

**MEGATREND REVIJA**  
**MEGATREND REVIEW**

**4/2012**



Megatrend univerzitet, Beograd  
Megatrend University, Belgrade

---

---

# MEGATREND REVIJA • MEGATREND REVIEW

No 4/2012

**Izdavač:**  
**Published by:**  
Megatrend univerzitet

**Za izdavača:**  
**For publisher:**  
Nevenka TRIFUNOVIĆ

**Direktor izdavačke delatnosti:**  
**Publishing director:**  
Branimir TROŠIĆ

**Izdavački savet:**  
**Publishing Council:**

Prof. dr Mića JOVANOVIĆ, predsednik – Megatrend univerzitet, Beograd

Professor Jean Jacques CHANARON, PhD – Grenoble Ecole de Management, France

Academician Vlado KAMBOVSKI – Macedonian Academy of Sciences and Arts, Skopje, FYR Macedonia

Professor Žarko LAZAREVIĆ, PhD – Institute for Contemporary History, Ljubljana, Slovenia

Professor Norbert PAP, PhD – University of Pécs, Hungary

Professor Sung Jo PARK, PhD – Free University, Berlin, Germany

Professor Ioan TALPOS, PhD – West University of Timisoara, Romania

Prof. dr Mijat DAMJANOVIĆ – Megatrend univerzitet, Beograd

Prof. dr Oskar KOVAČ – Megatrend univerzitet, Beograd

Prof. dr Momčilo MILISAVLJEVIĆ – redovni profesor u penziji

Prof. dr Slobodan PAJOVIĆ – Megatrend univerzitet, Beograd

ISSN 1820-3159

UDK 3

Svi članci su recenzirani od strane dva recenzenta.

All papers have been reviewed by two reviewers.

**Adresa redakcije:**

**Address:**

Megatrend revija / Megatrend Review

Goce Delčeva 8, 11070 Novi Beograd,

Srbija

Tel.: 011 220 30 61

Fax: 011 220 30 47

E-mail: [imilutinovic@megatrend.edu.rs](mailto:imilutinovic@megatrend.edu.rs)

---

---

**Redakcioni odbor**  
**Editorial board**

**Glavni urednik:**  
**Editor-in-chief:**  
Prof. dr Boris KRIVOKAPIĆ

**Članovi:**  
**Members:**

Professor Dragan BOLANČA, PhD – Faculty of Law, University of Split, Croatia  
Professor Vladimir S. DAVIDOV, PhD – Institute for Latin America, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia  
Professor Vladimir S. KOMARISOV, PhD – Faculty of Law, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia  
Professor Jana LENGHARTOVÁ, PhD – The University of Economics, Bratislava, Slovakia  
Professor Maria DE MONSERAT LLAIRÓ, PhD – Faculty of Economics Sciences, Buenos Aires University, Argentina  
Professor Kevin V. OZGERCIN, PhD – Department of Politics, Economics & Law, The State University of New York, USA  
Professor Valeria PERGIGLI, PhD – Faculty of Law, University of Siena, Siena, Italy  
Professor Laura RUIZ JIMENEZ, PhD – Institute Hose Ortega y Gasset, Complutense University of Madrid, Spain  
Professor Maria Mojca TERČELJ, PhD – Faculty of Humanities, University of Primorska, Koper, Slovenia

Prof. dr Tatjana CVETKOVSKI – Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Nedo DANILOVIĆ – Fakultet za državnu upravu i administraciju, Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Dragana GNJATOVIĆ – Fakultet za hotelijerstvo i turizam, Vrnjačka Banja, Univerzitet u Kragujevcu  
Prof. dr Živko KULIĆ – Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Vladan KUTLEŠIĆ – Fakultet za državnu upravu i administraciju, Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Ana LANGOVIĆ MILIĆEVIĆ – Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Nataša MILENKOVIĆ – Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Sreto NOGO – Fakultet za državnu upravu i administraciju, Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Vladan PAVLOVIĆ – Ekonomski fakultet, Univerzitet u Prištini (Kosovska Mitrovica)  
Prof. dr Branislav PELEVIĆ – Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Beba RAKIĆ – Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd  
Prof. dr Milan ŠKULIĆ – Pravni fakultet, Univerzitet u Beogradu, Beograd

**Sekretar redakcije i lektor:**  
**Secretary & Serbian language editor:**  
Dr Irina MILUTINOVIĆ

**Tehnički urednik:**  
**Technical editor:**  
Ana DOPUĐA

<p>U finansiranju časopisa učestvuje Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije. The financing of journal edition has been supported by the Ministry of Education, Science and Technological Development of the Republic of Serbia.</p>
--

Odlukom Matičnog naučnog odbora za društvene nauke  
Ministarstva nauke Republike Srbije od 14. maja 2009. godine,  
„Megatrend revija“ registrovana je na listi časopisa Ministarstva nauke,  
kao vodeći časopis nacionalnog značaja (M 51).

\* \* \*

„Megatrend revija“ je registrovana  
u Međunarodnoj bibliografskoj bazi za društvene nauke (IBSS)  
pri London School of Economics and Political Science,  
od 17. maja 2007. godine.

\* \* \*

„Megatrend revija“ je registrovana  
u elektronskoj bazi časopisa EBSCO „Business Source Complete“:  
<http://www.ebscohost.com/titleLists/bth-journals.xls>

\* \* \*

„Megatrend revija“ je registrovana  
u GESIS „Knowledge Base SSEE“, Instituta za društvene nauke u Lajbnicu:  
<http://www.cee-socialscience.net/journals/>

The Library of Congress Catalog

***Megatrend review: the international review of applied economics.***

**LC Control No.:** 2007201331

**Type of Material:** Serial (Periodical)

**Uniform Title:** Megatrend Revija. English.

**Main Title:** Megatrend review : the international review of applied economics.

**Published/Created:** Belgrade : ill. ; 24 cm.

**Description:** v. : Megatrend University of Applied Sciences, [2004]-  
Year 1, no. 1 ('04)-

**ISSN:** 1820-4570

**CALL NUMBER:** HB1 .M44

CIP – Каталогизација у публикацији

Народна библиотека Србије, Београд

3

MEGATREND revija = Megatrend review / glavni urednik = editor-in-chief  
Boris Krivokapić. - God. 1, br. 1 (2004)- . - Beograd (Goce Delčeva 8) :  
Megatrend univerzitet, 2004- . - 24 cm

Tromesečno. - Nasl. i tekst na srp. i engl. jeziku. - Od br. 3 (2012) preuzima:

Megatrend review = ISSN 1820-4570

ISSN 1820-3159 = Megatrend revija

COBISS.SR-ID 116780812

# Sadržaj

## Contents

### EKONOMIJA — EKONOMY

---

PROFESSOR DOMENICO MORRONE, PhD University LUM Jean Monnet – Casamassima, Bari, Italy	
<b>THE INFLUENCE OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT ON MARKETING THEORY</b>	<b>1</b>
PROFESSOR ALEXIS TORIBIO DANTAS, PhD Department of Economic Evolution, Economic Science Faculty, State University of Rio de Janeiro, Brasil	
<b>IS THERE A REAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT? SOME REMARKS</b>	<b>21</b>
ASSISTANT PROFESSOR MOMČILO MANIĆ, PhD Graduate School of Business, Požarevac, Megatrend University, Belgrade	
ASSISTANT PROFESSOR DOBRINKA VELJKOVIĆ, PhD Graduate School of Business, Požarevac, Megatrend University, Belgrade	
TECHING ASSISTANT DALIBORKA PETROVIĆ, MA Graduate School of Business, Požarevac, Megatrend University, Belgrade	
<b>THE ENTERPRISES FROM SERBIA FACING THE PHENOMENON OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE GLOBAL ENVIRONMENT</b>	<b>29</b>
PROF. DR PREDRAG KAPOR Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd	
<b>TRŽIŠTE KAPITALA U SRBIJI</b>	<b>47</b>
PROF. DR MILAN STAMATOVIĆ Fakultet za menadžment, Univerzitet „Metropolitan“, Beograd	
DOC. DR ĐURĐICA VUKAJLOVIĆ Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu	
PROF. DR SLOBODAN CVETANOVIĆ Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu	
<b>OCENA POSLOVANJA DOMAĆIH PREDUZEĆA U USLOVIMA RASTUĆE KONKURENCIJE I POVEĆANIH ZAHTEVA TRŽIŠTA</b>	<b>69</b>
DR PREDRAG PETROVIĆ, NAUČNI SARADNIK Institut društvenih nauka Centar za ekonomska istraživanja, Beograd	
DR GORAN NIKOLIĆ, NAUČNI SARADNIK Institut za evropske studije, Beograd	
<b>UTICAJ OTVORENOSTI NA PRIVREDNI RAST: DOPRINOS EMPIRIJSKOJ GRAĐI</b>	<b>87</b>

MR VEDRANA GRAHOVAC Nova Agrobanka, Beograd AKADEMIK PROF. DR SLAVKO KARAVIDIĆ Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd PROF. DR MARIJA ČUKANOVIĆ KARAVIDIĆ Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd	<b>111</b>
<b>PREDUZETNIČKA EKONOMIJA U USLOVIMA TRANZICIONIH PROCESA</b>	
PROF. DR VESNA ALEKSIĆ Institut ekonomskih nauka, Beograd	
<b>SJEDINJENE AMERIČKE DRŽAVE U MEĐUNARODNIM EKONOMSKIM ODNOSIMA I PROBLEMI ZLATNOG STANDARDA</b>	<b>131</b>
SANJA BUNGIN, ISTRAŽIVAČ SARADNIK Ekonomski institut, Beograd SVETLANA MITROVIĆ, ISTRAŽIVAČ SARADNIK Ekonomski institut, Beograd	
<b>ZNAČAJ TERMINSKOG TRŽIŠTA DEVIZA I NJEGOVA EFIKASNOST</b>	<b>147</b>
 <b>MENADŽMENT I MARKETING — MANAGEMENT AND MARKETING</b> <hr/>	
PROFESSOR JOHANNES MAERK, PhD Megatrend International University of Vienna, Austria	
<b>THE POLITICS OF KNOWLEDGE PRODUCTION IN HIGHER EDUCATION</b>	<b>161</b>
PROF. DR MIRA RAKIĆ Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd PROF. DR BEBA RAKIĆ Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd	
<b>NOVA „MARKETINŠKA FORMULA“ – ZAJEDNIČKO STVARANJE JEDINSTVENE VREDNOSTI SA POTROŠAČIMA I PERSONALIZOVANI MARKETING</b>	<b>171</b>
PROF. DR TATJANA DRAGIČEVIĆ RADIČEVIĆ Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Valjevo, Megatrend univerzitet, Beograd RANKA MITROVIĆ Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd MILICA MIKULJEVIĆ Fakultet za poslovne studije, Požarevac, Megatrend univerzitet, Beograd	
<b>PARTICIPATIVNO ODLUČIVANJE I KORPORATIVNO IZVEŠTAVANJE U KREIRANJU NOVIH OKVIRA KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA</b>	<b>185</b>
MR SNEŽANA JOKIĆ Tehnički fakultet „Mihajlo Pupin“, Zrenjanin DRAGANA BRADONJIĆ, MASTER Tehnički fakultet „Mihajlo Pupin“, Zrenjanin DR DRAGAN ČOČKALO, DOCENT Tehnički fakultet „Mihajlo Pupin“, Zrenjanin	
<b>MOTIVACIJA I MOTIVACIONI FAKTORI ZAPOSLENIH</b>	<b>201</b>

---

**PRAVO — LAW**

---

ASSISTANT PROFESSOR JELENA LOPIČIĆ JANČIĆ, PhD Academy for Diplomacy and Security, Belgrade <b>THE CIVILIAN POPULATION, WOUNDED, SICK AND PRISONERS OF WAR IN THE NAZI CONCENTRATION CAMPS OF EUROPE DURING SECOND WORLD WAR 1939–1945</b>	<b>217</b>
BOJAN RADIĆ, DIPL. IUR., ASSOCIATE EXPERT Belgrade Business School – Higher Education Institution for Applied Studies, Belgrade <b>ECONOMIC EFFECTS OF PRESUMPTION OF INNOCENCE INFRINGEMENT</b>	<b>231</b>
PROFESSOR NEĐO DANILOVIĆ, PhD Graduate School of State Administration, Megatrend University, Belgrade <b>SUPPLEMENT TO TERM CODE CONCEPT WITHIN THE SECURITY FIELD</b>	<b>245</b>
DOCENT DR STEVICA DEĐANSKI Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd MILICA VESKOVIĆ ANĐELKOVIĆ, ISTRAŽIVAČ SARADNIK Institut za sociološka istraživanja, Filozofski fakultet, Univerzitet u Beograd <b>ZAPADNI BALKAN IZMEĐU POLITIČKIH I EKONOMSKIH INTEGRACIJA I UNUTRAŠNJIH DEZINTEGRACIJA</b>	<b>261</b>

---

**PRIKAZI KNJIGA — BOOK REVIEWS**

---

DR RATKO LJUBOJEVIĆ Bezbednosno-informativna agencija, Beograd <b>KOSOVO I METOHIJA: POSTMODERNI GEOPOLITIČKI EKSPERIMENT</b>	<b>277</b>
---	------------





PROFESSOR DOMENICO MORRONE, PHD\*  
University LUM Jean Monnet – Casamassima, Bari, Italy

## THE INFLUENCE OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT ON MARKETING THEORY

**Summary:** *The sustainable development is today the main challenge for all economic systems. The new rules on the environmental balance are modifying the strategies and the relationships among public administrations, companies and consumers. This very important change is having a deep influence on the marketing theory. The ecological problem before and more complex social instances today are giving a fundamental contribution about the marketing transformation. The aim of the present work is to make an historical analysis of this journey to underline which are the main elements of the sustainable development that cannot be omitted in a modern marketing policy, balancing the profit objective with environmental bounds. The first part of paper is focused on the new relationship between economy and environment, highlighting the primacy of the natural capital on the economical one. So, there will be the analysis of marketing theory development that will be focused before, about the general meaning, and later from the sustainable point of view. The conclusion will be based on some implications coming from managerial experience.*

**Key work:** *economy, environment, green marketing, sustainability, sustainable marketing*

**JEL classification:** Q01, M31

### 1. The new relationship between the economy and the environment

Our planet seems to be crushed by a growing population that from one hand has a higher demanding of goods and services and, on the other hand, has a decrease of important natural resources. These resources, above all fossil fuels, guaranteed not only the development that has been recorded until now, but they are also the principal cause of pollution that is seriously affecting the entire ecosystem.

In addition to pure technical considerations, in this current debate we have also social and ethical issues that always followed the meaning, the value and the organization of economic activities, whose weight and value have extremely increased in recent decades. Emergencies in different areas issue a difficult chall-

enge because it would be very urgent and necessary to carry out these following actions:

- To sustain growth for emerging countries;
- To reduce and to make more efficient the use of natural resources in developed countries;
- To decrease pollution;
- To substitute the main raw materials currently used in industrial and energy production with renewable resources.

These issues require a deep and strong global change that depends on the most simple and elementary economic activities and also on the behavior of every individual human being. From a theoretical point of view, the deep link between the economy and the environment was born several centuries ago, when, before the industrial revolution, some well-known economists wondered about the nature and the composition of this relationship. Certainly, observations are not so complex and elaborated as there are in modern times, because the social and economic context that we have at the end of the '700 brings a better opening as regards the growing prospective and the availability of resources.

Only in recent decades, as a result of obvious imbalances, we can record a new relationship between the environment and the economy, as a first step towards what is called “environmental economics” and also “sustainable economic development.” We have the first turnaround in 1972 with the Stockholm Conference and with the report *The Limits of Growth* by Meadows<sup>1</sup>. Finally, the economists of modern times highlight their attention on this dilemma. From one hand the Conference focuses, for the first time at an international level, on the issues of sustainable development; on the other hand, Meadows, thanks to computer techniques, creates a model in which, having as a base the population growth, announces a future collapse of the planet, only if there is no action on growth rates of industry, pollution and consumption. In this historic period, to support this, there is also the oil crisis. This worries not only economists, but more in general most of the world’s population that sees the usual lifestyles seriously compromised. However, even if an early environmental awareness was born and developed, an unconditional trust into technology is still replaced. Substantially the technological progress is believed as the final solution, being able to replace the natural asset. A completely wrong idea that begins to be undermined by a new vision that was carried out in 1987, thanks to a new definition of sustainable development, coming out from the Brundtland Report. It states that *sustainable development is the development that meets the needs of the present wit-*

---

<sup>1</sup> D. Meadows, *The Limits to Growth*, 1972. The authoress later revises the forecasts contained in “The Limits to Growth”, in 1972 and again in 2004. In the revisions, attention is concentrated on the impoverishment of the ecosystem rather than on the depletion of the resources.

hout compromising the ability of future generations to meet their own needs<sup>2</sup>. The sustainable development has its foundations in the first and second law of thermodynamics.<sup>3</sup> These rules rewrite the relationship between economy and environment, recognizing the dominance of the last one. In fact, it represents, first of all, the supplier of natural resources and the dumping ground too. Consequently, it is useful to preserve the environment in order to be always a “good provider”, able to ensure over time the needed facilities for a shared lasting wellbeing. The modern “environmental economics” or “economics of natural resources” has its bases on these principles, thanks to the contributions of Turner (1993), Field (1994) and Tietenberg (1994) and again by Daly (2002, 2003, 2005, and 2008) and Lawn (2006). The economists mentioned above agree in indicating a path that emphasizes the dominance of natural asset that must be linked with a dependent relationship to the economic asset. The current economic thought rules the use of natural resources indicating the timing, methods, regulations, and all that is useful to get a profitable result without changing the ecosystem balance. The externalities are evaluated as a public property of high value with all the measures that are necessary to protect them. The new environmental economics considers, always from a sustainability point of view, the best use of exhaustible resources in a space time paths trying to limit their use with a gradual change towards alternative resources. You can associate to the measures against the impoverishment the methodologies that ensure the equilibrium that is pointed out in the balance model materials<sup>4</sup>. All what is arrived up to the Durban Conference which ended in December 2011, is a way that has become clear in theory, and still shows evident difficulties in the application. However, there are some best practices that could be clearly virtuous paths to follow.

## 2. The evolution of marketing and the influence of corporate social responsibility

The renewed relationship between the environment and economy may be considered as the basis on which we can reconstruct the relationship between companies and the market. In modern times, the figure of the customer, understood as a simple consumer, has been replaced by an increasingly active subject who, thanks to his behavior and his related decisions, pays particular attention

---

<sup>2</sup> H. Brundtland, *Our common future – The world commission on environment and development*, 1987.

<sup>3</sup> First Law of Thermodynamics: energy can be changed from one form to another, but it cannot be created or destroyed. The Second Law of Thermodynamics states that in all energy exchanges, if no energy enters or leaves the system, the potential energy of the state will always be less than that of the initial state.

<sup>4</sup> R. K. Turner, D. W. Pearce, I. Bateman, *Environmental Economics. An Elementary Introduction*, Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1993.

to the voice of his conscience, to an identity which is fed by a continual process of information. In the process which governs the acceptance of a “value proposition”, the phases of the perception of the need and the seeking of information are greatly enriched. The closer contact between different cultures and habits, the huge amount of information that can be obtained very quickly and at a low cost, the ability to make immediate comparisons and a very strong helping hand from technology are only a few of the stimuli which daily contribute to strengthen the cognitive and emotional sphere of every individual. In this dynamic and changing context, marketing continually conducts a game whose result is uncertain with a series of variables which complicate the work to be carried out. For the companies, it is not only important that the message arrives. It is necessary that this message contains those values with which the individual, who receives this message, is at his ease, and without which it will be difficult to accept and approve this message. Therefore, in order to give a better definition of the environment in which sustainable marketing is placed, it is useful to observe here, even concisely, the evolution in the general concept of marketing since sustainable marketing (for that matter, it is already possible to verify this by now) tends to be a basic component in the majority of marketing actions which are and which will be carried out in the different economic and non-economic sectors. This is an attempt to organize a course of actions which are already under way but that are yet to come. As previously illustrated, over the years, the role of marketing has greatly changed, acquiring an increasingly “socially important” connotation. The proof of these changes can be supported by the changes in the meaning of marketing. For the sake of brevity, the attention will be drawn to one of the most authoritative sources, the American Marketing Association (AMA) which, on an international level, collects the most important contributions to update this subject. This choice is only motivated by the fact that in this paragraph it is not the writer’s aim to go into the single aspects, but to observe a general trend that we can find on a large scale, that is to say, to express the general train of thought which involves the discipline and which is accepted worldwide. Almost thirty years ago, precisely in 1985, the AMA describes marketing as *the process of planning and executing the conception, pricing, promotion and distribution of ideas, goods and services to create exchanges that satisfy individual and organizational objectives*<sup>5</sup>. We can understand how attention is mainly fixed on pure transaction where the sale satisfies the individual or the group. There are no references to the context, on a general sense, in which the company is placed and that influences the market. The interest of the individual who receives the goods or the services offered is exclusively taken into consideration through the correct integration of the company activities without considering the socio-economic reference environment. Therefore, in spite of the importance directed towards *the individual and organizational objectives*, marketing is essentially formulated as a

---

<sup>5</sup> American Marketing Association – approved definition, 1985.

function developed inside the company. Over the years, it has been understood how this role represents, only partly, the true nature of marketing. A globally connected context and a more wide public awareness have greatly changed the companies' acceptance logic and their products. As regards this subject, one great helping hand is guaranteed by the birth and the structuring of the Corporate Social Responsibility (CSR) in company strategies. The social responsibility of a company, highlighted for the first time by Freeman (1984), has been stated as *the responsibility of enterprises for their impacts on society* (The European Commission, 2011).<sup>6</sup> This represents the consolidation of the new role of the company which, as a purely economic subject, increases its strategies and incorporates in these all the anxieties and trends of a social nature concerning the macro-environment in which it works. The CSR way of thinking which obviously begins to take shape before Freemans' contribution of the 1980s (the first reflections on the ethical nature of economic activity already exist at the beginning of the last century) strengthens the vision of a company which abandoned the classical product trend to look at the consumer's satisfaction and well-being beyond the specific utilities of the goods/services offered. A simple research which aimed at a better quality of life where the company is the bearer of a healthy wealth, or better, of a kind of progress which contemplates the, sometimes not written, rules to respect the environment and those fundamental values on which a human being's existence is based. An ethical nature approach thanks to which the company has to carry out an important propelling action in which differentiation and positioning take place through the search of an economic, social and environmental sustainability. A viewpoint which considers not only economic capital as a heritage to be preserved and exploited, but also that heritage made up of human relationships, respect for the individual, the environment, the cultural differences, or the moral rules and everything that helps to create the foundations, obviously not only material, of our habitat. A choice which does not originate (or should not originate) accordingly with a simple outward conformism, but from the assumption that every subject, directly or indirectly linked to the activities of the company, intervenes and influences its effectiveness and its results. The awareness of what has been already said makes the customers and the suppliers privileged interlocutors but, unlike what happened in the past, the subordinates, the shareholders, the local community, the scientific community, the trade associations, the public administration, the world of education, the mass media and other important figures become privileged interlocutors too. They are all on the same plane in the reference environment. The thrust towards the "new social vision" of business becomes an obligatory step when the above mentioned subjects modify the relationships which influence the markets. For example, once again as regards the sustainability theme, it is possible to observe

---

<sup>6</sup> "A renewed EU strategy 2011-14 for Corporate Social Responsibility" – European Commission 25/10/2011.

the presence of a wide-spread environmentalist conscience which exalts or, openly and without barriers, criticizes those company practices which are on line or impoverish the ecosystem, thanks to communication which is given in virtual time on the web. The accident which happened in April 2010 to the drilling rig Deep-water Horizon in the Gulf of Mexico is a symbolic case which highlights the truth of what has been already said. The hole caused by the BP (until 2000 British Petroleum) off-shore structure poured huge amounts of petroleum into the sea with irreparable and immeasurable damage. The event catalyzed a general and highly negative attention towards the multinational for which no communication policy or otherwise has been sufficient to recuperate credibility and an image of a company which pays "attention" to environmental problems, as BP previously prided itself. The BP case is the symbolic proof of how the cultural growth of the consumer and the diffusion on a large scale of movements of thought, also due to phenomena ascribable to the opening of the markets, globalization and technological growth, associated with the opening up of the markets and an information process without impediments, are by now elements which cannot be ignored in company strategies. What happened is a real proof of how the new definitions introduced by the CSR have an immediate impact on company results and performance. The CSR re-writes the relationship of trust between the company and all its interlocutors so that the company takes the responsibility of the requests coming from these in order to offer a service that goes far beyond the execution of a pure material need. It is no accident that now it is possible to observe in companies, which are more sensitive to this change, the drawing up and adoption of ethical codes, sustainability balance sheets and sustainability reports but, in order that this relationship of trust will be real and solid, it is necessary to positively prove that the change has taken place; otherwise there is a risk to lose the obtained results, as in the case of BP. However, accidents along the way are physiological for any process of change, above all in the case of the CSR which foresees global change at every level for any entrepreneurial activity. Indeed, in time, several expectations have come real. The good practices of the CSR have been transformed into real management models that are certified by international standards. One example may be the SA 8000 (Social Accountability) standard which, issued by an independent organization of control, ensures the presence and the respect of certain working conditions, from social responsibility and certain ethical values point of view. Thus, the company with the SA 8000 certificate is a company which does not exploit child labor, acknowledges the laws on the minimum salary and working hours, guarantees safety and sanitary measures, does not discriminate workers for their socio-cultural background etc. Besides the SA 8000 there are other standards which are applied to investments in the ethical and social, fields of sustainable growth. These are indicators, therefore, of a real commitment on the part of the management with well-defined and verifiable courses of action that have

been undertaken. However, the CSR has been criticized because according to some people, among which the Nobel Prizewinner Milton Friedman, the true objective for company policy is that to create assets for the shareholders by drawing attention to a company's economic results<sup>7</sup>. In fact, he counters the interests of the stakeholders with *the Theory of the Shareholders*. Even in this case, there are two contrasting outlooks. We have a "new outlook" which contemplates the latest instances, and a return to the "old outlook" which restores the attention on numbers and economic capital. As almost always happens, the truth may be found in the midst, since it is impossible to completely define that one strategy can win over the other one. Certainly, it is important to consider the interests of the person, who invests and who risks, but on the other hand, we cannot forget that the final aim of a company is only the creation of a purely material value. What has been developed by the CSR has been completely integrated into marketing policies and has determined new prospects. The evidences coming from the social responsibility form the sustainable growth, from a new code of behavior have become that wide field of action where modern marketing policies confront each other. The result is well highlighted in the latest definition, always related by the American Marketing Association in 2007. The AMA sees marketing as *the activity, set of institutions, and processes for creating, communicating, delivering, and exchanging offerings that have value for customers, clients, partners, and society at large*.<sup>8</sup> In the concept set forth, in line with what could be defined as a general re-examination of the whole subject, a wider dimension focalized on an "offer" which, by exceeding the typically physical limit, arrives at a wider context where attention is drawn to value, that is to say, to the emotional sphere. It is an emotional sphere where the customers, the partners and an enlarged society join the consumers. A deep look is addressed to that relational factor which increases the number of interlocutors as it has been stated in the Corporate Social Responsibility. If the exclusive and almost unique interlocutor has only been the consumer for many years, the company is called upon, today, as it has already been analyzed, to negotiate, with a growing commitment, with a wider-based, more complex and demanding community. The new view point is that of a function which, although it is remained anchored to a management and company organization, as it is right that it should be, however shifts its center of gravity more towards the exterior, within the framework of the relationship with the surrounding macro-environment. Social relationships take and should take on a leading role, independently from the work sectors and the size of the company. A rather revealing and positive example of how, at the present, the relational aspect has reached levels of the greatest attention in marketing, is

---

<sup>7</sup> M. Friedman, "The social responsibility of business is to increase its profits", in L. P. Hartman (Ed.), *Perspectives in business ethics* (2nd ed.), The McGraw-Hill Companies, New York, 2002 (original work published 1970), pp. 260-264.

<sup>8</sup> American Marketing Association – approved definition, October 2007.

the companies' interest towards the world of the social network. Thanks to a technological development unthinkable until a few years ago, companies have the possibility to contact simultaneously a great number of people. We have a widespread community from which to obtain a series of data such as age, place of residence and various interests that are extremely useful to record attitudinal propensities, psychological profiles, needs, recognized values, expectancies and everything else necessary for painting a comprehensible picture of the context in which these people are placed. In this way, with basically low costs, considering the number and the quality of the contacts, the companies are supplied, and very advantageously, with an extraordinary channel to obtain news, to make the communication more efficient, to develop the image and importance of the brand and to create new business opportunities. For some operators the Facebook profile is more important than the institutional website, "already considered obsolete". Such a great change has obviously changed the companies' strategic and operative dimension. Certain choices can no longer be originated from autonomous decisions. The complete involvement with the external dimension foresees a continuous exchange of relations and experiences which are the basis of the introduced novelties. The company is a component of a system which is more and more structured and therefore every action must necessarily depend on outside influences. However, there is a dependence, which must be considered positively as from this osmosis arrives the fundamental information for adapting and improving offers from the viewpoint of a continuous and well-defined differentiation. What has been said is only a short synthesis of some of the most important changes that have been possible to record over the last few years. In this rather complex picture, a natural consequence is the great interest in the theme of sustainability and the marketing linked to it. According to the very famous economist Rifkin, we are facing with a "green revolution", that is to say the *Third Industrial Revolution*<sup>9</sup>, a global and radical event.

### 3. From "green marketing" to "sustainable marketing"

The aim to preserve the environment has become a really primary interest for companies such as to be a characteristic of their offers on the market. Marketing has fully understood this new course by turning its attention, even before that on numbers and sales, to an effectiveness which refers to sustainability and to a rather explicit ethic in business structure, from a medium and long term strategic point of view. This is a consciousness that is consolidating with "good practices", no longer considered as a burden which gives no return, but as an emblem capable to increase the real value of the offer. As regards the environmental field, especially, the measures and the precautions taken to avoid

---

<sup>9</sup> J. Rifkin, *The Hydrogen Economy*, Jeremy P. Tarcher/Penguin, New York, 2002.



damage and pollution have been considered until now an investment without returns with an increase for the cost structure. Afterwards, we will see how this intervention becomes, on the contrary, a qualifying and distinctive characteristic. In this paragraph the basic steps which have led to the birth and development of a new marketing will be reviewed. This new marketing, starting from a purely environmentalist incentive, can be defined, in modern times, as a “sustainable marketing”. The course which follows the evolution of sustainable marketing is linked with the renewed idea of company, far from the traditional concept of the organization of means and people, exclusively devoted to the attainment of an economic gain. The sustainable growth problem transversely embraces every economic sector, even managing to redefine the modes of behavior and the habits of the single individual. This concerns not only the company, but also the single consumer, the boards in charge of control and regulation of the market and, to be more specific, any human activity at all, which cannot be achieved without the use of natural resources. In this context marketing has adapted itself to the role to supply a tangible contribution. It is, in fact, aimed at promoting and favoring the diffusion of various goods/services whose creation must be adjusted from a savings and energy efficiency point of view and go towards a zero tendency environmental impact, incorporating the expectations of an increasingly pretentious market in this sense. Over the last decades, various specializations of the marketing function, concerning the management of company activities which are oriented towards environmental equilibriums, have been seen. Therefore, we have environmental marketing, green marketing and even eco-marketing and finally sustainable marketing. These are declensions of a unique philosophy which puts the new relationship between the environment and economy at the center of the attention in companies’ strategic policies through a route which is not yet finished. Having drawn a picture of the economic, social and cultural entity, where the idea of sustainable growth, as well as the evolution of marketing in general, is born thanks to the contribution of economic studies and the introduction of the CSR, it is now possible to seek the scientific contributions provided over time in order to define the guide lines of the above-mentioned specialization. Analyzing the literature, more than common ways of thinking, different contributions emerge which have, during the times, organized and also substantially modified the idea of a green marketing. The analyzed literature is the one which, independently from the adjectives used about marketing, “green”, “ecological”, “environmental” and “sustainable” comes out from the same premises but supplies different arguments on this subject. We can remark how, particularly at the beginning, the various scholars’ approach may be defined as “sectorial”, that is to say, an approach based on single aspects in order to subsequently arrive at an overall picture which embraces the demands coming both from the purely economic field as well as the managerial one, without abandoning the socio-cultural reference context. The first phase originated in the last century,

between the 1960s and the 1970s. The 1972 Stockholm Conference<sup>10</sup> was considered the first international event on environmental development since it dealt with the problem trying to identify policies through the cooperation between the states. Therefore, it is not the case that in the 1973 edition of the *Journal of Marketing*, George Fisk sets out some fundamental references concerning a new equilibrium between production and consumption in an environmental key, in *Criteria for a theory of responsible consumption*.<sup>11</sup> He refers to the methods which should be used in marketing policies to respect the limits imposed by the environment and free enterprise. The author clarifies and highlights, in the right way, the lack of balance between production and consumption as a result of an irrational exploitation of the resources. Fisk notes how the lack of new rules is such a mistake that it will cause the system collapse, especially considering the growth in the population. Anxieties which can be held to be of pressing topicality since, even after fifty years, the general context has not shown a reversal and the same emergencies are still being faced. He investigates both the purely operative aspects, such as the use and the squandering of the resources, and the economic theories concerning growth, and reasserts the need for a re-examination of managerial policies, although the indicators of “social performance”, which could be used as a yardstick, were not present in that period. Fisk makes a rather detailed analysis which does not leave room for attitudes of simple reflection but, on the contrary, stresses the danger of an emergency that must be understood and resolved. Looking back, Fisk’s “warning” was a kind of admonition for petrol crisis which occurred a few months later at the end of 1973, when the OPEC countries interrupted petrol supplies to the importing countries. In that period, the importance of black gold was questioned for the first time showing the fragility of a system which founded its energy and industrial production on a single resource, present, among other things, in politically and socially unstable areas. Anti-crisis measures were passed throughout the world in order to have solutions which were alternative to oil, among which, we can remark as a unique event the “energy saving measures”. The incentive to find alternative solutions placed the accent not only on oil, but also on ecological problems in general. Following the above mentioned events and a different collective climate, the first important workshop on “Ecological Marketing” was held by the American Marketing Association in 1975. The meeting marked the official recognition by the principal operators and marketing experts of environmental themes which were not a stable presence in international debate and now no longer a passing phenomenon. On this matter, we can remark the contribution of

---

<sup>10</sup> The “Conference on the Human Environment” was called by UNO and held in Stockholm in 1972.

<sup>11</sup> G. Fisk, “Criteria for a Theory of Responsible Consumption”, *Journal of Marketing*, Vol. 37, April, 1973, pp. 24-31.

Henion and Kinnear in 1976<sup>12</sup>. It is focused, in particular, about the real effects of marketing activity on the environment, reasserting the anxieties about the squandering of natural resources and the damage to the ecosystem. Indeed, they use the term *ecological marketing* as *the study of the positive and negative aspects of marketing activities on pollution, energy depletion and non-energy resources depletion*. The two scholars point out the physical limit which the productive system cannot surpass, identifying in the *Ecologically Concerned Consumer* the model of a consumer who accepts a responsible code of behavior because he has realized that the level of polluting refuses produced by the final users is not inferior to the refuse produced by industry. However, even with Henion's and Kinnear's contribution, we are in front of an attempt to find solutions in a critical phase where there was a common need for immediate answers. The authors' attention concentrates on highly operative aspects which tended to reduce the emerging damage and the shortage of resources in the production and sales cycles. Both Fisk as well as Henion and Kinnear use a method of analysis mainly based on micro marketing within a framework that obviously demanded further study. The subsequent step was that to think about a better definition to the new specialization in order to give a wider framework. Having understood the need to prepare a more complete picture in which to collocate the interventions, substantial aid came out from the development of the environmental economy and of natural resources which reviewed and brought the basic conventions of economic activity up to date (Tietenberg 1994). Going into this direction, an important work is that of Polonsky (1994) who tries to draw a picture with greater reference to marketing in general (Stanton and Futrell, 1987) an even as regards environmental matters. Polonsky links the effects of marketing activities to the impact that these activities might have on the environment and declares that *Green Marketing* or *Environmental Marketing* consists in *all activities designed to generate and facilitate any exchanges intended to satisfy human needs or wants, such that the satisfactions of these needs and wants occurs, with minimal detrimental impact on the natural environment*.<sup>13</sup> Charter and Peattie (1992) reformulate green marketing once again as *The holistic management process responsible for identifying, anticipating and satisfying the needs of customers and society, in a profitable and sustainable way*.<sup>14</sup> It can be understood how more precise reflections are an incentive to lead marketing activity not only to the simple "ecological uncertainties", but even to a widespread interest which concerns the aspirations and the anxieties of the surrounding macro-environment. What has already been said is the clear demonstration of how reflections on this matter are

---

<sup>12</sup> K. E. Henion, T. C. Kinnear, "A Guide to Ecological Marketing", in *Ecological Marketing*, American Marketing Association, Columbus, Ohio, 1976.

<sup>13</sup> M. J. Polonsky, "An Introduction to Green Marketing", *Electronic Green Journal*, UCLA Library, UC Los Angeles, 1994.

<sup>14</sup> K. Peattie, *Green Marketing*, Pitman, London, 1992.

gradually showing a great in-depth analysis and a better planned approach which, by leaving urgency aside, create an activity which has been more studied in depth and based not only on generic tendencies, but on market research created for this purpose. The fundamental step is that in which marketing worries about the productive processes (and their impact on the environment) and even about the promotion of so-called “green” products coming, for example, from recycled material (Polonsky, 1994). Polonsky points out how the new “green” formulations on production and product are opportunities to be exploited, since the public is now more interested in environmental problems and, therefore, more attentive to the use of goods and services created in this direction<sup>15</sup>. He quotes new packaging, less damaging fishing techniques and even the sale of recycled paper for photocopies, as examples of “competitive advantages” exploited by several multinationals in the definition of their activities. In addition, the author, as a distinguishing part of his contribution, states the importance of a company’s social responsibility because he asserts that *many companies are beginning to consider themselves members of a wider community and therefore must assume attitudes which respect the environment*. He considers the intervention of public rules and regulations as a necessary element and lists the fundamental points of a green marketing activity and in particular:

- To clearly quote the benefits for the environment;
- To explain environmental characteristics;
- To explain the benefits obtained;
- To ensure that the differences compared are well-founded;
- To ensure that negative factors are taken into consideration;
- To use only words and figures that have a sense.

Polonsky foresees a possible revolution carried out by green marketing only if there are simultaneous actions carried out by the companies, the consumers (who must be disposed to pay higher prices for products and change some of their life-styles) and by government interventions. In conclusion, he characterizes the “green” approach no longer as a problem, but a growth opportunity to be taken with both hands. Green marketing is also the inspiration for a re-organization of the more traditional concept of mix marketing. Bradley expounds the “Green Marketing Mix” where to the traditional four “P” (product, price, place, and promotion) he adds packaging, distribution, advertising, sales force and the after sales service. He, in substance, creates a questionnaire to understand if, on every point mentioned above, the marketing mix used by the company is a

<sup>15</sup> Polonsky in his work gives several results among which:

- a 1992 research carried out in 16 countries where more than 50% of the consumers state an interest in the environment (Ottman, 1995);
- a 1994 research carried out in Australia where 84.6% of the sample thought that every individual is responsible for the care of the environment;

“green marketing mix”. The most important questions, as it is easy to foresee, are those concerning the product’s impact on the ecosystem and of all the processes linked to it (wrapping, transport etc.) by trying to spread a new awareness, not only of the training of human resources used in the company, but also in the management of the products and the communication processes used for the consumers. This schematization may be considered as a vademecum for an eco-friendly attitude capable to intercept the new expectancies of the market. The time now seems ripe for a further extension of green marketing to a wider concept such as that of sustainability. The specialization process is worked out in a model which incorporates an economic, social, political and technological dimension. However, Van Dame and Apeldoorn (1994) and Fuller (1999) discuss sustainable marketing in a direct manner. They link marketing practice not only to the result that the company obtains from the point of view of the minimum impact on the environment but, on the other hand, they use new policies in order to support the wider concept of sustainable growth as a fundamental part of company activity. In particular, Van Dame and Apeldoorn (1996) introduce the concept of *sustainable marketing, which is marketing within, and supportive of, sustainable economic development*.<sup>16</sup> In the first instance, the two authors point out the contradictions of a marketing which, although incorporating the apprehensions about the effects of growth with a lavish literary production, has not yet carried out a general revision comparable, for example, with the one recorded both in the economic field and the ecological one. These, in fact, find, on the one hand, an “ecological marketing” which worries about avoiding an immediate crisis and, on the other, a “green marketing” focused on market incentives and on rules and regulations to increase the companies’ environmental performances. Limited approaches which do not systematically incorporate all the aspects linked to the environment, that is to say, the ecological aspect, the green context and sustainable growth. Van Dame and Apeldoorn recognize that ecological marketing, although highlighting the physical limits of production (because of the scarcity of the resources), does not clearly express the rules to be adopted to guide the dynamics of consumption along the path of sustainability. Even green marketing, expressed with various definitions by many authors, is incomplete because, taking as opportunities what was originally felt to be a moral duty in green marketing, it is relegated to a *number of companies which supply a limited number of green products to a limited number of consumers*. In conclusion, the scholars point out how sustainable marketing is a “macro-marketing concept” since it *includes every producer and every consumer* against their will and *requires a change in everybody’s virtual behavior*. The real opportunity is that to guarantee through marketing and specifically through sustainable marketing, a fundamental support for sustainable economic growth. Fuller (1999), on the

<sup>16</sup> Y. K. Van Dame, P. A. C. Apeldoorn, “Sustainable Marketing”, *Journal of Macromarketing*, Autumn 1996, pp. 45-56.

contrary, with an analysis linked once again to the concept of product and satisfaction, describes sustainable marketing as *The process of planning, implementing and controlling the development, pricing, promotion and distribution of products in a manner that satisfies the following three criteria: (1) customer needs are met (2) organizational goals are attained, and (3) the process is compatible with ecosystems*.<sup>17</sup> Therefore, we have other reflections on this matter, in particular monographs and specific articles (Pierre and Prothero, 1997); Ottman (1998, 2006) and Prakash (2002) underline once again how the introduction of green products is a new advantage from the differentiation point of view, just as Miller (2008), who upsets the line of an initial way of thinking which foresaw only financial burdens for those companies who adapted to the canons of sustainability states. He, in fact, believes in this change which can happen by means of privileged relation to be undertaken with a highly oriented public. Prakash (2002) also illustrates how such a directed marketing not only needs new managerial approaches, but also public intervention policies through incentives and instruments dedicated to these. Obligated to synthesize the course illustrated so far, we can return to the classification worked out by Peattie (2001)<sup>18</sup>, according to which the evolution that has brought marketing to specialize in green matters develops in three phases or ages, which turn in the challenges of sustainable growth. In the first age, the one the author defines as *Ecological Green Marketing*, attention is drawn to the effects coming from production, that is to say pollution and depletion of the natural resources. We can identify those industries which mostly contribute to environmental imbalance and nevertheless the consumers aware of this problem are really few. Therefore, we try to find a technical solution through more restrictive legislation where the obligations to be imposed are considered nothing more or less than duties for the companies. It is a situation where there are more hidden restrictions than opportunities. This first age, ascribable to the 1970s, is followed by the second one which has developed at the end of the 1980s; Peattie described it as that of *Environmental Green Marketing*. In this period, also because of numerous and huge environmental disasters (in Europe, the accident at the Chernobyl nuclear power station in 1986), the awareness of a new and re-considered relationship between economic activities and the atmosphere increased. In this climate, where there was a more expert public well-disposed to face certain choices, the concepts of sustainability (as expressed previously in the Brundtland Report) of “clean technologies”, of “green” consumers, and of competitive advantages are linked to eco-compatible production, to environmental performances and to environmental quality (e.g. the TQM process, Total Quality Management). Then, we have the third age, the modern age one, which, always

<sup>17</sup> D. A. Fuller, *Sustainable Marketing: Managerial – Ecological Issues*, Sage Publications, 1999.

