vrednost istorijskog beta koeficijenta većeg od 1, čija se vrednost kreće u rasponu od 1,438 do 1,931. To su ujedno kompanije sa najvećom vrednošću beta koeficijenta u drugom i trećem potperiodu. Ove akcije imaju najveću premiju na rizik, sistemski rizik je najveći i to veći od rizika tržišta.

Za 4 kompanije koje imaju nizak koeficijent determinacije, AIKB, ENHL, AGBN, KMBN, uočava se da se beta koeficijent kreće do 1,54 do 0,854. Karakteristično je da je kod svih njih u drugom potperiodu beta koeficijent veći od 1, dok je u trećem potperiodu čak kod tri akcije on manji od 1. Ove akcije su u trećem periodu manje rizične od celog tržišta.

Istraživanje je potvrdilo jaku korelaciju likvidnosti trgovanja akcija sa koeficijentom determinacije R^2 . Razmatrajući likvidnost akcija, pre svega kroz odnos broja dana kada je bilo trgovanja i ukupnog broja trgovačkih dana, zatim vrednost prometa i broja transakcija, jasno se izdvajaju najlikvidnije akcije AIKB, ENHL, AGBN i SJPT. One kao najlikvidnije akcije imaju i najveći koeficijent determinacije R^2 i najveću vrednost beta koeficijenta nezavisno od smera kretanja tržišta.

Ovaj zaključak stvara pretpostavke i podsticaj za dodatana empirijska istraživanja i stručne rasprave o oceni (ne)primenjivosti CAPM modela za pojedine najlikvidnije akcije na tržištima u razvoju. Ovo je pomak s obzirom na zaključke istraživanja u regiji, koja su prethodnih godina sprovedena iz ove oblasti, da beta koeficijent nije dobar indikator očekivanog prinosa na tržištima u razvoju u regiji, već da predstavlja jedan od elemenata za razumevanje i sagledavanje sistemskog rizika i značaja diversifikacije na tržištima kapitala u razvoju.

**Stabilnost beta koeficijenta za najlikvidnije akcije na tržištu kapitala u Srbiji
u periodu 2006-2011. godina**

Literatura

1. Bodie, Z. & Kane, A. & Marcus, A. J., (2003) *Essentials of Investments*. New York: McGraw-Hill.
2. Brealey, A. R. & Meyers, S. C., (1991) *Principles of Corporate Finance*. New York: McGraw-Hill.
3. Ćirović, Z., (1995) *Portfolio menadžment*. Beograd: Bridge Company.
4. Đurić, Z., (2008) Terijska osnova procene vrednosti i cena akcija, *Montenegrin Journal of Economics*, 4 (7): 95-102.
5. Elton, E. & Gruber, M. & Brown, S. & Goetzman, W., (2003) *Modern Portfolio Theory and Investment Analysis*. John Wiley & Sons, Inc.
6. Fruk, M. & Huljak, I. (2004) Testiranje Sharpe-Lintnerova modela na Zagrebačkoj berzi, *Financijska teorija i praksa*, 28: 52-63.
7. Godišnji izveštaji: 2006., 2007., 2008., 2009., 2010. Beograd: *Beogradska berza*.
8. Janković, D., (2009) Primjena CPM u vrednovanju imovine na Crnogorskom tržištu kapitala, *Montenegrin Journal of Economics*, 5(10):81-94.
9. Krneta, S., (2006) *Portfolio hartija od vrednosti i strategije upravljanja portfoliom*, Beograd: Beogradska berza.
10. Lintner, J., (1965) The valuation of risk assets and the selection of risky investments in stock portfolios and capital budgets, *Review of Economics and Statistics*, 47 (1): 13-37.
11. Markowitz, H. M., (1952) Portfolio selection, *Journal of Finance* 7 (1): 15-30.
12. Markowitz, Harry, M., (1999) The early history of portfolio theory: 1600-1960, *Financial Analysts Journal*, 55 (4): 5-16.
13. Mossin, J. (1966) Equilibrium in a capital asset market, *Econometrica*, 34: 768-783.
14. Muminović, S. & Pavlović, V., (2007) Odnos finansijskih i tržišnih pokazatelja i beta koeficijenta za pojedine akcije koje se kotiraju na beogradskoj berzi, *Računovodstvo*, 7-8.
15. Muminović, S. & Pavlović, V., (2008) Izračunavanje beta koeficijenta za akcije koje se kotiraju na Beogradskoj berzi, *Računovodstvo*, 5-6.
16. Muminović, S. (2001) Kontraverze CAPM-a i koncepta beta, *Jugoslovensko bankarstvo*, 5-6.
17. Muminović, S. (2001) Procena ulaznih parametara CAPM-a, *Jugoslovensko bankarstvo*, 7-8.
18. Pavlović, V. & Muminović, S. (2005) Izazovi CAPM modela, *Finansije*, 1-6.
19. Pavlović, V., (2008) Pouzdanost beta koeficijenta kao indikatora prinosa i mera rizika, *XXXXIV, SYM-OP-IS*, Nacionalni simpozijum sa međunarodnim učešćem, Zlatibor.
20. Pabrić, N., (2006) Beta koeficijent kao determinanata cene akcijskog kapitala, *Računovodstvo* 9-10.
21. Radović, M., (2010) Serbian stock market trend analysis from 1st march 2006 to 31st march 2009, *Ekonomске teme*, 1:117-130.
22. Relly, K. F. & Brown, C. K., (2003) *Investment Analysis and Portfolio Management*, Mason: Thomson South-Western.
23. Sharpe, W. F. & Alexander, G. J. & Bailey, J. V., (1999) *Investments*. New Jersey: Prentice-Hall.
24. Sharpe, W.F., (1964) Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk, *Journal of Finance*, 19 (3): 885-901.
25. Šoškić, D., (2007) *Hartije od vrednosti upravljanje portfoliom i investicioni fondovi*, Beograd: Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu.
26. Učkar, D. & Nikolić, J., (2008) SML model i hrvatsko tržište kapitala, *Economic research*, 21 (1): 1-9.