<sup>18</sup> K. Peattie, “Towards Sustainability: The Third Age of Green Marketing”, *The Marketing Review*, Westburn Publishers, 2001, pp. 129-146.

according to Peattie, is called the age of the *Sustainable Green Marketing*. In this last phase he indicates three challenges where marketing, which will always support the creation of a sustainable growth, must face and which can be represented as follows:

- to guarantee satisfaction for consumers and profits for investors, now and in the future (futuraity);
- to provide for an equal distribution of costs and benefits of economic growth between the various countries (equity);
- to concentrate more on the essential needs of the developing countries rather than on those of the industrialized countries (needs/wants).

#### 4. Conclusions

More than dwelling upon the individual aspects of the single authors, it is interesting to note how marketing has become an important expression of a renewed and changed conscience on a wide scale that was initially organized in a rough way. Now, it has reached a crucial phase following a trend that, during the years, has become stronger and stronger. Certainly, it cannot be stated that there is a perfect definition of green marketing or sustainable marketing and even some well-defined guidelines able to implement these strategies in the company activities. This lack may be explained by remarks which, although they refer to the beginning of the 1970s, are, only today, widely accepted and actually acknowledged. Indeed, the consumers, who are well-informed and attentive to the above mentioned problems, are no more a restricted group, perhaps linked to environmental associations. They are an integral part of that “globalized” public which considers extremely important the sustainable growth. As Kotler (2010), who took this remark from the technological growth terminology in order to announce his *Marketing 3.0*, says *company behavior and values are always analyzed by the public opinion; this enables the consumers to exchange easily opinions on companies, products and brands and to discuss their functional and social performance. The new generation of consumers pays much more attention to the problems and anxieties of social nature. Thus, it is time for a change! Companies must reinvent themselves and abandon as quickly as possible the current practices of old and comfortable Marketing to venture into the new Marketing world 3.0.* So we have a further step, coming from its transactional and relational nature, where contemporary marketing aims at the individual’s deepest and most intimate sensitivity. This is an era where the “green conscience”, which is completely encapsulated in the context of values sphere, as remarked by Kotler, is so widespread. The companies are aware of their actions and they are more and more directed towards this direction, although we still have some uncertainties. If, from the theoretical point of view, the course seems quite clear, from the strate-

gic and operative one there are still doubts on how to act. According to a research carried out by MIT in 2009 in which were interviewed some of the managers of the major multinationals, we can draw a not very reassuring picture if it is compared to the courses identified on a study level. In conclusion, it can be said that if, on the one hand, the course to be undertaken has already been laid down and enriched by various contributions, from the other hand, as regards the managerial practice and strategic policies' point of view, there are still enormous steps to be taken to obtain real results. This effort becomes something that cannot be renounced in order to build a solid and lasting relationship based on trust, *widely recognized as a strategic relational asset for economic organizations*.<sup>19</sup>

### References

- American Marketing Association: *Marketing approved definition*, 1985, 2007.
- Baker, M. – Hart, S.: *The Marketing Book*, Elsevier, 2008.
- Bradley, N.: *The Green Marketing Mix*, Industrial Marketing Research Association News, December 1989, pp. 8-9.
- Brundtland, H.: *Our common future – The world commission on environment and development*, Oxford University Press, 1987.
- Carvalho de Siena, A. M.: “A Theoretical Essay on Sustainability and Environmentally Balanced Output Growth: Natural Capital, Constrained Depletion of Resources and Pollution Generation”, *Brazilian Administration Review*, Curitiba, v. 6, n. 3, art. 3, July/September 2009, pp. 213-229.
- Castaldo, S. – Premazzi, K. – Zerbin, F.: “The Meaning(s) of Trust. A Content Analysis on the Device Conceptualizations of Trust in Scholarly Research on Business Relationships”, *Journal of Business Ethics* n. 96, 2010, pp. 657-658.
- Charter, M.: *Greener Marketing: a Responsible Approach to Business*, Greenleaf Publishing, Sheffield, England, 1992.
- Coddington, W.: *Environmental Marketing*, McGraw-Hill, New York, 1992.
- Daly, H. – Farley, J.: *Ecological economics. Principles and applications*, Island press, 2003.
- Daly, H.: “Operationalising sustainable development by investing in natural capital”, in N. Sahu, A. Choudhury (Eds): *Dimensions of environmental and ecological economics*, University Press, New Delhi, 2005, pp. 481-494.

<sup>19</sup> S. Castaldo, K. Premazzi, F. Zerbin, “The Meaning(s) of Trust. A Content Analysis on the Device Conceptualizations of Trust in Scholarly Research on Business Relationships”, *Journal of Business Ethics* n. 96, 2010, pp. 657-658.



- 
- Daly, H.: “Steady-State Economics: Concepts, Questions, Policies”, *GAIA – Ecological Perspectives for Science and Society*, Volume 1, Number 6, 1992, pp. 333-338(6).
  - Daly, H.: “The economic growth debate: what some economists have learned but many have not”, *Journal of Environment Economics and Management*, 14 (4), 1987, pp. 323-336.
  - Daly, H.: *Beyond growth: the economics of sustainable development*, Beacon Press, 1996.
  - Daly, H.: *Ecological economics and sustainable development: selected essays of Herman Daly (Advances in ecological economics)*, Edward Elgar Publishing, New York, 2008.
  - Daly, H.: *Ecological Economics and the Ecology of Economics*, Edward Elgar Publishing Limited, 1999.
  - Daly, H.: *Sustainable development: definitions, principles, policies*, School of Public Policy, University of Maryland, 2002.
  - European Commission: *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. A renewed EU strategy 2011-14 for Corporate Social Responsibility*, COM(2011) 681 final, Brussels, 25 October 2011.
  - Field, B.C.: *Environmental Economics: an introduction*, McGraw-Hill International Editions, 1994.
  - Fisk, G.: “Criteria for a Theory of Responsible Consumption”, *Journal of Marketing*, Vol. 37, April 1973, pp. 24-31.
  - Fisk, G.: *Marketing and the Ecological Crisis*, Harper and Row, London, 1974.
  - Freeman, R. E.: *Strategic Management: a Stakeholder approach*, Pitman, Boston, 1984.
  - Friedman, M.: “The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits”, *New York Times Magazine*, 13 September, N.Y., 1970.
  - Friedman, M.: “The social responsibility of business is to increase its profits”, in: L. P. Hartman (Ed.), *Perspectives in business ethics* (2nd ed.), The McGraw-Hill Companies, New York, 2002 (original work published 1970), pp. 260-264.
  - Fuller, D. A.: *Sustainable Marketing: Managerial – Ecological Issues*, Sage Publications, 1999.
  - Hajer, M.: *The Politics of Environmental Discourse: Ecological Modernisation and the Policy Process*, Oxford University Press, 1995.
  - Henion, K. E. – Kinnear, T. C., “A Guide to Ecological Marketing”, in *Ecological Marketing*, Columbus, American Marketing Association, Ohio, 1976.

- Hunt, D. S.: “Sustainable marketing, equity, and economic growth: a resource advantage, economic freedom approach”, *Journal of the Academy of Marketing Science* N. 39, USA, 2011, pp. 7-20.
- Irwin, F. – Ranganathan, J. – Bateman, M.: *Restoring nature’s capital: an action agenda to sustain ecosystem services*, World Resources Institute, 2007.
- Kilbourne, W. E.: “Green Marketing: A Theoretical Perspective”, *Journal of Marketing Management*, 1998.
- Kotler, P. – Katajaya, H. – Setiawan, I.: *Marketing 3.0*, John Wiley & Sons Inc., 2010.
- Lawn, P.: *Sustainable development indicators in ecological economics*, Edward Elgar Publishing, 2006.
- Massari, F. – Morrone, D. – Maffei, M.: *La sostenibilità ambientale. Nuova opportunità di sviluppo per le aziende e i territori*, Cacucci, 2011.
- Meadows, D. L.: *The limits to growth*, Universe Books, New York, 1972.
- Miller, M.: “Green is good”, *Target Marketing*, October 2008, pp. 61-62.
- Ottman, J. A.: “The Five Simple Rules of Green Marketing”, *Marketing Profs*, November 2007.
- Ottman, J. A.: “The Rules of ‘Green’ Marketing”, *Marketing Profs*, March 2008.
- Ottman, J. A.: *Green Marketing*, NTC Business Books, Lincolnwood, IL, 1992.
- Ottman, J. A.: *When it comes to Green Marketing, Companies are Finally Getting it Right*, Brandweek, April 1995.
- Peattie, K.: “Golden Goose or Wild Goose? The hunt for the green consumer”, *Business strategy and the Environmental conference*, Leeds, September 1998.
- Peattie, K.: “Towards Sustainability: The Third Age of Green Marketing”, *The Marketing Review*, Westburn Publishers, 2001, pp. 129-146.
- Peattie, K.: *Environmental Marketing Management – Meeting the Green Challenge*, Pitman Publishing, UK, 1995.
- Peattie, K.: *Green Marketing*, Pitman, London, 1992.
- Polonsky, M. J.: “A Stakeholder theory approach to designing environmental marketing strategy”, *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 10, No. 3, 1995, pp. 29-46.
- Polonsky, M. J.: “An Introduction to Green Marketing”, *Electronic Green Journal*, UCLA Library, UC Los Angeles, 1994.
- Porter, M. E. – Kramer, M. R.: “Creating Shared Value”, *Harvard Business Review*, January 2011.
- Porter, M. E. – Van der Linde, C.: “Toward a new conception of the Environment-Competitiveness Relationship”, *Journal of Economic Perspectives*, 9 (4), 1995, pp. 97-118.

- Porter, M. E. – Van der Linde, C.: *Green and Competitive: Ending the Stalemate*, Harvard Business Review, September 1995.
- Porter, M. E.: *Competitive Advantage of Nations*, Free Press, 1998.
- Prakash, A.: “Green Marketing, Public Policy and Managerial Strategies”, *Business Strategy and the Environment* n. 11, John Wiley & Sons, LTD e ERP Environment, 2002, pp. 285-297.
- Prakash, A.: *Greening the Firm: the Politics of Corporate Environmentalism*, Cambridge University Press, Cambridge, 2000.
- Rifkin, J.: *The Hydrogen Economy*, Jeremy P. Tarcher/Penguin, New York, 2002.
- Stanton, W. J. – Futrell, C.: *Fundamentals of Marketing*, 8<sup>th</sup> edition, McGraw-Hill, New York, 1987.
- Tietenberg, T.: *Environmental and Natural Resources Economics*, Harper Collins, 1994.
- Turner, R. K. – Pearce, D. W. – Bateman, I.: *Environmental Economics. An Elementary Introduction*, Johns Hopkins University Press, 1993.
- “The Business of Sustainability, Special Report”, *MIT Sloan Management Review*, Massachusetts Institute of Technology, 2009.
- Van Dame, Y. K. – Apeldoorn, P. A. C.: “Sustainable Marketing”, *Journal of Macromarketing*, Autumn 1996, pp. 45-56.

Paper received: February 23<sup>rd</sup>, 2012

Approved for publication: October 9<sup>th</sup>, 2012

Rad primljen: 23. februara 2012.

Odobren za štampu: 9. oktobra 2012.

Originalni naučni rad

PROF. DR DOMENIKO MORONE  
*Univerzitet LUM „Žan Moné“, Kasamasima, Bari, Italija*

## UTICAJ ODRŽIVOG RAZVOJA NA TEORIJU MARKETINGA

### Sažetak

*Održivi razvoj danas je glavni izazov za sve privredne sisteme. Nova pravila ekološke ravnoteže izmenjuju strategije i odnose između javnih uprava, kompanija i potrošača. Ova veoma važna promena ima duboki uticaj na teoriju marketinga. Cilj ovog rada je da napravi istorijsku analizu odnosno da podvuče koji su glavni elementi održivog razvoja koji ne mogu biti zanemareni u modernoj marketinškoj politici, usklađivanju profitno orijentisanih ciljeva sa ekološkom odgovornošću. Prvi deo rada usmeren je na novi odnos između ekonomije i životne sredine, naglašavajući primat prirodnog kapitala u odnosu na ekonomski. Dakle, tu je analiziran razvoj teorije marketinga, počev od opšteg značenja, a potom i sa stanovišta održivog razvoja. Zaključak je zasnovan na nekim implikacijama koje dolaze iz menadžerskog iskustva.*

**Ključne reči:** ekonomija, životna sredina, zeleni marketing, održivost, održivi marketing

**JEL klasifikacija:** Q01, M31

PROFESSOR ALEXIS TORIBIO DANTAS, PhD\*  
*Department of Economic Evolution, Economic Science Faculty,  
State University of Rio de Janeiro, Brasil*

## IS THERE A REAL SUSTAINABLE DEVELOPMENT? SOME REMARKS

**Summary:** *This paper analyses the concept of sustainable development and the differences of (a) central and peripheral countries and (b) consumption and economic structure upon this theme. In terms of the concept of sustainable development, we assume the conclusions relative to the work of the Brundtland Commission, which emphasises that it is a way to turn compatible economic development with social and environmental concerns, not only for the present, but to the future generations. The main conclusion is that especially concerning to consumption pattern (in this case, for both central and peripheral countries) the current model is exhausted, even considering various forms of rationalization efforts.*

**Key words:** *development, sustainability, consumption pattern*

**JEL classification:** Q01, E21

### 1. Introduction

It is very difficult to define a precise concept of sustainable development, especially if we consider the various dimensions of qualitative aspects evolved, such as social, ecologic, political and, of course, economic issues. In this sense, one can find hundreds of different meanings for the concept in the specialized literature.<sup>1</sup> Thus, this paper aims initially to define a possible concept of sustainable which includes the most important requirements of social, economic, political and ecological dimensions, even considering that the result certainly will be a broad and not exactly precise definition.

---

\* E-mail: alexis.dantas@gmail.com

<sup>1</sup> See: M. Jacobs, "Sustainable Development – From Broad Rhetoric to local Reality", *Conference Proceedings from Agenda 21 in Cheshire, 1 December 1994*, Chesire County Council, Document No. 49, 1995.

After that, we discuss two important different circumstances to analyse sustainable development:

- a) Differences of central and peripheral countries in that problematic, on the basis of the theoretical framework of ECLAC (*Economic Commission for Latin America and the Caribbean*);
- b) Differences between economic structure (supply side) and consumption (demand side) in terms of sustainability in the long run.

In the next section, we analyse some features and the conceptual foundations of sustainable development and in the last section, finally, we point out the main conclusions about the themes treated in this paper.

## 2. Sustainable development

Sustainable development is a term that comes up in the 80's during the work of the Brundtland Commission (as established by the UN World Commission on Environment and Development), in an attempt to integrate other key dimensions to the traditional idea of economic development: more than the economic pillar, it is crucial to consider the social and environmental issues (Estender and Pitta, 2008). In this sense, Camargo states that:

“In essence, sustainable development is a process of change in which the exploitation of resources, the direction of investments, the orientation of technological development and institutional change are harmonic and enhance the present and future potential in order to meet the human needs and aspirations”<sup>2</sup>.

Nevertheless, the literature offers plenty of definitions of sustainable development, including different aspects and dimensions of the concept, because it is actually broad enough to include various possible meanings. In this sense, Ciegis *et al.* (2009) suggest that, considering the difficulties in defining one precise concept of sustainable development, it is better to assume such a broad idea and try to include various dimensions to be analysed. In their words:

“Sustainable development encompasses a very important ethical component, a manifested right of every person to the proper and fair share of the planet's resources [...]. In a wider sense, sustainability is associated with the *equity* in distribution, i.e. *the distribution of possibilities for development between the present and the future generations*. Then sustainable development may be defined as *better quality of life of the present and the future generations*. [...] Considering the fact that not a single reference presented a feasible definition of *sustainable development* which could incorporate all aspects of the concept under investigation and provide no ideal understanding of this concept, it is thought appropriate to

---

<sup>2</sup> A. L. de B. Camargo, *Desenvolvimento Sustentável: dimensões e desafios*, Papirus, Campinas, 2003, p. 43.

use the definition provided in *Brundtland commission's report* [...] which discloses the idea of *sustainable development* best. It postulates that **sustainable development is the kind of development, which satisfies the current needs without endangering the future [...] generations to satisfy their own.** This definition of sustainable development is the most frequently cited one and seems to be more exhaustive than the majority of others. The essence of Brundtland's statement is *fair distribution of natural resources both among different generations and among the present generation of people from the first, the second, and the third world, and finding a positive consensus between the environmental, social, and economic dimensions of environment.* Thus, sustainable development is not about a choice between environmental protection and social progress, but rather more about striving for economic and social development that would be compatible with environmental protection.”<sup>3</sup>

In these terms, one can consider that sustainable development is a way to turn compatible economic development with social and environmental concerns, not only for the present, but to the future generations, that is, a way to keep development possibilities continuously viable and fair (such as in economic, social and ecological dimensions).

On the other hand, Lustosa and Young<sup>4</sup> highlighting the importance of incorporating social justice and environmental preservation to a more precise notion of development, adopt the concept of “centre-periphery” (developed for ECLAC researchers) to emphasize specific points of developing economies with respect to sustainability. Thus, they question the basic notion initially developed by Raúl Prebisch on ECLAC, arguing that “it is not ‘just’ that the periphery should recover trajectories of growth above the world average, it is also necessary to answer deeper questions: Where to grow? For those who grow? Why grow up? How to grow?”<sup>5</sup>

The questioning is present both in terms of production and consumption dimensions. The industrialization model adopted in the periphery, based on the dynamics of import substitution, also determined to „import” the pattern of production initially developed in the centre countries, heavily concentrated in the use of natural energy (with a substantial share of fossil fuels). As a consequence, one can see the rapid degradation of environmental conditions. Moreover, the adoption of this model was defined as a necessary step for a subsequent period of socio-economic prosperity of developing countries, something like a “bill needed to be paid to get to Haven”. In this sense, the centre countries, pressured by social move-

---

<sup>3</sup> R. Ciegis, J. Ramanauskiene, B. Martinkus, B., “The Concept of Sustainable Development and its Use for Sustainability Scenarios”, *Inzinerine Ekonomika – Engineering Economics* (2), 2009, p. 30.

<sup>4</sup> C. E. F. Young, M. C. J. Lustosa, “A questão ambiental no esquema centro-periferia”, *Economia*, v. 4, n. 2, Niterói (RJ), 2003, p. 203, pp. 201-221.

<sup>5</sup> *Ibid.*, 203.

ments to adopt cleaner technologies, could improve this aspect of its productive structure (peripheral countries would be responsible for the dirty production).

With regard to consumption, however, the problem is even more complex. As Young and Lustosa point out:

“The environmental issue is also related to the consumption patterns adopted by the periphery and similar to the centre. The pattern of intensive use of energy and environmental resources was widespread [...]. Moreover, this pattern of consumption follows the same logic of exclusion, in which the richest are those who consume more goods intensive in emissions and the poorest are restricted to the consumption of subsistence products, which generally impose lower emissions per unit produced. If the centre found relatively successful to deal with the problem of industrial pollution, pollution derived of consumption is far from be resolved. The increasing need for energy [...] can only be over passed with changes in energy basis. Even the adoption of alternative energy, healthier for the environment, can result in environmental damage if it does not give attention to the negative externalities they generate”.<sup>6</sup>

A key point emerges in the discussion. While the issue of environmental damage and inequality are more strongly felt in the peripheral countries, considering the history of integration of these countries in the international division of labour, the consumption pattern, in general, even in developed countries, is highly degrading environmental conditions – even taking into account technological advances that have occurred, as the productive potential of electric cars. In this case, it is not possible to simply “transfer” the problem of sustainability of central countries to peripheral countries directly – all countries are still hostages of this consumption pattern.

The current crisis experienced for the most of the developed countries seems to further highlight this potential dilemma and therefore the viability of an effective basis of a sustainable development. First, because the possible way out of the crisis is increasingly associated to a consistent recovery of economic growth – even considering the „obduracy” of the orthodox economists preaching austerity as a means of overcoming the crisis (support these thesis is increasingly frustrated by the facts). As Lara Resende points out:

“There are only three ways to eliminate excess of debt. The first is a recession deep enough to break debtors and creditors and reset the stone. This is what happened in the 30's. The costs, as we learned, are unacceptable. The second is the monetization of debt. Taking time, while inflation reduces the real value of debt, but there is a risk of loss of control. As in the case of Germany of the 30s, the result can be a hyperinflation, even more devastating than the worst of the recessions. The third is the resumption of growth. As depression and inflation have unacceptable costs, only to return to growth is the solution, because it reduces the relative size of the debt. Growth is the only remedy, but before the inde-

---

<sup>6</sup> Ibid., 209.



tedness, as Keynes taught, to grow again depends on the artificial stimulus to demand, via increased spending and public debt”.<sup>7</sup>

Decisions to stimulate growth as an alternative to overcome the crisis, however, do not represent, in this context, any change in production patterns and specifically consumption patterns. Thus, in reference to the work of Paul Gilding, “The Great Disruption” (2011), Lara Resende indicates that “it is quite possible that today, 80 years later, the Keynesian remedy can no longer be applied.”<sup>8</sup>

This is the hook for a second argument. If growth is fundamental, but their current basis are virtually exhausted, following the thesis Gilding, what to do? As explained Lara Resende:

“Gilding’s thesis is that the world economy will be forced to stop growing. As there was a transition early, not as we prepare for a stationary economy, we will have to face a sudden stop, deeply traumatic. The moment of awareness of the end of growth and the need for a profound reorganization of the economy is not far away. [...] Transition period will be long, hard and troubled. The reorganization of the economy will be compulsory and deep. Entire industries will disappear. The coal, oil and gas, quite before the end of the known reserves, will be the first. The Stone Age did not end because of the lack of stones. Gilding’s optimism is about the end result of this procedure. The end of self-deception, the recognition of the limits of possibility cause extraordinary technological innovations. A new reference of what mean to live better can enable better life, permanently, for a larger number of people on Earth. A population 40 times greater than that of all times, until the beginning of the Industrial Revolution, is only possible, however, with the end of economic growth as we know it. Growth based on increased consumption of material goods is in its final chapter”.<sup>9</sup>

It is conceivable, however, a change in the consumption pattern that increase the weight of technology and a more rational use of natural resources, as well as more systematic adoption of alternative energy sources such as solar energy for residential use, or renewables. These possible paths already exist, but they are certainly far from being dominant and collide, among other things, the huge volume of investments still under constitution/depreciation in the dominant model of production/consumption. More than that, it is very difficult to create a “green pattern of consumption”, as Young *at al.* point out:

“With knowledge of the general purchasing process of green consumers, the key factors that will help green consumers purchase a more ethical technology product are: (1) the consumer’s green value is strong; (2) the consumer has purchase experience; (3) the consumer has plenty of time for research and decision-making; (4) s/he has good knowledge of the relevant environmental issues; (5) green products are reasonably available and (6) the consumer can afford and is

---

<sup>7</sup> A. Lara Resende, “Os novos limites do possível”, *Valor*, São Paulo, 20 Jan. 2012, 5.

<sup>8</sup> *Ibidem*

<sup>9</sup> *Ibid.*, 6, 7.

prepared for the financial costs. If any one of these criteria is a weak or negative influence, then this may water down the influence of the green criteria on the final purchase. Hence, it can be concluded that government, company and NGO policies need to strengthen these success factors for green consumers to close the attitude-behaviour gap”<sup>10</sup>.

Indeed, what seems clear is the fact that the current model is exhausted – rationalization efforts, such as recycling and other procedures already in place, without effective transformation in the pattern of consumption can temporarily postpone the limits, but does not show viable to ensure a resumption of sustainable growth. Even considering the existing concerns about the physical limits of the environment (and implemented actions to detain this process), one can conclude that without structural change it is not possible to see a better future for the system.

### 3. Concluding remarks

- a) We assume in this paper the conclusions from the work of the Brundtland Commission concerning to the concept of sustainable development, as a way to summarize the main features of the concept.
- b) Peripheral countries find, historically, more obstacles to build a sustainable development trajectory, especially if we consider the *modus operandi* of their industrialization process – import substitution in broad terms. This dynamic of growth implied in a division of labour which was characterized in a crescent specialization in “dirty production”.
- c) Consumption pattern, however, seems to be more “democratic” – it is a general problem for both central and peripheral countries, and the requirements for a “green consumption”, although known in general conditions, are very difficult to achieve, given the key factors evolved (ethic value, knowledge, purchasing expertise among others).
- d) Finally, we can conclude that the current model is really exhausted, even considering various forms of rationalization efforts. A real change in the consumption pattern that could increase the weight of technology and a more rational use of natural resources (with some alternative renewable energy sources) are crucial conditions.

---

<sup>10</sup> W. Young, K. Hwang, S. McDonald, C. J. Oates, “Sustainable Consumption: Green Consumer Behavior when Purchasing Products”, *Sustainable Development*, 18, UK, 2010, p. 29.

---

## References

- Antunes, J.: “Sustentabilidade nas cidades – IBM Smart Cities”, [www.sustentabilidadecorporativa.com/2011/01/sustentabilidade-nas-cidades-ibm-smart.html](http://www.sustentabilidadecorporativa.com/2011/01/sustentabilidade-nas-cidades-ibm-smart.html), 2011
- Brundtland, G. H.: *Nosso futuro comum: Comissão Mundial sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento*, 2a. ed., FGV, Rio de Janeiro, 1991
- Camargo, A. L. de B.: *Desenvolvimento Sustentável: dimensões e desafios*, Papirus, Campinas, 2003
- Ciegis, R. – Ramanauskiene, J. – Martinkus, B.: “The Concept of Sustainable Development and its Use for Sustainability Scenarios”, *Inzinerine Ekonomika – Engineering Economics* (2), 2009
- Dirks, S. – Gurdgiev, C. – Keeling, M.: *Smarter cities for smarter growth: How cities can optimize their systems for the talent-based economy*, IBM Institute for Business Value – IBM Global Business Services, New York, 2009b
- Dirks, S. – Keeling, M. – Dencik, J.: *How Smart is your city? – Helping cities measure progress*, IBM Institute for Business Value – IBM Global Business Services New York, 2009a
- Dirks, S. – Keeling, M.: *A vision of smarter cities: How cities can lead the way into a prosperous and sustainable future*, IBM Institute for Business Value – IBM Global Business Services, New York, 2009
- Guilding, P.: *O GLOBO* (04/02/2012), <http://oglobo.globo.com/economia/e-fim-da-economia-como-conhecemos-diz-paul-gilding-3882689>, 2012
- Jacobs, M.: “Sustainable Development – From Broad Rhetoric to local Reality”, *Conference Proceedings from Agenda 21 in Cheshire, 1 December 1994*, Cheshire County Council, Document No. 49, 1995
- Lara Resende, A.: “Os novos limites do possível”, *Valor*, São Paulo, 20 Jan. 2012
- Singer, N.: “I.B.M. Takes ‘Smarter Cities’ Concept to Rio de Janeiro”, [www.nytimes.com/2012/03/04/business/ibm-takes-smarter-cities-concept-to-rio-de-janeiro.html?\\_r...](http://www.nytimes.com/2012/03/04/business/ibm-takes-smarter-cities-concept-to-rio-de-janeiro.html?_r...) 1/8, 2012
- Young, C. E. F. – Lustosa, M. C. J.: “A questão ambiental no esquema centro-periferia”, *Economia*, v. 4, n. 2, Niterói (RJ), 2003, pp. 201-221
- Young, W. – Hwang, K. – McDonald, S. – Oates, C. J.: “Sustainable Consumption: Green Consumer Behavior when Purchasing Products”, *Sustainable Development*, 18, UK, 2010, pp. 20-31

Paper received: November 21<sup>st</sup>, 2012

Approved for publication: November 30<sup>th</sup>, 2012

Rad primljen: 21. novembra 2012.

Odobren za štampu: 30. novembra 2012.

Originalni naučni rad

PROF. DR ALEKSIS TORIBIO DANTAS  
*Odeljenje za ekonomski razvoj, Fakultet ekonomskih nauka,  
Državni univerzitet u Rio de Žaneiru, Brazil*

## DA LI ZAISTA POSTOJI ODRŽIVI RAZVOJ? NEKE NAPOMENE

### Sažetak

*Rad analizira koncept održivog razvoja i razlike između (a) centralnih i perifernih zemalja i (b) potrošnje i ekonomske strukture, posmatrano u ovom kontekstu. U pogledu koncepta održivog razvoja, mi se oslanjamo na zaključke Bruntlandove komisije, koja predlaže projekciju ekonomskog razvoja koji je usaglašen sa društvenim i ekološkim problemima, ne samo u sadašnje vreme, već i u budućnosti. Glavni zaključak je da je, posebno u vezi sa obrascem potrošnje (u ovom slučaju, kako za centralne, tako i za periferne zemlje) aktuelni model iscrpljen, čak imajući u vidu i različite oblike napora racionalizacije.*

**Ključne reči:** razvoj, održivost, obrazac potrošnje

**JEL klasifikacija:** Q01, E21

ASSISTANT PROFESSOR MOMČILO MANIĆ, PHD\*

*Graduate School of Business Studies, Požarevac, Megatrend University, Belgrade*

ASSISTANT PROFESSOR DOBRINKA VELJKOVIĆ, PHD

*Graduate School of Business Studies, Požarevac, Megatrend University, Belgrade*

TECHING ASSISTANT DALIBORKA PETROVIĆ, MA

*Graduate School of Business, Požarevac, Megatrend University, Belgrade*

## THE ENTERPRISES FROM SERBIA FACING THE PHENOMENON OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE GLOBAL ENVIRONMENT\*\*

**Summary:** *Recent financial crises has dramatically influenced the whole world turning after a few months into a global economic as well as a social issue. Although there are some visible signs of economic recovery during 2011, the situation from the global perspective is still considered uncertain. Serbian enterprises seem to be slow and indisposed to start new business, increase the export and catch up with modern globalized economy.*

*In the current global turbulation, the huge accent is placed on the model of sustainable development and socially responsible behaviour. Longlasting stagnation of Serbian economy has resulted in the absence of consciousness, knowledge and financial support for the model of sustainable development. However, there are few companies in Serbia which take the model of sustainable development more seriously in comparison with the majority of those firms which minimize its importance. Postive examples which will be analysed in the paper include: Elektroprivreda Srbije, Delta holding, Hemofarm, Holcim, Bambi-Banat, Tigar, Carnex, Imlek etc. Their success is not only about good sales results, but also about their responsible behaviour toward economic, social and environmental issues.*

*Model of sustainable development goes hand in hand with the involvement in global economy. Serbia strives for the EU membership and that represents the clear signal for the enterprises to give a serious thought to the sustainable business practices and corporate social responsibility, as soon as possible. The products made by clean technologies will have much greater chance to be successfully accepted and sold on the integrated, sophisticated market of EU, as well as in other parts of the world.*

---

\* E-mail: momciloman@gmail.com

\*\* The paper was presented at 9<sup>th</sup> International Scientific Conference, Megatrend University, Belgrade, November 25<sup>th</sup>, 2011.

*The model of sustainable development has become conditio sine qua non for the future prosperity. For most of the companies it could represent the way to catch up with international, interregional and global business trends. The aim of the paper is to point out that companies which have business activities in Serbia should be more concerned with the implementation and strengthening the ethic and concept of sustainable development. Irrespective of the ownership control, the big companies and their management have the greatest responsibility for developing, implementing and promoting the sustainable business practices.*

**Key words:** *sustainable development, globalization, company, corporate social responsibility, ecology*

**JEL classification:** M14, Q01

## 1. Introduction

The man of today could not manage to create the ideal system of civilization, the prosperity and harmony – with nature, above all. There is a global imbalance in the broader sense. Emergency is occurring continuously. The last one – the global economic crisis has dramatically collapsed economy of the world. The epoch of the consumer society with the intention to produce more and cheaper, without sufficient respect for (scarce) natural resource requires urgent change. As rescue arises consequently raising the environmental awareness of people, companies and society in general – in the direction of sustainable development in order to rationally exploit natural resources.

The only sustainable business – in a continuous sequence, leads to the formation of long-term value and profits of the enterprise, and vice versa. It is essential that the management of the company find a balance between economic, social and environmental elements and, in some way, make these elements a vital part of the work process. Sustainable development can not be viewed as a simplified battle against climate change, reducing greenhouse gases and the like. The intention is to improve the resilience of the economy to climate variations and mitigate the adverse effects of natural disasters.

Socially responsible companies are trying to coordinate their activities with the universal principles of responsible business conduct in areas such as environmental protection, human and labor rights, fighting corruption and others. On the other hand, the consequent commitment to sustainable development is inappropriate if the financial results are poor, if there isn't a stable financial policy and the like. Economic sector (with a stronger emphasis on private) would have to show more responsibility, have a clear vision and initiative and contribute to the conservation of natural resources and environmental protection. Private business sector is asked for contribution and maximum responsibility in dealing with sustainable development issues.

## 2. The concept of sustainable development as a global idea and phenomenon

The concept of sustainable development and its relevant aspects such as the protection and improvement of the environment today is sublimated into a significant global challenge of modern society. States are trying to find appropriate ways to rationally use natural and cultivated resources to lead an active demographic policy and develop a credible, fair international cooperation in the sphere of scientific research. Environment, as never before, is on top of scientific interest because it is imperative for further development. The phenomenon of sustainable development rests confidently in the development of harmony. However, scientists, experts, NGOs and many others alarm and strongly warn about the dire state of the environment, of its constant, flagrant threat and devastation.

At the very beginning of the XXI century humanity faces important problems, and the following are some of them: the expressive growth of the population on the planet – more than 7 billion, significant climate change globally, serious damage to the biosphere and ecosystems, significant degradation and pollution of air, water and land, the relentless exhaustion of energy sources and mineral resources, threats to biodiversity unabated – the part of plant and animal life, the cardinal quantity of waste, high poverty in certain regions of the world and others.

Concern about global climate change has increased in recent years. Climate changes result from the greenhouse effect and causing gases that retain heat. All countries are involved in the pollution process and climate change. However, most developed countries are the biggest emitters.<sup>1</sup>

Sustainable development is understood as an intention to create a better world, equitable relations – the balance of social, economic and environmental attributes. The harmonious relationship between enterprises and ecology, it is a condition to preserve natural resources for future generations. The most commonly used definition of sustainable development is the report of the UN Commission on Environment and Development, the so-called. Bruthland Commission “Our Common Future” in 1987. Whatever: “Sustainable development is development that meets present needs, so it does not jeopardize the ability of future generations to meet their own needs”.<sup>2</sup>

Nobel laureate Joseph Stiglitz argues that “there comes a time of new challenges for global economic world we need to adapt to the needs of the common regulation of economic, social and ecological balance.” This is exactly the defini-

---

<sup>1</sup> M. J. Harris, *Ekonomija životne sredine i prirodnih resursa – savremeni pristup*, 2. izd., Data status, Beograd, 2009, p. 404.

<sup>2</sup> S. Milutinović, *Politike održivog razvoja*, Fakultet zaštite na radu, Univerzitet u Nišu, 2009, p. 170.

tion of sustainable development.<sup>3</sup> Over the Global Compact is an initiative of the United Nations, primarily directed towards the Millennium goals, responsible companies are consciously rely on public accountability, transparency, sharing best practices and generally have a positive impact on the business and the natural environment in the community.

### 3. Global economic crisis and the impact on sustainable growth of Serbian economy

The global economic crisis, which “suddenly” appeared in late 2008. years and fundamentally distorted the world economy, pointed to the structural outstanding debts in the financial systems of many countries. Global order is collapsing. Responsible governments around the world had to urgently change the current patterns of functioning of the economy and adopt new strategies and system solutions. In years 2010. and 2011. Serbia already found itself in a precarious situation, the true economic depression, coping with increasing poverty of the citizens, and economically sterile foundering economy, modest export performance, subtle corruption, general disregard for environmental protection ...

According to the Global Competitiveness Report 2011–2012, World Economic Forum, Serbian is the 95th position of 142 countries, one position better than last year, while the European countries, only Bosnia-Herzegovina is worse positioned. It's still the thinnest of Serbian institutions – the 121st place, the efficiency of markets for goods and services – the 132nd place, and the efficiency of labor markets on 112th place. Most often obstacles in conducting business in Serbia refer to inefficient government bureaucracy, corruption and access to financing. Also, the problems are the high inflation, political instability, tax rates and tax procedures. Operations are difficult because of the burden of state regulation (134) too, while the efficiency of the legal system to resolve disputes is on 137th place of 142 countries in the world. Private companies do not contribute much more to the competitive environment since the Serbian companies are placed on 130<sup>th</sup> place as far as the business ethics is concerned, and the effectiveness of corporate boards is marked as poor being on 136th place. In just two countries in the world minority shareholders of the company have worse status than the minority shareholders in Serbia.<sup>4</sup>

The question is how Serbia can become a respectable player on the regional economic scene with decent presence on a global scale as well? Also, how to ensure economic growth which will be based primarily on knowledge and inno-

<sup>3</sup> P. Đukić, “Globalna i nacionalna ekonomska kriza – izazov za reforme i održivi rast ekonomije”, *Škola biznisa*, br. 1, 2010, p. 7.

<sup>4</sup> Mainly taken from: [http://www.balkanmagazin.net/kolumna/biznis/nekonkurentnost\\_srbije.xhtml](http://www.balkanmagazin.net/kolumna/biznis/nekonkurentnost_srbije.xhtml)



vation? The general view is that state, the economy and society must undergo radical changes. You should create a model of development on a platform of sustainable development, with due respect for nature, with emphasis on renewable energy, on research and development, for greater investment in modern technology, the expansion of quality of higher education etc.

Sustainable Development Strategy of Serbia shall be based on three pillars – caring for the environment, the economy based on knowledge and social solidarity.<sup>5</sup> Nowadays Serbia also faces fairly new challenges. However, a noble goal – economic development of Serbia in which all social groups participate and respect nature should not be in advance declared as unrealistic.

#### 4. Challenges of socially responsible business

The foundations of social responsibility are based primarily on relationships with employees, with the local community, with customers and suppliers and other stakeholders, manifested through ethical business practices, employee's safety in the work etc. The companies which gain and sustain competitive advantage are truly committed to sustainable development and corporate social responsibility. They have established close relationships of mutual respect and trust with its strategic partners. Knowledge, innovation and creativity are the integral parts of sustainable development and socially responsible business behavior.

The true greats in the world of marketing P. Kotler and K. Keller listed the top 15 companies with the highest marks when it comes to social responsibility on a global scale: Johnson & Johnson, Coca-Cola, Wal-Mart, Anheuser-Busch, Hewlett-Packard, Walt Disney, Microsoft, IBM, McDonald's, 3M, UPS, FedEx, Target, The Home Depot and General Electric.<sup>6</sup>

Companies that care about their image and respect the opinion of the community and environment in which they work (especially in the field of industries that are able to degrade natural and living environment – eg. producers of cement mills, rubber industry, electric power, thermal power plants...), would have to conduct research and analysis of needs, attitudes and expectations of residents and community stakeholders. Appropriate strategies of socially responsible behavior would be defined and implemented according to the findings and results of such researches. These strategies should help in dealing with issues of sustainable development and ensure long-term engagement which will act as the guidelines for business conduct.

---

<sup>5</sup> Vlada R. Srbije, Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj: *Održivi razvoj Republike Srbije – Naša zajednička budućnost; Nacionalna strategija održivog razvoja*, Beograd, 2009, p. 7.

<sup>6</sup> P. Kotler, K. L. Keller, *Marketing Management*, Twelfth ed., Pearson, Prentice Hall, 2006, p. 707.

Concern Bambi-Banat, through its half-century business history, set aside relevant funds for investment in community development – primarily in Pozarevac and Branicevo, but also throughout the country. The company point out that socially responsible behavior is an integral part of its identity and business culture and strive to maintain a fine balance between social and economic objectives in the context of establishing higher standards of living and environmental preservation.<sup>7</sup>

Developing good, friendly relations with the local community is a condition sine qua non in the process of designing and implementation of responsible sustainable development. Well known companies such as ComTrade Group, Tigar, Banini, Telekom Serbia, Pionir and others organise once or twice a year the event Open Day, as a good opportunity to invite citizens to visit the companies, to get to know the production facilities and learn about the process production, become familiar with the procedures of quality management systems and environmental protection, to find out about projects related to sustainable development and so on.

One of the most respected companies in Serbia – Hemofarm (in 2006. German company Stada has become the majority owner), for 50 years, actively participate in the issues and life of broader community. Consistently following the current problems and trends in the company, Hemofarm proactively act in accordance with the possibilities of making his contribution to the community. Special attention is given to patients and vulnerable groups, its employees, a healthy living environment, health values, etc..<sup>8</sup>

In the banking sector, banking institutions in Serbia are valid as a relevant partner of the communities that exist in business. Bank sponsored many cultural and sporting events, almost as key donors in humanitarian projects. They often cooperate with NGOs, government institutions and local communities. In general, banks are not polluters, but they still make significant efforts in strengthening the environmental awareness of their employees and other groups as well. Therefore, banks stand for socially responsible institutions. For example, “Erste Bank supported over 300 projects in the period from 2006 to 2011, almost in all branches in which it operates in Serbia. Over 1.7 million invested in sponsorships and donations to support projects in the field of culture and art, science, social and financial inclusion, EU integration, environmental protection, sports, community support, as well as employee volunteering program.”<sup>9</sup>

In any case, the responsible companies intend to raise environmental awareness through promotion among their employees, through the relevant projects and investments in joint campaigns with partners. Cooperation is usually done

---

<sup>7</sup> “Bambi-Banat pred izazovima, ali uspešan”, *Bambi vesti*, Number 53, 15. October 2010, p. 1.

<sup>8</sup> Mostly site consulted: [www.hemofarm.rs](http://www.hemofarm.rs)

<sup>9</sup> A. Radić, “Filantropija i fer bankarstvo”, *Vreme*, br. 1078, 1. October 2011, p. 25.

with non-governmental organizations, local governments, the educational system – primary, secondary and higher education institutions, the media and others.

## 5. Companies impact on sustainable development of local environment

The fact is that a significant number of companies that operate in Serbia conduct a business without the analysis of its sustainability. The companies have phlegmatic and confusing relationships with the local community, they do not act like good neighbors, they do not invest in the sustainability of production and other aspects of work – and, therefore, they undermine the natural, economic and ecological balances. Often they find themselves under “public attack” for their business deeds. However, a number of progressive and agile businesses pragmatically express a special effort for the introduction and consistent application of sustainable development into their business. They set certain limits when it comes to the issue of natural resources exploitation in order to conduct business within the limits of normality. In other words, successful companies of modern times tend to identify and meet the needs of present generations, without compromising the needs of those who will come after them.

Some foreign companies with an enviable reputation for successful global manufacturers are (Holcim, U.S. Steel, Tarkett, Coca Cola, Henkel, Lafarge, Knauf Insulation and others) operate in Serbia and present potentially significant polluters. But, being aware of that, these companies turned to the concept of sustainable development and socially responsible behavior, trying to recognize the environmental, social and ethical performance standards. Thus, for example, U.S. Steel Serbia has invested heavily in the local community to build a green belt with trees near Smederevo 1050 – as a buffer zone to reduce the negative impact of dust caused by wind erosion. However, according to the Ministry of Environment, Mining and business planning, U.S. Steel is at the top of the biggest polluters in Serbia. Also, as impressive polluters in our country stand out and power plant Nikola Tesla, Kolubara and Morava, TE-KO – Kostolac, RTB Bor, oil refineries in Pancevo and Novi Sad, in Kosjerić Cement, Petrochemical and Fertilizer factory in Pancevo, Jugopetrol, OMV, Energogas, Duga-Paint Factory, Galenika, Imlek, Dijamant etc.

Certainly, there are many useful examples of engagement of businesses in the local community. Thus, for example, Henkel as one of the leading companies in the world in three business sectors: Laundry & Home Care, Cosmetics and adhesive technology, more than 130 years, seeks to achieve sustainable development. Sustainability and corporate social responsibility are parts of their DNA (as pointed out by the main management). Therefore, according to company's corporate values, sustainable and responsible business practices are specially emphasized. Companies strive for satisfaction of people's needs (through its brands and tech-

nologies, and as an employer), without compromising the development opportunities of future generations. This principle applies to all activities of the company and the entire value chain – from raw materials, production and logistics to the use and disposal of products.<sup>10</sup>

Anyway, society respects the corporate culture that is focused and dedicated to the market, demonstrating the responsibility to the local environment. Companies with socially responsible business policy are recognized as a trustworthy partner. Only through the complete satisfaction of professional customers and end users / customers and other partners it is possible to achieve the best market benefits, which at the same presents the starting point of long-term sustainable development concept.

## 6. Company's relationship to environmental protection

Green economy, as a prominent segment of sustainable development, both in global terms and in the Serbian economy may figure as the relevant potential and challenge affecting the exit from the world recession. Some authors emphasize that this is the only real way out of global economic and energy crisis.<sup>11</sup>

All market participants have had some influence on the environment, some more – with the possible flagrant, destructive influence, and some less – with a minor influence. Economic crises, that lasts for several years now, threatens the stability of financial system and negatively influence the system of green economy. Considering the attitude of most Serbian enterprises toward protecting the environment, current situation is far from satisfactory. Generally, it is also the issue of insufficient funds to finance companies, and thin ethical and moral credibility of management regarding the preservation of the true contribution of living space, nature and sustainable development segments. There are the relatively modest investment in cleaner production projects, in eco-education of employees, in the systems of responsible waste management, establishment of fair, strong partnerships with most of the clients, the initiation of social responsibility ...

Manufacturing sector bears the particular responsibility facing the challenge of improving the quality and taking care of the local environment. Currently there are no examples of so called “waste market” or serious trainings and workshops for employees about the sustainable-development opportunities.

The company that wants to be responsible and committed to take care of itself internally and the external environment as well, would have to define the following objectives:

- To identify, assess and monitor all aspects of the environment in which the production process has a direct or indirect effect;

---

<sup>10</sup> Henkel company: *A global team – winning together*, Sustainability Report 2009, p. 4-5.

<sup>11</sup> See the article: [http://www.pressonline.rs/sr/Press\\_Green/Presspedia.html](http://www.pressonline.rs/sr/Press_Green/Presspedia.html)

- To manage business and production in accordance with existing laws, rules and regulations, and internal policies that involve environmental protection;
- To educate and motivate all employees to act preventively and enhance the relationship with the environment in which they work;
- To reduce use of hazardous substances and waste, all in the context of saving resources (especially non-renewable) and energy.
- To respect the views and opinions of a wider range of stakeholders in the business process as well as the local community as a whole in order to take appropriate measures to improve the natural and work environment;
- To design adequate marketing communication plans and strategies, finding appropriate channels of communication about sustainable development.

States, and therefore the companies too, would have to continuously promote energy efficiency and renewable energy sources. National and global environmental issues are the main challenges in the XXI century.<sup>12</sup>

According to the requirements of ISO 14001, certain number of companies in Serbia is strongly committed to protecting the environment. All employees are required to act according to defined procedures and established goals. In order to solve environmental pollution problems in the immediate environment, management of Holcim Serbia doo ordered to start using some kind of waste as alternative raw materials or fuels, while respecting the current laws and regulations in these fields. In this way the company has a significant impact to reduce consumption of nonrenewable natural resources, clearly manifesting its commitment to manage the business with great responsibility toward ecology issues.<sup>13</sup>

A powerful global company, Nestle, based in Switzerland has the ambition to produce tasty and nutritious products with the least environmental impact. Only in 2009, the company has invested over 220 million Swiss francs for the development of programs and initiatives that advocate for environmental sustainability. In fact, Nestle consistently seeks to identify and implement policies to reduce water use, and non-renewable energy and other natural resources. Constantly seeking to minimize waste and emissions, the packages of Nestle's products guarantee high quality standards in order to prevent the formation of unnecessary waste. In cooperation with suppliers, especially with farmers, company actively works to promote environmental protection.<sup>14</sup>

---

<sup>12</sup> M. J. Harris, *Ekonomija životne sredine i prirodnih resursa – savremeni pristup*, 2. izd., Data status, Beograd, 2009, p. 14.

<sup>13</sup> Holcim Srbija: *Izveštaj o održivom razvoju – Holcim Srbija d.o.o., 2007–2008*, Holcim, Popovac, 2010, p. 20.

<sup>14</sup> Consulted mainly address: <http://www.nestle.rs/csv/vode/Pages/RuralDevelopment.aspx>

## 7. Innovative technology and new creative solutions in system of sustainable development

In general, the economic entity creates a better world by trying to find equilibrium between economic growth, corporate social responsibility and environmental elements. Responsible companies are focused on continuous improvement of work processes, better performance, innovation, human resources ... In the area of sustainable development they are going one step further – they are committed to research, monitoring, analyzing, managing responsibly, implementing new solutions, advanced technology etc. In other words, they are seeking more creative approaches to improve the local community.

Company, that is committed to the concept of sustainable development, strive to build and nurture loyal, win-win relationships with its professional customers, suppliers and other customers. Being socially and environmentally responsible, company carefully chooses its partners with the same vision and aspirations. Apart from that, such company invest in promoting the implementation of sustainable development system and practices into the partners and its customers businesses. For example, Holcim Serbia offers its customers a range of useful services such as technical support through advice to customers on the proper application of cement and prepare different types of concrete, then a system of filing complaints, level of customer satisfaction research, publications and educational magazine for customers, the concept of socializing with customers and others. Ultimately, all this has a beneficial influence on the further strengthening of the partnership.<sup>15</sup>

Certain number of large foreign companies operating in Serbian market (such as Dr. Oetker, Coca Cola, Carlsberg Serbia, P & G Balkans Serbian, McDonald's Serbia, Henkel...) attempt to convincingly demonstrate their intentions in relation to sustainable development at the local market. They carried out certain projects in the domain of protection and safety of employees (with the new standards), environmental innovations, social engagement in work and others. It is particularly important to thoroughly and responsibly monitor the impact of the production process on the environment, to record the critical points and continuously improve the management system.

The world has established the prestigious Dow Jones Sustainability Index, the first global index that monitors and evaluates the financial performance of companies that respect the principles of sustainable development. Some of the most powerful companies such as Coca-Cola, Henkel, Mol, Intesa Sanpaolo, Holcim, Fiat, Adidas AG and others, are several years now included in the Dow Jones Sustainability Index – because of their effort to openly and constructively

---

<sup>15</sup> Holcim Srbija: *Izveštaj o održivom razvoju – Holcim Srbija d.o.o., 2007–2008*, Holcim, Popovac, 2010, p. 45.

respond to the question of waste, human resource development, social responsibility and public relations.

At the beginning of 2008, at the UN headquarters in New York, top management of company Nestle has introduced a report entitled *Creating Shared Value*, which contains new numerical data on the impact of business activities on the environment and society around the world. During the 2007, Nestle had reduced emission of greenhouse gas by 16 % , compared with the period of last ten years, and reduced overall water consumption by 28 % while simultaneously increasing the total amount of manufactured goods by 76 %. In 2007, Nestlé invested over CHF 100 million of improvement in the industry related to the environment, as well as around CHF 170 million in new production facilities in Brazil, Pakistan and China. The company also continued to provide free technical support for around 600 000 farmers in developing countries, including CHF 30 million in micro loans.<sup>16</sup>

At the beginning of 2009, Bambi-Banat joined the national project “Cleaner Production in Serbia”, manifesting its strong commitment to the principles of sustainable development. The emphasis is on the following activities: cost savings through less waste of energy and raw materials, strengthening the operational efficiency of the plant, improving the work environment (safety and health of employees, better compliance with legislation, adaptation of EU legislation in the treatment of waste, making contribution to the environmental conservation and energy resources.<sup>17</sup> Otherwise, the official UN definition of “cleaner production” is “continuing application of integrated environmental strategy to processes, products and services to increase efficiency and reduce risks to humans and the environment.”<sup>18</sup>

In any case, good practical examples which are demonstrated by the proactive companies are more than welcome because they do have the biggest potential for establishing and promoting more efficient, innovative and supportive approaches to the issue of sustainable development

## 8. Role and challenges of marketing in the context of socially responsible business

The question is why the advanced and innovative companies around the world take the concept of social responsibility so seriously. Precisely, higher levels of corporate social responsibility are established as a result of faster and easier access to information, constant growing of professional customers', end users' and employees' expectations, as well as strengthening of relevant regulati-

<sup>16</sup> Retrieved from: <http://www.nestle.rs/code/navigate.aspx?Id=218>

<sup>17</sup> Details see: [www.bambi.rs](http://www.bambi.rs)

<sup>18</sup> Vlada Republike Srbije: *Nacionalna strategija održivog razvoja Republike Srbije*, Beograd, 2008, p. 119.

ons and laws, which results in greater pressure from governmental and nongovernmental bodies. Even the Serbian customers increasingly look for evidence of socially responsible business practices taking into account future purchases, investments, employment possibilities etc. Ecological associations and other NGOs are able to patiently and constantly warn the public of irresponsible corporate behavior, which in the end, it reflects on the companies bottom line.

Companies with weak ethics in terms of sustainable development and environmental orientation are irresponsible and indifferent, they easily become a potential target of the media and different social groups risking of being attacked for their passive and ignorant attitude. In the era of information transparency and social networking it is very easy to be quickly exposed and discriminated in the public. Therefore, the companies that are potential polluters have to act in advance. Dissatisfied or cheated customers are able to convey facts and experience to many. Certain number of companies in Serbia experienced negative public campaign because of their irresponsible social behavior (Imlek, Carnex, Vital, Swisslion-Takovo et al.), not to speak about the polluters – Petrochemical and Fertilizer factory in Pancevo, Kolubara power plant, RTB Bor, or the tobacco manufacturers – Japan Tobacco Int., Philip Morris Int., British American Tobacco Int. et al. “The global promotion campaign of the company Phillip Morris, worth 250 million dollars, which stressed its charitable activities, had caused skepticism because of the negative corporate image of the company.”<sup>19</sup>

Holcim Serbia takes care of the satisfaction of their customers, trying to understand their behavior – in terms of needs, interests, expectations, fears ... Management has found that investments in marketing relationships with customers result in significant benefits. Therefore, in 2007, company introduced free phone line in order to provide technical support for company's products. It resulted in the substantial progress in the communication system of sustainable development and improved relations with stakeholders and community.<sup>20</sup>

Company Fetzer from the United States engaged in the wine industry represents the good example of corporate social responsibility. Fetzer's business is transformed on the basis of three parameters, namely: measuring corporate success based on social influence and impact on the environment, and on the basis of profits and losses. Success is based on the following: land of vineyards are cultivated and naturally subject to the organic label; vineyards are classified as official business “without any harmful substances.” In the area of product packaging, the company recycled box made from cardboard, and labels – not made of paper (which is obtained by cutting the trees), but of the special fiber. Winery uses renewable energy sources – sun and biomass, and various benefits are offered to

<sup>19</sup> P. Kotler, K. L. Keller, *Marketing Management*, Twelfth ed., Pearson, Prentice Hall, 2006, p. 708.

<sup>20</sup> Holcim Srbija: *Izveštaj o održivom razvoju – Holcim Srbija d.o.o., 2007–2008*, Holcim, Popovac, 2010, p. 10.



the employees. Applying such a method and philosophy of work, the company has made tremendous financial and marketing success and became an authentic example of good practices of sustainable development in the broader region.<sup>21</sup>

Companies such as Microsoft, Kraft, Nestle, McDonald's, Nokia, L'Oreal, HP, Mercedes and others, donated huge sums of money (millions and millions of dollars) to charities, trying to demonstrate corporate responsibility towards the environment in which they operate. Such business attempts and situations bring the significance of marketing communication right to the surface. The public would certainly have to be aware of the views and policies regarding the company's investment in so-called "good works" in the local community, in order to perceive the company as a responsible and sincere partner, which will eventually result in enhanced public image.

### 9. Social responsibility in the direction of "ADS"

There is an attitude, based on certain researches and observations of economists from Serbia, that companies invest very modestly in aspects of social responsibility. They point out that even the foreign companies operating in Serbia for humanitarian purposes and socially responsible behavior spend tens of times less than they do in their home countries. "In some EU countries (Scandinavia, first of all) there is a clear framework that socially responsible companies have to allocate between 5 and 10% of annual revenues."<sup>22</sup>

A segment of socially responsible behavior in domestic practice is not legally institutionalized, so that the management of the company should set the figure and the level of spending on so-called "Humanitarian work" in the local community. "Often it is in Serbia at the level of statistical error, barely 0.1% of total revenue."<sup>23</sup> In addition, it is difficult to obtain precise data on spending, because most of the companies defined that as a trade secret.

Experts in the field of marketing are aware that there is a distinctive space for improvement and expansion of corporate social responsibility activities. The most common social responsibility activities in Serbia are: sponsorship of cultural and artistic events, sponsoring sports teams or events, donations and campaigns related to health, education and grants for schools, environmental protection, the introduction of new technologies, training employees, improving the quality of working environment and employment persons with disabilities.<sup>24</sup>

<sup>21</sup> P. Kotler, K. L. Keller, *Marketing Management*, Twelfth ed., Pearson, Prentice Hall, 2006, p. 708.

<sup>22</sup> The article "Društveno odgovorni samo za reklamu", retrieved from: [http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2011&mm=07&dd=12&nav\\_id=524797](http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2011&mm=07&dd=12&nav_id=524797)

<sup>23</sup> Ibid.

<sup>24</sup> Taken from: <http://www.totalportal.rs/ekonomija/197578>

However, a significant number of companies (large, medium and small, domestic and foreign, private and public) in various ways negatively effect the environment, the quality of life of people in the community ... Sometimes, consequences of pollutions are so dramatic that they influence economic sphere and biodiversity many years after the problem originally happened. Very often, state authorities do not have firm attitude when it comes to these market scandals. The state should create the range of incentives in order to create adequate framework and stimulate companies to devote themselves more pragmatically to the issues of sustainable development.

In line with the CSR trends and popularity, many companies try to be the part of certain humanitarian actions, but very often they do that ad hoc and with the goal to pull the market demand by stronger advertising. Specifically, these companies are now considered as “modern”, they care about their residents, environment and community. But, when comparing their investments with the actual revenue or profit, it is clear that social responsibility is often understood as a minor management issue. There are visual forms of “showing off” when companies, such as those from tobacco sector, energy, machinery and metal industries, etc., design and transmit powerful marketing messages to the public about their significant investments into environmental protection and improved safety of employees, which actually is clearly set as legal obligation according to the domestic law.

## 10. Conclusion

In the near future, more and more companies will have to find the appropriate way to manage the business according to the growing social and environmental standards. Regardless of the retrograde, disturbing trends in the global market crisis, proactive and innovative organization that aim to establish new systems and values in a socially responsible way will have great opportunities for success. For example. companies such as Procter and Gamble, Cadbury, Fiat, Dowe, Nestle, Yahoo Inc., Wrigley, General Mills and others particularly emphasize their commitment to the issues of social and environmental responsibility.

Many Serbian medium and small companies struggle with difficult economic times which leave almost no place and energy for involvement in the issue of sustainable development. However, they would have to create concepts and try to implement main elements of sustainable development. The task of state authorities is to encourage the enterprises and their management to develop more responsible attitude toward ecology, sustaniable development and local community.

---

## References

- “Bambi-Banat pred izazovima, ali uspešan”, *Bambi vesti*, Number 53, 15. October 2010.
- “Društveno odgovorni samo za reklamu”, retrieved from: [http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2011&mm=07&dd=12&nav\\_id=524797](http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2011&mm=07&dd=12&nav_id=524797)
- Đukić, P.: “Globalna i nacionalna ekonomska kriza – izazov za reforme i održivi rast ekonomije”, *Škola biznisa*, br. 1, 2010.
- Harris, M. J.: *Ekonomija životne sredine i prirodnih resursa – savremeni pristup*, 2. izd., Data status, 2009.
- Henkel company: *A global team – winning together*, Sustainability Report, 2009.
- Holcim Srbija: *Izveštaj o održivom razvoju – Holcim Srbija d.o.o., 2007–2008*, Holcim, Popovac, 2010.
- Kotler, P. – Keller, K. L.: *Marketing Management*, Twelfth ed., Pearson, Prentice Hall, 2006.
- Mainly taken from: [http://www.balkanmagazin.net/kolumna/biznis/nekonkurentnost\\_srbije.xhtml](http://www.balkanmagazin.net/kolumna/biznis/nekonkurentnost_srbije.xhtml)
- Milutinović, S.: *Politike održivog razvoja*, Fakultet zaštite na radu, Univerzitet u Nišu, 2009.
- Mostly site consulted: [www.hemofarm.rs](http://www.hemofarm.rs)
- Radić, A.: “Filantropija i fer bankarstvo”, *Vreme*, br. 1078, 1. IX 2011.
- Vlada R. Srbije, Ministarstvo za nauku i tehnološki razvoj, *Održivi razvoj Republike Srbije – Naša zajednička budućnost; Nacionalna strategija održivog razvoja*, Beograd, 2009.
- Vlada Republike Srbije: *Nacionalna strategija održivog razvoja Republike Srbije*, Beograd, 2008.
- <http://www.nestle.rs/code/navigate.aspx?Id=218>
- <http://www.nestle.rs/csv/vode/Pages/RuralDevelopment.aspx>
- [http://www.pressonline.rs/sr/Press\\_Green/Presspedia.html](http://www.pressonline.rs/sr/Press_Green/Presspedia.html)
- <http://www.totalportal.rs/ekonomija/197578>
- [www.bambi.rs](http://www.bambi.rs)

Paper received: December 15<sup>th</sup>, 2011

Approved for publication: October 20<sup>th</sup>, 2012

Rad primljen: 15. decembra 2011.

Odobren za štampu: 20. oktobra 2012.

Pregledni naučni članak

PROF. DR MOMČILO MANIĆ

*Fakultet za poslovne studije, Požarevac, Megatrend univerzitet, Beograd*

DOC. DR DOBRINKA VELJKOVIĆ

*Fakultet za poslovne studije, Požarevac, Megatrend univerzitet, Beograd*

MR DALIBORKA PETROVIĆ, ASISTENT

*Fakultet za poslovne studije, Požarevac, Megatrend univerzitet, Beograd*

## SUOČAVANJE PREDUZEĆA SRBIJE SA FENOMENOM ODRŽIVOG RAZVOJA U GLOBALNOM OKRUŽENJU

### Sažetak

*Nedavna finansijska kriza koja je dramatično ophrvla svet ostavila je za sobom duboke recesione ožiljke i žestoku socijalnu i ekonomsku depresiju. U 2011. godini vidljivi su znaci oporavka, ali je situacija i dalje neizvesna. Preduzeća iz Srbije, nekako sporo i indisponirano iznalaze konstruktivna rešenja da dinamičnije pokrenu poslove, povećaju izvoz, priključe se lokomotivi globalizacije...*

*U prisutnoj globalnoj turbulenciji, sve više iskrsava potreba za modelom održivog razvoja, za društveno odgovornim ponašanjem. Dugogodišnja stagnacija Srbije oporo je uticala na nedostatak svesti, znanja i finansijske podrške da se prema održivom razvoju kanališe pragmatičan i zadovoljavajući respekt. Jedan broj preduzeća u Srbiji, odnosno njihov menadžment, eksplicitno uviđa potrebu da se prema održivom razvoju (u širem smislu) postavi odgovorno, dok mnogi drugi to svesno ili nesvesno minimalizuju. Pozitivni primeri (koji će se u radu analizirati) su: Elektroprivreda Srbije, Delta holding, Hemofarm, Holcim, Bambi-Banat, Tigar, Carnex, Imlek i dr. Uspesh nisu samo odlični prodajni rezultati, već i iskazana, uverljiva odgovornost prema održivom razvoju – za održivu (ekonomsku, društvenu i prirodnu) blagodet i generacijama koje dolaze.*

*Relevantan resurs održivog razvoja je, upravo, uključenost u globalnu ekonomiju. Srbija stremlji ka članstvu u EU, tako da će segment društveno odgovornog poslovanja, preduzeća morati što pre da inkorporiraju u svoj poslovni sistem. Jedino proizvodi koji su napravljeni od čistih tehnologija moći će uspešno da se prodaju na evropskom i svetskom tržištu.*

*Upravo, održivi razvoj danas imperativno postaje conditio sine qua non ka daljem prosperitetu; to je otvoreni put za izlazak preduzeća iz svetske ekonomske krize, za priključenje globalnim trendovima i internacionalnom poslovanju. Cilj rada je da se ukaže na potrebu da domaće i inokompanije koje posluju u Srbiji imaju ekonomsku odgovornost i moralnu obavezu u jačanju koncepta održivog razvoja. Veliki privredni sistemi*

*imaju i najveću odgovornost – bez obzira na to da li se radi o državnom, privatnom ili javnom preduzeću, o domaćem ili inostranom kapitalu. Pred menadžmentom su prominentni izazovi kako će razvijati prikladan koncept održivog razvoja.*

**Ključne reči:** održivi razvoj, globalizacija, preduzeće, društveno odgovorno poslovanje, ekologija

**JEL klasifikacija:** M14, Q01



PROF. DR PREDRAG KAPOR\*

Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd

## TRŽIŠTE KAPITALA U SRBIJI

**Sažetak:** Cilj ovog rada je da prikaže osnovne karakteristike sadašnjeg finansijskog tržišta u Srbiji, njegovog mesta i uloge u finansijskom sistemu Srbije, kao i da oceni njegove dalje perspektive u svetlu donošenja novog Zakona o tržištu kapitala. Da bi se to ostvarilo, prvo su analizirani neki opšti teorijski aspekti mesta i uloge finansijskog tržišta, kao i faktori od značaja za njegov razvoj, a zatim nova zakonska regulativa i aktuelno stanje na finansijskom tržištu Srbije.

Ono što se kroz analizu zaključilo može se sublimirano iskazati u nekoliko osnovnih konstatacija: finansijski sektor u kome dominiraju banke, malo tržište kapitala, niska tržišna kapitalizacija, mali broj finansijskih instrumenata, malo kapitala, niska likvidnost, mali obim prometa, visoka volatilnost, ograničena uloga institucionalnih investitora, dosta institucionalnih prepreka, česte izmene propisa, nepovoljno ekonomsko okruženje i, nakon svega, skromne mogućnosti daljeg razvoja... Harmonizacija regulative domaćeg tržišta kapitala sa regulativom EU, sama po sebi, nije dovoljna za razvoj tržišta kapitala. Pored povoljnih makroekonomskih uslova, neophodne su strukturne reforme i oporavak realnog sektora, poboljšanja institucionalnih okvira i kvaliteta institucija, što su važne determinante diversifikovanijeg, konkurentnijeg i efikasnijeg finansijskog sistema.

**Ključne reči:** finansijsko tržište, finansijski sistem, banke, Zakon o tržištu kapitala  
**JEL klasifikacija:** G10, P34

*Quid faciant leges, ubi sola pecunia regnat?  
(Šta rade zakoni gde vlada jedino novac?)*

### 1. Uvod

U ovom radu biće prikazane i analizirane osnovne karakteristike sadašnjeg finansijskog tržišta u Srbiji i data ocena perspektive njegovog razvoja u svetlu donošenja novog Zakona o tržištu kapitala. U tom cilju su prvo analizirani neki opšti teorijski aspekti mesta i uloge finansijskog tržišta, kao i faktori od značaja za njegov razvoj.

\* E-mail: pkapor@megatrend.edu.rs

*Finansijski sistem ima ključnu ulogu u funkcionisanju svake tržišne privrede, pošto obezbeđuje transfer novčanih sredstava između privrednih subjekata, kako unutar jedne nacionalne ekonomije, tako i na međunarodnom planu. Finansijski sistem može se definisati kao deo ukupnog privrednog sistema koji predstavlja skup institucija i instrumenata preko kojih se vrši prikupljanje, koncentracija, transfer i alokacija finansijskih resursa.<sup>1</sup> Finansijski sistem se sastoji se od više elemenata – finansijskih tržišta, finansijskih institucija (banke, osiguravajuća društva, penzioni fondovi, investicione kompanije), finansijskih instrumenata (obveznice, akcije, derivati, itd.), uslužnih firmi (konsalting, informacije, rejtnig), regulativnih tela, i slično.<sup>2</sup>*

*Dobar i sofisticiran finansijski sistem unapređuje privredni rast, smanjuje volatilnost i pomaže smanjenju siromaštva, a da bi se on stvorio potrebna je odgovarajuća institucionalna i regulatorna infrastruktura, gde se posebno ističe zaštita prava svojine.<sup>3</sup> Postoji široki konsenzus po pitanju toga da finansijski razvoj – stvaranje finansijskog sistema koji obezbeđuje efektivno posredovanje između štednje i investicija, preko bankarstva, osiguranja i tržišta akcija i obveznica – doprinosi ekonomskom rastu i boljem standardu života.<sup>4</sup> Mnoge zemlje su liberalizovale svoje finansijske sisteme, u nadi da će time podstaknuti finansijski i privredni razvoj.*

Uloga finansijskih institucija u okviru finansijskog sistema je, primarno, da posreduju između onih koji obezbeđuju sredstva i onih kojima su ta sredstva potrebna i obično uključuju transformaciju rizika i upravljanje rizikom.<sup>5</sup> Finansijska tržišta imaju više ekonomskih funkcija, od kojih su najznačajnije: funkcija povezivanja, alokativna, efikasnost, razvojna, likvidnosna, određivanja cene, smanjivanja rizika, i druge.

*U teoriji je uglavnom široko prihvaćena podela finansijskih sistema na one zasnovane na bankama (bank-basede financial system, bank-oriented system) i one zasnovane na tržištu (market-based system, market-oriented system).<sup>6</sup> Model*

<sup>1</sup> P. Trifunović, *Banke – organizacija, poslovanje i politika*, Službeni list SFRJ, Beograd, 1980, str. 7-8.

<sup>2</sup> *Ekonomski rečnik*, Ekonomski fakultet u Beogradu, 2006, str. 184-5.

<sup>3</sup> *Finance for Growth: Policy Choices in a Volatile World*, The World Bank Policy Research Report No. 22239, April 2001, Oxford University Press, Washington DC., str. 8, 58 i 183.

<sup>4</sup> M. Quintyn, G. Verdier, *Trusting the Government*, Finance & Development, December 2010, str. 41-43.

<sup>5</sup> F. S. Mishkin, *Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta*, Data Status, Beograd, 2006, str. 1.

<sup>6</sup> A. Demirguc-Kunt, L. Rosse, *Bank based and Market – based systems: cross – country comparisons*, World Bank, Washington, June 1999, str. 2; J. A. Goddard, Ph. Molyneux, J. O.S. Wilson, *European Banking: Efficiency, Technology and Growth*, John Willey & Sons, Ltd. Baffins Lane, Chichester, England, 2001, str. 302; L. S. Ritter, W. L. Silber, G. F. Udell, *Principles of Money, Banking & Financial Markets* (10 th Edition), Addison-Wesley Longman Inc., Reading, Massachusetts, 1999, str. 263; C. Jordi, *Universal Banking*, Claredon



finansijskog sistema zasnovan na bankarskom sektoru karakterističan je za kontinentalnu Evropu, za razliku od modela finansijskog sistema zasnovanog na finansijskom tržištu koji je karakterističan za anglosaksonske zemlje. Dominantnu ulogu u transferu finansijskih resursa u prvom modelu imaju banke kao finansijski posrednici i to, po pravilu, organizovane kao univerzalne banke, dok u drugom modelu to čini samo finansijsko tržište, koje mora biti na visokom stepenu razvoja, sa velikim brojem raznovrsnih i likvidnih finansijskih instrumenata i širim krugom finansijskih aktera, gde se izdvajaju oni iz reda institucionalnih investitora, kao i sa značajnom ulogom investicionih banaka koje su odvojene od segmenta komercijalnog bankarstva.

Neke analize pokazuju da je finansijski sistem zasnovan na tržištu efikasniji u pružanju finansijskih usluga, dok druge daju prednost finansijskim posrednicima, pre svega bankama. U toku poslednjih decenija došlo je do smanjivanja razlike između ova dva finansijska sistema, tako da se ne može reći da postoji „čisti“ model bankarskog, odnosno tržišnog finansijskog sistema, već se pre može govoriti o finansijskim sistemima koji su u većoj ili manjoj zavisnosti od banaka ili finansijskog tržišta.<sup>7</sup>

Ipak, izgleda da dominaciju postepeno preuzima finansijski sistem zasnovan na tržištu novca i kapitala, dok se bankarske institucije sve više uklapaju u mehanizme finansijskog tržišta. U prilog tome govore i istraživanja koja su pokazala da su se zemlje sa finansijskim sistemima zasnovanim na tržištu novca i kapitala relativno brže i bolje oporavile od svetske finansijske krize od zemalja sa finansijskim sistemima u kojima dominiraju banke.<sup>8</sup>

U zemljama u tranziciji i zemljama u razvoju, međutim, bankarske institucije još uvek imaju dominantnu ulogu u sferi finansijskog posredovanja, jer se tek stvaraju pretpostavke za jaču ulogu tržišta kapitala.<sup>9</sup> Ovo se posebno odnosi na region Jugoistočne Evrope i u tom pogledu posebno se naglašava značajna uloga države u obezbeđivanju potrebne institucionalne infrastrukture koja bi podržala razvoj efikasnog i konkurentnog tržišta kapitala.<sup>10</sup> To uključuje stvaranje i sprovođenje adekvatnog regulatornog okvira koji štiti prava kreditora i akcionara, obezbeđuje visoke standarde obelodanjivanja informacija i njihov kvalitet, kao i uvođenje pouzdanog sistema trgovine, plaćanja i poravnanja u transakcijama sa finansijskim instrumentima.

Press, Oxford, 1997, str. 40; U. Kenichi, *Banks as Coordinators of Economic Growth*, IMF Working Paper WP/06/264, November 2006, str. 6.

<sup>7</sup> D. T. Liewellyn, David, „Globalisation and convergence on the shareholder value model in European banking“, BIS Paper No. 32, December 2006, str. 20-29.

<sup>8</sup> J. Allard, R. Blavy, *Market Phoenixes and Banking Ducks: Are Recoveries Faster in Market-Based Financial Systems?*, IMF Working Paper WP/11/213, September 2011, str. 8-9.

<sup>9</sup> P. Kapor, *Bankarstvo sa međunarodnim bankarstvom*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2011, str. 20.

<sup>10</sup> S. Iorgova, Li Lian Ong, *The Capital Markets of Emerging Europe: Institutions, Instruments and Investors*, IMF Working Paper WP/08/13, April 2008, str. 14-16.

Veliki broj autora ukazuje na značaj institucija (pre svega, političkih, državnih i regulatornih), a posebno na bitnu ulogu vladavine prava u razvoju finansijskog sistema i finansijskog tržišta, posebno na segmentu poštovanja prava svojine, sprovođenja ugovora i zaštite investitora.<sup>11</sup> Dobra privredna regulativa, „prijateljski nastrojena“ prema biznisu i pouzdane instituciju, potpomaže privredni rast i razvoj u svim sektorima.<sup>12</sup> „Transparentnost“ finansijskog poslovanja i finansijskog izveštavanja posebno pogoduje portfolio investicijama, smanjuje cenu kapitala za firme, privlači strane investitore i čini finansijska tržišta atraktivnijim za investiranje.<sup>13</sup> Međutim, ne sme se izgubiti iz vida da je, ipak, osnovni preduslov za razvoj finansijskog tržišta neke zemlje njena makroekonomska stabilnost.<sup>14</sup>

## 2. Regulativa finansijskog tržišta u Srbiji i usklađivanje sa regulativom EU

Privredni subjekti u Srbiji, kao i domaći i strani investitori, u proseku se, svakih 6 godina u poslednje četiri decenije suočavaju sa novim sistemskim rešenjima iz oblasti poslovanja sa hartijama od vrednosti i načina organizovanja finansijskog tržišta. Tako je 1971. godine donet Zakon o hartijama od vrednosti, da bi ga 1978. g. zamenio novi Zakon o hartijama od vrednosti, zatim se 1989. donosi Zakon o hartijama od vrednosti i Zakon o tržištu novca i tržištu kapitala, a zatim 1995. Zakon o hartijama od vrednosti, uz Zakon o berzama, berzanskom poslovanju i berzanskim posrednicima, da bi 2002. godine bio donet Zakon o tržištu hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata; zatim 2006. novi Zakon o tržištu hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata i, na kraju (za sada), maja 2011. godine Zakon o tržištu kapitala, koji je stupio na snagu 17. 5. 2011, sa primenom od 17. 11. 2011).<sup>15</sup> Sve u svemu, znači, 7 zakona za 40 godina,

<sup>11</sup> M. Quintyn, G. Verdier, *Trusting the Government*, Finance & Development, December 2010, str. 41-43; B. Aktioby, Th. Stratmann, *The Value of Institutions for Financial Markets: Evidence form Emerging Markets*, IMF Working Paper WP/09/27, Febraury 2009; R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, R. Vishny, „Law and Finance“, *Journal of Political Economy*, Vol. 106, No. 6, 1998, str. 1113-55; N. Loayza, R. Ranciere, *Financial Development, Financial Fragility, and Growth*, IMF WP/05/170, August 2005; E. L. Glaser, R. La Porta, F. Lopez-De-Silanes, A. Shleifer, „Do Institutions Cause Growth“, *Journal of Economic Growth*, No. 9, 2004, str. 271-303; K. Pistor, M. Raiser, S. Gelfer, *Law and Finance in Transition Economies*, Volume 8 (2), 2000, str. 325-368.

<sup>12</sup> S. Djankov, C. McLiesh, R. Ramalho, *Regulation and Growth*, The World Bank, March 17, Washington DC., 2006, str. 3-5.

<sup>13</sup> G. R. Gelos, Jin Wei Shang, *Transparency and International Investor Behavior*, IMF WP/02/174, October 2002.

<sup>14</sup> E. Zoli, „Financial Development in Emerging Europe: The Unfinished Agenda“, IMF Working Paper WP/07/45, October 2007, str. 7.

<sup>15</sup> Zakon o hartijama od vrednosti, „Sl. list SFRJ“ br. 58/71, Zakon o hartijama od vrednosti, „Sl. list SFRJ“ br. 40/78, Zakon o hartijama od vrednosti, „Sl. list SFRJ“ br. 64/89, Zakon o tržištu novca i tržištu kapitala, „Sl. list SFRJ“ br. 64/89, Zakon o hartijama od vrednosti,

sa morem podzakonskih akata, tako da bi se moglo reći: ni više zakona, ni manje finansijskog tržišta. Pri tome se obim zakona samo umnožava, pošto su dva zakona iz 1989, koja su uređivala ovu materiju, imala ukupno 70 članova, a Zakon iz 2011. svih 305 članova.

Nije potrebno posebno naglašavati da je svaki novi zakon najavljan kao ključni za razvoj finansijskog tržišta i povećanje investicija, a ostvareni rezultati najbolje govore koliko se na tom planu realno postiglo.

Koji su osnovni razlozi za donošenje ovog Zakona o tržištu kapitala? Prema obrazloženju koje je dato uz zakon i koje se moglo pročitati na veb-sajtu Ministarstva finansija, „nakon isteka određenog perioda od početka primene Zakona o tržištu hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata iz 2006, a uporedo sa pojavom i razvojem novih institucionalnih investitora, kao što su dobrovoljni penzioni fondovi i investicioni fondovi, do izražaja je došao već duže vreme prisutan *problem nedovoljno razvijenog tržišta kapitala i nedostatak kvalitetnih i raznovrsnih hartija od vrednosti*“.<sup>16</sup> „S obzirom na to da se Republika Srbija nalazi u periodu kontinuiranog usaglašavanja sa propisima EU, kao i zbog izražene težnje privrednih subjekata koji su učesnici na finansijskom tržištu da se domaće tržište kapitala učini atraktivnijim, kako domaćim, tako i stranim investitorima, ukazala se kao neophodnost potreba donošenja novog zakona“.<sup>17</sup> „Jedan od osnovnih ciljeva predlagača prilikom izrade (nacrt, odnosno predloga) Zakona bilo je *usklađivanje sa direktivama EU iz ove oblasti*, u meri u kojoj se njihovi principi mogu inkorporisati u domaću regulativu, vodeći računa o budućim pravcima razvoja finansijskog tržišta u Republici u smislu njegovog unapređenja i integracije sa finansijskim tržištima u regionu“.<sup>18</sup>

Drugi bitan razlog zbog koga je nastala potreba za izradom novog zakona, kako se navodi, je izmena Zakona o privrednim društvima (koji se takodje usklađuje sa direktivama EU) i ukidanje podele na zatvorena i otvorena akcionarska društva.<sup>19</sup>

*Tekst Zakona o tržištu kapitala uglavnom sledili bazični principi i standarde osnovne direktive EU broj 2004/39/EC – Direktive o tržištima finansijskih instrumenata* (kojom su izvršeni amandmani direktiva 85/611/EEC, 93/6/EEC i 2000/12/EC i ukidanje Direktive 93/22/EEC), iz koje su preuzete odredbe iz sledećih oblasti: definisanje osnovnih pojmova i oblasti primene, izdavanje dozvola i uslovi

---

„Sl. list SRJ“ 29/95, 28/96 i 59/98 uz Zakon o berzama, berzanskom poslovanju i berzanskim posrednicima, Zakon o tržištu hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata, „Sl. list SRJ“ br. 65/02, „Sl. glasnik RS“ br. 57/03, 55/04, 45/05, 85/05 i 101/05, Zakon o tržištu hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata, „Službeni glasnik RS“ br. 47/06, Zakon o tržištu kapitala, „Sl. glasnik RS“ br. 31/2011.

<sup>16</sup> Obrazloženje Zakona o tržištu kapitala, [www.mfin.gov.rs](http://www.mfin.gov.rs)

<sup>17</sup> Ibidem

<sup>18</sup> Ibid.

<sup>19</sup> Ibid.

poslovanja investicionih društava, nadležnosti nadzornog organa u postupku izdavanja dozvole investicionim društvima, tržištu i organizatoru tržišta, definisanje investicionih usluga i aktivnosti i dodatnih investicionih usluga koje pružaju investiciona društva, definisanje finansijskih instrumenata sa kojima se trguje, kao i kriterijumi za lica koja mogu biti profesionalni klijenti.<sup>20</sup>

Takođe, u *Zakon su ugrađena i rešenja drugih relevantnih direktiva EU* i to:

(1) Direktiva broj 2004/109/EC o harmonizaciji zahteva za transparentnost u vezi sa informacijama o izdavaocima čije su hartije od vrednosti primljene na regulisano tržište, iz koje su primenjene odredbe koje se odnose na definisanje određenih pojmova u zakonu, periodično izveštavanje od strane izdavalaca, godišnji i periodični izveštaji, informacije o značajnom učešću i promenama u strukturi osnivača ili akcionara i informacije o bitnim događajima u poslovanju izdavaoca.

(2) Direktiva broj 2003/71/EC u vezi sa informacijama sadržanim u prospektu i objavljivanjem prospekta, iz koje su primenjene odredbe iz oblasti kojom se reguliše minimalna sadržina prospekta, preporuke za objavljivanje prospekta, način oglašavanja prospekta i vođenje evidencije odobrenih prospekata.

(3) Direktiva broj 2003/06/EC o trgovanju na osnovu insajderskih informacija i o tržišnim manipulacijama, iz koje se primenjuju odredbe iz oblasti definisanja pojmova insajderske informacije i manipulacija na tržištu, zabrane zloupotrebe insajderskih informacija, razmene insajderskih informacija, zabrane manipulacija na tržištu, obaveze izveštavanja nadzornog organa o transakcijama obavljenim na osnovu insajderskih informacija i o drugim manipulacijama na tržištu.

(4) Direktiva broj 97/9/EC o šemama zaštite investitora iz koje su primenjene odredbe o obaveznoj osiguravajućoj zaštiti, iznosu garantovanog potraživanja, izuzecima koji klijenti ne mogu biti članovi fonda za zaštitu investicija i osiguravajuća zaštita od povlačenja investicionog društva.<sup>21</sup>

Pored usklađivanja sa regulativom EU, novi zakon je bio usmeren i na usklašenosti sa principima Međunarodne organizacije komisija za hartije od vrednosti (International Organization of Securities Commissions – IOSCO), pre svega, u smislu da se Komisiji za hartije od vrednosti, kao nadzornom organu, daje potreban stepen samostalnosti i nezavisnosti.

U ovom kontekstu valja podsetiti i da prethodni Zakon o tržištu hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata nije naišao na mnogo pohvala od strane međunarodnih finansijskih organizacija i stranih državnih agencija koje

<sup>20</sup> Directive 2004/39/EC of the European Parliament and the Council of 21 April (2004) on markets in financial instruments ( tzv. MiFID)

<sup>21</sup> S. Stanić, „Novi Zakon o tržištu kapitala“, *Privredni savetnik* br. 12/2011, maj 2011, str. 28-49.

uslovljavaju dodelu svojih sredstava odgovarajućim regulatornim reformama, tako da su izmene regulative, pre ili kasnije, bile neminovne.<sup>22</sup>

### 3. Osvrt na neka rešenja Zakona o tržištu kapitala

Shodno navedenom, osnovni razlog za donošenje Zakona o tržištu kapitala je usklađivanje sa direktivama EU. Da li će ovo usaglašavanje doneti neki boljitak sa finansijski tržište Srbije, ostaje da se vidi, ali ne može da se ne konstatuje da stara praksa (koja se poslednjih godina intenzivirala) „prepisivanja“ institucionalnih rešenja iz razvijenih zemalja, a pogotovo kada se radi o zemljama koja imaju neuporedivo razvijenije finansijsko tržište od Srbije, a o spektru dostupnih finansijskih instrumenata da i ne govorimo, *ne mora, sama po sebi da dovede (i po pravilu ne dovodi) do razvoja finansijskog tržišta u Srbiji*. U tom pogledu propisi jesu deo problema, ali je mnogo veći problem nerazvijena (realna) privreda, a do sada nije poznato da se desio slučaj da neka zemlja uspe da razvije finansijsko tržište, a da nema privredu na približno istom nivou razvoja.

Inače, pretpostavlja se da će, nakon početka primene Zakona o tržištu kapitala, veći broj društava čije su akcije sada bile uključene u trgovanje na berzi, ali se njima faktički ne trguje, iskoristiti mogućnost isključenja sa berze.<sup>23</sup> Naime, na Beogradskoj berzi tokom 2010. bilo je uključeno u trgovanje više od 1.600 izdavalaca akcija, ali se trgovalo samo sa približno 600 akcija, dok se kod ostalih nakon uključivanja u trgovanje na berzu nije razvilo aktivnije trgovanje, ili se uopšte nije trgovalo.

S institucionalnog aspekta moglo bi se reći da je najveća novina koju donosi Zakon o tržištu kapitala uvođenje nove strukture tržišta na kojem se trguje finansijskim instrumentima, budući da se napušta pojam „organizovanog tržišta“ iz Zakona donetog 2006. (pojam organizovanog tržišta je, inače, nepoznat u zakonodavstvu EU) i uređuje da u Republici Srbiji postoji regulisano tržište, multilateralna trgovačka platforma (MTP) i OTC tržište, pri čemu su date i zakonske definicije za svaki od ovih pravnih instituta.<sup>24</sup>

Za razliku od prethodnih zakona koji su se, bar formalno, odnosili na celokupno finansijsko tržište (ako je suditi prevashodno po naslovu: Zakon o tržištu hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata, mada bi suštinska analiza verovatno dala druge rezultate), *Zakon o tržištu kapitala, u principu, uređuje samo tržište kapitala u Srbiji*.

<sup>22</sup> USAID Serbia: „New Securities Act-a Competitive Necessity for Serbia“, *FREN, Quarterly Monitor* No. 16, January-March 2009, str. 88-94; „MMF o tržištu kapitala u SCG“, *Privredni pregled*, 16. 3. 2006; „Svetska banka ne da pomoć tržištu kapitala“, *Privredni pregled*, 12-14. 5.2006.