27. Vasiljević, B., (1999) *Osnovi finansijskog tržišta*, Beograd: Princip.
28. Von Horne, C. J. & Wachowiz M. J. V.H., (1995) *Fundamentals of Financial Managment*, New Jersey: Prentice Hall.
29. Web sajt Beogradske berze: www.belex.rs [15.02.2011.]

THE STABILITY OF THE BETA COEFFICIENT FOR THE MOST LIQUID STOCKS IN THE CAPITAL MARKET IN SERBIA IN THE PERIOD 2006-2011

Abstract: In the previous five years in the period 2006-2011, the capital market in Serbia has had clearly three differentiated subperiods: strong increasing trend, strong downward trend and non-trend (the period of consolidation). The stability of the beta coefficient, depending on the direction of the market for the most liquid stocks, is researched in the study. The movement of the market portfolio presented by the general stock index of the Belgrade Stock Exchange, Belexline, the movement of the index of the most liquid stocks Belex15, and/or the stocks of the companies that constitute the index basket Belex15 is analysed for each direction. The beta coefficient, the correlation coefficient and the coefficient of determination for the stocks of individual companies and for the index Belex15 itself have been calculated by applying the regression analysis during the period of five years, as well as during the individual subperiods. The liquidity of stocks has individually been analysed. On the basis of the results, the evaluation of the stability of the beta coefficient has been performed, depending on the direction of the market trend, with the special emphasis on the influence of liquidity on the results. The results of the research contribute to the completion of the empirical research of the model CAPM and the beta coefficient, which have been published for the capital markets in the region. Dazzling growth of attractiveness of regional markets during that period has resulted in the equally intense downward trend in the crisis in 2008.

Keywords: the model CAPM, the beta coefficient, the expected return and risk, systematic risk, the market portfolio, the capital market in the countries in transition

Uputstvo za pisanje radova za časopis EKONOMSKE TEME

1. Obim referata: najmanje jedan autorski tabak (30000 karaktera bez razmaka); Margine: *Page Setup - Margins* - top, bottom - 5cm, left, right - 4cm, header, footer - 4.3cm; *Paper size*: A4; Font: Times New Roman (latinica) - 11pt. Prored: *Paragraph - Indents and spacing*: Indentation: Left, Right 0; Special: First line 1.27; Spacing: Before 6pt, After 0pt; Line spacing: Single. Tabele raditi u programu *Word for Windows*, slike u *Corel Draw*.
2. Forma rada: Naslov rada na srpskom (bold, velika slova, 12pt, centrirano); Naučno zvanje, ime i prezim (bold, mala slova, 12pt, centrirano); Fusnota: institucija, e-mail (10pt); Rezime i ključne reči na srpskom (italic, 10pt); Podnaslovi (bold, mala slova, 11pt, centrirano); Uvod, razrada i zaključak (11pt); Tekst rada (11pt); Literatura (10pt); Naslov rada, abstract i ključne reči na engleskom (10pt).
3. Reference u tekstu navoditi na sledeći način: (Stanković, Đukić 2009, 41) - br.strane ako je potrebno.
Reference ne navoditi u fusnotama.
Listu referenci na kraju rada navesti po abecednom redu prezimena autora (10pt) po sledećem modelu (Harvard British Standard Style):
Knjige, monografije: Prezime, ime autora (godina izdanja) *Naslov publikacije*. Mesto: ime izdavača.
Npr. Stanković, Lj., Đukić, S. (2009) *Marketing*. Niš: Ekonomski fakultet.
Članci u naučnim časopisima: Prezime, ime autora (godina izdanja) Naslov članka. *Naslov časopisa*, Vol(broj): strane.
Npr. Keller, K. (1993) Conceptualizing, Measuring, and Managing Customer-Based Brand Equity. *Journal of Marketing*, 57(1): 1-22.
Radovi u zbornicima sa konferencija: Prezime, ime autora (godina izdanja) Naslov članka. *Naziv konferencije*: br. strana. Mesto održavanja, organizator.
Npr. Jerger, J., Knogler, M. (2009) The economic and financial crisis in South-Eastern Europe. *Proceedings of the Scientific Conference The Challenges of the World Economic Crisis*: 1-11. Niš: Faculty of Economics.
Internet izvori: Naziv, adresa sajta (datum pristupa). Npr. Narodna banka Srbije, www.nbs.rs (15.02.2011.)