<sup>23</sup> S. Stanić, *ibid.*

<sup>24</sup> *Ibidem*

Prema referentnim teorijskim izvorima, tržište kapitala, uz tržište novca, devizno i tržište finansijskih derivata jedan je od segmenata finansijskog tržišta.<sup>25</sup> Na njemu dolazi do susretanja ponude i tražnje dugoročnih finansijskih instrumenata. Sastoji se od 3 dela: 1) kreditnog tržišta – gde se trguje obveznicama i drugim instrumentima duga, 2) hipotekarnog tržišta – gde se trguje hartijama od vrednosti na bazi hipoteke i 3) tržišta vlasničkih hartija – gde se trguje različitim vrstama akcija. Ova osnovna podela finansijskog tržišta može se susresti i kod većine domaćih i stranih autora (uz određene varijante) i to: 1) tržište novca i kapitala, 2) primarno i sekundarno tržište, 3) berze i vanberzansko tržište, 4) tržište duga i tržište vlasništva, 5) ostale podele (promptna i terminska tržišta, depozitno-kreditno tržište i tržište hartija od vrednosti domaće i međunarodno tržište, itd.).<sup>26</sup>

Međutim, ova podela je donekle arbitrarna u pogledu preciznog roka dospeća kao demarkacionog kriterijuma, pošto suštinski ona treba da ukaže na razlikovanje hartija od vrednosti koje su u funkciji održavanja likvidnosti emitentata u odnosu na one koji su u funkciji transfera kapitala.<sup>27</sup> Takođe, po nekim tumačenjima, razlika između tržišta novca i tržišta kapitala nije uvek sasvim jasna iz razloga što je dugoročne finansijske instrumente moguće prodati i u roku kraćem od jedne godine, ali i zbog toga što je u poslednjoj godini njihov rok dospeća ispod jedne godine.<sup>28</sup>

*Osnovni ciljevi ovog zakona, kako je navedeno u njegovim prvim članovima, su: 1) zaštita investitora; 2) obezbeđenje pravednog, efikasnog i transparentnog tržišta kapitala, i 3) smanjenje sistemskog rizika na tržištu kapitala.* Njime se uvodi i određeni broj novih institucionalnih kategorija, ili se neke od starih na drugačiji način definišu. Na primer, sada se u novoj odrednici „finansijskog instrumenta“ pojavljuje veliki broj novih kategorija, od kojih mnoge (pre svega one koje se odnose na finansijske derivate i druge finansijske inovacije) ne postoje na našem finansijskom tržištu, a kako stvari stoje, još dugo neće ni postojati, jer se na njemu ne trguje ni bazičnim standardnim finansijskim derivatima, kao što su opcije i fjučersi. Razlog za to je što je zakonska odrednica o finansijskim instrumentima doslovce preuzeta iz „Sekcije C“ Direktive 2004/39/EC. Ključni razlog za nerazvijenost tržišta finansijskih derivata u evropskim zemljama u tranziciji, u koje spada i Srbija, je upravo nerazvijeno tržište osnovnih hartija od vrednosti, na osnovu kojih se kreiraju izvedeni instrumenti – derivati.<sup>29</sup>

<sup>25</sup> *Ekonomski rečnik*, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 2006, str. 822-823.

<sup>26</sup> D. Šoškić, B. Živković, *Finansijska tržišta i institucije*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2006, str. 42-45.

<sup>27</sup> Ibidem

<sup>28</sup> M. Ćirović, *Finansijska tržišta . instrumenti, institucije, tehnologija*, Naučno društvo Srbije, Beograd, 2007, str. 14.

<sup>29</sup> D. Šoškić, B. Živković, *Finansijska tržišta i institucije*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2006, str. 42.

Znači, pojam finansijskog instrumenta odnosi se na veliki broj „finansijskih proizvoda“ koji nisu dalje definisani u zakonu, tako da se svuda gde se u zakonu pominju finansijski instrumenti de facto (ali i de jure) podrazumevaju i ovi „finansijski proizvodi“, a da se pri tome o suštini samog obligacionog odnosa koji oni inkorporiraju može arbitrirati. Inače u Zakonu (član 2 tačka 3) instrumenti tržišta novca određuju se kao finansijski instrumenti kojima se obično trguje na tržištu novca, kao što su trezorski, blagajnički i komercijalni zapisi i sertifikati o depozitu, izuzev instrumenata plaćanja (i ovo je preuzeto iz člana 4 tačke 19 Direktive 2004/39/EC).

Šta su to *drugi oblici sekjuritizovanog duga*, nije dalje objašnjeno u Zakonu (ali ni u drugim zakonima), što je jedan od primera kako se neki instituti (u ovom slučaju iz inače vrlo kompleksne materije sekjuritizacije, koja se u vrlo pojednostavljenom značenju odnosi na emitovanje hartija od vrednosti na bazi neke druge finansijske aktive ili potraživanja) preuzimaju, a da za to nema valjanog objašnjenja ili razrade, što ostavlja prostora za arbitriranje. Napominje se da je 2008. sačinjena radna verzija nacрта Zakona o sekjuritizaciji, ali se dalje od toga nije odmaklo, tako da je ova oblast i dalje kod nas potpuno neuređena.

*Apsolutna novina je i Fond za zaštitu investitora* (u daljem tekstu: Fond) koji obavlja delatnost u svrhu zaštite investitora čija su sredstva ili finansijski instrumenti izloženi riziku u slučaju stečaja investicionog društva, kreditna institucija ili društvo za upravljanje koje obavljaju usluge ili aktivnosti iz propisanih ovim zakonom (uvođenjem instituta Fonda, vrši se usklađivanje domaćeg zakonodavstva sa direktivom EU o tzv. kompenzacionim šemama). Fond ima svojstvo pravnog lica i njega organizuje i njime upravlja pravno lice koje je dobilo dozvolu od Komisije za hartije od vrednosti. Zakon propisuje za koja društva je obavezno članstvo u Fondu (investiciona društva, kreditne institucije).

Generalno, novim zakonom *Komisija za hartije od vrednosti dobila je još više na važnosti* i ostaje da se vidi koliko će to doprineti razvoju tržišta kapitala u Srbiji.

*Napominje se da u „paketu“ sa novim Zakonom o tržištu kapitala ide i dvadesetak podzakonskih akata koja operacionalizuju pojedina njegova rešenja* (po broju članova ona su gotovo približna zakonu koji ima 305 članova), ali to ne znači da su time i definitivno zaokruženi institucionalni okviri tržišta kapitala u Srbiji, pošto je, dva meseca po stupanju na snagu Zakona, početkom 2012. Vlada Republike Srbije uputila Narodnoj skupštini Republike Srbije *Predlog Zakona o izmenama i dopunama Zakona o tržištu kapitala*.

#### 4. Stanje na finansijskom tržištu Srbije

Može se postaviti pitanje da li će novi Zakon o tržištu kapitala doprineti oživljavanju finansijskog tržišta u Srbiji, koje je već nekoliko godina u izrazitoj stagnaciji. Iako se institucionalna rešenja i okviri predviđeni novim zakonom uglavnom mogu oceniti kao bolji od onih iz prethodnog zakona koji je uređivao ovu oblast, malo je verovatno da će promena zakona, sama po sebi, doneti neki značajniji napredak, jer on ne rešava osnovni problem, za koji se ne može optužiti ni isključivo svetska finansijska kriza (mada ni njen doprinos nije zanemarljiv, ali, pre svega, u tome što su se mnoge slabosti brže i snažnije ispoljile), a to je *nedostatak strukturnih reformi u realnom sektoru privrede*, a posebno u segmentu koji se odnosi na javna preduzeća, ali i nedostatak finansijske discipline i pravne sigurnosti, a u krajnjoj liniji i *opšte institucionalne funkcionalnosti*, bez čega nema ni razvoja finansijskog tržišta.

Prosečan dnevni promet na Beogradskoj berzi kao (za sada jedinom) reprezentu organizovanog finansijskog tržišta u Srbiji u 2010. i 2011. godini bio je ispod jednog miliona evra. Visok rizik skopčan sa veoma slabom likvidnošću finansijskih instrumenata nadovezao se na „tranzicioni karakter“ berze, gde je vršena faktička privatizacija kupovinom kompanija preko berze, a berza je ostala i dalje mesto na kome se uglavnom nalaze akcije iz procesa privatizacije i obveznice stare devizne štednje kao jedini dužnički finansijski instrument. Nekoliko godina unazad sudbina berze bila je prepuštena „inercionom odumiranju“, a pravila koja regulišu domaće berzansko poslovanje, prema ocenama poznavalaca ove materije, odbijala su ulagače.<sup>30</sup>

*Ako je na Beogradskoj berzi u 2011. ukupan promet (iskazan u evrima) tri puta manji od prometa ostvarenog u 2001, a šest puta manji od onoga ostvarenog u 2007, onda je i stagnacija prilično blaga reč za ono što se stvarno desilo poslednjih nekoliko godina.* Ni početak 2012. godine ne obećava, pošto je u prva tri meseca trgovanja ostvaren ukupan promet od približno 5,4 milijardi dinara, odnosno 50 miliona evra.<sup>31</sup> Dobra je stvar što će novi zakon, prema ocenama stručnjaka, doprineti da se vidi koje su akcije (i akcionarska društva) stvarno za berzu, a koje su tu samo sticajem okolnosti.

Prema podacima Svetske federacije berzi (World Federation of Exchanges – WFE), ukupan promet u 2011. na berzama koje su članice ove federacije (ima ih 51, ali među njima nije Beogradska berza) bio je 107.020 milijardi američkih dolara.<sup>32</sup> S obzirom na to da je ukupan promet na Beogradskoj berzi u 2011. bio 28.584,5 miliona RSD, ako se ovaj iznos podeli sa prosečnom vrednošću kursa

<sup>30</sup> S. Iorgova, Li Lian Ong, „The Capital Markets of Emerging Europe: Institutions, Instruments and Investors“, IMF Working Paper WP/08/13, April 2008, str. 26.

<sup>31</sup> N. Gujančić, „Beogradska berza u 2010 – na dnu tranzicionog propadanja“, *Biznis & Finansije*, Posebno izdanje, jun 2011, str. 151-153.

<sup>32</sup> Beogradska berza, [www.belex.rs](http://www.belex.rs)



USD prema RSD u 2011. (od 1 USD = 80,0732 RSD), dobija se da je promet iznosio 357,3 miliona USD i da je predstavljao 0,00000333868 % prometa berzi koje su članovi WFE. Ovo je dobra slika značaja Beogradske berze u međunarodnim relacijama, kao i razvijenosti i atraktivnosti finansijskog tržišta Srbije.

Tržišna kapitalizacija Beogradske berze bila je u februaru 2012. godine 853,1 milijardi dinara, u poređenju sa 970, 9 milijardi dinara u martu 2011.<sup>33</sup> Možda najbolju sliku o razmerama pada, ali i sporog i klecavog oporavka Beogradske berze pružaju podaci da je indeks najlikvidnijih akcija BELEX 15 krajem marta 2012. bio 531,93 poena, u poređenju sa najvišom zabeleženom vrednošću (9. 5. 2007) od 3.335,0 poena (najniža vrednost bila je 11. 3. 2009 – 347,46 poena), dok je indeks BELEXline bio krajem marta 2012. na nivou od 1.029,00 poena, u poređenju sa najvišom zabeleženom vrednošću (3. 5. 2007) od 5.007,34 poena (najniža vrednost bila je 1. 4. 2009 – 841,99).<sup>34</sup>

Učešće stranih investitora 40-60 % u ukupnom mesečnom prometu akcija (kod obveznica 5 % mesečnog prometa, sa izuzetkom perioda pred isplatu stare devizne štednje, kada ide i do 25 %), daje još uvek neku likvidnost u berzanskom prometu, ali bez većeg učešća domaćih investitora, teško da će biti i nekog značajnijeg razvoja domaćeg finansijskog tržišta. Na problem skromnog nivoa likvidnosti (ili, bolje rečeno, nelikvidnosti) i visoku volatilitnost finansijskog tržišta u Srbiji, već su ukazivali neki autori.<sup>35</sup>

**Tabela 1:** Godišnji promet na Beogradskoj berzi 2001–2011.

Godina	Promet u milionima dinara	Promet u milionima evra	Broj transakcija
2011.	29.584,5	280,2	2.887.538
2010.	23.017,2	222,5	725.550
2009.	41.778,5	442,0	77.215
2008.	71.853,8	882,4	119.001
2007.	164.990,9	2.059,8	301.210
2006.	100.583,9	1.210,4	141.499
2005.	48.350,7	581,5	173.545

<sup>33</sup> World Federation of Exchanges: *2011 Market Highlights*, 19. January 2012.

<sup>34</sup> Beogradska berza, [www.belex.rs](http://www.belex.rs)

<sup>35</sup> Beogradska berza, [www.belex.rs](http://www.belex.rs); P. Kapor, „How much is the real economic growth of Serbia based on exports and public investments in infrastructure“, Interantional Scientific Conference, „Forces driving the revival of the companies and economy“, Megatrend university, Belgrade, December 3th, 2010 (Proceedings, pp. 127-140); P. Kapor, S. Rankov, „The Impact of the World Economic Crisis on the Financial Sector Stability in Serbia“, International Scientific Conference, „Serbia Facing the Challenges of Globalization and Sustainable Development“, Megatrend university, Belgrade, November 25th, 2011 (Proceedings, pp. 3-10).

2004.	40.583,7	556,6	138.842
2003.	93.070,4	1.420,3	83.952
2002.	102.298,2	1.685,4	83.952
2001.	50.156,5	840,9	46.073

Izvor: www.belex.rs

Koliko se može videti, sprovođenje zakona, sa institucionalnog aspekta, u nekim segmentima ide sporo, pa je tako formiranje Fonda za zaštitu investitora (na kome saraduju nemačka razvojna banka – KfW i Agencija za osiguranje depozita) sredinom marta 2012. godine bilo tek u najavi.<sup>36</sup> Država još uvek razmišlja o listiranju državnih hartija od vrednosti čija je ukupna vrednost približno 5 milijardi evra (najverovatnije prvo onih sa ročnošću do godinu dana) na Beogradskoj berzi, pa bi tako, pri sadašnjim tarifama, samo iznošenje na listing koštalo državu približno 40-50 miliona evra mesečno, što su veliki izdaci, i sada se pregovara oko povoljnije tarife.<sup>37</sup>

S druge strane, prema rečima zvaničnika Komisije za hartije od vrednosti, s obzirom na to da su prihodi učesnika na tržištu kapitala mali, postavlja se pitanje koliki bi mogli u takvim uslovima biti njihovi doprinosi Fondu, pri čemu su realni uslovi poslovanja na tržištu kapitala znatno otežani i čak su lošiji nego u vreme kao kad je pisan Zakon o tržištu kapitala.<sup>38</sup> Ako se uz to napomene da na Beogradskoj berzi, i pored nekih najava, još uvek nije bilo nijedne inicijalne javne ponude akcija, koja se smatra referentnim indikatorom razvijenosti finansijskog tržišta, zakružuje se prilično sumorna slika.

Sve u svemu, malo je izgleda za „Veliki prasak“ (Big Bang) na finansijskom tržištu Srbije, što je, prema nekim komentarima, donela Direktiva o tržištima finansijskih instrumenata (MiFID), kada se radi o EU.<sup>39</sup>

## 5. Banke vs. finansijsko tržište

*Finansijski sistem Srbije je izrazito „bankocentričan“*, u smislu da je u njemu superiorna dominacija bankarskog sektora na koji otpada više od 90 % ukupne aktive finansijskog sektora, što se, za sada, pokazalo i kao svojevrsno ograničenje za razvoj domaćeg finansijskog tržišta.<sup>40</sup> U bilansnoj sumi finansijskog sektora (koji kontroliše NBS) u 2011. banke su učestvovala sa 92,4 %, društva za osi-

<sup>36</sup> B. Živković, J. Minović, „Illiquidity of Frontier Finacial Market: Case of Serbia“, *Panecconomicus*, No. 3, 2010, str. 349-367.

<sup>37</sup> „Interesovanje veliko“, *Privredni pregled*, 22. 2. 2012.

<sup>38</sup> Ibidem

<sup>39</sup> „Uskoro fond za zaštitu stranih investitora“, *Privredni pregled*, 22. 3. 2012.

<sup>40</sup> V. Jelačić, „Big Bang na evropskom tržištu kapitala“, *Bankar*, septembar 2007, str. 70-71.

guranje sa 4,4 %, liznig društva sa 2,8 % i penzioni fondovi sa 0,4 %.<sup>41</sup> S obzirom na to da je imovina investicionih fondova vrlo skromna (i da je poslednjih godina u stalnom padu), evidentno je da je da su banke te koje imaju apsolutnu dominaciju u finansijskom sektoru Srbije, bez izgleda da će ona biti u dogledno vreme ugrožena. To opredeljuje i odnos banaka prema svojoj klijenteli, ali i prema finansijskom tržištu. *Postojanje snažnih domaćih institucionalnih investitora i nebankarskih finansijskih institucija pospešuje konkurenciju i doprinosi uspostavljanju balansa koji pogoduje razvoju finansijskog tržišta u finansijskim sistemima u kojima dominiraju banke.*<sup>42</sup>

Poznato je da se interesi banaka i ostalih učesnika na finansijskom tržištu često ne poklapaju. Pri tome, i sam bankarski sektor Srbije, kao relativno najrazvijeniji deo finansijskog sektora Srbije, s obzirom na to da nema pravu konkurenciju domaćeg finansijskog tržišta, još uvek, po kvalitetu i spektru usluga finansijskog posredovanja, zaostaje za nivoom koji postoji u EU, pa i to usporava dalji razvoj domaćeg finansijskog tržišta.<sup>43</sup>

Banke u Srbiji (valja pomenuti da su od 33 banke 22 u potpunom ili većinskom vlasništvu stranih lica, tj. stranih banaka) uglavnom su se orijentisale na kreditiranje preduzeća i stanovništva, tako da su se u periodu od 2001. do 2011. godine plasmani javnim preduzećima povećali sa 36.987 miliona RSD na 98.132 miliona RSD, plasmani privrednim društvima (preduzećima koja nisu javna preduzeća) sa 209.516 miliona RSD na 1.011.824 miliona RSD, a plasmani stanovništvu sa 5.277 miliona RSD, na 601.573 miliona RSD, tako da se *učešće plasmana neprivrednim društvima u ukupnim plasmanima banaka u ovom periodu smanjilo sa 79,5 % na približno 60 %, dok se učešće plasmana stanovništvu povećalo sa 2 % na 33,9 %.*<sup>44</sup>

S druge strane, plasmani u hartije od vrednosti čiji emitent nije država, odnosno centralna banka, krajem 2001. iznosili su 8.465 miliona RSD (3,2 % ukupnih plasmana nemonetarnom, odnosno nefinansijskom sektoru), da bi krajem 2011. bili 20.950 miliona RSD (ili 1,2 % ukupnih plasmana).<sup>45</sup> Evidentno je da primarna strategija banaka u Srbiji kreditiranje stanovništva i preduzeća, što je motivisano visokim aktivnim kamatnim stopama (koje čak i korigovane za visok rizik plasmana donose značajan profit), a da poslovi sa hartijama od vrednosti čiji emitent nije država imaju srazmerno zanemarljivu ulogu.

Plasmani državi (pre svega kroz kupovinu državnih hartija od vrednosti, a u manjoj meri kroz direktno kreditiranje) bili su krajem 2001. 23.320 miliona

<sup>41</sup> NBS: „Sektor osiguranja u Srbiji – Izveštaj za 2011. godinu“, april 2012, str. 6.

<sup>42</sup> S. Iorgova, Li Lian Ong, „The Capital Markets of Emerging Europe: Institutions, Instruments and Investors“, IMF Working Paper WP/08/13, April 2008, str. 18.

<sup>43</sup> P. Kapor, „Bankarstvo u Srbiji: dug put u Evropsku uniju“, *Megatrend revija*, Vol. 4 (2), 2007, str. 141-161.

<sup>44</sup> NBS: „Statistički bilten“ br. 12/2011, str. 38-41.

<sup>45</sup> Ibidem

RSD, da bi krajem 2011. iznosili 201.402 miliona RSD (uvećanje za više od devet puta), što svedoči od tome da banke preferiraju da posluju sa državnim a ne sa korporativnim hartijama od vrednosti, budući da su manje rizične, na koji način dolazi i do tzv. efekta istiskivanja, pošto se plasmani državi povećavaju na račun smanjenja plasmana korporativnom sektoru.<sup>46</sup> Ovakva poslovna politika banaka otežava razvoj finansijskog tržišta u Srbiji, pri čemu je i „delistiranje“ sa berze akcija domaćih banaka koje su kupile strane banke direktno smanjilo ponudu kvalitetnih i likvidnih hartija od vrednosti na domaćem finansijskom tržištu.

Svojevrsan problem predstavlja i *visok nivo evroizacije domaćeg finansijskog sistema*, koji, na svoj način, sputava emitovanje hartija od vrednosti denominiranih u dinarima, odnosno smanjuje interes investitora za njihovu kupovinu, ako ne postoji neki oblik valutne indeksacije.<sup>47</sup> Naime, više od 60 % plasmana privrednim društvima pokriveno je valutnom klauzulom indeksacije u evrima, a kod stanovništva je to približno 50 % (uz 18 % u CHF).<sup>48</sup>

Ni situacija u bankarskom sektoru Srbije nije tako dobra kao nekad, pošto se poslednjih godina banke suočavaju sa usporenim rastom osnovnog („kor“) biznisa, a to je kreditiranje privrede i stanovništva, tako da se prihodi ostvaruju u kreditiranju države i prikazivanjem veće imovine, zbog rasta cena i kursa, gomilanjem imovine iz uzetih obezbeđenja i obračunom po osnovu deviznih klauzula potraživanja čija je naplata prilično problematična.<sup>49</sup> *Imobilisani, nelikvidni i obračunski delovi bilansa rastu, a opada živa bankarska aktivnost zasnovana na kreditiranju i razvoju.*

Inače, poređenja radi, ukupna bilansa aktiva bankarskog sektora Srbije iznosila je krajem 2011. svega 1,28 % bilansne aktive *Deutsche Bank*, tako ne bi trebalo imati previše iluzija ni o stepenu razvijenosti i značaju bankarskog sektora Srbije u međunarodnim relacijama.<sup>50</sup>

## 6. Institucionalna ograničenja

Budući da su eksperti Svetskog ekonomskog foruma kod ocene velikog broja indikatora razvijenosti institucija u Srbiji, kao i samog finansijskog tržišta, bili veoma kritični (vidi tabelu br. 2), jasno je da i percepcija stranih investitora u pogledu mogućnosti koje nudi finansijsko tržište u Srbiji, ne može biti optimistička.

<sup>46</sup> NBS: „Statistički bilten“ br. 12/2011, str. 30-31.

<sup>47</sup> P. Kapor, „Kako eliminisati neke od uzroka i oblika evroizacije u Srbiji“, Zbornik radova sa savetovanja „Kako povećati konkurentnost privrede i izvoza Srbije“, Kragujevac, 1. 10. 2010, Naučno društvo ekonomista Srbije s Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu, str. 419-438; P. Kapor, „Valutna klauzula u domaćim privrednim odnosima“, *Pravni informator* br. 2/2011, str. 53-56.

<sup>48</sup> NBS: „Statistički bilten“ br. 12/2011, str. 42-45.

<sup>49</sup> Z. Jeremić, „Profit u senci rizika“, *Bankar*, maj/jun 2011, str. 18-20.

<sup>50</sup> Deutsche Bank Group: „Corporate Profile and Overview“, str. 4-5.

Po ekonomskim slobodama, Srbija je u 2011. godini rangirana (od strane američke Heretidž fondacije i Volstrit džornala) na 101. mestu od 179 zemalja (od Srbije je u regionu samo BiH lošije pozicionirana).<sup>51</sup> Što se tiče borbe protiv korupcije, ni tu se Srbija ne može pohvaliti, pošto je prema globalnom indeksu percepcije korupcije „Transparensi internešenala“ u 2011. bila rangirana na 86. mestu (od 183 zemlje), a u regionu je samo BiH (91. mesto) bila lošije pozicionirana.<sup>52</sup>

Srbija je prema rangiranju Svetske banke po tzv. lakoći poslovanja u 2012. na 92. mestu od 183 rangirane zemlje (u 2011. bila je na 88. mestu).<sup>53</sup> Od nje je u regionu samo lošije rangirana BiH (125. mesto), dok je Makedonija na 22. mestu, Slovenija na 37, Crna Gora na 56, Bugarska na 59, Rumunija na 72, Hrvatska na 80. i Albanija na 82. mestu. Srbija je najlošije rangirana u kategorijama dobijanja građevinskih dozvola (19 procedura, za šta je potrebno 279 dana) – 175. mesto, teretu plaćanja raznih poreza, taksi i doprinosa (66 plaćanja godišnje, ukupna poreska stopa 34 %) – 143. mesto, rešavanju nesolventnosti – 113. mesto, sprovođenju (preko suda) ugovora (za šta je potrebno 635 dana, uz ostvareno regresiranje od 31,3 %) – 104. mesto.

Sve ovo ne govori u prilog dobroj investicionoj klimi i poslovnom ambijentu, bilo da se radi o direktnim ili portfolio investicijama, ili čisto komercijalnim transakcijama. U Srbiji se već dugi niz godina najavljuju velike strane investicije i investitori, koji će, kako se očekuje, rešiti veliki deo nagomilanih problema, ali oni, ipak, sporo pristizu.

**Tabela 2:** Ocena Svetskog ekonomskog foruma o poziciji Srbije po pojedinim indikatorima razvijenosti institucija i finansijskog tržišta 2008–2012.

	2008–2009.	2009–2010.	2010–2011.	2011–2012.
	(od 134)	(od 133)	(od 139)	(od 142)
<b>Indikatori institucija</b>				
Prava svojine	108	111	122	126
Zaštita intelektualne svojine	105	101	111	107
Javno poverenje u političare	109	97	99	106
Nezavisnost sudstva	106	110	124	128
Favorizovanje odluka državnih zvaničnika	109	112	125	124
Teret državne regulative	132	129	131	134
Efikasnost pravnih okvira	102	-	-	-
Efikasnost pravnih okvira u rešavanju sporova*	-	124	132	137
Efikasnost pravnih okvira kod sukoba sa regulatorima	-	115	125	127
Transparentnost kreiranja vladine politike	82	115	97	102
Etičko ponašanje firmi	96	110	120	130
Snaga računovodstvenih i revizorskih standarda	96	99	115	114
Efikasnost korporativnih odbora	119	120	134	136

<sup>51</sup> „Po ekonomskoj slobodi Srbija na 101. mestu u svetu“, *Politika*, 13. 1. 2011.

<sup>52</sup> „Svetska liga korupcije: Srbija nazadovala“, *Politika*, 2. 12. 2011.

<sup>53</sup> The World Bank: „Doing Business 2012“, Washington DC., str. 7 i 124.

	2008–2009.	2009–2010.	2010–2011.	2011–2012.
	(od 134)	(od 133)	(od 139)	(od 142)
Zaštita prava manjinskih akcionara	132	128	137	140
<b>Indikatori sofisticiranosti finansijskog tržišta</b>				
Sofisticiranost finansijskog tržišta*	122	111	-	-
Dostupnost finansijskih usluga	-	-	111	103
Pristupačnost finansijskih usluga**	-	-	99	93
Finansiranje preko lokalnog tržišta akcija	85	82	101	112
Lakoća pristupa kreditima	93	92	91	97
Raspoloživost rizičnog kapitala	85	80	102	121
Ograničenja za tokove kapitala	109	99	86	-
Stepen zaštite investitora*	50	55	-	-
Pouzdanost banaka	110	110	115	116
Regulativa berzi	105	102	115	121
Napomena: * pojedini indikatori su modifikovani, ** dostupnost u smislu cene				
<b>Izvor:</b> World Economic Forum: „The Global Competitiveness Report 2008–2009“, Geneva, str. 295; World Economic Forum: „The Global Competitiveness Report 2009–2010“, Geneva, str. 275; World Economic Forum: „The Global Competitiveness Report 2010–2011“, Geneva, str. 295; World Economic Forum: „The Global Competitiveness Report 2011–2012“, Geneva, str. 315.				

Možda se o svemu ovome najbolje izrazio (predsednik Saveta stranih investitora u Srbiji i direktor „Telenora“) *gospodin Cel Martin Jonsen, koji je izjavio: „Pogrešno je bazirati se na ekonomskom modelu koji podrazumeva da se ogroman novac mora sliti u zemlju da bi se obezbedio rast. Takvom tvrdnjom samo se prikriva nedostatak sposobnosti ili volje da se stvore uslovi za zdravo poslovanje, koji podrazumeva da se svaki posao razvija odozdo nagore. Umesto da očekujete da odnekud stignu neke ogromne pare, treba motivisati ovdašnje ljude da potvrde nespornu sposobnost i kreativnost“*.<sup>54</sup>

## 7. Stanje u realnom sektoru Srbije

*Nema jakog domaćeg finansijskog tržišta bez jakih domaćih kompanija koje su emitenti i kupci hartija od vrednosti.* U Srbiji berzu izbegavaju i neke kompanije koje bi mogle da se na njoj nađu, da li zbog toga što ne žele da se previše zadužuju, ili zato što nisu spremne da menjaju vlasničku strukturu, ili zato što listing berze podrazumeva stalno informisanje javnosti o poslovanju, ili zato što im, jednostavno, sadašnja pozicija odgovara.

*Proces privatizacije u Srbiji nije generisao privrednu strukturu okrenutu finansijskom tržištu i ta šansa je nepovratno propuštena.* Od 2002. do 2011,

<sup>54</sup> A. Mikavica, „Omogućite da se radi, ne čekajte milijarde“, *Politika*, 3. 11. 2011.

prema podacima Socijalno-ekonomskog saveta Srbije, u Srbiji je privatizovano 3.017 društvenih preduzeća (prihod od prodaje je tri milijarde evra), od kojih je 636 neuspešno (raskinuti su ugovori o privatizaciji).<sup>55</sup> Gotovo 65 % društvenih preduzeća koja su privatizovana, ili su ugašena, ili su pred postupkom likvidacije, dok samo 35 % njih još posluje. Ekonomisti uglavnom ocenjuju da je do sada prodato što se prodati moglo, a da za preostale društvene kompanije (približno 500, od čega blizu 170 u restrukturiranju) ne čeka „svetle budućnosti“ i da je mnogo realniji scenario odlaska u stečaj.<sup>56</sup>

Prema podacima Agencije za privredne registre, u Srbiji je po dostavljenim finansijskim izveštajima u 2010. godini (u vreme kada je pisan ovaj rad još nisu objavljeni rezultati za 2011, ali je malo verovatno da će doći do značajnijih promena), pozitivan neto finansijski rezultat imalo 51.963 privrednih društava, a negativan finansijski rezultat 31.787, pri čemu u Srbiji dominiraju mala privredna društva (96 %) u pravnoj formi društva sa ograničenom odgovornošću (91 %), koja pretežno koriste tuđe izvore finansiranja (učesće sopstvenog kapitala u ukupnim izvorima finansiranja bilo je 2010. g. 32,9 %, a 2009. 36,4 %), i to na bazi kratkoročnog zaduženja (kod banaka).<sup>57</sup>

Posebno je interesantan podatak da 23.865 privrednih društava (26,2 % od onih koja su dostavila finansijske izveštaje) nije imalo zaposlene, a da je 20.481 (22,5 %) imalo svega jednog zaposlenog, pri čemu je broj ugašenih privrednih društava u 2010. bio veći od broja novoosnovanih privrednih društava. Inače, u 2010. poslovalo je 1.417 privatizovanih privrednih društava (13,2 % manje nego 2009) sa 87.924 zaposlenih (skoro 25 % manje nego 2009).

Međutim, i kada dobro posluju, kompanije u Srbiji često nemaju običaj da svojim akcionarima dele dividende, pa se slobodno može reći da ovo pravo vlasnika kod nas i dalje više postoji na papiru nego u praksi, i da se eventualno mogu nadati dividendi kroz novu emisiju akcija.<sup>58</sup>

*Navedeni podaci dovoljno dobro ilustruju tezu da finansijsko tržište, pri sadašnjim uslovima i realnom sektoru, ima ograničeni domaći (unutrašnji) organski kapacitet rasta i da će na razvoj finansijskog tržišta u Srbiji morati još da se čeka.*

---

<sup>55</sup> J. Rabrenović, „Kako prodati firme koje niko neće“, *Politika*, 6. 3. 2012.

<sup>56</sup> I. Rosić, „Privatizacija u Srbiji: karta u jednom smeru“, *Ekonomist* br. 617/8, 29. 3. 2012, str. 28-30.

<sup>57</sup> Agencija za privredne registre: Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2010. godini, Beograd, jun 2011.

<sup>58</sup> D. Stamenovski, „Akcionarima opet mrvice od dobiti“, *Politika*, 26. 7. 2011.

## 8. Zaključak

*Kada se uzme u obzir sve izneto, jasno je da od novog Zakona o tržištu kapitala ne treba očekivati da će radikalno promeniti (prilično sumornu) situaciju na finansijskom tržištu Srbije. Da bi se situacija popravila, potrebno je još dosta rada na stvaranju kredibilnog institucionalnog ambijenta i vladavine prava, ali i suštinskog oporavka realnog sektora privrede, bez čega nema daljeg razvoja finansijskog tržišta i poverenja (domaćih i stranih) investitora.*

Ovom prilikom nisu posebno analizirani i neki drugi relevantni faktori koji utiču na finansijsko tržište u Srbiji, pošto bi to zahtevalo znatno veći obim rada, kao što su skroman kreditni rejting zemlje (BB prema rangiranju *Standard & Poor's*, što je ispod investicionog ranga, pa samim tim i domaći privredni subjekti kao emitenti finansijskih instrumenata ne mogu imati veći rejting), visok spoljni dug i rastući javni dug, budžetski deficit, skroman privredni rast, relativno visoka inflacija, „zamrznut“ aranžman sa MMF-om...

*Česte izmene propisa ne doprinose stabilnosti poslovanja domaćih privrednih subjekata i poverenju stranih investitora, a podatak da je dva meseca pošto je stupio na snagu novi Zakon o tržištu kapitala u skupštinsku proceduru (koja će se, s obzirom na izbore, odužiti) već upućen predlog izmena i dopuna ovog zakona, dovoljno govori u prilog tome.<sup>59</sup> Ovde bi trebalo izneti konstataciju izrečenu na predstavljanju osme „Bele knjige“ Saveta stranih investitora u Srbiji (FIC) novembra 2011: Ključna je primena zakona koji se na putu prema EU ubrzano usvajaju, ali se ne primenjuju. Mora biti više podzakonskih akata, a manje diskrecionog prava države.<sup>60</sup>*

<sup>59</sup> „Zabrinuti smo zbog naglih i brojnih izmena srpskog regulatornog okvira koje su se dogodile u poslednjoj nedelji decembra 2011.“ (kada je, samo u poslednjoj nedelji decembra 2011, usvojeno više od 70 propisa). Obezbeđivanje predvidivog i stabilnog poslovnog okruženja važno je za sve investitore – bili oni domaći ili strani; izjava je novog predsednika Saveta stranih investitora, Kristina Borka („Šta strane investitore najviše ometa u poslovanju: Iznenađne izmene propisa“, *Privredni pregled*, 13. 2. 2012).

<sup>60</sup> „Reforme mrtvo slovo na papiru“, *Privredni pregled*, 4. 11. 2011.



## Literatura

- „Finance for Growth: Policy Choices in a Volatile World“, The World Bank Policy Research Report No. 22239, Oxford University Press, Washington DC., April 2001.
- Agencija za privredne registre: Saopštenje o poslovanju privrede u Republici Srbiji u 2010. godini, Beograd, jun 2011.
- Aktioby, B. – Stratmann, Th.: *The Value of Institutions for Financial Markets: Evidence form Emerging Markets*, IMF Working Paper WP/09/27, Febraury 2009.
- Allard, J. – Blavy, R.: „Market Phoenixes and Banking Ducks: Are Recoveries Faster in Market-Based Financial Systems?“, IMF Working Paper WP/11/213, September 2011.
- Beogradska berza: [www.belex.rs](http://www.belex.rs)
- Canalis, J.: *Universal Banking*, Claredon Press, Oxford, 1997.
- Ćirović, M.: *Finansijska tržišta. Instrumenti, institucije, tehnologija*, Naučno društvo Srbije, Beograd, 2007.
- Demirguc-Kunt, A. – Levine, R.: *Bank based and Market – based systems: cross – country comparisons*, World Bank, Washington, June 1999.
- Deutsche Bank Group: Corporate Profile and Overview
- Directive 2004/39/EC of the European Parliament and the Council of 21 April (2004) on markets in financial instruments
- Djankov, S. – McLiesh, C. – Ramalho, R.: *Regulation and Growth*, The World Bank, Washington DC., March 17, 2006.
- *Ekonomski rečnik*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2006.
- Gelos, G. R. – Shang, Jin Wei: „Transparency and International Investor Behavior“, IMF WP/02/174, October 2002.
- Glaser, E. L. – La Porta, R. – Florencio, Lopez-De-Silanes – Shleifer, A.: „Do Institutions Cause Growth“, *Journal of Economic Growth*, No. 9, 2004, str. 271-303.
- Goddard, J. A. – Molyneux, Ph. – Wilson, J. O. S.: *European Banking: Efficiency, Technology and Growth*, John Willey & Sons, Ltd. Baffins Lane, Chichester, England, 2001.
- Gujančić, N.: „Beogradska berza u 2010 – na dnu tranzicionog propadanja“, *Biznis & Finansije*, posebno izdanje, jun 2011, str. 151-153.
- Iorgova, S. – Li, Lian Ong: „The Capital Markets of Emerging Europe: Institutions, Instruments and Investors“, IMF Working Paper WP/08/13, April 2008.
- Jelačić, V.: „Big Bang na evropskom tržištu kapitala“, *Bankar*, septembar 2007, str. 70-71.
- Jeremić, Z.: „Profit u senci rizika“, *Bankar*, maj/jun 2011, str. 18-20.

- Kapor, P. – Rankov, S.: „The Impact of the World Economic Crisis on the Financial Sector Stability in Serbia“, International Scientific Conference, „Serbia Facing the Challenges of Globalization and Sustainable Development“, Megatrend university, Belgrade, November 25th, 2011 (Proceedings, pp. 3-10)
- Kapor, P.: „Bankarstvo u Srbiji: dug put u Evropsku uniju“, *Megatrend revija*, Vol. 4 (2), 2007, str. 141-161.
- Kapor, P.: *Bankarstvo sa međunarodnim bankarstvom*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2011.
- La Porta, R. – Lopez-de-Silanes, F. – Shleifer, A. – Vishny, R.: „Law and Finance“, *Journal of Political Economy*, Vol. 106, No. 6, 1998, str. 1113-55.
- Liewellyn, D. T.: „Globalisation and convergence on the shareholder value model in European banking“, BIS Paper No. 32, December 2006, str. 20-29.
- Loayza, N. – Ranciere, R.: „Financial Development, Financial Fragility, and Growth“, IMF WP/05/170, August 2005.
- Mishkin, F. S.: *Monetarna ekonomija, bankarstvo i finansijska tržišta*, Data Status, Beograd, 2006.
- NBS: Sektor osiguranja u Srbiji – Izveštaj za 2011. godinu, april 2012.
- NBS: *Statistički bilten* br. 12/2011.
- Obrazloženje Zakona o tržištu kapitala, [www.mfin.gov.rs](http://www.mfin.gov.rs)
- Pistor, K – Raiser, M. – Gelfer, S.: „Law and Finance in Transition Economies“, Volume 8 (2), 2000, str. 325-368.
- Predrag, K.: „How much is the real economic growth of Serbia based on exports and public investments in infrastructure“, Interantional Scientific Conference, „Forces driving the revival of the companies and economy“, Megatrend university, Belgrade, December 3th, 2010, (Proceedings, pp. 127-140)
- Predrag, K.: „Kako eliminisati neke od uzroka i oblika evroizacije u Srbiji“, Zbornik radova sa savetovanja „Kako povećati konkurentnost privrede i izvoza Srbije“, Kragujevac 1. 10. 2010, Naučno društvo ekonomista Srbije s Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu, str. 419-438: Kapor, P.: „Valutna klauzula u domaćim privrednim odnosima“, *Pravni informator*, br. 2/2011, str. 53-56.
- Quintyn, M. – Verdier, G.: „Trusting the Government“, *Finance & Development*, December 2010, str. 41-43.
- Ritter, L. S. – Silber, W. L. – Udell, G. F.: „Principles of Money“, *Banking & Financial Markets* (10 th Edition), Addison-Wesley Longman Inc., Reading, Massachusetts, 1999.
- Rosić, I.: „Privatizacija u Srbiji: karta u jednom smeru“, *Ekonomist* br. 617/8, 29. 3. 2012, str. 28-30.

- Stanić, S.: „Novi Zakon o tržištu kapitala“, *Privredni savetnik* br. 12/2011, maj 2011, str. 28-49.
- Šoškić, D. – Živković, B.: *Finansijska tržišta i institucije*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2006, str. 42-45.
- The World Bank: „Doing Business 2012“, Washington DC, str. 7 i 124.
- Trifunović, P.: *Banke – organizacija, poslovanje i politika*, Službeni list SFRJ, Beograd, 1980, str. 7-8.
- World Economic Forum: „The Global Competitiveness Report 2008–2009“, Geneva.
- World Economic Forum: „The Global Competitiveness Report 2009–2010“, Geneva
- World Economic Forum: „The Global Competitiveness Report 2010–2011“, Geneva
- World Economic Forum: „The Global Competitiveness Report 2011–2012“, Geneva
- World Federation of Exchanges: „2011 Market Highlights“, 19. January 2012.
- Zakon o hartijama od vrednosti, „Sl. list SFRJ“ br. 40/78.
- Zakon o hartijama od vrednosti, „Sl. list SFRJ“ br. 58/71.
- Zakon o hartijama od vrednosti, „Sl. list SFRJ“ br. 64/89.
- Zakon o hartijama od vrednosti, „Sl. list SRJ“ 29/95, 28/96 i 59/98.
- Zakon o tržištu hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata, „Sl. list SRJ“ br. 65/02, „Sl. glasnik RS“ br. 57/03, 55/04, 45/05, 85/05 i 101/05.
- Zakon o tržištu hartija od vrednosti i drugih finansijskih instrumenata, „Službeni glasnik RS“ br. 47/06.
- Zakon o tržištu kapitala, „Sl. glasnik RS“ br. 31/2011.
- Zakon o tržištu novca i tržištu kapitala, „Sl. list SFRJ“ br. 64/89.
- Zoli, E.: „Financial Development in Emerging Europe: The Unfinished Agenda“, IMF Working Paper WP/07/45, October 2007.
- Živković, B. – Minović, J.: „Illiquidity of Frontier Financial Market: Case of Serbia“, *Panoeconomicus*, No. 3, 2010, str. 349-367.

Rad primljen: 15. maja 2012.

Odobren za štampu: 10. oktobra 2012.

Paper received: May 15<sup>th</sup>, 2012

Approved for publication: October 10<sup>th</sup>, 2012

ASSOCIATE PROFESSOR, PREDRAG KAPOŘ, PHD  
*Graduate School of Business Studies, Megatrend University, Belgrade*

## THE CAPITAL MARKET IN SERBIA

### Summary

*The aim of this paper is to present the main features of the current financial market in Serbia, its place and role in the financial system of Serbia, as well as to assess its prospects, given the adoption of new Law on the Capital Market. To achieve this, first the role of financial markets and factors of its development, have been theoretically analyzed, and then legislation and current situation in the Serbian financial market.*

*What was found through analysis can be sublimated to express in few basic conclusions: bank-dominated financial sector, a small capital market, low market capitalization, a small number of financial instruments, little capital, low liquidity, low trading volumes, high volatility, limited role of local institutional investor base, a lot of institutional barriers, frequent changes in regulations, an unfavourable economic environment and, after all, modest opportunities for further development... The harmonization of domestic capital market legislation with the EU legislation per se is not sufficient for encouraging capital market development. Besides favourable macroeconomic conditions, structural reforms and recovery of the real sector of economy, improvements in the institutional frameworks and quality of institutions, are important determinants for more diversified, competitive and efficient financial system.*

**Key words:** *financial market, financial system, banks, Law on the Capital Market*

**JEL classification:** G10, P34

PROF. DR MILAN STAMATOVIĆ  
*Fakultet za menadžment, Univerzitet „Metropolitan“, Beograd*  
DOC. DR ĐURĐICA VUKAJLOVIĆ  
*Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment,  
Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu*  
PROF. DR SLOBODAN CVETANOVIĆ  
*Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu*

## OCENA POSLOVANJA DOMAĆIH PREDUZEĆA U USLOVIMA RASTUĆE KONKURENCIJE I POVEĆANIH ZAHTEVA TRŽIŠTA

**Sažetak:** Poslovanje u uslovima rastuće konkurencije i povećanih zahteva tržišta pred preduzeća stavlja zahtev za podsticanje razvoja ideja i inovacija, kako bi postigla poslovni uspeh. Sprovedno istraživanje je pokazalo da preduzeća u domaćoj privredi ne ulažu dovoljno sredstava za unapređenje poslovanja i da multinacionalne kompanije „guše“ mala i srednja preduzeća. S druge strane, rezultati istraživanja pokazali su da u zemlji ne postoji inicijativa za nove ideje i da se na marketing i cenu vidi kao na presudne faktore za ostvarivanje konkurentne prednosti i privlačenje potrošača proizvoda i usluga. Obrazovanje utiče na različito viđenje mogućnosti ostvarivanja konkurentne prednosti, a ispitanici koji rade u preduzećima različite veličine različito posmatraju trenutnu situaciju poslovanja u privredi, osim što se slažu po pitanju nedovoljnog ulaganja sredstava u unapređenje poslovanja.

**Ključne reči:** preduzeća, privreda, konkurencija, ideje, multinacionalne kompanij  
**JEL klasifikacija:** L22, L12

---

\* E-mail: stamatovicm@sbb.rs

## 1. Uvod

Ekonomska realnost danas je poljuljana velikom ekonomskom i finansijskom krizom, koja se reflektuje na svim socijalnim segmentima. Poznato je kako i kada je kriza nastala, ali niko ne zna kada će se završiti i koje će posledici imati.<sup>1</sup> Privrede, a u okviru njih preduzeća, treba da pronađu načine poslovanja u uslovima privređivanja koji su daleko od poželjnih za razvoj poslovanja. Rastuća konkurencija, s jedne, i otežani uslovi poslovanja u globalnim relacijama, s druge strane, zahtevaju od preduzeća da se prilagođavaju novim zahtevima, da unapređuju poslovanje dominantno na novim rešenjima i inoocijama.<sup>2</sup>

Sve privrede sveta danas se suočavaju sa krizom, koja razumljivo limitira juće deluje na kvalitet poslovanja privrednih subjekata. Mnoge velike kompanije smanjile su profit, istovremeno značajno smanjujući broj zaposlenih radnika. U uslovima privređivanja u kojima se velike kompanije suočavaju sa izraženim proizvodnim i finansijskim problemima, poslovanje malih i srednjih preduzeća je tim više suočeno sa sve brojnijim izazovima.

Trenutna finansijska i ekonomska kriza pokazala je da je svet povezan i da problemi jednih privreda utiču i na poslovanje ostalih u regionu, a i šire. Suočeni sa rastom nezaposlenosti i povećanjem siromaštva u globalnim relacijama, kreatori ekonomske politke i privrednici širom sveta gotovo da su jedinstveni u tvrdnji da su održiv i ekonomski razvoj jedino rešenje za probleme koji opetretuju privrede u globalnim razmerama.<sup>3</sup>

Preduzeća se pored brojnih izazova nemetnutih najpre finansijskom a potom i globalnom ekonomskom krizom, suočavaju i sa problemom rastuće konkurencije. S druge strane, potrošači postaju sve zahtevniji u pogledu načina zadovoljavanja svojih potreba, stavljajući pred ispit preduzeća i njihovu mogućnost odgovora na ove zahteve. Klasični načini ostvarivanja poslovnog uspeha, koji se lako kopiraju, nisu uspešni kao što su uspešni činoci povezani sa rastućom inovativnošću, shvaćenoj u najširem značenju.

---

<sup>1</sup> A. Anufrijev, D. Vukajlović, M. Stamatović, „Neoliberal Capitalizam Through the Curtain of the Economics Crisis“, *Facta Universitatis*, Series: Economics and Organization, Vol. 8, N0 4, 2011, str. 447-463.

<sup>2</sup> M. Stamatovic, N. Zakic, „Effects of the Global Economic Crisis on Small and Medium enterprises in Serbia“, *Serbian Journal of Management*, 5 (1), 2010, str. 151-162.

<sup>3</sup> B. Jovanović Gavrilović, „Svetska ekonomska kriza i perspektive održivog rasta“, *Ekonomski horizonti*, Vol. 11 (2), 2009, str. 19-31.

## 2. Poslovanje preduzeća u domaćoj privredi

Priroda i kvalitet poslovanja savremenih preduzeća značajnim stepenom su determinisani izazovima i dometima fenomena globalizacije. Najkraće, globalizacija je proces koji prevazilazi granice nacionalnih država i deluje privredno, kulturno i politički na okruženje, dovodeći do prenosa znanja, povećanja razmene kapitala, usluga, proizvoda, energije, i tome slično.

Od svih aspekata globalizacije najmanje je sporna tehnološka dimenzija ovog fenomena. „Tehnologija je jedan od glavnih podsticaja globalizacije. Nije teško uočiti da se svet kreće ka konkurenciji u globalnim tehnologijama. Tehnologija je *proizvod* koji po stvaranju postaje pribavljiv svuda. Nema ozbiljnih barijera za korišćenje novih tehnologija u dobrom broju zemalja.“<sup>4</sup>

U osnovi globalizacije nalazi se mreža multinacionalnih kompanija koja je uspostavila kvalitativno novu globalnu podelu resursa i nov način upravljanja razvojem. U svetu funkcioniše približno 60.000 transnacionalnih korporacija sa više od 800.000 filijala. Prodaja preko njihovih filijala premašuje iznos od deset hiljada milijardi dolara godišnje, što je više za 50 % od vrednosti ukupnog svet-skog izvoza. Dominacija ovih poslovanih subjekata u globalnim relacijama je posebno počela da se ispoljava od početka devedesetih godina prethodnog veka, da bi u vremenu poslednjih nekoliko godina dobila gotovo zastrašujuće razmere.

Osnovni cilj multinacionalnih kompanija je ekonomska dominacija na planetarnom nivou, koja se postiže upravo kroz proces globalizacije, odnosno kroz proces poslovanja u svetu u kome ne postoje granice za tokove kapitala, roba i usluga, tehnologije, informacija. Multinacionalna preduzeća lociraju svoje centre aktivnosti svuda gde mogu realizovati najefikasnije kombinaciju tehnologije, kapitala i radne snage, da bi najprofitabilnije proizvela i plasirala svoju robu.<sup>5</sup>

Dominantne motive multinacionalnih kompanija za ulaganje u inostranstvu moguće je podeliti na: strateške, subjektivne i ekonomske. Strateški ciljevi su oni čija je svrha proširivanje i (ili) povećanje kvaliteta poslovanja na osnovu: a) obezbeđenja resursa, b) obezbeđenja tržišta, c) efikasnije proizvodnje i d) ostvarivanja strateških ciljeva. Subjektivni motivi investiranja su: strah od gubitka tržišta, praćenje istih aktivnosti drugih transnacionalnih korporacija, pooštavanje konkurencije stranoj multinacionalnoj kompaniji u njenoj matičnoj državi u slučajevima kad ona pretil domaćoj transnacionalnoj korporaciji na njenom vlastitom tržištu. Ekonomski motivi mogu se prepoznati u efektima ekonomije obima, većoj proizvodnoj diferencijaciji, unapređenju menadžmenta i marketinškim aktivnostima, istraživanju i razvoju, sticanju inovacionih prednosti.<sup>6</sup>

Ekonomska snaga multinacionalnih kompanija temelji se na sledećim momentima:

<sup>4</sup> M. Milisavljević, *Strategijski menadžment*, Čigoja, Beograd, 2000, str. 467.

<sup>5</sup> S. Cvetanović, *Makroekonomija*, sopstveno izdanje, Niš, 2012.

<sup>6</sup> B. Pelević, *Uvod u međunarodnu ekonomiju*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2004, str. 251-252.

- proizvode na lokacijama sa najpovoljnijim uslovima sa stanovišta cene radne snage, raspoloživih resursa, itd., dok realizuju vlastite proizvode na tržištima velike i dinamične tražnje;
- dugoročno planiraju – za narednih petnaest do dvadeset godina;
- poseduju monopol nad primenljivom tehnologijom.

Tehnološko liderstvo transnacionalnih korporacija se temelji na:

- koncentraciji kadrovskih potencijala najvišeg nivoa stručnosti;
- sposobnosti finansiranja istovremeno velikog broja vrlo skupih i rizičnih istraživačkih projekata;
- posedovanju tehničkog znanja zaštićenog, ali i nezaštićenog patentima;
- dominaciji u razvoju novih tehnologija (mikroelektronika, biotehnologija, novi materijali, novi izvori energije).<sup>7</sup>

U kontekstu prethodno ekspliciranih stavova o fenomenu globalizacije i multinacionalnim kompanijama kao jednog od njenih najizraženijih institucionalnih nosilaca, svojom aktuelnošću se nameće pitanje o vezi mesta i značaja malih i srednjih preduzeća u razvoju pojedinih nacionalnih ekonomija, a takođe i razvoju svetske privrede.

Najkraće rečeno, u toku poslednjih nekoliko godina mala i srednja preduzeća predstavljala su brojno najveći deo strukture privrede koji je poslovao efikasno. Ovo se objašnjava karakteristikama ovih preduzeća koje se ogledaju u: vitalnosti, fleksibilnosti, širim mogućnostima specijalizacije, operativnijem donošenju odluka, brzini investiranja, većoj inovativnosti i ofanzivnijem preduzetničkom duhu.<sup>8</sup> Ipak, prodor multinacionalnih kompanija na tržišta svih privreda je opšta tendencija, čime se značajnim delom ograničava razvoj malih i srednjih preduzeća. S obzirom na ograničena sredstva, kako materijalna, tako i ljudska, mala i srednja preduzeća često zapadaju u velike teškoće. Po našem sudu, ovo je dobrim delom povezano sa činjenicom da ona najčešće nastoje da osnovne izvore konkurentске prednosti nađu isključivo u ceni kao delu marketinškog miksa. Premda je na prvi pogled pomoću cene najlakše privući nove potrošače proizvoda i usluga i zadržati postojeće, dugoročno, isključivo konkurentnost temeljena na inovacijama predstavlja uslov održivog rasta i razvoja preduzeća i privreda u celini.

Kotler (1989) u cilju razumevanja koncepta marketinga ističe:

- proizvodi ono što možeš prodati, a ne pokušavaj prodati ono što možeš proizvesti;
- treba prestati trgovati proizvodima koje smo u stanju proizvesti, a naučiti proizvoditi proizvode koji se mogu prodati;

<sup>7</sup> M. Vojnović, *Multinacionalne kompanije i transfer tehnologije, Transfer tehnologije za evropsku Srbiju*, Mašinski fakultet, Beograd, 2005, str. 33.

<sup>8</sup> M. Vemić, M. Stamatović, „The Importance of Private Investors in the Financing of Rural Entrepreneurship in Serbia“, *Megatrend Review*, Vol. 7 (1), 2010, str. 295-308.



- treba učiniti sve da se u dolar kupca zamota puna vrednost, kvalitet i zadovoljstvo.

Iz ovog se može videti da se ostvarivanje konkurentne prednosti treba tražiti na tržištu i u kupcima. Marketing treba da je sredstvo pomoću kojeg se dolazi do odgovora na pitanja, šta tržište traži i na koji način da se ono što je inovativnim aktivnostima proizvedeno „plasira“ na tržište na najbolji mogući način. Samo tako mala i srednja preduzeća mogu da konkurišu na tržištu na kojem su multinacionalne kompanije prisutne, a korišćenjem prednosti koje imaju da na bolji i inovativniji način zadovoljavaju potrebe potrošača.

### 3. Ideja i inovacija kao pokretač rasta i razvoja preduzeća i privrede

Savremeno društvo danas počiva na inovacijama. Samo oni koji su prvi, oni koji uvode novine u poslovanje, novine u proizvodnju proizvoda i usluga, oni koji su drugačiji od ostalih, mogu računati na poslovni uspeh i konkurentsku prednost. Inovacije se u preduzećima danas uglavnom poveravaju određenom timu koji se sastoji od stručnjaka različitih profila. Možda tehnički visokog nivoa edukacije i znanja, ovi stručnjaci često nisu u direktnom kontaktu sa tržištem i glavnim potrošačima, pa se izostavlja ono što dovodi do prave inovacije u poslovanju, a to je ideja.

Poslovna ideja predstavlja zamisao šta će se nuditi, kako i kome i ona je suština budućeg poslovanja. Početna tačka razvoja poslovnih ideja i poslovanja leži u samom čoveku, njegovim sposobnostima, motivatorima i snazi, podržanim od strane preduzeća. Poslovne ideje su svuda oko nas i mogu se izroditi iz različitih situacija: razgovora sa prijateljima, iz hobija, uočenih propusta i nedostataka u poslovanju drugih, čak i iz sopstvenih grešaka u poslovanju. O idejama se treba stalno razmišljati, kako uraditi nešto bolje, drugačije, jednostavnije.<sup>9</sup>

Ideje i inovacije su preduslov ostvarivanja konkurentne prednosti preduzeća, ali i privrede u celini. Samo društvo koje podstiče ideje i inovacije u poslovanju može računati na značajan rast i razvoj u međunarodnim razmerama. Inovacije mogu da se kreću u pravcu: inovacije proizvoda/usluga, inovacije poslovnih procesa, inovacije menadžmenta, inovacije organizacija i inovacije poslovnih modela.<sup>10</sup>

Samo preduzeća koja podstiču kreativnost, razvijaju jedinstvene načine rada ili nova rešenja problema. Ipak, kreativnost sama po sebi nije dovoljna. Potrebno je kreativnošću, koja se odnosi na veštinu kombinovanja ideja na jedinstven

---

<sup>9</sup> P. Đ. Bugarski, Ž. Gaković, R. Zlatanović, R. i dr.: *Budi svoj čovek*, Budi svoj čovek d.o.o, Beograd, 2006.

<sup>10</sup> N. Zakić, M. Stamatović, S. Cvetanović, „Tipologija inovacija u preduzećima“, *Teme*, br. 2, 2009, str. 73-97.

način ili stvaranje neobičnih asocijacija između ideja, rezultirati procesima koji treba da budu pretvoreni u nove korisne proizvode, usluge ili radne metode, koje se definišu kao inovacije.<sup>11</sup>

#### 4. Metodologija istraživanja

Predmet istraživanja je ocena poslovanja preduzeća u domaćoj privredi od strane ispitanika različitog nivoa obrazovanja i dužine radnog staža, koji su zaposleni u preduzećima različite veličine. U tu svrhu postavljene su hipoteze:

- $H_0$  = Preduzeća u domaćoj privredi ne ulažu dovoljno napora i sredstava za unapređenje poslovanja.
- $H_1$  = Ne postoji razlika kod ispitanika različitog nivoa obrazovanja u pogledu stavova o poslovanju preduzeća u domaćoj privredi.
- $H_2$  = Ne postoji razlika kod ispitanika različite dužine radnog staža u pogledu stavova o poslovanju preduzeća u domaćoj privredi.
- $H_3$  = Ne postoji razlika u stavovima zaposlenih u preduzećima različite veličine u pogledu poslovanja preduzeća u domaćoj privredi.

Istraživanje je sprovedeno kao transversalna studija, empirijskog karaktera. Tokom prikupljanja podataka, korišćena je nestandardizovana istraživačka tehnika – intervju. Kao instrument ove tehnike, za potrebe istraživanja korišćen je namenski sastavljen upitnik. Nezavisne varijable u upitniku opisuju uzorak ispitanika (nivo obrazovanja, dužina radnog staža i veličina preduzeća u kojem rade). Zavisne varijable u upitniku posebno su grupisane u odnosu na odgovore ispitanika različitog nivoa obrazovanja, radnog staža i veličine preduzeća u kojem rade.

Istraživanje je sprovedeno na teritoriji Vojvodine i Beograda. Prikupljanje podataka urađeno je ličnim davanjem upitnika i elektronskim slanjem. Uzorak je slučajna, a kriterijum su bili zaposleni (bez obzira na pol, godine starosti, funkciju koju obavljaju, godine staža i sl.), sa naglaskom na zaposlene, a ne na preduzeća, budući da oni mogu dati realnu sliku situacije poslovanja u privredi. Ispitanici su grupisani u odnosu na nivo obrazovanja, kako bi se videlo da li nivo obrazovanja utiče na kreiranje slike o privrednoj situaciji. Drugi kriterijum bio je radni staž ispitanika, s obzirom na činjenicu da ispitanici koji su duže ili kraće u radnom odnosu mogu različito da posmatraju situaciju u privredi. Kao treći kriterijum uzeta je veličina preduzeća, budući da zaposleni u većim preduzećima mogu da imaju različite poglede na poslovanje u odnosu na one koji su zaposleni u manjim preduzećima koja raspolažu ograničenim resursima poslovanja.

<sup>11</sup> S. Robbins, M. Coulter, *Menadžment* (Pearsons Education, New Jersey), izdavač prevoda na srpski Data status, Beograd, 2005.

Uzorak se sastojao od 450 ispitanika, a 433 upitnika je vraćeno validno ispunjenih i oni su uzeti u obzir prilikom obrade podataka.

#### 4.1. Rezultati deskriptivne statistike

Nezavisne varijable u uzorku predstavljala je struktura ispitanika. Tako je u uzorku bilo 204 (47,1 %) ispitanika sa završenom osnovnom ili srednjom školom, 104 (24,0 %) ispitanika sa završenom višom školom ili nekim vidom dodatnog obrazovanja, dok je fakultetski obrazovanih ispitanika bilo 125 (28,9 %). Što se tiče radnog staža, u uzorku je bilo 38 (8,8 %) ispitanika koji rade do godinu dana, 106 (24,5 %) ispitanika koji rade od 2 do 5 godina, 91 (21,0 %) ispitanika koji rade od 6 do 10 godina, 73 (16,0 %) ispitanika koji rade od 11 do 15 godina i 125 (28,9 %) ispitanika koji rade više od 15 godina. Od ispitanika se nadalje tražilo da odrede broj zaposlenih u preduzeću i na taj način se izvršila klasifikacija preduzeća na mikro (do 9 zaposlenih), mala (od 10 do 49 zaposlenih), srednja (od 50 do 249 zaposlenih) i velika (više od 250 zaposlenih).<sup>12</sup> U uzorku je broj preduzeća gde radi do 9 ispitanika 15,7 % (mikropreduzeća), u kojima radi od 10 do 49 zaposlenih 30,7 % (mala preduzeća), u kojima radi od 50 do 249 zaposlenih je 25 % (srednja preduzeća) i gde radi više od 250 zaposlenih je 28,2 % (velika preduzeća) (tabela 1).

**Tabela 1: Karakteristike ispitanika u uzorku**

	APSOLUTNE FREKVENCIJE	RELATIVNE FREKVENCIJE (%)
<b>NIVO OBRAZOVANJA ISPITANIKA</b>		
Osnovna ili srednja škola	204	47,1
Viša škola ili neki vid dodatnog obrazovanja	104	24,0
Fakultetsko obrazovanje	125	28,9
<b>GODINE RADNOG STAŽA ISPITANIKA</b>		
Do 1 godine	38	8,8
Od 2 do 5 godina	106	24,5
Od 6 do 10 godina	91	21,0
Od 11 do 15 godina	73	16,9
Više od 15 godina	125	28,9
<b>BROJ ZAPOSLENIH</b>		
Do 10 zaposlenih	68	15,7
Od 11 do 50 zaposlenih	133	30,7
Od 51 do 250 zaposlenih	110	25,4
Preko 251 zaposlenih	122	28,2

<sup>12</sup> Razvrstavanje prema Republičkom zavodu za statistiku Republike Srbije.

Deskriptivnom statistikom ocenjeni su stavovi ispitanika o situaciji u privredi. Stavovi su postavljeni kao zavisne varijable i od ispitanika je traženo da ocene od 1 do 5 pojedine privredne aktivnosti u odnosu na njihova gledišta na iste. Ocena 1 je najmanja i znači najmanje slaganje ispitanika, dok je ocena 5 najviša i znači potpuno slaganje ispitanika.

Na osnovu ocena ispitanika, zaključak je sledeći.

- Prosečna ocena za ulaganje dovoljno sredstava za unapređenje poslovanja od strane preduzeća u našoj zemlji bila je 2,47. Naime, da preduzeća dovoljno ulažu u unapređenje poslovanja najmanjom ocenom ocenilo je 24,5 % ispitanika, ocenu 2 dalo je 29,1 % ispitanika, ocenu 3 dalo 27,3 % ispitanika, ocenom 5 ocenilo je 13,4 % ispitanika, a najmanje ispitanika (5,8 %) pokazalo je najveće slaganje u pogledu ulaganja dovoljno sredstava za unapređenje poslovanja.
- Prosečna ocena za postojanje inicijative za nove ideje u našoj zemlji i da nema potrebe za kopiranjem postojećih ideja bila je 2,81. Naime, 13,6 % ispitanika dalo je najmanju ocenu – 1; 28,9 % dalo je ocenu 2; 28,9 % ocenilo je ocenom 3; 20,6 % ispitanika ocenilo je ocenom 4, a najvišom ocenom 5 ocenilo je najmanje ispitanika (8,1 %).
- Da multinacionalne kompanije „guše“ mala i srednja preduzeća, prosečna ocena bila je 3,94. Najmanje ispitanika (3,5 %) dalo je najmanju ocenu – 1, ocenu 2 dalo je 8,8 % ispitanika, 21,0 % ispitanika dalo je ocenu 3, ocenu 4 dalo je 23,3 % ispitanika, dok je najvišom ocenom 5 ocenilo čak 43,3 % ispitanika.
- Prosečna ocena u odnosu na stav da je samo sa cenama nižim od konkurencije moguće privući potrošače proizvoda i usluga, bila je 3,26. Od ukupnog broja ispitanika, 12,7 % ispitanika dalo je ocenu 1; 15,2 % ispitanika dalo je ocenu 2; 25,4 % ispitanika dalo je ocenu 3; 26,8 % ispitanika dalo je ocenu 4, a najvišom ocenom ovaj stav je ocenilo 19,9 % ispitanika.
- Prosečna ocena u odnosu na stav da dobar marketing može da stvori trajnu prepoznatljivost i konkurentsku prednost je 3,86. Od ukupnog broja ispitanika 3,5 % dalo je ocenu 1; 8,5 % ispitanika dalo je ocenu 2; 22,6 % ispitanika ocenilo je ocenom 3; 29,1 % ispitanika dalo je ocenu 4, dok je najvišom ocenom ovaj stav ocenilo 36,3 % ispitanika (tabela 2).

**Tabela 2:** *Ocene situacije u privredi od strane ispitanika u obuhvaćenoj populaciji<sup>13</sup>*

PONUĐENI STAVOVI	OCENE ISPITANIKA										P.O
	1		2		3		4		5		
	Af	%	Af	%	Af	%	Af	%	Af	%	
Preduzeća u našoj zemlji ulažu dovoljno sredstava za unapređenje poslovanja.	106	24,5	126	29,1	118	27,3	58	13,4	25	5,8	2,47
U našoj zemlji postoji inicijativa za nove ideje, nema potrebe za kopiranjem posutojećih.	59	13,6	125	28,9	125	28,9	89	20,6	35	8,1	2,81
Multinacionalne kompanije „guše“ mala i srednja preduzeća.	15	3,5	38	8,8	91	21,0	101	23,3	188	43,3	3,94
Samo sa cenama nižim od konkurencije moguće je privući potrošače proizvoda i usluga.	55	12,7	66	15,2	110	25,4	116	26,8	86	19,9	3,26
Dobar marketing može da stvori trajnu prepoznatljivost i konkurentsku prednost.	15	3,5	37	8,5	98	22,6	126	29,1	157	36,3	3,86

Na osnovu rezultata može se zaključiti da je najvišom prosečnom ocenom (3,94) ocenjeno da multinacionalne kompanije „guše“ mala i srednja preduzeća, zatim da dobar marketing može da stvori trajnu prepoznatljivost i konkurentsku prednost – ocenom 3,86; sledi da je samo cenama nižim od konkurencije moguće privući potrošače proizvoda i usluga (3,26). Prosečna ocena za stav da u našoj zemlji postoji inicijativa za nove ideje i da nema potrebe za kopiranjem postojećih je 2,81. Najmanju prosečnu ocenu (2,47) dobio je stav da preduzeća u našoj zemlji ulažu dovoljno sredstava za unapređenje poslovanja. Ukoliko se pretpostavi da je 3 srednja ocena koja se mogla dati za pojedinu situaciju u privredi, može se zaključiti da ispitanici prepoznaju da velike multinacionalne kompanije ugrožavaju poslovanje malih i srednjih preduzeća. Isto tako, smatraju u najvećem broju slučajeva da dobar marketing i cena mogu privući kupce proizvoda i usluga i stvoriti konkurentsku prednost. Ne prepoznaju u dovoljnoj meri i druge vidove privlačenja kupaca i stvaranja prednosti kroz inovacije, poboljšanje proizvoda i/ili usluga, nove načine prodaje, i slično. S druge strane, ocenu ispod proseka dobili su stavovi da u našoj zemlji preduzeća ulažu dovoljno sredstava za poboljšanje poslovanja i da postoji inicijativa za nove ideje, pa se na osnovu odgovora ispitanika može zaključiti da, iako nema dovoljno sredstava za unapređenje poslovanja, nije izraženo podsticanje ideja koje može da bude presudno za poslovni uspeh, pa se ovde i može tražiti razlog zašto se akcenat stavlja na traženje konkurentске prednosti u marketinškim aktivnostima i privlačenje kupaca na osnovu cenovne konkurentnosti.

<sup>13</sup> U tabeli Af – apsolutne frekvencije; P.O – prosečna ocena.

## 4.2. Rezultati komparativne statistike

Na osnovu dobijenih rezultata izračunata je povezanost između varijabli koje odslikavaju karakteristike ispitanika i njihove stavove u vezi sa ponuđenom situacijom u privredi. U tu svrhu izračunata je korelacija i jačina veze između varijabli. Za izračunavanje korelacije upotrebljen je  $\chi^2$  test, uz signifikantnost greške od 0,05 (ne postoji statistički značajna razlika između varijabli za vrednosti  $p > 0,05$ ) i određenim stepenom slobode (df).

Za izračunavanje jačine veze između dve varijable upotrebljen je Kramerov V (Cramer's V) pokazatelj, budući da se radi o poređenju više pokazatelja uticaja (R (redna promenljiva) = 4, K (kolonska promenljiva) = 4) određenih stepeni slobode. Za vrednosti jačine povezanosti između varijabli uzeto je<sup>14</sup>:

- slaba povezanost  $\approx 0.1$ ,
- srednja povezanost  $\approx 0.3$ ,
- jaka povezanost  $\approx 0.5$ .

Rezultati odgovora ispitanika različitog nivoa obrazovanja pokazuju sledeće (tabela 3).

- Ne postoji značajna razlika ( $\chi^2=11,655$ ,  $df=8$ ,  $p(0,167) > 0,05$ ) kod ispitanika različitog nivoa obrazovanja u pogledu stava da preduzeća u našoj zemlji ulažu dovoljno sredstava za unapređenje poslovanja. Postoji slaba povezanost između varijabli (Cramer's V = 0,116). Bez obzira na nivo obrazovanja, ne razlikuju se značajno stavovi ispitanika u pogledu dovoljnog ulaganja sredstava za unapređenje poslovanja.
- Postoji značajna razlika ( $\chi^2=19,226$ ,  $df=8$ ,  $p(0,014) < 0,05$ ), ali slaba povezanost (Cramer's V = 0,149) kod ispitanika različitog nivoa obrazovanja u pogledu postojanja inicijative za nove ideje i nepostojanja potrebe za kopiranjem postojećih. Ispitanici različitog nivoa obrazovanja različito gledaju na postojanje inicijative za nove ideje u našoj zemlji, pa se može zaključiti da nivo obrazovanja značajno utiče na razlike u pogledu ovog stava.
- Ne postoji značajna razlika ( $\chi^2=12,288$ ,  $df=8$ ,  $p(0,119) > 0,05$ ) kod ispitanika različitog nivoa obrazovanja u pogledu stava da multinacionalne kompanije „guše“ mala i srednja preduzeća. Povezanost između varijabli je slaba (V = 0,119). Bez obzira na nivo obrazovanja ispitanika, ne postoji značajna razlika u pogledu njihovog viđenja narušavanja poslovanja malih i srednjih preduzeća od strane multinacionalnih kompanija.
- Postoji značajna razlika ( $\chi^2=21,228$ ,  $df=8$ ,  $p(0,006) < 0,05$ ), ali slaba povezanost (Cramer's V = 0,157) kod ispitanika različitog nivoa obrazovanja u pogledu mogućnosti privlačenja potrošača proizvoda i usluga, samo ukoliko su cene niže od konkurencije. Razlikuju se stavovi ispi-

<sup>14</sup> Prema: P. Osteen, C. Bright, *Effect Sizes and Intervention Research*, University of Maryland, 2010.

tanika različitog nivoa obrazovanja u vezi sa mogućnošću privlačenja potrošača proizvoda i usluga cenom kao presudnim sredstvom ostvarivanja konkurentske prednosti.

- Postoji značajna razlika ( $\chi^2=20,111$ ,  $df=8$ ,  $p(0,010) < 0,05$ ), ali slaba povezanost (Cramer's  $V = 0,152$ ) kod ispitanika različitog nivoa obrazovanja u pogledu marketinga kao instrumenta stvaranja trajne prepoznatljivosti i konkurentske prednosti. Naime, ispitanici različitog nivoa obrazovanja različito gledaju na marketing kao instrument stvaranja trajne prepoznatljivosti.

Slede rezultati odgovora ispitanika različitih godina radnog staža (tabela 3).

- Ne postoji značajna razlika ( $\chi^2=19,601$ ,  $df=16$ ,  $p(0,239) > 0,05$ ) kod ispitanika različitih godina radnog staža u pogledu stava da preduzeća u našoj zemlji ulažu dovoljno sredstava za unapređenje poslovanja. Postoji slaba povezanost između varijabli (Cramer's  $V = 0,106$ ). Bez obzira na dužinu radnog staža, ne razlikuju se značajno stavovi ispitanika u pogledu dovoljnog ulaganja sredstava za unapređenje poslovanja.
- Ne postoji značajna razlika ( $\chi^2=19,542$ ,  $df=16$ ,  $p(0,242) > 0,05$ ) kod ispitanika različitih godina radnog staža u pogledu stava da u našoj zemlji postoji inicijativa za nove ideje i da nema potrebe za kopiranjem postojećih. Povezanost između varijabli je slaba ( $V = 0,106$ ). Bez obzira na dužinu radnog staža, ne postoji značajna razlika u pogledu stava o postojanju inicijative za nove ideje u zemlji.
- Ne postoji značajna razlika ( $\chi^2=20,061$ ,  $df=16$ ,  $p(0,217) > 0,05$ ) kod ispitanika različitih godina radnog staža u pogledu stava da multinacionalne kompanije „guše“ mala i srednja preduzeća. Povezanost između varijabli je slaba ( $V = 0,108$ ). Bez obzira na godine radnog staža, ne postoji značajna razlika u pogledu njihovog viđenja narušavanja poslovanja malih i srednjih preduzeća od strane multinacionalnih kompanija.
- Postoji značajna razlika ( $\chi^2=38,131$ ,  $df=16$ ,  $p(0,001) < 0,05$ ), ali slaba povezanost (Cramer's  $V = 0,148$ ) kod ispitanika različite dužine radnog staža u pogledu mogućnosti privlačenja potrošača proizvoda i usluga samo ukoliko su cene niže od konkurencije. Ispitanici različite dužine radnog staža razlikuju se u pogledu viđenja cene kao presudne u ostvarivanju konkurentske prednosti i privlačenju potrošača proizvoda i usluga.
- Ne postoji značajna razlika ( $\chi^2=18,788$ ,  $df=16$ ,  $p(0,280) > 0,05$ ) kod ispitanika različite dužine radnog staža u pogledu marketinga kao instrumenta stvaranja trajne prepoznatljivosti i konkurentske prednosti. Povezanost između varijabli je slaba (Cramer's  $V = 0,104$ ). Naime, bez obzira na godine radnog staža, ne postoji razlika u njihovom posmatranju marketinga kao instrumenta stvaranja trajne prepoznatljivosti.

Rezultati odgovora ispitanika zaposlenih u preduzećima različite veličine (tabela 3).

- Ne postoji značajna razlika ( $\chi^2=18,763$ ,  $df=12$ ,  $p(0,094) > 0,05$ ) kod ispitanika zaposlenih u preduzećima različite veličine u pogledu stava da preduzeća u našoj zemlji ulažu dovoljno sredstava za unapređenje poslovanja. Postoji slaba povezanost između varijabli (Cramer's  $V = 0,120$ ). Bez obzira na veličinu preduzeća u kojem ispitanici rade, ne razlikuju se značajno njihovi stavovi u pogledu dovoljnog ulaganja sredstava za unapređenje poslovanja.
- Postoji značajna razlika ( $\chi^2=27,266$ ,  $df=12$ ,  $p(0,007) < 0,05$ , ali slaba povezanost (Cramer's  $V = 0,145$ ) kod ispitanika zaposlenih u preduzećima različite veličine u pogledu postojanja inicijative za nove ideje i nepostojanja potrebe za kopiranjem postojećih. Ispitanici zaposleni u preduzećima različite veličine različito gledaju na postojanje inicijative za nove ideje u našoj zemlji.
- Postoji značajna razlika ( $\chi^2=36,283$ ,  $df=12$ ,  $p(0,000) < 0,05$ ) i slaba povezanost (Cramer's  $V = 0,167$ ) kod ispitanika zaposlenih u preduzećima različite veličine u pogledu stava da multinacionalne kompanije „guše“ mala i srednja preduzeća. Veličina preduzeća u kojem su ispitanici zaposleni u značajnoj meri utiče na njihove poglede po pitanju ugrožavanja poslovanja malih i srednjih preduzeća od strane multinacionalnih kompanija.
- Postoji značajna razlika ( $\chi^2=21,921$ ,  $df=12$ ,  $p(0,038) < 0,05$ ), ali slaba povezanost (Cramer's  $V = 0,130$ ) kod ispitanika zaposlenih u preduzećima različite veličine u pogledu mogućnosti privlačenja potrošača proizvoda i usluga samo sa cenama nižim od konkurencije. Ispitanici zaposleni u preduzećima različite veličine različito gledaju na cenu kao mogućnost privlačenja potrošača proizvoda i usluga i ostvarivanja konkurentske prednosti.
- Postoji značajna razlika ( $\chi^2=39,947$ ,  $df=12$ ,  $p(0,000) < 0,05$ ), ali slaba povezanost (Cramer's  $V = 0,175$ ) kod ispitanika zaposlenih u preduzećima različite veličine u pogledu marketinga kao instrumenta stvaranja trajne prepoznatljivosti i konkurentske prednosti. Naime, ispitanici zaposleni u preduzećima različite veličine različito gledaju na marketing kao instrument stvaranja trajne prepoznatljivosti.



**Tabela 3:** Komparativna statistika – ocena privredne situacije od strane ispitanika različitih karakteristika

STAVOVI ISPITANIKA	NIVO OBRAZOVANJA ISPITANIKA				GODINE RADNOG STAŽA ISPITANIKA				BROJ ZAPOSLENIH			
	$\chi^2$	df	p	V	$\chi^2$	df	P	V	$\chi^2$	df	p	V
Preduzeća u našoj zemlji ulažu dovoljno sredstava za unapređenje poslovanja.	11,655	8	0,167	0,116	19,601	16	0,239	0,106	18,763	12	0,094	0,120
U našoj zemlji postoji inicijativa za nove ideje, nema potrebe za kopiranjem postojećih.	19,266	8	0,014	0,149	19,542	16	0,242	0,106	27,266	12	0,007	0,145
Multinacionalne kompanije „guše“ mala i srednja preduzeća.	12,288	8	0,139	0,119	20,061	16	0,217	0,108	36,283	12	0,000	0,167
Samo cenama nižim od konkurencije moguće je privući potrošače proizvoda i usluga.	21,288	8	0,006	0,157	38,131	16	0,001	0,148	21,921	12	0,038	0,130
Dobar marketing može da stvori trajnu prepoznatljivost i konkurentsku prednost.	20,111	8	0,010	0,152	18,788	16	0,280	0,104	39,947	12	0,000	0,175

## 5. Diskusija

Na osnovu odgovora ispitanika došlo se do zaključka da preduzeća u domaćoj privredi ne ulažu dovoljno sredstava za unapređenje poslovanja, ne postoji inicijativa za nove ideje i multinacionalne kompanije „guše“ razvoj malih i srednjih preduzeća. Stvaranje konkurentske prednosti bazira se, uglavnom, na cenovnim i marketinškim aktivnostima i oni se smatraju presudnim u privlačenju kupaca i stvaranju konkurentske prednosti. Samim tim, može se zaključiti da preduzeća ne obraćaju pažnju na druge mogućnosti ostvarivanja konkurentske prednosti i

privlačenja kupaca, a koje se tiču unapređenja poslovanja, inoviranja proizvoda/ usluga, zadovoljavanja potreba potrošača na novi i drugačiji način u odnosu na konkurenciju. Iz tog razloga prihvata se hipoteza  $H_0$  – Preduzeća u domaćoj privredi ne ulažu dovoljno napora i sredstava za unapređenje poslovanja.

Hipoteza  $H_1$  – Ne postoji razlika kod ispitanika različitog nivoa obrazovanja u pogledu stavova o poslovanju preduzeća u domaćoj privredi, prihvata se samo u pogledu ulaganja dovoljno sredstava u unapređenje poslovanja preduzeća u domaćoj privredi i u pogledu stava da multinacionalne kompanije „guše“ mala i srednja preduzeća. Naime, ispitanici različitog nivoa obrazovanja različito gledaju na cenu i marketing kao sredstvo ostvarivanja konkurentске prednosti i privlačenja potrošača, kao i na postojanje inicijative za nove ideje u domaćoj privredi.

Hipoteza  $H_2$  – Ne postoji razlika kod ispitanika različite dužine radnog staža u pogledu stavova o poslovanju preduzeća u domaćoj privredi; prihvata se osim u odnosu na cenu kao instrument privlačenja potrošača proizvoda i usluga. Ispitanici različitih godina radnog staža imaju usaglašene stavove u pogledu ulaganja preduzeća za unapređenje poslovanja, u pogledu postojanja inicijative za nove ideje, da multinacionalne kompanije „guše“ mala i srednja preduzeća, i u viđenju marketinga u domaćoj privredi kao instrumenta ostvarivanja konkurentске prednosti.

Hipoteza  $H_3$  – Ne postoji razlika u stavovima zaposlenih u preduzećima različite veličine u pogledu poslovanja preduzeća u domaćoj privredi; prihvata se samo u pogledu stava da preduzeća u našoj zemlji ulažu dovoljno sredstava za unapređenje poslovanja. Stavovi da u domaćoj privredi postoji inicijativa za nove ideje, da multinacionalne kompanije „guše“ mala i srednja preduzeća, te gledanje na cene i marketing kao instrumenta ostvarivanja konkurentске prednosti i privlačenja kupaca proizvoda i usluga, razlikuju se u odnosu na to koje je veličine preduzeće u kojem ispitanik radi.

## 6. Zaključak

Privrede su danas suočene sa ekonomskom krizom i otežanim uslovima poslovanja. Ipak, preduzeća su ta koja treba da nađu uspešne načine poslovanja u otežanim uslovima i da na taj način ostvare poslovni uspeh. U uslovima krize sva preduzeća su suočena sa poteškoćama, tako da nekad i nedostatak može da se pretvori u prednost.

Istraživanje je pokazalo da preduzeća u domaćoj privredi ne ulažu dovoljno sredstava u unapređenje poslovanja, da nema inicijativa za nove ideje, kao i da multinacionalne kompanije „guše“ poslovanje malih i srednjih preduzeća. Isto tako, pokazalo se da se marketing i cena vide kao presudni faktori u ostvarivanju konkurentске prednosti i privlačenju kupaca, pri čemu se zaboravlja na ideje

koje dovode do inovacija, a koje su presudne u uslovima povećane konkurencije i privredne krize.

S druge strane, istraživanje je pokazalo da ispitanici različitog nivoa obrazovanja različito ocenjuju mogućnosti ostvarivanja konkurentne prednosti i privlačenja kupaca u preduzećima. Dužina radnog staža nije presudna u oceni privredne situacije u zemlji, osim po pitanju cene kao faktora privlačenja potrošača proizvoda i usluga. Ipak, veličina preduzeća u kojima ispitanici rade značajno utiče na njihovo viđenje poslovanja preduzeća. Njihovi stavovi se ne razlikuju jedino u pogledu ulaganja preduzeća u unapređenje poslovanja, a po svim drugim stavovima se razlikuju. Takođe, razlikuju im se viđenja po pitanju odnosa multinacionalnih kompanija i malih i srednjih preduzeća, pa se može zaključiti da okruženje u kojem ispitanik radi u značajnoj meri utiče na to kako on posmatra poslovanje preduzeća u privredi.

Bez obzira na veličinu preduzeća, neophodno je ispitati moguće načine ostvarivanja konkurentne prednosti, privlačenja potrošača proizvoda i usluga i podsticanja inovacija kao mogućeg načina ostvarivanja poslovnog uspeha u uslovima privredne krize i nestabilnosti. Pored ograničenih resursa i krize u okruženju, preduzeća bi trebalo da pronađu moguće izvore ulaganja u poslovanje, kao i načine na koji će svojim idejama i kreativnošću unaprediti poslovanje i ostvariti poslovni uspeh.

### Literatura

- Anufrijević, A. – Vukajlović, Đ. – Stamatović, M.: „Neoliberal Capitalizam Through the Curtain of the Economics Crisis“, *Facta Universitatis*, Series: Economics and Organization, Vol. 8, N<sup>o</sup> 4, 2011, str. 447-463.
- Bugarski, P. Đ. – Gaković, Ž. – Zlatanović, R. i dr.: *Budi svoj čovek*, Budi svoj čovek d.o.o, Beograd, 2006.
- Cvetanović, S.: *Makroekonomija*, sopstveno izdanje, Niš, 2012.
- Jovanović Gavrilović, B.: „Svetska ekonomska kriza i perspektive održivog rasta“, *Ekonomski horizonti*, Vol. 11 (2), 2009, str. 19-31.
- Kotler, P.: *Upravljanje marketingom*, knjiga 2, Infomrator, Zagreb, 1989.
- Milisavljević, M.: *Strategijski menadžment*, Čigoja, Beograd, 2000.
- Pelević, B.: *Uvod u međunarodnu ekonomiju*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2004.
- Robbins, S. – Coulter, M.: *Menadžment* (Pearsons Education, New Jersey), izdavač prevoda na srpski Data status, Beograd, 2005.
- Stamatovic, M. – Radonjic, S. – Anufrijević, A.: „The World Economic Crisis Impact on Serbia in The Context of Its Association with The European Union“, *Facta Universitatis*, Series: Economics and Organization, Vol. 7, No. 1, 2010, str. 1-15.

- Stamatovic, M., Zacic, N.: „Effects of the Global Economic Crisis on Small and Medium enterprises in Serbia“, *Serbian Journal of Management*, 5 (1), 2010, str. 151-162.
- Vemić, M. – Stamatović, M.: „The Importance of Private Investors in the Financing of Rural Entrepreneurship in Serbia“, *Megatrend Review*, Vol. 7 (1), 2010, str. 295-308.
- Vojnović, M.: *Multinacionalne kompanije i transfer tehnologije, Transfer tehnologije za evropsku Srbiju*, Mašinski fakultet, Beograd, 2005.
- Zakić, N. – Stamatović, M. – Cvetanović, S.: „Tipologija inovacija u preduzećima“, *Teme*, br. 2, 2009, str. 73-97.