SVI RADOVI SE DOSTAVLJAJU ISTOVREMENO NA SRPSKOM I ENGLJESKOM JEZIKU. DOSTAVLJENI RADOVI SE RECENZIRAJU. RADOVI KOJI NISU SREĐENI U SKLADU SA UPUTSTVOM ILI NISU JEZIČKI KOREKTNI (NEOPHODNO JE DA ENGLJESKA VERZIJA RADA BUDE PROVERENA OD STRANE PROFESIONALNOG LICA) BIĆE VRAĆEN). RADOVI ĆE BITI KATEGORIZOVANI PREMA PRAVILNIKU RESORNOG MINISTARSTVA REPUBLIKE SRBIJE. SAMO RADOVI KOJI DOBIJU DVE POZITIVNE RECENZIJE BIĆE OBJAVLJENI.

Guideline for writing papers for ECONOMIC THEMES:

1. The paper should be introduced at at least one author's sheet (30 000 characters without spaces). Page format: Page Setup - Margins - top, bottom - 5cm, left, right - 4cm, header, footer - 4.3cm; Paper size: A4; Font: Times New Roman (Latin) - 11pt. Spacing: Paragraph - Indents and spacing: Indentation: Left, Right 0; Special: First line 1.27; Spacing: Before 6pt, After 0pt; Line spacing: Single; Tables and formulas write in program *Word for Windows*, and for pictures use *Corel Draw*.
2. Paper should have: Title in English (bold, all caps, 12pt, center); Scientific degree, author's name (bold, small caps, 12pt, center); Footnote: institution, e-mail (10pt); Abstract and key words in English (italic, 10pt); Subtitles (bold, small caps, 11 pt, center); Introduction, elaboration and conclusion (11pt); References (10pt); Title, abstract and key words in Serbian (10pt).
3. References should be cited in the text as follows: (Stanković, Đukić 2009, 41) - page number if necessary.
References should not be listed in the footnotes.
The list of references should be arranged in alphabetical order by the author's last name at the end of the paper (10pt), according to following model (Harvard British Standard Style):

Books, monographs: Author's last name, first name (year of publication) *Title*. Place: Publisher.

E.g. Stanković, Lj., Đukić, S. (2009) *Marketing*. Niš: Ekonomski fakultet.

Articles in scientific journals: Author's last name, first name (year of publication) Article title. *Journal title*, Vol (issue): Page numbers.

E.g. Keller, K. (1993) Conceptualizing, Measuring, and Managing Customer-Based Brand Equity. *Journal of Marketing*, 57(1): 1-22.

Papers in Proceedings: Author's last name, first name (year of publication) Paper title. *Conference title*: Page number(s). Place of meeting, Organizer.

E.g. Jerger, J., Knogler, K. (2009) The economic and financial crisis in South-Eastern Europe. *Proceedings of the Scientific Conference The Challenges of the World Economic Crisis*: 1-11. Niš: Faculty of Economics.

Internet sources: Title, website address (access date). E.g. Narodna banka Srbije, www.nbs.rs (15.02.2011.)

ALL PAPERS SHOULD BE SUBMITTED IN SERBIAN AND ENGLISH AT THE SAME TIME. SUBMITTED PAPERS WILL BE REVIEWED. PAPERS THAT DO NOT COMPLY WITH THE GUIDELINES OR ARE NOT CORRECTLY WRITTEN (IT IS NECESSARY THAT THE ENGLISH VERSION OF PAPER BE CHECKED BY A PROFESSIONAL) WILL BE RETURNED. ONLY PAPERS WHICH HAVE TWO POSITIVE REVIEWS WILL BE PUBLISHED.

CIP – Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

33(497.11)

EKONOMSKE teme / glavni i odgovorni
urednik Ljiljana Stanković. - God. 28, br. 1
(1990)- . - Niš : Ekonomski fakultet
Univerziteta u Nišu, 1990- (Niš : Sven). - 24
cm

Тромесеčno. - Je nastavak: Зборник радова -
Универзитет у Нишу. Економски факултет =
ISSN 0351-1367. - Drugo izdanje na drugom
medijumu: *Ekonomске теме (Online)* = ISSN
2217-3668
ISSN 0353-8648 = *Ekonomске теме*
COBISS.SR-ID 17960194