Rad primljen: 12. oktobra 2012.

Odobren za štampu: 13. novembra 2012.

Paper received: October 12<sup>th</sup>, 2012

Approved for publication: November 13<sup>th</sup>, 2012

Original scientific paper

PROFESSOR MILAN STAMATOVIĆ, PHD  
*Faculty of Management, Metropolitan University, Belgrade*  
ASSISTANT PROFESSOR ĐURĐICA VUKAJLOVIĆ, PHD  
*Faculty of Economy and Engineering Management,  
University Business Academy in Novi Sad*  
PROFESSOR SLOBODAN CVETANOVIĆ, PHD  
*Faculty of Economics, University of Niš*

## THE EVALUATION OF DOMESTIC COMPANIES IN THE INCREASINGLY COMPETITIVE ENVIRONMENT AND INCREASED MARKET DEMANDS

### Summary

*Doing business in the increasingly competitive market and in increasingly demand of customers, put the request in front of company to encourage the development of ideas and innovation in order to achieve business success. Research showed that companies in domestic economy does not invest enough resources to improve business and multinational companies “stifle” development of small and medium-sized enterprises. On the other hand, the results showed that in the country there is no incentive for new ideas, and that the marketing and price are seen as the crucial factors for achieving competitive advantage and way of attracting consumers of products and services. Education different affects on seeing opportunities to achieve competitive advantage, and respondents that are working in companies of different size differently observe the current situation of business in the economy, except that they agree on the issue of lack of investment funds for improving business.*

**Key words:** *businesses, economy, competition, ideas, multinational companies*

**JEL classification:** L22, L12



DR PREDRAG PETROVIĆ, NAUČNI SARADNIK\*  
*Institut društvenih nauka*  
*Centar za ekonomska istraživanja, Beograd*  
DR GORAN NIKOLIĆ, NAUČNI SARADNIK  
*Institut za evropske studije, Beograd*

## UTICAJ OTVORENOSTI NA PRIVREDNI RAST: DOPRINOS EMPIRIJSKOJ GRAĐI\*\*

**Sažetak:** U ovom radu smo pokušali da ispitamo postojanje i prirodu uticaja otvorenosti nacionalnih privreda na ekonomski rast. Istraživanje smo sprovedeli na uzorku od 51 zemlje za period 2001–2009. godine, služeći se prosečnim godišnjim vrednostima varijabli. Indikatore otvorenosti konstruisali smo na osnovu regresionih jednačina uvoza koje, uprkos ocenjivanju 213 različitih specifikacija, nemaju zadovoljavajuća statistička svojstva. Testiranje uticaja na privredni rast izvršili smo tako što smo ocenili 110 specifikacija regresionog modela, od kojih nijedna nije statistički prihvatljiva. Dakle, rezultati naše analize ne pružaju nikakav pouzdan dokaz o postojanju bilo kakve veze između otvorenosti i privrednog rasta.

**Ključne reči:** otvorenost, ekonomski rast, jednačine uvoza, jednačine rasta

**JEL klasifikacija:** F41, F43, F47

### 1. Uvod

Ovo istraživanje nastalo je kao plod želje autora da pokušaju da daju makar skroman doprinos proučavanju uticaja otvorenosti nacionalnih privreda na ekonomski rast, imajući u vidu različite stavove ekonomista, kao i veliku zainteresovanost naučne javnosti za ovu temu. U teoriji ne postoji jedinstven i celovit model koji inkorporira sve relevantne determinante privrednog rasta. Drugim rečima, brojni modeli egzogenog i endogenog rasta počivaju na velikom broju promenljivih koje je prilikom empirijskih istraživanja veoma teško, ako ne i

---

\* E-mail: ppetrovic@idn.org.rs

\*\* U radu su prikazani rezultati istraživanja koje je sprovedeno u sklopu projekta III47010: *Društvene transformacije u procesu evropskih integracija – multidisciplinarni pristup*, finansiranog od strane Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije, 2011–2014.

nemoguće, u potpunosti obuhvatiti. Njihova raznovrsnost u velikoj meri otežava sintezu postojećih rezultata i zauzimanje jednog sveukupnog, zajedničkog i opšteprihvaćenog stava o tome šta sve utiče na privredni rast i kakav je karakter tog uticaja. Takođe, ova šarolikost generiše ozbiljne probleme prilikom testiranja robusnosti postojećih empirijskih nalaza, onemogućavajući istraživače da tokom ispitivanja uticaja nekog konkretnog faktora kontrolišu sve preostale uticaje. Prirodna posledica svega pomenutog jeste visok stepen konfuzije i relativno nizak stepen poverenja u dosadašnja otkrića.

Nekoliko ključnih problema koji figuriraju tokom istraživanja ove veze stvaraju ozbiljne nedoumice. Na primer, veliki broj empirijskih istraživanja zasnovan je na uzorku podataka preseka, potpuno apstrahujući vremenski horizont, što ne daje nikakav doprinos određivanju trajnosti eventualnog uticaja. Takođe, u mnogim studijama testiran je direktan uticaj otvorenosti na rast, što nije u skladu ni sa neoklasičnim ni sa endogenim modelima rasta, koji počivaju na indirektnoj vezi, odnosno na činjenici da otvorenost utiče na privredni rast ili posredstvom akumulacije kapitala ili preko rasta totalne faktorske produktivnosti (TFP). Osim toga, postoje i problemi prilikom izbora pokazatelja kojim će se kvantifikovati otvorenost. U teoriji, kao i u empirijskim istraživanjima, još uvek ne postoji opšteprihvaćena mera otvorenosti, te se istraživači služe velikim brojem indikatora. Njihova raznovrsnost stvara popriličnu konfuziju i neretko, sasvim očekivano, vodi ka potpuno različitim nalazima. Tako, recimo, u nekim istraživanjima zemlje koje su kategorisane kao otvorene prema jednom indikatoru bivaju označene kao zatvorene prema drugom. Drugim rečima, nizak stepen korelacije različitih mera otvorenosti multiplicira sumnju u postojeće rezultate, ukazujući na mogućnost da one kvantifikuju različite aspekte otvorenosti ili čak potpuno različite pojave. Ovim poteškoćama treba pridodati i brojne probleme ekonometrijske prirode, počev od izbora odgovarajuće specifikacije modela i identifikovanja smera uzročnosti, preko opredeljivanja između uzorka panela i podataka preseka, pa sve do definisanja metoda kojim će biti ocenjene regresione jednačine. Imajući u vidu pomenute manjkavosti, uopšte ne čudi to što su rezultati empirijskih analiza veoma često kontradiktorni.

Tokom ovog istraživanja usredsredili smo se prevashodno na uticaj otvorenosti nacionalnih privreda na ekonomski rast, sa ciljem da ispitamo da li on uopšte postoji i, ukoliko postoji, kakav je njegov karakter. Dakle, akcenat naše analize stavljen je isključivo na otvorenost kao potencijalno statistički značajnu determinantu privrednog rasta. Empirijsko istraživanje sprovedli smo primenom ekonometrijskih tehnika na uzorku većeg broja zemalja koje pripadaju različitim geografskim regionima.

Ovaj rad sačinjen je iz pet delova. U prvom delu bavili smo se tehnikama merenja otvorenosti nacionalnih privreda. Posebnu pažnju smo posvetili različitim pokazateljima otvorenosti, kao i konstrukciji ekonometrijskog modela na osnovu koga smo je kvantifikovali. Drugi deo rada u najkraćim crtama obuhvata



karakteristike modela rasta pomoću koga smo matematički formalizovali vezu otvorenost–rast. U trećem delu smo prikazali izvore podataka koje smo koristili tokom istraživanja, a četvrti deo je rezervisan za najvažnije empirijske rezultate. Na kraju rada saželi smo najvažnije zaključke.

## 2. Merenje otvorenosti nacionalnih privreda

### 2.1. Empirijski indikatori otvorenosti

U naučnim radovima posvećenim uticaju otvorenosti nacionalnih privreda na ekonomski rast mogu se susresti brojni pokazatelji otvorenosti. Najčešće se upotrebljavaju različiti modaliteti spoljnotrgovinskih indikatora, kao što su ukupni robni izvoz, ukupni robni uvoz, obim spoljnotrgovinske razmene, odnos spoljnotrgovinske razmene i BDP-a, i drugi. Takođe, pojedini ekonomisti koriste podatke o visini carinskih tarifa, ali i mnoge druge indikatore, kako bi konstruisali odgovarajuću meru spoljnotrgovinskih distorzija. Probleme koji proističu iz upotrebe različitih pokazatelja otvorenosti potencirali su Rodriguez i Rodrik<sup>1</sup> u svom osvrtu na pet veoma istaknutih radova iz ove oblasti. Prema ovim autorima, snažna veza između otvorenosti i ekonomskog rasta potiče, između ostalog, i od upotrebe indikatora otvorenosti koji su korelisani sa drugim varijablama ekonomske politike. Boldvin<sup>2</sup> je, takođe, naglasio veliku različitost u poimanju koncepta otvorenosti, smatrajući da se tu krije jedan od ključnih razloga neslaganja ekonomista po pitanju njenog uticaja na ekonomski rast.

Postoji veliki broj tehnika kojima se može kvantifikovati otvorenost. Primera radi, u nekim istraživanjima,<sup>3</sup> otvorenost nacionalnih privreda merena je odnosom ostvarenog i ocenjenog učešća robnog izvoza u BDP-u. Ocenjena vrednost pomenutog učešća dobijena je na osnovu empirijskog modela koji obuhvata per capita BDP, veličinu zemalja, transportne troškove i različite pokazatelje raspoloživosti resursa. Rezultati ovog istraživanja govore u prilog pozitivnog uticaja otvorenosti na privredni rast.

Osim toga, važno je istaći i model koji je sačinjen regresiranjem neto izvoza u odnosu na raspoloživost zemljišta, kapitala, nafte, uglja, minerala, radnu snagu, distancu između zemalja, i drugo. Na osnovu ovako konstruisanog modela izračunavaju se dve mere otvorenosti, i to: (a) korigovani količnik trgovinske inten-

<sup>1</sup> D. Rodrik, F. Rodriguez, „Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic’s Guide to the Cross-National Evidence“, 2001, <http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/skepti1299.pdf>, str. 60.

<sup>2</sup> R. E. Baldwin, „Openness and Growth: What’s the Empirical Relationship?“, NBER Working Paper 9578, 2003, str. 26.

<sup>3</sup> R. Falvey, N. Foster, D. Greenaway, „North-South Trade, Openness and Growth“, University of Vienna Working Paper 0108, 2001, str. 4.

zivnosti i (b) odnos ostvarenog i ocenjenog neto izvoza. Prva mera pokazuje segment BDP koji se gubi zbog postojanja spoljnotrgovinskih barijera, dok je druga mera pokazatelj stepena u kome je spoljna trgovina distorzirana primenom spoljnotrgovinskih restrikcija.

Veliku pažnju zaslužuju još dva regresiona modela otvorenosti u kojima je ona kvantifikovana kao odnos spoljnotrgovinske razmene i BDP-a. Prvi model obuhvata set varijabli kao što su: distanca između zemalja, populacija i površina zemalja, veštačke promenljive za okruženost zemalja kopnom i postojanje zajedničke kopnene granice. Osim toga, ovaj model obuhvata i lepezu dodatnih varijabli koje se dobijaju kao rezultat interakcije svih pomenutih objašnjavajućih promenljivih, s jedne strane, i veštačke promenljive za zajedničku granicu, s druge. U drugom modelu, pored svih pomenutih varijabli, dodati su i *per capita* dohoci zemalja, koji predstavljaju instrumentalne varijable za dohodak. Kao indikatori otvorenosti koriste se ocenjene vrednosti iz pomenutih jednačina.

Takođe, u pojedinim empirijskim modelima rasta pojavljuju se sledeće dve mere otvorenosti: (a) odnos spoljne trgovine i BDP-a i (b) tzv. projektovana otvorenost (veličinom zemlje korigovan odnos spoljne trgovine i BDP-a). Projektovana otvorenost predstavlja rezidual iz jednačine u kojoj je količnik spoljne trgovine i BDP-a regresiran u odnosu na konstantu i populaciju.

Novak-Lehman D.<sup>4</sup> je u svom istraživanju uticaja otvorenosti na ekonomski rast Čilea, dao dodatni doprinos rizičnim indikatorima otvorenosti, opredelivši se ne samo za obim spoljne trgovine već i za efektivni devizni kurs.

Potpuno je jasno, imajući u vidu sve prethodno pomenute modalitete, da još uvek ne postoji jedinstvena (opšteprihvaćena) mera otvorenosti, zbog čega se od istraživača očekuje da se tokom rada opredele za neki od pokazatelja, ili pak za nekoliko njih. Ovo u velikoj meri relativizuje rezultate empirijskih analiza i otvara veoma intrigantno pitanje njihove robusnosti.

### 3. Ekonometrijski model uvoza i kvantifikovanje otvorenosti

Ekonomaska teorija potencira značaj robnog uvoza za privredni rast. Smatra se da mnoge zemlje, posebno zemlje u razvoju, ostvaruju velike koristi u smislu ubrzanja ekonomskog rasta baš zahvaljujući uvozu kapitalnih proizvoda, intermedijarnih dobara i tehnologije iz razvijenih zemalja, koje su generatori najnovijih naučnih i tehnoloških dostignuća. Shodno tome, mi smo se usredsredili na uvoz kao meru otvorenosti.

Determinante uvoza se uobičajeno razvrstavaju u sledeće tri grupe: (1) otpornost na trgovinu (*trade resistance*), (2) stepen ekonomskog razvoja i (3) ponuda

<sup>4</sup> D. Nowak-Lehmann, „Trade policy and its impact on economic growth: The Chilean experience in the period of 1960 to 1998“, *Applied Econometrics and International Development*, Vol. 3-2, No. 2, 2003, str. 40-42.

resursa. Iako se u prvu grupu svrstavaju jedino distanca između zemalja i carine, čini nam se da bismo ovim determinantama mogli da pridodamo i postojanje zajedničke granice, upotrebu zajedničkog jezika, izlazak na more, i drugo. Nije teško zaključiti kakav se uticaj može očekivati kod svake od pomenutih varijabli. Faktori poput upotrebe zajedničkog jezika, postojanja zajedničke granice i posedovanja morske obale vrše pozitivan uticaj na uvoz, dok udaljenost zemalja i carinske stope imaju nesumnjivo negativan efekat. Pored pomenutih faktora, u prvu grupu determinanti spada i stepen razvijenosti infrastrukture, koja posredstvom uticaja na visinu transportnih troškova oblikuje bilateralne trgovinske tokove. Većina pomenutih varijabli zapravo jesu prirodne i istorijske odrednice spoljne trgovine.

Druga grupa determinanti dovodi se u vezu sa nivoom ekonomske razvijenosti zemalja. Prema ovom stanovištu, što je zemlja ekonomski razvijenija, to bi obim uvoza trebalo da bude veći. U empirijskoj literaturi se kao pokazatelji ekonomske razvijenosti najčešće koriste nivo bruto domaćeg proizvoda (BDP) i njegova vrednost per capita.

Konačno, treću grupu determinanti uvoza sačinjavaju indikatori ponude resursa u koje spadaju raspoloživost fizičkog i ljudskog kapitala, raspoloživost prirodnih resursa, veličina radne snage, nivo istraživačko-razvojnih aktivnosti... Od ovih faktora zavise komparativne prednosti zemalja koje utiču na stepen njihove specijalizacije, a time i na obim njihovog uvoza.

Naše empirijsko istraživanje sprovedeno je na uzorku koji obuhvata 51 zemlju (Prilog 1). Da bismo kvantifikovali njihovu otvorenost, oslonili smo se na metod koji su koristili Falvi, Foster i Grinavej<sup>5</sup>, što najpre zahteva ocenjivanje regresionih jednačina bilateralnog uvoza (ili uvoznog koeficijenta), i to primenjujući različite modalitete gravitacionog modela koji je proširen uključivanjem pokazatelja faktorske raspoloživosti. Naime, ocenjivanje pomenutih jednačina realizovano je na osnovu statističkog uzorka o bilateralnim uvoznim tokovima, koji se sastoji od svih mogućih parova zemalja i obuhvata tačno 2550 opservacija podataka. Dakle, zavisnu promenljivu u empirijskom modelu predstavlja uvoz (uvozni koeficijent) svake zemlje iz svih preostalih zemalja pojedinačno, i ona je regresirana u odnosu na čitav skup objašnjavajućih varijabli (Prilozi 2 i 3). Opšti matematički oblik modela možemo prikazati na sledeći način:

$$MU_{ij} = C + \alpha' X + \varepsilon_{ij} \quad (1.1),$$

gde  $MU_j$  predstavlja meru uvoza zemlje ( $i$ ) iz zemlje ( $j$ ),  $C$  konstantu u linearnom regresionom modelu,  $X$  vektor objašnjavajućih promenljivih i  $\varepsilon_j$  slučajnu grešku modela. Kao što smo već istakli, tokom modeliranja uzete su u obzir dve varijante zavisne promenljive – vrednost ukupnog robnog uvoza i

<sup>5</sup> Vidi: R. Falvey, N. Foster, D. Greenaway, „North-South Trade, Openness and Growth“, University of Vienna Working Paper 0108, 2001, str. 5-16.

visina uvoznog koeficijenta (odnos uvoza i BDP-a), u zavisnosti od čega se menja i vektor objašnjavajućih varijabli. Razlog zbog kog smo upotreбили obe mere uvoza krije se u činjenici da regresione jednačine zasnovane na vrednosti uvoza bolje aproksimiraju dinamiku podataka velikih zemalja, imajući u vidu da velike zemlje najčešće ostvaruju veću vrednost uvoza. Takođe, pre ocenjivanja jednačina uvoza eliminisane su sve opservacije podataka koje imaju nultu vrednost.<sup>6</sup>

Ipak, ekonometrijsko modeliranje uvoza nije samo sebi cilj. To je, zapravo, početna faza izračunavanja mera otvorenosti koje su nam neophodne kako bismo konstruisali empirijski model privrednog rasta. Otvorenost smo kvantifikovali kao odstupanje ostvarene vrednosti uvoza, odnosno uvoznog koeficijenta, od modelom ocenjene vrednosti ovih varijabli, što se može predstaviti sledećom formulom:

$$OT_{ij} = \frac{Ost\ var\ enaMU_{ij}}{OcenjenaMU_{ij}} \quad (1.2).$$

Ovako formulisan indikator otvorenosti zemlje ( $i$ ) u trgovini sa zemljom ( $j$ ) agregira se u jedan sintetički pokazatelj primenom sledeće formule:

$$OT = \frac{\sum_{j=1}^{50} OT_{ij}}{50} \quad (1.3).$$

Veoma je važno naglasiti da modelom ocenjene vrednosti uvoza (uvoznog koeficijenta) ne predstavljaju ocenu vrednosti koja bi bila ostvarena u slučaju slobodne međunarodne trgovine, već ocenu vrednosti uvoza (uvoznog koeficijenta) koja bi bila ostvarena kada bi posmatrana zemlja imala nivo uvozne zaštite jednak prosečnom nivou zaštite za čitav uzorak zemalja. Odstupanje ostvarenih vrednosti zavisnih promenljivih od modelom ocenjenih vrednosti jeste zapravo mera odstupanja uvoznih restrikcija posmatrane zemlje od prosečnog nivoa primenjenih restrikcija za čitav uzorak. Drugim rečima, povećanje vrednosti pokazatelja (1.3), za bilo koju zemlju, ukazuje na smanjenje uvoznih barijera u toj zemlji u odnosu na prosek restriktivnih mera čitavog uzorka, odnosno na rast njene otvorenosti u odnosu na prosek otvorenosti čitavog uzorka.

### 3.1. Objašnjavajuće promenljive u jednačinama uvoza

Sve varijable koje smo upotreabili tokom ocenjivanja jednačina uvoza moguće je klasifikovati u dve grupe. Prvu grupu sačinjavaju *pokazatelji faktorske raspoloživosti* u koje spadaju: površina zemlje uvoznice, njena ukupna radna snaga, stok raspoloživog fizičkog kapitala, ukupni primarni izvoz (kao mera raspoloživosti

<sup>6</sup> Ibidem, str. 8.

prirodnih resursa), kvalifikovana i nekvalifikovana radna snaga. Drugu grupu varijabli čine tzv. *gravitacione promenljive* koje se uobičajeno susreću u različitim specifikacijama gravitacionog modela, a to su: distanca između zemalja, interakcija BDP-a i njegovih *per capita* vrednosti, okruženost zemalja kopnom, upotreba zajedničkog jezika, postojanje zajedničke kopnene granice i indeks odnosa razmene. Obe grupe varijabli uzete su u obzir tokom ocenjivanja regresionih jednačina u kojima vrednost uvoza predstavlja zavisnu promenljivu.

Drugi emirijski model dobijen je, kao što smo već istakli, regresiranjem uvoznog koeficijenta u odnosu na odgovarajuće objašnjavajuće varijable. U ovom empirijskom modelu varijable faktorske raspoloživosti date su u relativnom izrazu, respektujući veličine zemalja. Tako su zemljište (površina) i stok raspoloživog fizičkog kapitala dati u odnosu na broj radnika (raspoloživu radnu snagu), broj kvalifikovanih u odnosu na broj nekvalifikovanih radnika, a izvoz primarnih proizvoda u odnosu na BDP. Gravitacione promenljive su zadržale nepromenjeni oblik.

Očekivano je da većina varijabli faktorske raspoloživosti pozitivno utiče na vrednost uvoza. Naime, što je zemlja veća u smislu površine, broja stanovnika (time i radne snage), akumuliranog stoka fizičkog kapitala i raspoloživosti prirodnih resursa, to se može očekivati da će vrednost njenog uvoza biti veća. S druge strane, karakter uticaja odnosa kvalifikovane i nekvalifikovane radne snage na vrednost uvoza nije sasvim jasan. Pretpostavićemo da bi on trebalo da bude negativan, jer u *ceteris paribus* uslovima, veća raspoloživost kvalifikovane radne snage povećava konkurentnost domaće proizvodnje, što bi moglo da rezultira delimičnom supstitucijom uvoza i povećanjem izvoza. Supstitucija uvoza bi se prevashodno mogla odigrati u sektorima koji proizvode kvalifikovanim radom intenzivne proizvode smanjujući uvoznu zavisnost, kada su u pitanju tehnološka rešenja, savremene mašine, informaciona oprema, softver, mnogi materijali. Svakako, ne treba smetnuti s uma da je ovo samo naša hipoteza.

Što se gravitacionih varijabli tiče, karakter njihovog uticaja na vrednost uvoza i uvozni koeficijent prilično je jasan. Naime, potpuno je očekivano da će, u *ceteris paribus* okolnostima, distanca između zemalja i njihova okruženost kopnom vršiti negativan uticaj na uvoz. Što su zemlje udaljenije, to su običaji, ukusi, navike, fizionomija ljudi, pa čak i religijsko opredeljenje različiti, a transportni troškovi veći. S druge strane, okruženost zemlje kopnom znači da posmatrana zemlja nema luku, te da je njena infrastruktura koja podupire međunarodnu trgovinu skromnija. Osim toga, nepostojanje izlaska na more može da znači i veće transportne troškove.

Preostale gravitacione objašnjavajuće promenljive vrše pozitivan uticaj na uvoz. Tako rast proizvoda BDP-a zemalja (ili njegovih *per capita* vrednosti) znači ili rast BDP-a zemlje uvoznice ili povećanje BDP-a zemlje izvoznice. Očekivano je da će rast BDP-a zemlje uvoznice, u *ceteris paribus* uslovima, značiti porast agregatne tražnje koji će se delimično efektuirati u povećanju uvoza dobara i

usluga. Ujedno, rast BDP-a zemlje izvoznice, u *ceteris paribus* ambijentu, dovodi do porasta izvoznih kapaciteta posmatrane zemlje, a time i do rasta uvoza njenih spoljnotrgovinskih partnera. Drugim rečima, što su zemlje ekonomski veće, i u tom pogledu međusobno sličnije, to je vrednost njihove trgovine veća.

Postojanje zajedničke granice i upotreba zajedničkog jezika mogu da ukazuju na veliku bliskost posmatranih zemalja u smislu kulture, navika, mentaliteta, preferencija, institucija. Zajednički jezik čini komunikaciju i poslovanje znatno lakšim, jer ne postoje jezičke barijere i nije potrebno finansirati dodatne troškove angažovanja prevodilaca. Takođe, zajednički jezik može da bude posledica istorijske povezanosti zemalja (kolonijalne veze ili učešće u zajedničkoj državi), koja jeste još jedan uzrok razvijene međusobne trgovine.

Konačno, poboljšanje odnosa razmene pruža mogućnost da se sa istom količinom izvezene robe finansira veća vrednost uvoza, što ukazuje na pozitivan uticaj ove objašnjavajuće promenljive na vrednost uvoza i uvozni koeficijent.

#### 4. Ekonometrijski model i determinante rasta

Analizu uticaja otvorenosti na privredni rast sprovedi smo ocenjivanjem empirijskog modela kojeg su razvili Falvi, Foster i Grinae<sup>7</sup>, a čija specifikacija ima sledeći oblik:

$$GrowY_i = C + \alpha' X_i + \beta OT_i + \varepsilon_i \quad (2.1),$$

gde  $GrowY$  predstavlja prosečnu godišnju stopu privrednog rasta,  $C$  konstantu u linearnom regresionom modelu,  $X$  vektor dodatnih objašnjavajućih promenljivih,  $OT$  odabranu meru otvorenosti,  $\varepsilon$  slučajnu grešku regresionog modela i ( $i$ ) oznaku za konkretnu zemlju u našem uzorku. U ekonometrijski model rasta, pored konstruisanih mera otvorenosti, uključili smo i standardne objašnjavajuće varijable koje se susreću u empirijskoj literaturi posvećenoj ovoj problematici. Način konstrukcije objašnjavajućih promenljivih i izvori podataka koje smo koristili prikazani su u Prilogu 4.

Zavisnu promenljivu u regresionom modelu (ekonomski rast) kvantifikovali smo prosečnom godišnjom stopom rasta *per capita* BDP-a u periodu 2001–2009. godine, pri čemu je BDP iskazan u konstantnim američkim dolarima iz 2000. godine.

Početna objašnjavajuća promenljiva koju smo uključili u model jeste inicijalni nivo BDP-a (vrednost u 2001) u konstantnim dolarima iz 2000. godine. Ovom promenljivom modelirali smo *catch up* efekat, koji se ogleda u činjenici da siromašnije zemlje ostvaruju više stope privrednog rasta od razvijenih. Međutim, kako nivo njihove ekonomske razvijenosti raste, tako se i privredni rast

<sup>7</sup> Ibidem, str. 17.

usporava. Stoga, niži inicijalni nivo dohotka znači veću stopu ekonomskog rasta, zbog čega je očekivani uticaj ove varijable negativan.

Sledeća varijabla čiji smo uticaj modelirali jeste rast stoka fizičkog kapitala. Ovu determinantu smo aproksimirali prosečnom stopom bruto domaćih investicija izraženom u procentualnom iznosu od BDP-a. Prirodno je da veća stopa investicija brže povećava raspoloživi kapitalni stok, te bi njen uticaj na privredni rast trebalo da bude pozitivan.

Kao posebna objašnjavajuća promenljiva, u empirijski model je uključena i stopa rasta populacije. Mi smo je izračunali kao prosečnu godišnju stopu rasta za period 2001–2009. godine. Ukoliko broj stanovnika neke zemlje raste brže, njen *per capita* BDP će najverovatnije rasti sporije.

Uticaj akumulacije ljudskog kapitala modelirali smo uključivanjem prosečnog broja godina srednje školske spreme (posebno za muškarce i žene) i prosečnog broja godina osnovnog obrazovanja (takođe odvojeno za muškarce i žene). Cilj je da se istraži kako nivo obrazovanja, u sadejstvu sa različitošću polova, utiče na tempo privrednog rasta.

Stepen atraktivnosti društvenog ambijenta za strane ulagače modelirali smo indeksima *političkih prava* i *građanskih sloboda*. Što je njihova zastupljenost veća, to bi zemlja trebalo da bude privlačnija za strane ulagače. Dakle, povećanje političkih prava i građanskih sloboda podsticajno utiče na ekonomski rast.

Uticaj makroekonomskog okruženja obuhvatili smo uključivanjem javne potrošnje i inflacije. Javnu potrošnju smo izrazili kao troškove finalne potrošnje najvišeg nivoa vlasti u procentualnom iznosu od BDP-a. Inflaciju smo, pak, merili na dva načina i to: (a) prosečnom godišnjom stopom rasta potrošačkih cena i (b) prosečnim godišnjim BDP deflatorom, za period 2001–2009. godine. Rast javne potrošnje bi trebalo negativno da utiče na ekonomski rast i to posredstvom dva mehanizama. Prvi mehanizam jeste negativan efekat povećanja poreza na štednju i investicije, dok bi drugi kanal mogao da se dovede u vezu sa takozvanim efektom istiskivanja (*crowding out*). Prevelika javna potrošnja mogla bi prouzrokovati nesmotreno zaduživanje države na finansijskom tržištu, što bi najverovatnije smanjilo iznos novčanih sredstava koji ostaje na raspolaganju privatnom sektoru, generišući skok kamatnih stopa i usporavanje ekonomskog rasta. S druge strane, i efekat inflacije je takođe negativan, kako zbog uticaja na štednju i investicije, tako i zbog činjenice da je visoka inflacija pokazatelj makroekonomske nestabilnosti.

Konačno, u model je uključen i izvestan broj regionalnih veštačkih promenljivih. Ove determinante reprezentuju brojne političke, društvene i ekonomske uslove koji su specifični za pojedine regione. Ključni problem sa ovim varijablama jeste to što ne znamo pouzdano koji uticaj one kvantifikuju.<sup>8</sup> Ipak, upr-

<sup>8</sup> Vidi: T. N. Srinivasan, „Growth, Poverty Reduction and Inequality“, [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/04/28/000265513\\_20040428165156/Rendered/PDF/28743.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/04/28/000265513_20040428165156/Rendered/PDF/28743.pdf), 2000, str. 16.

kos ovoj očiglednoj manjkavosti, regionalne veštačke promenljive su poprilično zastupljene u empirijskim istraživanjima. Tokom našeg istraživanja koristili smo veštačke varijable za sledeće regione: Evropsku uniju, ostatak evropskog kontinenta van EU, Severnu Ameriku, Južnu Ameriku, Severnu Aziju, Južnu Aziju, Istočnu Aziju, Zapadnu Aziju, Australiju, Severnu Afriku i Južnu Afriku.

## 5. Podaci

Vrednosti indeksa političkih prava i građanskih sloboda preuzete su sa zvanične veb-stranice organizacije *Freedom House* (<http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=21&year=2002>). Podaci o robnom uvozu, razvrstani prema zemlji porekla, preuzeti su iz statističke baze podataka Međunarodnog trgovinskog centra (<http://www.intracen.org/tradstat/sitc3-3d/indexri.htm>). Rastojanje između glavnih gradova pojedinih zemalja pronašli smo na veb-stranici kompanije *Geobytes* (<http://www.geobytes.com/citydistancetool.htm>). Svi preostali podaci preuzeti su iz baze podataka Svetske banke, odnosno sa veb-stranice (<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking>).

## 6. Rezultati empirijskog istraživanja

### 6.1. Ocenjivanje jednačina uvoza

Sve regresione jednačine ocenili smo upotrebom programskog paketa *EViews 3.1* (metod Običnih najmanjih kvadrata ONK) na već prikazanom uzorku za period 2001–2009. godine. Test statistike i statistički indikatori označeni su na sledeći način:  $R^2$  i  $R^2$  kor. – obični i korigovani koeficijent determinacije, *DW* – Darbin–Votsonova (*Durbin-Watson*) test statistika autokorelacije prvog reda, *F* – test statistika *F* testa, *JB* – Žark–Bera (*Jarque-Bera*) test statistika normalne raspodele slučajne greške, *Q* – Boks–Ljungova (*Ljung-Box*) test-statistika autokorelacije, *BG* – Godfri–Brojšova (*Godfrey-Breusch*) test statistika autokorelacije, *WH* – Vajtova (*White*) test statistika heteroskedastičnosti, koja je izračunata na osnovu test regresione jednačine u kojoj se kao objašnjavajuće promenljive javljaju i proizvodi eksplanatornih varijabli ocenjenog modela.

Tokom istraživanja ocenili smo 213 regresionih jednačina uvoza i nijedna nema zadovoljavajuća statistička svojstva (detaljni rezultati su dostupni na zahtev). Drugim rečima, testirajući relativno veliki broj različitih specifikacija regresionih jednačina, nismo uspeli da ocenimo nijednu jednačinu za koju su zadovoljene sve najvažnije pretpostavke klasičnog linearnog regresionog modela. U



Prilogu 5 prikazali smo šest odabranih specifikacija uvoza<sup>9</sup> u kojima kao zavisna promenljiva figuriše vrednost robnog uvoza. Kao što se vidi, sve jednačine su statistički neprihvatljive, jer je slučajna greška heteroskedastična i autokorelisana, a njena raspodela verovatnoće statistički značajno odstupa od normalne raspodele.

Regresioni modeli u kojima je uvozni koeficijent zavisna promenljiva imaju još lošije statističke karakteristike. U Prilogu 6 rezimirali smo najvažnije rezultate ekonometrijskog ocenjivanja pet odabranih specifikacija regresionih jednačina.<sup>10</sup> Očigledno je da su svi modeli statistički potpuno neprihvatljivi, kako zbog autokorelisane heteroskedastične slučajne greške čija raspodela verovatnoće statistički značajno odstupa od normalne, tako i zbog veoma niskih vrednosti korigovanih koeficijenata determinacije.

Iako su svi ocenjeni modeli statistički neprihvatljivi, istraživanje smo nastavili konstrukcijom pokazatelja otvorenosti s namerom da pokušamo da ocenimo bilo kakvu zavisnost privrednog rasta od otvorenosti nacionalnih privreda. Dakle, koristićemo indikatore otvorenosti dobijene na bazi invalidnih jednačina uvoza, pretendujući da ispitamo da li čak i ovako konstruisana otvorenost ima efekta na privredni rast. Prilikom konstrukcije pokazatelja otvorenosti, imajući u vidu vrednosti korigovanog koeficijenta determinacije, služili smo se jedino šestom jednačinom u Prilogu 5.<sup>11</sup> Modele u kojima je uvozni koeficijent zavisna promenljiva nismo koristili, jer oni objašnjavaju veoma mali procenat ukupnog varijabiliteta.

Upotrebom pomenute jednačine izračunali smo dve mere otvorenosti. Prva mera (*OTVUV6*) je dobijena primenom formula (1.2) i (1.3) na vrednost ukupnog uvoza i antilogaritmovanu ocenjenu vrednost iz šeste jednačine u Prilogu 5. Drugu meru (*OTLNVUV6*) smo konstruisali upotrebom pomenutih formula na logaritmovanu vrednost ukupnog robnog uvoza i ocenjenu vrednost iz šeste jednačine u Prilogu 5. Ovako formulisane pokazatelje uključili smo u modele rasta.

## 6.2. Ocenjivanje jednačina ekonomskog rasta

Pokušaj modeliranja privrednog rasta rezultirao je ocenjivanjem 110 regresionih jednačina, koje takođe nisu statistički prihvatljive. Naše opredeljenje jeste da prikažemo rezultate ocenjivanja koji su najbliži granici statističke prihvatljivosti (Prilog 7). Rezultate modeliranja mogli bismo grubo sažeti u nekoliko tačaka. Prvo, dve jednačine (prva i jedanaesta) uopšte ne obuhvataju pokazatelje otvorenosti, pa time postaju irelevantne za naše istraživanje. Drugo, ocene uz varijable otvorenosti menjaju svoj predznak, što nesumnjivo ukazuje na nepouzdanost

<sup>9</sup> Vidi: R. Falvey, N. Foster, D. Greenaway, „North-South Trade, Openness and Growth“, University of Vienna Working Paper 0108, 2001, str. 11.

<sup>10</sup> Ibidem, str. 13.

<sup>11</sup> Ibidem, str. 14.

datih nalaza. Tako imamo da je uticaj otvorenosti pozitivan u svim jednačinama od četvrte do devete, a negativan u drugoj, trećoj i desetoj. Treće, varijable otvorenosti su statistički nesignifikantne u drugoj, šestoj, sedmoj i osmoj jednačini na nivou značajnosti od 1 % i u petoj i devetoj jednačini na nivou značajnosti od 5 %. Četvrto, modeli u kojima su varijable otvorenosti nesignifikantne opterećeni su i drugim manjkavostima kao što su autokorelacija, heteroskedastičnost i nesignifikantnost preostalih regresora. Peto, jedine tri jednačine u kojima su indikatori otvorenosti statistički značajni jesu treća, četvrta i deseta jednačina. Razlozi za neprihvatanje ovih modela jesu autokorelacija drugog reda i heteroskedastičnost na nivou značajnosti od 5 % u trećem modelu, slučajna greška koja nije normalno raspodeljena na nivou značajnosti od 5 % u četvrtom modelu i autokorelacija prvog reda na nivou značajnosti od 10 % u desetom modelu. Šesto, od svih modela u koje su uključene varijable otvorenosti, deseta jednačina je verovatno najbliža granici statističke prihvatljivosti.

Sve u svemu, potpuno je jasno da prikazani rezultati ne mogu pouzdano posvedočiti o postojanju bilo kakve veze između otvorenosti nacionalnih privreda i njihovog ekonomskog rasta.

## 7. Zaključak

Istraživanje koje smo sproveli na uzorku podataka preseka sačinjenom od 51 zemlje (prosek podataka za period 2001–2009) rezultiralo je ocenjivanjem ukupno 213 regresionih jednačina uvoza i 110 jednačina privrednog rasta, od kojih nijedna nije iznad granice statističke prihvatljivosti. U modelima uvoza koristili smo dve alternativne zavisne promenljive, i to: (a) vrednost ukupnog robnog uvoza i (b) vrednost uvoznog koeficijenta. Sve regresione jednačine, nezavisno od modaliteta zavisne promenljive, imaju ili autokorelisanu slučajnu grešku, ili je ona heteroskedastična, ili pak njena raspodela verovatnoće statistički značajno odstupa od normalne. Uprkos ovim nedostacima, istraživanje smo nastavili izračunavanjem pokazatelja otvorenosti, služeći se samo jednom odabranom jednačinom u kojoj je vrednost uvoza zavisna varijabla. Sve modele koje smo dobili regresiranjem uvoznog koeficijenta zanemarili smo zbog veoma niskih vrednosti korigovanih koeficijenata determinacije. Ocenjivanje jednačina rasta, uz upotrebu dve alternativne mere otvorenosti, nije rezultiralo nijednim modelom koji bi pružio pouzdane dokaze o postojanju veze između otvorenosti i privrednog rasta. Drugim rečima, imajući u vidu činjenicu da su mere otvorenosti formulisane na osnovu invalidnih jednačina uvoza, kao i da su na njima zasnovani modeli rasta statistički neprihvatljivi, konstatujemo da tokom našeg istraživanja nismo uspeli da dobijemo rezultate koji bi svedočili o bilo kakvom uticaju otvorenosti nacionalnih privreda na ekonomski rast.

---

### Literatura

- Baldwin, R. E.: „Openness and Growth: What’s the Empirical Relationship?“, NBER Working Paper 9578, 2003.
- Bolaky, B. – Freund, C.: „Trade, Regulations, and Growth“, Paper presented at the Trade and Growth Conference Research Department, Hosted by the International Monetary Fund, 2006.
- Dollar, D. – Kraay, A.: „Trade, Growth, and Poverty“, Development Research Group, The World Bank Working Paper WPS2615, 2001.
- Falvey, R. – Foster, N. – Greenaway, D.: „North-South Trade, Openness and Growth“, University of Vienna Working Paper 0108, 2001.
- Krueger, A. – Berg, A.: „Trade, Growth, and Poverty: A Selective Survey“, IMF Working Paper WP/03/30, 2003.
- Nowak-Lehmann, D.: „Trade policy and its impact on economic growth: The Chilean experience in the period of 1960 to 1998“, *Applied Econometrics and International Development*, Vol. 3-2, No. 2, 2003, str. 25-53.
- Rodrik, D. – Rodriguez, F.: „Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic’s Guide to the Cross-National Evidence“, 2001, <http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/skepti1299.pdf>.
- Romalis, J.: „Would Rich Country Trade Preferences Help Poor Countries Grow? Evidence from the Generalized System of Preferences“, <http://faculty.chicagobooth.edu/john.romalis/research/gspgrowth.pdf>, 2003.
- Srinivasan, T. N.: „Growth, Poverty Reduction and Inequality“, [http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/04/28/000265513\\_20040428165156/Rendered/PDF/28743.pdf](http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/2004/04/28/000265513_20040428165156/Rendered/PDF/28743.pdf), 2000.
- Zak, P. J. – Knack, S.: „Trust and Growth“, *Economic Journal*, 111 (470), 2001, str. 295-321.

**Prilog 1: Lista zemalja koje su uključene u uzorak**

	Naziv zemlje		Naziv zemlje
1	Nemačka	27	Ujedinjeno Kraljevstvo
2	Belgija	28	Srbija
3	Bugarska	29	Bosna i Hercegovina
4	Češka Republika	30	Crna Gora
5	Danska	31	Makedonija
6	Estonija	32	Ruska Federacija
7	Irska	33	SAD
8	Grčka	34	Kanada
9	Španija	35	Japan
10	Francuska	36	Kina
11	Italija	37	Meksiko
12	Kipar	38	Turska
13	Letonija	39	Norveška
14	Litvanija	40	Indija
15	Luksemburg	41	Ujedinjeni Arapski Emirati
16	Mađarska	42	Južna Koreja
17	Malta	43	Australija
18	Holandija	44	Ukrajina
19	Austrija	45	Hong Kong
20	Poljska	46	Švajcarska
21	Portugalija	47	Brazil
22	Rumunija	48	Singapur
23	Slovenija	49	Alžir
24	Slovačka Republika	50	Južna Afrika
25	Finska	51	Libija
26	Švedska		

**Prilog 2: Varijable koje figurišu u jednačinama uvoza u kojima je vrednost uvoza zavisna promenljiva**

Varijabla	Opis i konstrukcija	Oznaka	Izvor
Vrednost ukupnog robnog uvoza	Prirodni logaritam prosečne vrednosti ukupnog robnog uvoza izraženog u američkim dolarima za period 2001–2009.	LNUVU	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://www.intracen.org/tradstat/sitc3-3d/indexri.htm">http://www.intracen.org/tradstat/sitc3-3d/indexri.htm</a>
Površina zemlje uvoznice	Prirodni logaritam površine zemlje uvoznice izražene u kvadratnim kilometrima.	LNPOV	<a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Radna snaga	Prirodni logaritam prosečnog broja radnika zemlje uvoznice za period 2001–2009. godine.	LNRS	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Stok raspoloživog fizičkog kapitala	Prirodni logaritam prosečne godišnje vrednosti bruto domaćih investicija zemlje uvoznice izraženih u tekućim američkim dolarima za period 2001–2009. godine.	LNKAP	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Primarni izvoz	Prirodni logaritam prosečne godišnje vrednosti primarnog izvoza (ruda, metala, hrane i goriva) zemlje uvoznice za period 2001–2009. izraženog u tekućim američkim dolarima i deflacioniranog BDP deflatorom za 2009 (2000=100).	LNPI	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Kvalifikovana radna snaga	Prirodni logaritam prosečnog godišnjeg stanja (2001–2009) ukupnog broja radnika zemlje uvoznice koji poseduju visoko obrazovanje.	LNSKIL	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Nekvalifikovana radna snaga	Prirodni logaritam razlike prosečnog godišnjeg stanja (2001–2009) ukupnog broja radnika i prosečnog godišnjeg stanja (2001–2009) broja radnika koji poseduju visoko obrazovanje za zemlju uvoznicu.	LNUNSKIL	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Distanca između zemalja	Prirodni logaritam u kilometrima izražene udaljenosti između glavnih gradova zemlje izvoznice i zemlje uvoznice.	LNDIS	<a href="http://www.geobytes.com/citydistancetool.htm">http://www.geobytes.com/citydistancetool.htm</a>
Interakcija BDP-a	Prirodni logaritam proizvoda prosečnih godišnjih vrednosti BDP-a (2001–2009) zemlje izvoznice i zemlje uvoznice izraženih u konstantnim dolarima iz 2000. godine.	BDPIN	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Interakcija <i>per capita</i> BDP-a	Prirodni logaritam proizvoda prosečnih godišnjih vrednosti <i>per capita</i> BDP-a (2001–2009) zemlje izvoznice i zemlje uvoznice izraženih u konstantnim dolarima iz 2000. godine.	BDPPC	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>

Okruženost zemlje uvoznice kopnom	Veštačka promenljiva koja uzima jediničnu vrednost ukoliko je zemlja uvoznica okružena kopnom.	LOCKM	-
Okruženost zemlje izvoznice kopnom	Veštačka promenljiva koja uzima jediničnu vrednost ukoliko je zemlja izvoznica okružena kopnom.	LOCKX	-
Upotreba zajedničkog jezika	Veštačka promenljiva koja uzima jediničnu vrednost ukoliko zemlja uvoznica i zemlja izvoznica koriste isti jezik.	COMLANG	-
Postojanje zajedničke kopnene granice	Veštačka promenljiva koja uzima jediničnu vrednost ukoliko zemlja uvoznica i zemlja izvoznica imaju zajedničku kopnenu granicu.	COMBORD	-
Indeks odnosa razmene	Prosečna godišnja vrednost indeksa odnosa razmene (2000 = 100) zemlje uvoznice za period 2001–2009.	ORA	<a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>

**Prilog 3: Varijable koje figurišu u jednačinama uvoza u kojima je uvozni koeficijent zavisna promenljiva**

Varijabla	Opis i konstrukcija	Oznaka	Izvor
Vrednost uvoznog koeficijenta	Količnik prosečne godišnje vrednosti robnog uvoza i prosečne godišnje vrednosti BDP-a izraženih u tekućim američkim dolarima za zemlju uvoznicu u periodu 2001–2009.	UVKOE	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://www.intracen.org/tradstat/sitc3-3d/indexri.htm">http://www.intracen.org/tradstat/sitc3-3d/indexri.htm</a> i <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Stok raspoloživog fizičkog kapitala po radniku	Prirodni logaritam količnika prosečne godišnje vrednosti bruto domaćih investicija izraženih u tekućim američkim dolarima i prosečnog godišnjeg broja radnika zemlje uvoznice za period 2001–2009. godine.	LNKAP-PERR	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Odnos kvalifikovane i nekvalifikovane radne snage	Količnik prosečnog godišnjeg stanja ukupnog broja radnika koji poseduju visoko obrazovanje i prosečnog godišnjeg stanja ostatka radne snage za zemlju uvoznicu i period 2001–2009.	SKILUN-SKIL	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Površina po radniku	Količnik površine izražene u kvadratnim kilometrima i prosečnog godišnjeg stanja ukupnog broja radnika za zemlju uvoznicu i period 2001–2009.	POVR	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Odnos primarnog izvoza i BDP-a	Količnik primarnog izvoza i prosečne godišnje vrednosti BDP-a izraženog u konstantnim američkim dolarima iz 2000. za zemlju uvoznicu i period 2001–2009.	PIBDP	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Distanca između zemalja	Prirodni logaritam u kilometrima izražene udaljenosti između glavnih gradova zemlje izvoznice i zemlje uvoznice.	LNDIS	<a href="http://www.geobytes.com/citydistancetool.htm">http://www.geobytes.com/citydistancetool.htm</a>

Interakcija BDP-a	Priradni logaritam proizvoda prosečnih godišnjih vrednosti BDP-a (2001–2009) zemlje izvoznice i zemlje uvoznice izraženih u konstantnim dolarima iz 2000. godine.	BDPIN	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Interakcija <i>per capita</i> BDP-a	Priradni logaritam proizvoda prosečnih godišnjih vrednosti <i>per capita</i> BDP-a (2001–2009) zemlje izvoznice i zemlje uvoznice izraženih u konstantnim dolarima iz 2000. godine.	BDPPC	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Okruženost zemlje uvoznice kopnom	Veštačka promenljiva koja uzima jediničnu vrednost ukoliko je zemlja uvoznica okružena kopnom.	LOCKM	-
Okruženost zemlje izvoznice kopnom	Veštačka promenljiva koja uzima jediničnu vrednost ukoliko je zemlja izvoznica okružena kopnom.	LOCKX	-
Upotreba zajedničkog jezika	Veštačka promenljiva koja uzima jediničnu vrednost ukoliko zemlja uvoznica i zemlja izvoznica koriste isti jezik.	COMLANG	-
Postojanje zajedničke kopnene granice	Veštačka promenljiva koja uzima jediničnu vrednost ukoliko zemlja uvoznica i zemlja izvoznica imaju zajedničku kopnenu granicu.	COMBORD	-
Indeks odnosa razmene	Prosečna godišnja vrednost indeksa odnosa razmene (2000 = 100) zemlje uvoznice za period 2001–2009.	ORA	<a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>

#### Prilog 4: Varijable koje figurišu u jednačinama rasta

Varijable	Opis i konstrukcija	Oznaka	Izvor
Stopa ekonomskog rasta	Prosečna godišnja stopa rasta <i>per capita</i> BDP-a, izraženog u konstantnim američkim dolarima za 2000, u periodu 2001–2009.	PCBDPR1	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Inicijalni nivo BDP-a	Vrednost BDP-a u 2001. godini izražena u konstantnim američkim dolarima iz 2000.	INBDP	<a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Rast stoka fizičkog kapitala	Prosečna godišnja vrednost bruto domaćih investicija za period 2001–2009. izraženih u procentualnom iznosu od BDP-a.	INV	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Stopa rasta populacije	Prosečna godišnja stopa rasta stanovništva u periodu 2001–2009.	RS	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Prosečan broj godina srednje školske spreme za žene	Prosečan broj godina srednje školske spreme za populaciju ženskog pola stariju od 15 godina – prosečna godišnja vrednost za period 2001–2009.	PGSF	<a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>

Prosečan broj godina srednje školske spreme za muškarce	Prosečan broj godina srednje spreme za populaciju muškog pola stariju od 15 godina – prosečna godišnja vrednost za period 2001–2009.	PGSM	<a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Prosečan broj godina osnovnog obrazovanja za žene	Prosečan broj godina osnovnog obrazovanja za populaciju ženskog pola stariju od 15 godina – prosečna godišnja vrednost za period 2001–2009.	PGOF	<a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Prosečan broj godina osnovnog obrazovanja za muškarce	Prosečan broj godina osnovnog obrazovanja za populaciju muškog pola stariju od 15 godina – prosečna godišnja vrednost za period 2001–2009.	PGOM	<a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Indeks političkih prava	Indeks koji kvantifikuje stepen političkih prava u nekoj zemlji (uzima vrednosti od 1 do 7, pri čemu manja vrednost ukazuje na veća prava) – prosek za period 2002–2009.	PR	<a href="http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=21&amp;year=2002">http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=21&amp;year=2002</a>
Indeks građanskih sloboda	Indeks koji kvantifikuje stepen građanskih sloboda u nekoj zemlji (uzima vrednosti od 1 do 7, pri čemu manja vrednost ukazuje na veću slobodu) – prosek za period 2002–2009.	CL	<a href="http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=21&amp;year=2002">http://www.freedomhouse.org/template.cfm?page=21&amp;year=2002</a>
Javna potrošnja	Prosečna godišnja vrednost troškova finalne potrošnje najvišeg nivoa vlasti izraženih u procentima BDP-a za period 2001–2009.	GOV	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Prva mera inflacije	Prosečna godišnja stopa rasta potrošačkih cena za period 2001–2009.	INF1	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Druga mera inflacije	Prosečna godišnja stopa rasta opšteg nivoa cena ( <i>BDP deflator</i> ) za period 2001–2009.	INF2	Proračun autora na osnovu podataka preuzetih sa <a href="http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking">http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking</a>
Regionalna veštačka promenljiva za Evropsku uniju	Promenljiva koja uzima jedinične vrednosti za zemlje članice Evropske unije.	EU	-
Regionalna veštačka promenljiva za evropske zemlje koje ne pripadaju EU	Promenljiva koja uzima jedinične vrednosti za evropske zemlje koje nisu članice Evropske unije.	EVR	-
Regionalna veštačka promenljiva za Severnu Ameriku	Promenljiva koja uzima jedinične vrednosti za zemlje koje se nalaze u Severnoj Americi.	SAM	-
Regionalna veštačka promenljiva za Južnu Ameriku	Promenljiva koja uzima jedinične vrednosti za zemlje koje se nalaze u Južnoj Americi.	JAM	-
Regionalna veštačka promenljiva za Severnu Aziju	Promenljiva koja uzima jedinične vrednosti za zemlje koje se nalaze u Severnoj Aziji.	SAZ	-



Regionalna veštačka promenljiva za Zapadnu Aziju	Promenljiva koja uzima jedinične vrednosti za zemlje koje se nalaze u Zapadnoj Aziji.	ZAZ	-
Regionalna veštačka promenljiva za Južnu Aziju	Promenljiva koja uzima jedinične vrednosti za zemlje koje se nalaze u Južnoj Aziji.	JAZ	-
Regionalna veštačka promenljiva za Istočnu Aziju	Promenljiva koja uzima jedinične vrednosti za zemlje koje se nalaze u Istočnoj Aziji.	IAZ	-
Regionalna veštačka promenljiva za Australiju	Promenljiva koja uzima jediničnu vrednost za Australiju.	AUS	-
Regionalna veštačka promenljiva za Severnu Afriku	Promenljiva koja uzima jedinične vrednosti za zemlje koje se nalaze u Severnoj Africi.	SAF	-
Regionalna veštačka promenljiva za Južnu Afriku	Promenljiva koja uzima jedinične vrednosti za zemlje koje se nalaze u Južnoj Africi.	JAF	-

**Prilog 5: Jednačine ukupnog robnog uvoza (LNVUV)**

Objašnjavajuće promenljive	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
C	-0,25 (***) (0,720)	-21,59 (0,51)	-21,25 (0,527)	-20,96 (0,523)	-20,97 (0,560)	-20,11 (0,695)
LNPOV	-0,09 (0,029)	-	-	-0,08 (0,016)	-0,08 (0,016)	-0,06 (0,020)
LNRS	-0,0034 (***) (0,066)	-	-	0,25 (0,044)	-	-
LNKAP	0,73 (0,085)	-	-	-0,46 (0,05)	-0,46 (0,053)	-0,50 (0,058)
LNPI	0,12 (*) (0,058)	-	-	0,17 (0,031)	0,17 (0,031)	0,21 (0,037)
LNSKIL	-	-	-	-	0,02 (***) (0,050)	-0,01 (***) (0,052)
LNUNSKIL	-	-	-	-	0,23 (0,053)	0,24 (0,053)
LNDIS	-	-1,16 (0,027)	-1,09 (0,030)	-1,12 (0,030)	-1,11 (0,030)	-1,12 (0,030)
BDPIN	-	0,99 (0,012)	0,97 (0,012)	1,06 (0,016)	1,06 (0,016)	1,06 (0,016)
BDPPC	-	-0,04 (*) (0,018)	-0,04 (*) (0,018)	-0,03 (***) (0,024)	-0,03 (***) (0,024)	-0,03 (***) (0,024)
LOCKM	-	-	-0,12 (**) (0,074)	-0,11 (***) (0,074)	-0,12 (**) (0,075)	-0,13 (**) (0,075)
LOCKX	-	-	0,11 (***) (0,074)	0,21 (0,073)	0,21 (0,073)	0,21 (0,073)

COMLANG	-	-	0,75	0,66	0,67	0,68
	-	-	(0,114)	(0,112)	(0,112)	(0,112)
COMBORD	-	-	0,74	0,74	0,74	0,73
	-	-	(0,130)	(0,127)	(0,127)	(0,127)
ORA	-	-	-	-	-	-0,007 (*)
	-	-	-	-	-	-0,003
<b>Br. opservacija</b>	2534	2534	2534	2534	2534	2534
<b>R<sup>2</sup></b>	0,25	0,77	0,78	0,79	0,79	0,79
<b>R<sup>2</sup> kor.</b>	0,25	0,77	0,78	0,79	0,79	0,79
<b>DW</b>	1,98	1,75	1,77	1,80	1,80	1,80
<b>F</b>	207,00	2768,54	1248,34	851,34	780,42	721,67
<b>JB</b>	420,68	1227,33	1292,97	1448,54	1439,8	1441,82
<b>Q</b>	(2) 12,21	(1) 38,16	(1) 33,03	(1) 25,56	(1) 25,42	(1) 24,53
<b>BG</b>	(2) 12,15	-	-	-	-	-
<b>WH</b>	34,61	211,79	223,13	340,16	353,54	403,67

**Napomena:** Prikazane vrednosti jesu rezultat proračuna autora. Zavisna promenljiva je LNVUV. Ukupno je ocenjeno 111 regresionih jednačina u kojima je LNVUV zavisna promenljiva. Oznake (\*), (\*\*) i (\*\*\*) ukazuju na prihvatanje nulte statističke hipoteze na nivouima značajnosti od 1 %, 5 % i 10 %, respektivno. Vrednosti u zagradama koje su prikazane pored Boks–Ljungove i Godfri–Brojšove test statistike odnose se na red autokorelacije. Standardne greške ocena date su u zagradi.

### Prilog 6: Jednačine ukupnog robnog uvoza (UVKOE)

Objašnjavajuće promenljive	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
C	0,01 (***)	-0,04	-0,02	-0,03	-0,01 (***)
	(0,005)	(0,009)	(0,009)	(0,009)	(0,01)
LNKAPPERR	0,0001 (***)	-	-	-0,002 (*)	-0,002
	(0,0005)	-	-	(0,0007)	(0,0006)
SKILUNSKIL	-0,003 (**)	-	-	-0,004 (*)	-0,01
	(0,002)	-	-	(0,002)	0,002
POVR	-0,002 (***)	-	-	-0,003 (*)	-0,0006 (***)
	(0,002)	-	-	(0,001)	(0,002)
PIBDP	0,01	-	-	0,03	0,04
	(0,005)	-	-	(0,005)	(0,005)
LNDIS	-	-0,01	-0,007	-0,01	-0,005
	-	(0,0005)	(0,0005)	(0,0005)	(0,001)
BDPIN	-	0,002	0,002	0,002	0,002
	-	(0,0002)	(0,0002)	(0,0002)	(0,0002)
BDPPC	-	-0,0005 (**)	-0,0008 (*)	-0,0003 (***)	0,00003 (***)
	-	(0,0003)	(0,0003)	(0,0004)	(0,0004)
LOCKM	-	-	0,0009 (***)	0,002 (**)	0,001 (***)
	-	-	(0,001)	(0,001)	(0,001)

LOCKX	-	-	-0,005	-0,004	-0,005
	-	-	(0,001)	(0,001)	(0,001)
COMLANG	-	-	0,02	0,02	0,02
	-	-	(0,002)	(0,002)	(0,002)
COMBORD	-	-	-	-	0,02
	-	-	-	-	(0,002)
ORA	-	-	-	-	-0,0002
	-	-	-	-	0,00005
<b>Br. opservacija</b>					
<b>R<sup>2</sup></b>	2534	2534	2534	2534	2534
<b>R<sup>2</sup> kor.</b>	0,006	0,08	0,13	0,14	0,19
<b>DW</b>	0,004	0,08	0,13	0,14	0,18
<b>F</b>	1,92	1,83	1,88	1,91	1,92
<b>F</b>	3,78	78,31	61,87	42,58	48,3
<b>JB</b>	15394124	19283164	18697308	19742679	19970080
<b>Q</b>	(1) 4,18 (*)	(1) 17,91	(1) 8,50	(1) 5,70 (*)	(1) 4,32 (*)
<b>BG</b>	(1) 4,18 (*)	-	-	-	-
<b>WH</b>	12,38 (***)	18,08 (*)	117,98	210,15	485,72

**Napomena:** Prikazane vrednosti jesu rezultat proračuna autora. Zavisna promenljiva je UVKOE. Ocenili smo ukupno 102 regresione jednačine u kojima je UVKOE zavisna promenljiva. Oznake (\*), (\*\*) i (\*\*\*) ukazuju na prihvatanje nulte statističke hipoteze na nivouma značajnosti od 1 %, 5 % i 10 %, respektivno. Vrednosti u zagradama koje su prikazane pored Boks–Ljungove i Godfri–Brojšove test statistike odnose se na red autokorelacije. Standardne greške ocena date su u zagradi.

## Prilog 7: Jednačine privrednog rasta (PCBDPRI)

Objasnjavajuće promenljive	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)
C	-	-	-	-	-6,88	-7,72	-134,85 (*)	-172,36	-115,55 (**)	-	-
	-	-	-	-	(2,263)	(2,17)	(64,33)	(63,40)	(63,63)	-	-
INV	0,14	0,14	0,18	-	0,25	0,24	0,25	0,23	0,22	0,17	0,14
	(0,019)	(0,033)	(0,037)	-	(0,048)	(0,046)	(0,047)	(0,046)	(0,043)	(0,034)	(0,019)
RS	-0,93	-0,93	-	-1,15	-	-0,65 (*)	-	-0,61 (*)	-0,6 (*)	-0,86	-0,93
	(0,179)	(0,219)	-	(0,251)	-	(0,260)	-	(0,256)	(0,241)	(0,195)	(0,179)
PGSF	-0,43	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,43
	(0,104)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(0,104)
PR	0,79	0,74	0,60	0,77	-	-	-	-	-	0,84	0,79
	(0,105)	(0,112)	(0,125)	(0,132)	-	-	-	-	-	(0,111)	(0,105)
SAF	-2,91	-	-	-	-	-	-	-	-	-2,91	-2,91
	(0,891)	-	-	-	-	-	-	-	-	(0,947)	(0,891)
OTVUV6	-	-0,83 (*)	-1,30	0,79	1,76 (**)	2,49 (*)	-	-	-	-	-
	-	(0,392)	(0,438)	(0,166)	(0,931)	(0,930)	-	-	-	-	-
OTLNVUV6	-	-	-	-	-	-	130,07 (*)	167,77 (*)	113,7 (**)	-2,54	-
	-	-	-	-	-	-	(63,54)	(62,69)	(62,64)	(0,802)	-
PGSM	-	-	-	-	-	-	-	-	-0,48 (*)	-	-
	-	-	-	-	-	-	-	-	(0,183)	-	-
<b>Br. opservacija</b>	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51
R <sup>2</sup>	0,75	0,64	0,51	0,49	0,39	0,46	0,39	0,46	0,53	0,72	0,75
R <sup>2</sup> kor.	0,73	0,62	0,48	0,47	0,36	0,43	0,37	0,43	0,49	0,70	0,73
DW	2,53	2,58	2,44	2,34	2,44	2,62	2,46	2,60	2,57	2,45	2,53
F	-	-	-	-	15,2	13,36	15,67	13,35	12,96	-	-
JB	2,35 (***)	0,42 (***)	0,62 (***)	6,93 (*)	1,14 (***)	1,04 (***)	1,18 (***)	1,11 (***)	0,88 (***)	0,23 (***)	2,35 (***)
	(1) 4,50 (*)	(1) 5,07 (*)	(2) 6,53 (*)	(15) 28,66 (*)	(1) 2,74 (**)	(1) 5,62 (*)	(1) 2,95 (**)	(1) 5,22 (*)	(1) 5,15 (*)	(1) 3,40 (**)	(1) 4,50 (*)
BG	(1) 4,71 (*)	(1) 5,26 (*)	(2) 5,19 (**)	-	(1) 2,62 (***)	(1) 5,50 (*)	(1) 2,82 (**)	(1) 5,14 (*)	(1) 5,09 (*)	(1) 3,67 (**)	(1) 4,71 (*)
WH	18,57 (***)	28,28 (*)	17,32 (*)	12,52 (***)	10,99 (**)	24,65	10,99 (**)	23,09	17,16 (***)	15,99 (***)	18,57 (***)

---

**Napomena:** Prikazane vrednosti jesu rezultat proračuna autora. Zavisna promenljiva je *PCBDPRI*. Oznake (\*), (\*\*) i (\*\*\*) ukazuju na prihvatanje nulte statističke hipoteze na nivoima značajnosti od 1 %, 5 % i 10 %, respektivno. Vrednosti u zagradama koje su prikazane pored Boks–Ljungove i Godfri–Brojšove test statistike odnose se na red autokorelacije. Standardne greške ocena date su u zagradi.

Rad primljen: 1. septembra 2011.

Po zahtevu recenzenta, doraden: 12. marta 2012.

Odobren za štampu: 12. januara 2012.

Paper received: September 1<sup>st</sup>, 2011

Amended, upon request of the reviewer: March 12<sup>th</sup>, 2012

Approved for publication: January 12<sup>th</sup>, 2012

Original scientific paper

PREDRAG PETROVIĆ, PHD, RESEARCH FELLOW

*Institute of Social Sciences, Belgrade*

GORAN NIKOLIĆ, PHD, RESEARCH FELLOW

*Institute for European Studies, Belgrade*

## INFLUENCE OF THE OPENNESS TO ECONOMIC GROWTH: CONTRIBUTION TO EMPIRICAL MATERIAL

### Summary

*Through this paper we have tried to research existence and nature of the influence of national economies openness to the economic growth. We have conducted the research on a 51-countries sample, covering the period between 2001 and 2009, applying average annual values of variables. We have constructed the openness indicators on the basis of the import regressions which, despite the estimation of 213 different specifications, do not have satisfactory statistic properties. We have tested the influence to economic growth by estimating 110 model specifications, none of which has been statistically acceptable. Therefore, the results of our analysis do not provide for any reliable evidence about the existence of any relation between the openness and economic growth.*

**Key words:** *openness, economic growth, import equations, growth equations*

**JEL classification:** F41, F43, F47

MR VEDRANA GRAHOVAC

*Nova Agrobanka, Beograd*

AKADEMIK PROF. DR SLAVKO KARAVIDIĆ

*Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd*

PROF. DR MARIJA ČUKANOVIĆ KARAVIDIĆ

*Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd*

## PREDUZETNIČKA EKONOMIJA U USLOVIMA TRANZICIONIH PROCESA

**Sažetak:** *U radu se inicira na neophodnosti da se skinu maske i otklone mistifikacije koje se vezuju za proces tranzicije u Srbiji, i shvati suština razvoja preduzetništva – koje je značajan segment šire strategije i programa ekonomskog razvoja Srbije, ali i komparativna prednost u uslovima procesa tranzicije i ekonomske krize.*

*Rad elaborira suštinu preduzetništva, teškoće u razvoju preduzetništva i implementaciji inovacija. Sasvim je izvesno da naša država nije u znaku tranzicije nego, pre svega, međudejstva mnogih globalnih i lokalnih procesa, ali isto tako nije uspela u stvaranju odgovarajuće klime koja podržava preduzetničke vrednosti.*

*U radu se ukazuje i na ograničenja i prepreke sa kojima se suočavaju preduzetnici, a koje determinišu i sputavaju izgradnju pozitivnog preduzetničkog ambijenta i preduzetničke ekonomije, kao neophodnog faktora za prevazilaženje tranzicione i ekonomske krize.*

**Ključne reči:** *tranzicija, strategija, preduzetnička ekonomija, preduzetništvo, ekonomski razvoj*

**JEL klasifikacija:** M20, P30

Već godinama živimo u uverenju da je pitanje tranzicije najveći izazov Srbije, te da od načina kako će se realizovati, u velikoj meri zavisi sudbina našeg društva, naših potomaka, kao i verovanje da će privatizacija automatski sve rešiti. Međutim, moderno društvo se ogleda kroz paradigmu dva skupa institucija koji jedan drugog dopunjuju i nadograđuju. To su institucije koje regulišu javnu i privatnu sferu, odnosno pravne i tržišne institucije.

Prvi tip ustanova daju opšte norme ili pravila kako se donose odluke od opšteg značaja, sankcionišu ugovorne obaveze, obezbeđuju individualna i kolek-

---

\* E-mail: [vegrahovac@posted.co.rs](mailto:vegrahovac@posted.co.rs)

tivna prava. Tržišne institucije bi trebalo da obezbede uslove za ekonomsko poslovanje na najracionalniji način, odnosno za maksimalno korišćenje raspoloživih privrednih resursa. Konkurencija i privatna inicijativa pokazali su se kao mehanizam koji obezbeđuje ovu racionalnost, naravno, samo pod uslovom da postoji povoljna pravno-institucionalna regulativa, odnosno okvir.

Izgradnja modernog društva načelno predpostavlja političku i ekonomsku stabilnost, ili u najmanju ruku realne pretpostavke da se do nje može doći kroz funkcionisanje političkog i ekonomskog sistema. Te pretpostavke počivaju na političkom konsenzusu da takvom cilju treba težiti, kao i slaganje o osnovnim strateškim potezima i prioritetima.

Kada je reč o Srbiji, očigledno se radi o velikom deficitu pretpostavki za uklapanje u pomenutu paradigmu. U svakom slučaju, da bi se razumela velika deficitarnost, neophodno je uzeti u obzir okolnosti koje su uticale na zaostatak Srbije u procesu tranzicije, koja je ostavila mnoge negativne posledice u privrednom poslovanju, u stepenu nezaposlenosti, u pogledu efikasnosti korišćenja raspoloživih resursa, odliva visokokvalifikovane radne snage iz zemlje i sve veće tehničko-tehnološko zaostajanje, te velike socijalne probleme i nemire.

Država još uvek vrši visok stepen regulacije privrednog poslovanja. Višak regulacije od strane države ogleda se i u izdavanju velikog broja dozvola i licenci, što kao posledicu ima bekstvo kapitala, visok stepen korupcije i obeshrabrivanje privatnog preduzetništva.

Sve to govori da imamo skupu, nefleksibilnu, rigidnu i glomazu državnu mašineriju, koja sebe stavlja iznad privrede i koja nije jeftin i efikasan servis države i njenih građana. Zar ta ljubav prema globalnom upravljanju, prema stvaranju jednog centra za globalno upravljanje, odnosno planiranje ekonomije, ne proizlazi upravo iz danas prekomerne državne potrošnje i snažne birokratije, koja je ophrvata ne samo državu već i velike organizacije, a pre svega javna preduzeća.

Da li je ta prevelika birokratija malo pomutila mentalni nivo i način razmišljanja ljudi kod nas?

Činjenica je da ekonomska kriza postaje pogodan ambijent za revitalizaciju političkog intervencionizma, pa nije čudno što godinama ne izlazimo iz ekonomske krize. U tolikoj meri smo upali u zamku organizacionih instrumenata lažnog komfora i sl., da je njihovo prevazilaženje zadatak ogromnih razmera. Pored toga, podigli smo generacije „velikh poslovnih menadžera“ koji su izgubili osećaj za globalni aspekt poslovanja, ekonomsku i socijalnu odgovornost.

Tome treba dodati i mnoštvo različitih posebnih socijalnih slojeva koji se artikulišu i politički, ili pre svega politički, a pošto je „prema svecu i tropan“, to je i ekonomska realnost slična političkoj.

Ako se ima sve ovo u vidu, onda je sumorna slika naše stvarnosti sasvim jasna – poneki tračak svetlosti, ali sve u svemu nevolja. Ovo tim pre jer je kriza naše države odraz jednog samovoljnog, demokratske kontrole oslobođenog



državnog aparata, koji se nametnuo društvu i kroz razne oblike (legalne i nelegalne) eksproprijacije i pljačke ograničio i sputao ekonomsko delovanje, unakazio privredni i ekonomski sistem, i drugo. Dokaz navedenom je rang najvećih prepreka poslovanju u Srbiji u periodu 2008–2012. godine.

**Tabela 1:** Rang najvećih prepreka poslovanju u Srbiji u periodu 2008–2012.

	2008–2009.	2009–2010.	2010–2011.	2011–2012.
Korupcija	2	1	1	2
Neefikasnost administracije	3	4	2	1
Politička nestabilnost	1	2	3	3
Pristup finansijama	6	3	4	4

**Izvor:** World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2011–2012, Global Competitiveness Report 2010–2011, Global Competitiveness Report 2009–2010, Global Competitiveness Report 2008–2009.

Cena tranzicionih procesa neprihvatljivo je velika. Jedan od ključnih problema sa kojima se Srbija suočava već dugi niz godina jeste nepostojanje osmišljene tranzicione strategije, ali ni strategije razvoja društva u celini. Isto tako, nemamo odgovor na pitanje kako izbeći negativne posledice koje globalizacija sobom nosi.

Kada je tranzicija u pitanju, krenimo od jasnih pitanja koja traže jasan odgovor: Sadašnjost, budućnost ili prošlost?

Čini se da sistemom ciljeva sadašnjost izmeštamo u budućnost. Koliko je prošlost u svakom trenutku nečija sadašnjost, nečija budućnost?

U kojoj dimenziji vremena primećujemo sadašnjost, tumačimo je, utičemo na nju?

Odgovori na ova pitanja i dileme nalaze se u činjenicama koje razotkrivaju mnoge protivurečnosti, a pre svega u kvalitetu života i održivom razvoju Srbije. Država postaje neprikriveno oruđe interesa, sticanja i čuvanja privilegija, prikrijujući karakter tih procesa, obim i dubinu nazadovanja i elementarnu egzistencijalnu ugroženost ogromne većine društva.

Neophodno je skinuti maske i otkloniti različite mistifikacije koje se vezuju za pojam tranzicije i razvoj preduzetništva. Kod nas je pojam tranzicije degradiran na puki termin, a delimične promene u preduzetničkoj ekonomiji ne daju adekvatne rezultate, već više izražavaju gradaciju teškoća stvaranja boljeg društva, oslobođenog političke diktature i imovinske diktature vlasničke klase.

Sasvim je izvesno da naša država nije u znaku tranzicije nego, pre svega, međudejstva mnogih globalnih i lokalnih procesa.

Naime, polazi se od privida da je sve jasno kada je reč o ciljevima tranzicije, da je to kapitalističko društvo s modernom tržišnom privredom i građanskom

demokratijom. Kao da takvo društvo, takva privreda i demokratija ne sadrže ozbiljna ograničenja i u povoljnijim istorijskim uslovima. U konkretnim okolnostima našeg društva realizacija tih ciljeva, nažalost, rezultira njihovim karikaturnim oblicima, prouzrokovanim lošim rešenjima na realizaciji cilj – sredstva, ali i nedostatkom znanja za raspoznavanje preduzetničke inicijative sadašnjih i budućih zbivanja društvene stvarnosti na ovim prostorima.

Tranzicija je složen društveni proces. To je, pre svega, rušenje jednog, a potom stvaranje novog sistema. Tranzicija kao i svaka društvena transformacija sadrži pozitivne i negativne strane, afirmativni i degradativni kodeks, sveobuhvatnost, ali i manjkavost. Upravo to dejstvo u poimanju tranzicije doprinosi da je ljudi skeptično i nesigurno prihvate. U prirodi našeg čoveka je da se radije prikloni nečem što mu je poznato, a teže novom i nepoznatom. Neverovatno je koliko su ljudi u stanju da čuvaju netaknute određene pretpostavke, shvatanja i navike, čak i pred uverljivim dokazima koji govore suprotno. To je stil: „Ne zbunjujte me činjenicama, ja sam odlučio“, naravno, ne ostavljajući prostor za interakcije, stil koji je velika prepreka u procesu tranzicije.

Tranzicija je proces globalan po dimenzijama, strateški po značaju, dubok po ekonomskim, socijalnim i političkim posledicama. Ima ne samo lice i naličje, nego više i lica i naličja.

Nada je samo za one koji imaju jak nagon održanja, koji realno procenjuju sadašnjost, zagledani u budućnost i neumorno rade na usvajanju novog, dok je ravnodušnost ime moćnih u oholom doživljavanju večnosti.

Pored toga, postoji opasnost u samoj međunarodnoj ekonomiji, u kojoj su zemlje u tranziciji istovremeno razapete između brzog ekonomskog uzleta i veoma mogućeg razornog kraha. To je dovoljno ozbiljno upozorenje da se ne sme skraćivati put i ići prečicom, pogotovu kada su se raspršile nade da će zapadne zemlje obilato pomagati razvoj našeg društva.

Imajući navedeno u vidu, u procesu tranzicije potrebno je donositi odluke, a suština svake odluke leži u njenoj neizvesnosti. Naime, suština ekonomske aktivnosti jeste u ulaganju sadašnjih raspoloživih resursa budućim očekivanjima, što znači njihovo predavanje neizvesnosti i riziku.

Tranzicija je ekonomska i društvena nužnost Srbije. Sistem koji je egzistirao doživeo je unutrašnju degradaciju tj. truljenje, a zatim i krah, prvenstveno zato što usled institucionalizovanog monopola politike, ideološke i ekonomske moći, te stoga i nedostataka inovativno–transformacijskih sposobnosti, nije bio u stanju da uspešno rešava ni civilizacijsko–razvojno, ni demokratsko, ni nacionalno, ni državno pitanje. Bio je to sistem blokiran modernizacije. Svest o tome morala je da dopre do nekih suštinskih tokova promena i determinanti opštih društvenih zbivanja.

Izbegavanje bavljenja ovim problemima je, ne samo zaklanjanje iza paravana teme od „univerzalnog značaja“, nego je i znak izbegavanja suočavanja sa nekim

najvažnijim i vitalnim pitanjima društva i gradacije teškoća tranzicionih procesa prelaska u zemlju demokratije, tržišne privrede i civilnog društva.

Pod tranzicijom se podrazumeva celokupnost procesa strukturnih promena, nezavisno od njihovog usmerenja, pri čemu je neophodno identifikovati magistralni tok i sadržaj te prolaznosti. Kada je reč o pokušaju razumevanja onoga što se zbiva kao istorijski tok, važno je poći, pre svega, od nepredvidivog horizonta epohe za koju se misli da je već prošlost u uslovima u kojima se nalazi društvo koje ga objektivno više vuče nazad nego napred. Ono što se danas kod nas naziva „tranzicijom“ neuporedivo je više povratak na kapitalizam prvobitne akumulacije i evropske (polu)periferije u različitim njegovim vidovima i najrazličitijim nivoima.

Tranzicija našeg društva zbiva se posredstvom celog niza paradoksa. Prvi od njih mogao bi se nazvati paradoksom istorijskog subjekta tranzicije. Suština je prevladavanje nomenklature privatizacije, kao jednog od bitnih obeležja tranzicije, da se deo politokratske klase veoma brzo pretvara u novu kapitalističku klasu. Međutim, ona nema bitne elemente moderne kapitalističke klase, preduzetnički duh, etiku odgovornosti, profesionalnosti i štednje, niti neophodna znanja da bi izvršila modernizaciju. Zato i promene koje se vrše pod pritiskom njenih interesa nisu, generalno gledano, korak napred. Jasno se ocrtava figura kleptokratske države.

Drugi paradoks je što se bavimo slomom političkog režima i društvenog sistema dok preti realna opasnost od propasti samog društva i države, koja proizlazi iz celokupnosti društvenih antagonizama, ali i iz stanja vlasti bez vlasti.

U krajnjoj liniji, glavni problem leži u pitanju da li postoji politički artikulisana, ubedljiva alternativa boljeg u odnosu na postojeće stanje i da li postoje dovoljno snažni sociostrukturni i politički subjekti sposobni da je ostvare. Ovo time pre, jer svi paradoksi tranzicije proizilaze i iz antagonizma stvarnog i obećanog društvenog sistema, jer stvarni sistem ne omogućava realizaciju interesa i očekivanja većinske klase i slojeva, nego selekcioniške postojeće interese u društvu i realizuje prvenstveno interese vladajuće klase.

Veoma su izraženi sukobi i konfuzije ciljeva promena i sredstava njihove realizacije, ali i nedostatak zainteresovanosti političkih elita da upravljaju krizom – zatečeni dubinom te krize, kao i svojom nesposobnošću da drže korak sa životom kada su neophodne promene stvarnosti brže od refleksne misli i u isto vreme opterećene viškom očekivanja za smanjenje nejednakosti u uslovima života i životnim šansama ljudi.

Pitanje smisla promena je pitanje kvaliteta života. Međutim, nagomilalo se, takođe, dovoljno iskustava koja pokazuju brojne tamne strane i ozbiljne unutrašnje i spoljašnje granice uspostavljene tranzicionim procesima kod nas. Odgovor na ta pitanja, teorijski i praktično, jeste zadatak sadašnjosti, a ne neke apstraktne budućnosti. Jer sutra je kasno.

Glavno je pitanje odnosa između univerzalnog i specifičnog, globalnog i lokalnog. Ovo tim pre, jer je naše društvo ušlo u promene posredstvom politič-

kih promena, a zatečena stvarnost je da smo mi manje-više agrarno i zaostalo društvo. Upravo u toj startnoj tački, u samom konceptu promena i njene glavne pokretačke snage sadržane su njene suštinske unutrašnje granice koje su se vremenom pretvorile u sistemsku blokadu. Naime, osnovni elementi koji učvršćuju društvo poput našeg u civilizacijski krug modernih društava su sledeći.

- Usvajanje racionalističke ideje progressa, okrenutost ka tehničkoj civilizaciji i strategiji društvenog razvoja, nauka kao „proizvodna snaga“, urbanizacija, obrazovanje i dr, praćeni neophodnim institucionalno-političkim i ekonomskim promenama. To podrazumeva relativnu samostalnost i elastičnu koordinaciju sfera društvenog života.
- Nasuprot tome, u našem društvu, osnovni princip je princip hijerarhije sfera i gotovo totalne potčinjenosti ekonomske i drugih oblasti društvenog života politici.
- Usled toga nastaje jedna veoma nestabilna i konfliktna socijalno-ekonomska struktura - antagonizam sveta bogatih i sveta siromašnih, sudari strategija promena, razvoja i vrednosnih opredeljenja, „juriš“ na osvajanje države kao sredstva dominacije i obezbeđivanja privilegija, „topljenje“ srednjih slojeva društva kao socijalnog „amortizera“.
- Prisutno je određeno „stanje duha“ koje je, s jedne strane, obeleženo preduzetničkom inicijativom i poslovnom inventivnošću, a s druge strane, beskrupuloznošću - „furijom“ egoističkih interesa i treće, krizom nade i perspektive najvećeg broja stanovništva, strahom od poluslobode i nostalgijom za vremenom socijalne sigurnosti. Razapetost između progresivnih i regresivnih efekata tranzicije ima iza sebe i ispred sebe svoje političke i socijalne aktere, svoja institucionalna i socio-psihološka i kulturna uporišta..

Ono što je apsolutno zanemareno jeste činjenica da najvažniju ulogu u tranziciji ima grupacija stručnjaka. Nju čine intelektualna elita sposobna da formuliše adekvatnu strategiju opšteg društvenog razvoja, inovativni sloj stručnjaka i menadžera, preduzetnici, kategorija nove radničke klase, proizvodno najprogressivniji deo seljaštva, demokratski orijentisani, upravljачki kompletni deo politokratske klase.

Jedno od najuočljivijih obeležja sadašnjeg trenutka tranzicije je u tome što postoji veliki broj stručnjaka različitih profila, ali su oni manje-više izgubili svoj socijalni i stručni identitet, odlaze u druga zanimanja, pre svega usled svog socijalnog osiromašenja, te stoga objektivno nemaju status u društvu kakav bi inače mogli i kakav bi trebalo da imaju.

To, sa svoje strane, dalje podstiče degenerativna obeležja društvene strukture, njenu polarizovanost i visoku konfliktnost i nestabilnost.

U skladu sa tim, dalje nastaju najveće nepravde u društvu, društvo ulazi u tzv. pljačkaški kapitalizam i njemu svojstvenu socijalnu strukturu, sa masom

socijalnih očajnika, spremnih na sve kako bi, u uslovima socijalne ugroženosti i bezperspektivnosti većine, preživeli.

To što nema snažnijih socijalnih i političkih subjekata demokratskog raspleta krize, nije proizvod slučajnog sticaja okolnosti nego je uzrokovano, pre svega, nedostatkom „kritične mase“ jer protagonisti promena ne mogu da „preskoče“ granice postojeće klasno-slojne i celokupne strukture društva.

Takva svojstva strukture društva praćena su autoritarno-podaničkim mentalitetom društvene većine, što sve rezultira fenomenom „mrtvog mora“ društvene inercije koja usisava u sebe svaki ozbiljniji pokušaj proboja granica postojećeg stanja.

U kolektivnoj svesti većine srpskog naroda prepliću se snažna slobodarska crta i podanički mentalitet, s njemu svojstvenom „pomirenošću sa sudbinom“, kao i povremeno stihijsko i neosmišljeno buntovništvo, bez nade da se nezadovoljstvo artikuliše u progresivnom pravcu.

U vezi sa tim, nameće se logično pitanje: šta bi još moralo da se dogodi da bi društvo oživelo, da bi se iskristalisali subjekti, energija i sadržaj pozitivnih promena i stvorila politička svest i prkos koji će zameniti „maglovitu tranziciju“ u kojoj se društveni razvoj kreće od jednog do drugog ekstrema.

Sadašnjem društvu nedostaju kolektivni nosioci, odgovarajuća socijalna, političko-institucionalna i kulturna infrastruktura, sistemske i vrednosne pretpostavke, preko potrebne modernizacije i strukturne promene kao preovlađujućeg tipa tranzicije i tendencije razvoja koje su izraz njegovog bića.

U bliskoj i predvidivoj budućnosti nema ničeg što bi moglo da se smatra „čvrstim“ ili makar poznatim, a društvene, socioekonomske i dr. vode su veoma ustalasane i pune neizvesnosti. Sagledavajući celokupnu problematiku s kojom se suočavamo danas, zaključuje se da se moraju ispraviti greške učinjene u prethodnom periodu, nadoknaditi izgubljeno vreme i novac i ubrzati tokovi reformi. Reforme su ustupci spontanosti organskom razvitku, prirodnim tokovima u ekonomiji, pa i šire shvaćeno – sloboda stvaranja, sve dok se, u osnovi, srž i suština sistema ne promene.

Kompleksan, kakav jeste, proces tranzicije mora da sadrži sve bitne dimenzije ekonomskog, socijalnog, političkog, pravnog i socio-psihološkog repozicioniranja društva na svim nivoima. Prevazilaženje takvog stanja je dugoročan proces u kome glavnu ulogu imaju inovativne i preduzetničke snage (političke i snaga znanja i stručnosti), spremne da preuzmu na sebe rizik mnogih otpora i poraza kako bi načinile iskorak u pravcu neophodnih društvenih promena i modernizacije.

Za takve duboke promene, uz optimalno korišćenje odlučnosti, odnosno motivisanosti svih subjekata u tom procesu, neophodno je vreme, a naročito strategija. Za to je neophodno formiranje i pokretanje institucija za organizaciju i razvoj, koje aktivno deluju u ovom procesu, operativnim delovanjem i kontrolišući ga.

Napred ili nazad jednako je udaljeno. Ko ne napreduje, taj nazaduje. Ko nazaduje, taj nestaje.

Preduzetnička ekonomija i razvoj preduzetništva mogli bi biti odgovor na tranzicionu i ekonomsku krizu u Srbiji, ali i tu postoje jasna pitanja koja traže jasan odgovor:

Činjenica je da je finansijska kriza, ali i bez nje, dugogodišnja ekonomska kriza u Srbiji, pogodan ambijent za revitalizaciju političkog intervencionizma, ali isto tako, zapravo, uzrok produžetka velike depresije straha preduzetničke klase – strah privatnog kapitala da investira u razvoj u uslovima pretnje za sigurnost sopstvenih vlasničkih prava i snažnih fiskalnih ograničenja njihovih profita.

Iskustvo nam ne može biti znak za razumevanje puta izlaska iz krize, bez puta ekonomskih sloboda – puta preduzetništva, biznisa, zaštite svojinskih prava. Naravno, ekonomska kriza ukazuje na sterilnost onih koji ne stvaraju dodatnu vrednost. Tako, ne postoji neki ozbiljan ekonomski koncept upravljanja krizom, već samo priče „stručno zasnovane“ na nepouzdanim predviđanjima i suženoj svesti, što je samo dokaz nepostojanja konzistentnog programa izlaska iz krize i celovite programske ideje. Naime, kada nemate viziju, onda sve može biti vaš program, i ako vam znaci pored puta kojim idu razvijene zemlje ukazuju da se novac stvara u biznisu i osvajanjem tržišta, a hrabrost preduzetnika i inovatora vuče društvo napred. Država ne mora da radi za biznis, već da pravnom zaštitom stvori uslove da preduzetnici rade za sebe i društvo.

Šta je, zapravo, preduzetništvo i sa kojim izazovima i rizicima se susreće u Srbiji?

Ekonomska kriza ubrzava interesovanje za mesto i ulogu privatnog sektora u razvoju nacionalne ekonomije svake zemlje. Privatni sektor implementiran u mala i srednja preduzeća pokreće razvojne mogućnosti uključivanjem kroz preduzetništvo i time smanjuje socijalne tenzije koje su nezaobilazne u tranzicionim ekonomijama, ali su i komparativna prednost u uslovima ekonomske krize.

Preduzetništvo snažno podstiče otvaranje novih mogućnosti razvoja, kako pojedinih regiona, tako i cele nacionalne privrede. Za razvoj preduzetništva neophodan je planski i koordinirni pristup svih subjekata, a pre svega, podrška republičkih i lokalnih organa. Prema dosadašnjim iskustvima, preduzetništvo je svoju funkciju najefikasnije ostvarilo u razvoju sektora malog biznisa (mala i srednja preduzeća).

Razvoj preduzetništva i razvoj malih i srednjih preduzeća značajan je segment šire strategije i programa ekonomskog razvoja i nema alternativu u aktuelnoj stvarnosti naše zemlje. Međutim, značajna funkcija preduzetništva tek će se pokazati pokretanjem privrednih aktivnosti i stvaranjem ambijenta u kome će opstanak biti u direktnoj zavisnosti od ekonomske efikasnosti, odnosno prihvatanja odgovornosti za sopstveni materijalni status.

Poslednjih godina i u našoj zemlji sve je prisutnija svest o tome da preduzetništvo i preduzetnici daju značajan doprinos tranziciji našeg društvenog i privrednog sistema i značajna su poluga za obnovu i rast naše privrede. Višedecenijsko funkcionisanje preduzetništva širom sveta predstavlja riznicu dragocenih iskustava – koja se mogu iskoristiti i prilagoditi sadašnjem trenutku razvoja naše zemlje. Naša društveno-ekonomska situacija nalaže da se ubrzano ulaže u razvoj preduzetništva, kao i da se stvore mogućnosti za podršku svakom preduzetniku u vidu pružanja stručnih i pravovremenih saveta i dobre ideje u početnoj, ali za početnike često rizičnoj fazi, kada je pomoć najpotrebnija.

Korišćenjem više razrađenih preduzetničkih modela i njihovim prilagođavanjem postojećim uslovima u našoj zemlji, pruža se mogućnost da uhvatimo korak sa drugim razvijenim zemljama. U zemljama u kojima se primenjuju modeli podrške i podsticaja preduzetništva, ključnu ulogu imale su vlade tih zemalja. Najznačajniji efekat i glavni dobitak koji društvena zajednica ostvaruje aktivnostima preduzetništva jesu zdrava preduzeća koja su na vodećoj liniji u razvoju novih, inovativnih tehnologija, koje, pre svega kvalitetom svojih proizvoda i usluga, progresivno utiču na društvenu zajednicu.

Razvijanje malog i srednjeg biznisa i njegovog uključivanja u širu mrežu lanca stvaranja vrednosti biće otežano i nedovoljno operativno ukoliko distinkcija između onih koji poznaju tajne biznisa i onih koji imaju samo dobru intuiciju bude velika.

Na našim prostorima važno je povezivati teoriju i praksu i time stvarati teoretičare aplikativnih sposobnosti. Godinama je već preduzetnički duh u vrhu kolektivnih vrednosti društava glavnih industrijskih zemalja. Preduzetništvo nije ni nauka ni umetnost. Ono je, prvenstveno, praksa, odnosno praktična primena znanja, umenja i umešnosti iz navedene oblasti, uz visoku dozu individualnosti ličnosti.

Dok se u mnogim raspravama funkcija preduzetništva tumači kao dar, talent, inspiracija ili „bljesak genijalnosti“, nauka predstavlja inovacije i preduzetništvo kao svrsishodne zadatke koji se mogu na organizovani način izvršiti, tj. moraju biti tako organizovani i na sistematičan način obavljani da predstavljaju deo redovnih i tekućih poslovnih aktivnosti i zadataka preduzetnika. Preduzetništvo je veoma heterogeni i kompleksni spoj pronicljivosti, sposobnosti predviđanja ili, čak, slutnji budućih događaja, spremnosti za prihvatanje nekonvencionalnih ideja, hrabrosti, upornosti i drugih prirodnih darova, a s druge strane, ono je plod i povoljnih ambijentalnih okolnosti, dobrim delom vezanih za faktore i konstelacije koje umanjuju neizvesnost i rizik. Shodno tome, neophodno je pružiti odgovor na pitanja: šta, kada i zašto, ali prepoznati i materijalne činjenice, kao što su: politika i odlučivanje, mogućnosti i rizici, strukture i strategije, formiranje rukovodećeg tima, naknade i nagrade, i drugo.

To, dalje, znači specifičnu „destilaciju“ godina posmatranja, studiranja i prakse inovacija, preduzetništva i preduzetničke strategije. Inovacije predstav-

ljaju svrsishodnu aktivnost, ali i naučnu disciplinu, pri čemu se najpre pokazuje gde i kako preduzetnik traži inovativne mogućnosti, a zatim se raspravlja o argumentima za i protiv razvijanja inovacijske ideje u odgovarajuću privrednu aktivnost (proizvodnu ili uslužnu). U skladu s tim, neophodno je sagledati koje su to prepreke, smetnje, klopke, uobičajene greške, koncepti i ideje, politike i prakse koje bi trebalo prevazići kako bi preduzetnici u svojoj operativnosti bili uspešni.

Najzad, preduzetničke strategije odlučujuće su za uspešno uvođenje inovacije na tržište. Ovo tim pre, jer pravi test za svaku inovaciju nije u njenoj novini, u njenom sadržaju i njenoj dovitljivosti, već u njenom uspehu na tržištu, odnosno u sposobnosti i istrajnosti preduzetnika da je plasira i održi konkurentnom na tržištu.

Živimo u vremenu promena, u vremenu velikih ekonomskih kriz, promene postaju stil života. U vezi s tim, očekuju se i potpune promene ekonomske filozofije, odnosno adekvatno ponašanje države u ekonomskoj oblasti. Država mora da prestane da utiče na ishode ekonomskog delovanja privrede i da se ograniči na ulogu stvaranja institucionalnih okvira, zaštitnika pravila igre. Ovo bi trebalo naročito aktuelizovati jer je za razvoj prave preduzetničke inicijative, koja je znak raspoznavanja tržišnih privreda, preostalo veoma malo prostora, i to neprimerenog prostora pravim tržišnim privredama koje bi trebalo da budu zasnovane na vladavini prava i poštovanju zakonitosti i pravila.

Preduzetništvo koje se svih ovih godina razvijalo kod nas (u kvalitativnom smislu), svedeno je na obim ispod stvarnih mogućnosti i u visokom stepenu je deformisano i skrenuto na društveno neproduktivne alternative. Najveći deo svoje ekonomske inicijative i preduzetničke energije poslovni ljudi su znatno više usmerili na savladavanje administrativnih prepreka i na izgradnju dobrih odnosa sa državom nego na razvijanje novih tehnologija, osvajanje novih tržišta i povećanje produktivnosti rada. Sva čula ovih posve atipičnih preduzetnika bila su usmerena, ne samo na prikupljanje signala sa tržišta, nego, pre svega, poruka administrativnog odlučivanja i centara političke moći.

Rezultat navedenog su sledeći podaci (indikatori):



Tabela 2: Mesto (rang) Srbije

Pokazatelj	2008/2009. (134) <sup>1</sup>			2009/2010. (133)			2010/2011. (139)			2011/2012. (142)			kretanje dk <sup>2</sup>		
	rang	dk <sup>3</sup>	pk <sup>4</sup>	rang	dk	pk	rang	dk	pk	rang	dk	pk			
Prava vlasništva	108	3,6	4,7	111	3,4	4,5	122	3,2	4,4	126	3,1	4,3	↓	↓	↓
Zaštita intelektualne svojine	105	2,8	3,8	101	2,8	3,8	111	2,6	3,7	107	2,7	3,7	-	↓	↑
Nezavisnost sudstva	106	3	4,1	110	2,8	4,1	124	2,5	4	128	2,4	3,9	↓	↓	↓
Vladina regulativa	132	1,9	3,3	129	2,2	3,3	131	2,3	3,3	134	2,3	3,3	↑	↑	-
Efikasnost pravnog okvira u rešavanju sporova	102	3	3,8	124	2,6	3,8	132	2,6	3,8	137	2,5	3,8	↓	-	↓
Efikasnost pravnog okvira u preispitivanju regulativa	-	-	-	115	2,6	3,7	125	2,7	3,7	127	2,6	3,6	↑	-	↓
Jačanje revizije i standarda izveštavanja	96	4,1	4,7	99	4	4,7	115	3,8	4,7	114	4,0	4,7	↓	↓	↑
Efikasnost korporativnog upravljanja	119	4	4,7	120	3,9	4,6	134	3,7	4,6	136	3,7	4,5	↓	↓	-
Zaštita manjinskih akcionara	132	3,2	4,6	128	3,1	4,4	137	2,9	4,3	140	2,8	4,3	↓	↓	↓
Lokalna raspoloživost istraživanja i usluga obuke	74	3,8	4	90	3,6	4,1	100	3,5	4,1	113	3,2	4,1	↓	↓	↓
Obim obuke kadrova	121	2,9	4	120	3	4,1	130	3	4	132	2,9	4,0	↑	-	↓
Uticaj propisa poslovanja na direktne strane investicije	128	3,8	4,9	120	4	4,9	131	3,8	4,8	125	3,5	4,5	↑	↓	↓

<sup>1</sup> Broj posmatranih zemalja.<sup>2</sup> Kretanje dk označava kretanje dostignute vrednosti koeficijenta u odnosu na prethodnu vrednost. Strelica nadole označava pad, strelica nagore označava porast vrednosti koeficijenta.<sup>3</sup> dk označava dostignutu vrednost koeficijenta u posmatranom periodu. Minimalna vrednost koeficijenta je 1 – najlošiji rezultat, a maksimalna 7 – najbolji mogući rezultat.<sup>4</sup> pk označava prosečnu vrednost koeficijenta.

Intenzitet lokalne konkurencije	131	2,6	3,9	131	2,7	3,9	138	2,5	3,8	136	3,6	4,8	↑	↓	↑
Stepen tržišne dominacije	129	2,6	4	130	2,7	4	137	2,8	4,1	139	2,5	3,8	↑	↑	↓
Efekti antimonopolske politike	73	3,4	3,8	97	3,7	3,6	120	2,8	3,6	137	2,8	4,0	↓	↓	-
Stepen i efekti oporezivanja	112	4,4	5	106	4,2	4,8	123	3,7	4,6	118	2,9	3,6	↓	↓	↓
Odliv intelektualaca	111	3,8	4,5	113	3,8	4,5	135	3,4	4,4	139	1,8	3,5	-	↓	↓
Oslanjanje na profesionalni menadžment	118	3,6	4,6	118	3,5	4,5	128	3,3	4,4	133	3,3	4,3	↓	↓	-
Saradnja između radnika i poslodavaca	131	1,9	3,5	132	1,9	3,5	136	2	3,5	136	3,6	4,4	-	↑	↑
Direktne strane investicije i transfer tehnologije	74	5,5	4,8	81	4,7	4,7	113	4	4,6	110	4,0	4,6	↓	↓	-
Stanje razvijenosti klastera	104	2,9	3,6	117	2,7	3,6	122	2,6	3,6	128	2,5	3,6	↓	↓	↓
Karakter konkurentske prednosti	110	2,9	3,7	111	2,7	3,6	133	2,4	3,6	136	2,4	3,6	↓	↓	-
Spremnost poveravanja nadzora	94	3,6	4,1	101	3,2	3,8	127	2,7	3,7	136	2,6	3,7	↓	↓	↓
Potrošnja kompanija na istraživanje i razvoj	97	2,7	3,4	110	2,6	3,3	108	2,6	3,2	130	2,4	3,2	↓	-	↓
Saradnja univerziteta i industrije u oblasti istraživanja i razvoja	62	3,3	3,4	81	3,3	3,6	71	3,5	3,7	81	3,6	3,7	-	↑	↑
Raspoloživost naučnika i inženjera	50	4,5	4,2	77	4	4,1	92	3,7	4,1	83	3,9	4,1	↓	↓	↑

Izvor: World Economic Forum, Global Competitiveness Report 2011–2012, Global Competitiveness Report 2010–2011, Global Competitiveness Report 2009–2010, Global Competitiveness Report 2008–2009.

Primena ekonomske filozofije je neophodnost u razvoju preduzetničke ekonomije jer obezbeđuje čvršću vezu između ekonomskih aktera i rezultata rada, što je mehanizam bez koga nije moguće imati podsticajni ekonomski ambijent i zdravo preduzetništvo. U tom smislu, potrebna je sveobuhvatna liberalizacija i

deregulacija ekonomskog života privrednih organizacija. Neophodno je da dođe do prestrukturiranja privrede u smislu realokacije finansijskog, fizičkog i ljudskog potencijala. Cilj toga je iskorišćavanje neiskorišćenih ekonomskih resursa i smanjenje velikog jaza između stvarne i optimalne iskorišćenosti potencijala u zemlji, a to se može ostvariti razvojem preduzetništva. Neophodno je prepoznati dugoročne tendencije i ključne zahteve okruženja i njima posvetiti znanja i sposobnosti, radi sopstvenog uspeha.

Jedan od najtežih problema u ekonomskom prestrojavanju kod nas su inertnost i paternalizam, koji su ostali kao nasleđe iz prošlih vremena. Preduzetništvo traži ozbiljan pristup, odgovornost, težak rad, inicijativu, a na sve to mi nismo navikli, tako da ćemo morati, na tom planu, da stičemo kondiciju. Naime, preduzetništvo zahteva adekvatna znanja, inventivnost i veoma mnogo rada, kao i ustanovljenje sistema upravljanja, zasnovanog na načelima i zahtevima preduzetništva i tržišnog privređivanja.

Osnovni zadatak preduzetnika je intenzivno istraživanje različitih oblasti delovanja, generisanje ideja, usavršavanje metoda ocenjivanja, selekcije i izbora ideja, skraćivanje puta od ideje do realizacije, kao i razvoj metoda i tehnika rešavanja problema u praksi sa obeležjima visoke efikasnosti koja, u savremenim uslovima, podrazumeva brzinu, optimalne troškove i inovativnost.

Efikasno upravljanje pretpostavlja strategijsku orijentaciju, odgovarajuće strukturisanje i valjane mere poslovne politike. Ta efikasnost može se identifikovati na nekoliko načina.

- Prvo, reč je o alokativnoj efikasnosti koja podrazumeva upotrebu sredstava na način koji donosi najbolje efekte od svih alternativnih upotreba.
- Drugo, tu je proizvodna efikasnost koja podrazumeva minimiziranje troškova proizvodnje i maksimiranje proizvodnog outputa.
- Treće, tu je tzv. h-efikasnost, definisana kao efikasnost organizacije i upravljanja, povećanje motivisanosti za rad, smanjenje birokratskog aparata, i drugo.

Zahvaljujući sposobnosti da se u analitičkom smislu uvaži veliki broj faktora, navedeno podrazumeva i visok stepen kreativnosti, kao i da se na taj način nađe u funkciji proširene memorije.

Nove tržišne realnosti zahtevaju elastičnost i brzinu. Danas samo mala, dobro organizovana privredna društva, vođena idejom preduzetništva i preduzetnika, sa visokokvalifikovanom i motivisanom radnom snagom i dobrom vertikalnom mobilnošću, mogu da se održe na tržištu i učine pozitivne pomake u bliskoj budućnosti.

Mala preduzeća nisu nikakav trenutni spas za sadašnje ekonomske probleme i teškoće, već su velika šansa za našu politiku oslanjanja na sopstvene snage. To je put da se u svakoj privrednoj delatnosti ostvaruje i privređuje malim kapita-

lima, uz visoku produktivnost rada, dobar kvalitet proizvoda, usluga i dobiti. Na taj način se razvojem preduzetništva malih preduzeća, uskospecijalizovanih i komplementarnih, povezuju ekonomski, socijalni, prostorni, tehnološki i drugi činioci rada.

Promena u organizaciji poslovanja preduzeća vezana je i za promene u stavovima ljudi prema poslovanju i preduzetništvu (promene u motivaciji, znanju i kriterijumima, u ponašanju pojedinaca i promene u grupnom ponašanju ili ponašanju preduzeća). Uspešnom transformisanju organizacije sve manje doprinose formalizovana pravila i procedure, a sve više ljudi – preduzetnici svojim radnim potencijalima – znanjima, sposobnostima i drugim personalnim svojstvima.

Proces razvoja preduzetništva inicira, intenzivira delovanje i niza faktora organizacione kulture, a to su: ljudi, ciljevi, strategija, delatnost, tehnologija, tradicija, veličina, vlasništvo, okruženje. Znači, organizaciona kultura uslovljena je nizom heterogenih faktora različitog intenziteta. S ovog stanovišta, značajna je uloga preduzetnika, čija orijentacija i preferencije imaju odlučujući uticaj na dominantnu organizaciju preduzeća, ostvarenu posredstvom seta faktora koji podstiču tendencije ka tipu timske i tipu preduzetničke organizacione kulture.

Međutim, naše društvo i njegova struktura i orijentacija krajnje su nepovoljni za razvoj preduzetništva. Ako su bitne odluke u rukama države, politike i administracije i ako one drastično sužavaju prostor za donošenje autonomnih poslovnih odluka, onda je ostalo malo mogućnosti za razvijanje preduzetništva. Naša država je destimulativno delovala na preduzetništvo.

Pored toga, produbila se psihologija koja potiče još iz vremena samoupravnog socijalizma, a to je psihologija „brige o čoveku“, psihologija vezivanja za državne jasle, psihologija koja svoje tvrdo uporište ima u nečemu što bi moglo da se okvalifikuje kao deficit preduzetničke kulture. Ovo stanje svesti je naglašena karakteristika našeg društva. Ta mentalna devijacija neće moći da se iskoreni ni lako ni brzo, a delovaće kao snažan ograničavajući činilac kada je reč o razvitku preduzetništva i afirmisanju njegove društvene uloge.

Naši poslovni ljudi su mnogo toga naučili u prevazilaženju administrativnih problema, u komuniciranju s administracijom i u lobiranju po ministarstvima i drugim državnim agencijama. Te veštine su u intelektualnom pogledu jednako zahtevne kao i one koje su vezane za tehnološka usavršavanja i podizanje produktivnosti rada. Međutim, ostale su nedovoljno afirmisane veštine okrenute produktivnom delovanju upravljenom na stvaranje novih vrednosti. Pod okriljem države stvoreno je nešto što liči na preduzetništvo, a što je od pravog preduzetništva prilično udaljeno. Pitanje je i mere u kojoj će poslovni ljudi, naviknuti na podršku državnih organa i administrativnih tela, moći da se preorijentišu na produktivne poduhvate okrenute podizanju tehnologije i uvećavanju proizvodnje.

Preduzetništvo je po definiciji aktivnost koja se hvata u koštac sa neizvesnošću. Situacija je, sa tog stanovišta, kod nas krajnje nepovoljna, upravo zbog haotičnosti i naglašene disfunkcionalnosti pravnog poretka koji preduzetnič-

kim aktivnostima (treba da) pruža prirodan ambijent, zaštitu i čvrst oslonac za stabilnost uslova u kojima se donose odluke i snose njihove posledice, odnosno ubiraju njihovi efekti.

Preduzetnička energija se po logici stvari preusmerava na već pomenute destruktivne i redistributivne delatnosti: svoju maštovitost i inicijativu preduzetnici će usmeriti na izgradnju odnosa sa vlašću i na obezbeđivanje privilegija, putem kojih će eksploatatorski prisvajati već stvoreni, iz tuđeg rada i preduzetništva proistekli dohodak. Poražavajuće nepovoljan uticaj na preduzetništvo više je nego očigledan. Prvo, zbog gašenja finansijske štednje smanjio se broj potencijalnih preduzetnika, onih koji bi u nove, neispitane poduhvate krenuli sopstvenim ušteđenim sredstvima. Drugo, smanjila se mogućnost koncentrisanja većih finansijskih sredstava potrebnih za velike poduhvate. I najzad, treće, uništeno poverenje suštinski smanjuje i gotovo ukida spremnost da se sredstva – čak i kad se na neki način obezbede, npr. dotokom iz inostranstva – stave preduzetnicima na raspolaganje.

Očekuje se da će prilično brzo biti otklonjene osnovne institucionalne smetnje za mobilisanje i razvijanje preduzetništva i da će, uporedo s tim i kao deo jedinstvenog procesa, biti najzad stvoreni institucionalni uslovi za jačanje preduzetništva i, posebno, za njegovo angažovanje na društveno produktivnim alternativama. Garantovanje individualnih i grupnih sloboda, pretpostavka je za jačanje i ispoljavanje svih vrednih potencijala najšire shvaćenog preduzetništva. Važno pitanje jeste i ono koje se tiče društvenih grupa i slojeva iz kojih bi u dogledno vreme mogli da se regrutuju preduzetnici. Za odgovor na to pitanje na raspolaganju su izrazito oskudna i neproverena empirijska saznanja.

Novi preduzetnici mogli bi se identifikovati iz nekoliko društvenih grupa. To su, pre svega, oni koji su razvili sposobnost rešavanja vrlo komplikovanih i veoma rizičnih problema, premda im ni uvažavanje moralnih normi nije bilo, a nije ni sada, najjača strana. U toj grupaciji naći će se pripadnici postojećeg privatnog sektora, potom lica iz oblasti sive ekonomije, zatim dodatna grupa nevoljno nastalih preduzetnika iz obilno doziranih redova nezaposlenih i nipošto zanemarljiv broj subjekata iz društvenog, pa čak i državnog sektora privrede. Dalje grupe iz kojih bi, takođe, mogli da dolaze budući preduzetnici, jesu seljaci koji su oduvek bili u položaju autentičnih preduzetnika, iako zbog svojih skromnih resursa nisu mogli da se izlažu velikim rizicima, a potom i intelektualci čiji je materijalni položaj u procesu tranzicije tragično pogoršan, te će neki od njih – svakako potražiti utočište u preduzetničkim pregnućima, daleko od njihove izvorne vokacije.

Teške ekonomske prilike naterale su, naime, veliki broj pojedinaca iz redova zaposlenih i nezaposlenih, iz privatnog i kolektivnog sektora, iz poljoprivrede i nepoljoprivrednih delatnosti, da se zarad preživljavanja late nestandardnih aktivnosti, da se upuste u nešto što u sređenim prilikama ima vid i karakter ekonomskih vratolomija i, na neki način, metafora su preduzetništva.

U srpskoj privredi se akumulirao značajan i vredan preduzetnički naboj. Osnovna pozitivna karakteristika ovog preduzetništva je upravo ta prikupljena energija. Ono što je negativno je pogrešna i neproduktivna usmerenost te energije.

No, jedno je konstatovati ove činjenice, pa čak i razumeti ih, a drugo je nešto preduzeti. Zadatak ljudi koji se bave ekonomskom naukom je da, bar hipotetički, na osnovu relevantnih pokazatelja trenutnog stanja i perspektiva razvoja posmatranih pojava u budućnosti, pokušaju koncipirati što realniju prognozu i projekciju razvoja.

Moramo menjati navike koje su se sticale decenijama. Ovo i zato, što ekonomska politika nema više prostora da svojim merama pospeši makar i kratkoročni oporavak privrede i povratak na tržišta. Najveće ekonomske i razvojne efekte treba očekivati od privrednih entiteta koji imaju individualne motive, znanje i organizovanost. Mora se učiniti odlučan korak: osloboditi se onih posebno obdarenih ljudi koji mogu „predviđati budućnost“. Njih je na ovim prostorima, u prethodnim godinama, bilo prilično; inspiracija je bila bogata, a i mušterije im nisu nedostajale.

Zastanimo i razmislimo: gde smo bili, gde smo sada i kuda ćemo dalje?!

S jedne strane, imperativ je razmatranje odvažnih ciljeva, stvarno odvažnih ciljeva. S druge strane, isto je toliko značajno da se odrede neki ciljevi za „sledeća 24 sata“ – tj. da se „pokrenemo“.

Ideje su besmislene dok ih ne primenite u praksi, dok ne razvijete svoje preduzetničke veštine menadžmenta i dok ne postanete svesni svih svojih mogućnosti. To, dalje, podrazumeva godine posmatranja i prakse, sredstva za ostvarenje nekog cilja, uspešno potvrđivanje na tržištu, kao i druge činjenice kao što su mogućnosti i rizici, strukture i strategije, ekonomski efekti i profit kao cilj poslovanja.

Koncepti i ideje moraju se testirati u praksi, valorizovati, obogaćivati i revidirati.

Kineska poslovice glasi: „Neće propasti čovek koji poznaje svoju snagu!“,

Svoje želje, ideje i instinkte pretvoriti u akcije, usmerene ka jasnom cilju. Za to je neophodan entuzijazam, bezgranična energija, osećaj za cilj i pravac.

Kritičan faktor uspeha svakog programa su ljudi, pa se mora naći odgovor na različite aspekte ljudske reakcije na promene. Promene traže težak i timski rad, ekonomski realizam i naučnu fundiranost, jer su ovi procesi, ne samo dugoročni i složeni, nego i veoma bolni. „Ne može se“, kako kaže K. Manhajm „preko noći preskočiti bedem istorije.“

Društveno-ekonomskom rastu i razvoju razvoju Srbije u procesu tranzicije nedostaju kolektivni nosioci tih procesa, odgovarajuća socijalna, politička, institucionalna i kulturna infrastruktura, systemske i vrednosne pretpostavke, prekopotrebna modernizacija i strukturne promene kao osnovne tendencije razvoja društva.

## Zaključak

Tranzicioni procesi ubrzavaju interesovanje za mesto i ulogu privatnog sektora u razvoju nacionalne ekonomije. Preduzetnička ekonomija i razvoj preduzetništva mogli bi biti odgovor.

Prevazilaženje tranzicionog posrtanja i problema stvorenih u tom procesu je dugotrajan proces (ne čin), u kome glavnu ulogu moraju imati inovativne i preduzetničke snage, snage znanja i nauke, kako bi se načinio korak u pravcu neophodnih promena i modernizacije naše privrede.

Preduzetništvo snažno podstiče otvaranje novih mogućnosti razvoja, kako pojedinih regiona, tako i cele nacionalne privrede. Za razvoj preduzetništva neophodan je planski i koordinirani pristup svih subjekata, a pre svega, podrška republičkih i lokalnih organa.

Razvoj preduzetništva i razvoj malih i srednjih privrednih društava značajan je segment šire strategije i programa ekonomskog razvoja i nema alternativu u aktuelnoj stvarnosti našeg društva. Značajna funkcija preduzetništva tek će se pokazati pokretanjem privrednih aktivnosti i stvaranjem ambijenta u kome će opstanak biti u direktnoj zavisnosti od ekonomske efikasnosti, odnosno prihvatanja odgovornosti za sopstveni materijalni status.

Razvoj preduzetništva i njegov podsticaj mogli bi biti most za prenošenje dela problema na koje nailazi društvo u tranziciji. Značajno je opredeliti se za redosled poteza, ali se stalno vraćati na stvari koje ste prethodno već uradili, da razjasnite sopstveni način razmišljanja i identifikujete ključne odluke kao redovni deo poslovnih aktivnosti i zadataka.

Mudra izreka naučnika i filozofa Suzan Džeferson doprinosi podsticanju novih društvenih tokova: „Da biste izmenili svoj svet, potrebno je samo da promenite način na koji o njemu razmišljate!“ Nadamo se, pre nego što „car ostane go“, i skakavci pojedju još nekoliko godina našeg života.

### Literatura

- Boluić, S.: *Postsocijalistička tranzicija*, Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta u Beogradu, Beograd, 1995.
- Karavidić, S. – Čukanović Karavidić, M. – Ivković, D.: *Preduzetništvo*, Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd, 2011.
- Karavidić, S. – Čukanović Karavidić, M.: *Ekonomika i finansijski menadžment*, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2008.
- Karavidić, S.: *Tranzicija i razvoj privrede – put za privredni oporavak*, Institut za ekonomiku i finansije, Beograd, 2005.
- Petrović, V. – Karavidić, S. – Čukanović Karavidić, M. – Petković, S.: *Preduzetništvo i preduzetnički menadžment*, Viša poslovna škola, Čačak, 2007.
- Šuković, D.: *Ekonomске nejednakosti u tranziciji*, Centar za sociološka istraživanja, Institut društvenih nauka, Beograd, 2006.
- World Economic Forum, (), *Global Competitiveness Report 2011–2012*, [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GCR\\_Report\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2011-12.pdf), 2011.
- World Economic Forum: *Global Competitiveness Report 2008–2009*, [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2008-09.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2008-09.pdf), 2008.
- World Economic Forum: *Global Competitiveness Report 2009–2010*, [http://www3.weforum.org/docs/GlobalCompetitivenessReport\\_2009-10.pdf](http://www3.weforum.org/docs/GlobalCompetitivenessReport_2009-10.pdf), 2009.
- World Economic Forum: *Global Competitiveness Report 2010–2011*, [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2010-11.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf), 2010.

Rad primljen: 8. novembra 2012.

Odobren za štampu: 26. novembra 2012.

Paper received: November 8<sup>th</sup>, 2012

Approved for publication: November 26<sup>th</sup>, 2012



Original scientific paper

VEDRANA GRAHOVAC, MA

*Nova Agrobanka, Belgrade*

ACADEMICIAN PROFESSOR SLAVKO KARAVIDIĆ, PhD

*High Business School for Economy and Entrepreneurship, Belgrade*

PROFESSOR Marija ČUKANOVIĆ KARAVIDIĆ

*High Business School for Economy and Entrepreneurship, Belgrade*

## ENTREPRENEURIAL ECONOMY IN THE TERMS OF TRANSITION PROCESS

### Summary

*The paper points to the necessity of removing various mystifications related to the transition process in Serbia, and understanding the essence of entrepreneurship development, that is a significant segment of the broader strategy of economic development of Serbia, but also a comparative advantage in terms of transition and economic crisis.*

*The paper elaborates on the essence of entrepreneurship, the difficulties in entrepreneurship development and the implementation of innovation.*

*It is obvious that our country is not characterized by transition but, in the first place, by the interaction of many global and local processes. Yet, it has failed to create a suitable climate that supports entrepreneurial values.*

*The paper points out the limitations and obstacles entrepreneurs face which determine and impede the construction of positive entrepreneurial environment and entrepreneurial economy as necessary factors in overcoming the transitional and economic crisis.*

**Key words:** *transition, strategy, entrepreneurial economy, entrepreneurship, entrepreneurial spirit, entrepreneurial culture, innovation, flexibility and adaptability, economic development*

**JEL classification:** M20, P30



PROF. DR VESNA ALEKSIĆ\*  
*Institut ekonomskih nauka, Beograd*

## SJEDINJENE AMERIČKE DRŽAVE U MEĐUNARODNIM EKONOMSKIM ODNOSIMA I PROBLEMI ZLATNOG STANDARDA\*\*

**Sažetak:** Učešće Sjedinjenih Američkih Država u međunarodnoj politici u periodu između dva svetska rata nije proizlazilo samo iz opšteg i često deklarativnog interesa za mir, nego je bilo i posledica izuzetno brze ekspanzije njihove spoljne trgovine i prekomorskih kapitalnih investicija. Radi se o periodu intenzivne finansijske diplomatije, kada su napori da se održi zlatni standard, da se odrede iznosi reparacija i ustanove načini isplate ratnih dugova unosili zbrku ne samo u odnose pobednika i pobeđenih, već i u odnose Sjedinjenih Država i njihovih bivših evropskih saveznika. Napuštanje zlatnog standarda i sklapanje tripartitnog sporazuma između Sjedinjenih Država, Velike Britanije i Francuske 1936. godine, predstavljalo je prekretnicu u razvoju međunarodne monetarne saradnje, pa i uloge Sjedinjenih Američkih Država u međunarodnim ekonomskim odnosima.

**Ključne reči:** međunarodni ekonomski odnosi, zlatni standard, monetarna politika, protekcionizam, SAD

**JEL klasifikacija:** E42, F33

### 1. Uvod

Iako je za analitičare s kraja 19. veka bilo sasvim očigledno da će na međunarodnoj političkoj sceni sve veći uticaj imati tada tri sile u usponu: Nemačka, Rusija i Sjedinjene Američke Države, nakon završetka Prvog svetskog rata pokazalo se upravo obrnuto. Prva od njih je odlučno poražena u ratu, druga se raspala

---

\* E-mail: vesna.alexix@gmail.com

\*\* Ovaj rad je deo istraživanja koji se izvodi na projektima „Izazovi i perspektive strukturnih promena u Srbiji: strateški pravci ekonomskog razvoja i usklađivanja sa zahtevima Evropske unije“ (OI 179015) i „Evropske integracije i društvenoekonomske promene privrede Srbije na putu ka EU“ (III 47009), koje finansiraju Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

u revoluciji, a zatim se pod vođstvom boljševika povukla u izolaciju, dok je treća, iako najmoćnija nacija na svetu 1919. godine, takođe odlučila da se skloni sa centralne diplomatske scene. Demografski gubici i ekonomski poremećaji koji su svetu prouzrokovale četiri i po godine „totalnog rata“ bili su ogromni. Materijalni troškovi rata su, takođe, bili bez premca. Ukupan račun iznosi približno 260 milijardi dolara, što predstavlja šest i po puta veći iznos od svih državnih dugova koji su se nagomilavali u svetu od kraja 18. veka do izbijanja Prvog svetskog rata. Posle decenije rasta, svetska industrijska proizvodnja je naglo opala; još 1920. godine, bila je 7 % manja nego 1913. godine, poljoprivreda je bila jednu trećinu ispod normale, a obim spoljne trgovine polovina onoga iz predratnog perioda. Dok je rast evropske privrede u celini bio usporen, možda za čitavih osam godina (što će reći da je njena proizvodnja tek 1929. godine dostigla obim koji bi dostigla 1921. godine, da nije bilo rata i da su se nastavile stope rasta iz 1913. godine), pojedine zemlje bile su mnogo oštrije pogođene, dok druge gotovo da uopšte nisu.<sup>1</sup>

Američka spoljna politika u tom periodu, uprkos danas uvreženom stanovištu, ipak nije bila potpuno izolacionistička. Na više načina, zapravo, administracije tadašnjih predsednika Hardinga, Kulidža i Huvera prednjačile su u svetu, zalažući se za razoružanje, mirno rešavanje sukoba i privrednu stabilizaciju. U ovo je čak ulazila i izvesna saradnja sa Društvom naroda u pogledu nepolitičkih pitanja; mada su Sjedinjene Države odbile da se učlane u Društvo naroda, one su između 1924. i 1930. godine slale svoje delegate na više od 14 konferencija ove međunarodne organizacije. Učešće Sjedinjenih Država u međunarodnoj politici nije proizlazilo samo iz opšteg interesa za mir, nego je bilo posledica i brze ekspanzije njihove spoljne trgovine i prekomorskih kapitalnih investicija.<sup>2</sup> Naime, ovo je bio i period intenzivne finansijske diplomatije, pošto su problemi nemačkih reparacija i s njima povezanih savezničkih ratnih dugova, unosili zbrku ne samo u odnose pobednika i pobeđenih, već i u odnose Sjedinjenih Država i njihovih bivših evropskih saveznika. Za vreme i posle rata, one su dale evropskim zemljama

<sup>1</sup> Kenedi, Pol, *Uspom i pad velikih sila, Ekonomske promene i ratovanje od 1500. do 2000. godine*, SID, Službeni list SCG, Beograd, 2003, str. 314-316.

<sup>2</sup> Više o međunarodnoj ekonomskoj ulozi Sjedinjenih Država posle Prvog svetskog rata vidi: Sloat, Warren, *1929, America Before the Crash*, Cooper Square Press, New York, 2004; Kenedi, Pol, *Uspom i pad velikih sila, Ekonomske promene i ratovanje od 1500. do 2000. godine*, SID, Službeni list SCG, Beograd, 2003; Kindleberger, Charles P., *A Financial History of Western Europe*, Oxford University Press, New York, 1993; Soule, George Henry, *Prosperity Decade: From Wor to Depression: 1917-1929* (The Economic History of the United States, No 8), Columbia University Press, New York, 1989; Fearon, Peter, *War, Prosperity and Depression: The U. S. Economy 1917-45*, Philip Allan, Oxford, 1987; Galbraith, John Kenneth, *American Capitalism, The Concept of Countervailing Power*, Hought Mifflin Company, Boston, 1956; Schumpeter, Joseph, A., *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper and Brothers, New York, 1947; Van Meter, Robert H. Jr., „The Washington Conference of 1921-1922: A New Look“, *The Pacific Historical Review*, Vol. 46, No. 4. (Nov., 1977), 603-624; Leffler, Melvyn P., „American Policy Making and European Stability, 1921-1933“, *The Pacific Historical Review*, Vol. 46, No. 2. (May, 1977), 207-228.

zajam u ukupnoj visini od 10 milijardi 350 miliona dolara uz kamatu od 5 %. Ovo su mnogi smatrali kao doprinos „zajedničkoj stvari“, posebno ako se ima u vidu da je američki vojni udeo bio neznatan, sve do leta 1918. godine. Međutim, zaočretnom ka izolaciji, Kongres je zatražio vraćanje duga. Problemi su nastali kada je Nemačka, 1923. godine, obustavila plaćanje reparacija ustanovljenih Versajskim sporazumom, zbog čega je francuska vlada okupirala nemačku industrijsku oblast u dolini Rura. Hjuze je ponudio američku pomoć da bi se došlo do nagodbe i posebna komisija, kojoj je predsedavao čikaški bankar i direktor Biroa za budžet Čarls G. Doz, utvrdila je novu skalu plaćanja koja je bila prilagođenija nemačkim mogućnostima. Finansijski kompromis u Dozovom planu (Dawes Plan) znatno je pripremio teren za ugovor u Lokarnu naredne godine, kojim su se Nemačka, Francuska i Britanija obavezale da će međusobno održavati mir. Uskoro je usledio ulazak Nemačke u Društvo naroda, a onda i poboljšani finansijski sporazum o reparacijama u Jangovom planu (Young Plan) 1929. godine.<sup>3</sup>

Prema mišljenju poznatog ekonomiste Čarlsa Kindlbergera (Charles Kindlberger), reparacije možda nisu bile direktno odgovorne za Depresiju, ali su zajedno sa ratnim dugovima „komplikovale i korumpirale međunarodnu ekonomiju na svim nivoima, tokom 20-ih godina 20. veka“.<sup>4</sup> Britanci, Francuzi, Italijani i Belgijanci su, za razliku od Amerikanaca, povezivali pitanje reparacija sa pitanjem ratnih dugova. Za Sjedinjene Države bilo je potpuno neprihvatljivo mešanje političkih i ekonomskih pitanja. Zato su, u početku, insistirale na zajedničkoj naplati ratnih dugova od Britanije, koja je bila poverilac Francuskoj, Italiji, ali i najmanje uspešan poverilac Rusiji; Francuska je dalje bila poverilac Belgiji, Jugoslaviji i drugim evropskim zemljama. Ruski dug Britaniji i Francuskoj bio je okvirno određen na blizu tri milijarde dolara. Usled svega toga, Britanija nije imala drugog izbora sem da pokuša da naplati dugove od svojih dužnika, koji su opet odbijali da isplate svoje dugove pre nego što dobiju reparacije od Nemačke. Sa Nemcima koji su objašnjavali da nemaju mogućnosti za isplatu onih iznosa koji su od njih zahtevani, uveliko je bio pripremljen teren za godine „gorkih svađa“, što je produbilo jaz u političkim simpatijama između Zapadne Evrope i ogorčenih Sjedinjenih Država.<sup>5</sup>

Kako nije bilo drugog izbora, Amerika je odlučila da ipak pokuša potpisivanje odvojenih sporazumima o vraćanju ratnih dugova. Uz odobrenje Kongresa, takvi sporazumi su potpisani sa 13 država. Već 1923. godine, prvi takvi sporazumi potpisani su sa Finskom i Britanijom, a poslednji sa Francuskom i Jugo-

---

<sup>3</sup> Costigliola, Frank, „The United States and the Reconstruction of Germany in the 1920s“, *The Business History Review*, Vol. 50, No. 4. (Winter, 1976), 477-502.

<sup>4</sup> Kindleberger, Charles P., *The World in Depression 1929-1939*, Allen Lane and Penguin Press, London, 1973, 34.

<sup>5</sup> Ibid; Costigliola, Frank C., „Anglo-American Financial Rivalry in the 1920s“, *The Journal of Economic History*, Vol. 37, No. 4. (Dec., 1977), 911-934; Hogan, Michael J., „The United States and the Problem of International Economic Control: American Attitudes toward European Reconstruction, 1918-1920“, *The Pacific Historical Review*, Vol. 44, No. 1. (Feb., 1975), 84-103.

slavijom, 1926. godine. Jedan od tipičnih sporazuma, potpisan između Sjedinjenih Država i Britanije, omogućavao je isplatu ratnih dugova tokom naredne 62 godine sa kamatom od 3 % za prvih 10 godina i 3,5 % do kraja. U sporazumima sa Francuskom, Italijom i Jugoslavijom ustanovljena je, na principima manje plaćene sposobnosti ovih zemalja, još niža kamatna stopa i iznosila je za Francusku 1,6 %, za Italiju 0,4 % i za Jugoslaviju 1 %.<sup>6</sup>

## 2. Pokušaj povratka na zlatni standard

Državni dugovi su, zapravo, naglo porasli nakon rata jer nisu bili pokriveni zlatnom podlogom; papirni novac, koji se izlivaio iz državnih blagajni, dao je polet cenama, odnosno izazvao je inflaciju. S obzirom na opustošenost privrede koju je rat prouzrokovao, nijedna evropska država nije bila spremna da sledi Sjedinjene Države u povratku na zlatni standard 1919. godine. Zapravo, u prvom posleratnom periodu, pojavile su se veoma velike i do tada nezabeležene fluktuacije svih valuta, a stvaranje stabilnih valuta je, ipak, predstavljalo neophodan uslov uspešne posleratne privredne obnove. Zbog toga je, 1922. godine, u Đenovi održana Međunarodna monetarna i finansijska konferencija, koja je trebalo da reši aktuelne monetarne i finansijske probleme. Tada su, osim američkog dolara, sve valute, kao i u ratu, bile na papirnom standardu, bez nekih preciznije definisanih pravila monetarnog regulisanja, što ih je činilo veoma nestabilnim. Ova konferencija je preporučila da sve valute treba da se vrte na zlato kao zajednički monetarni standard kako bi se postigla unutrašnja i međunarodna stabilnost. S obzirom na činjenicu da je zlatni standard počivao na pretpostavci o relativno većoj stabilnosti zlata u odnosu na druge robe, a da se tokom rata pokazalo da je i zlato nestabilne vrednosti, na ovoj konferenciji je, kao jedno od osnovnih pitanja, razmatran problem stabilizacije vrednosti samog zlata.<sup>7</sup>

U periodu između 1915. i 1922. godine, proizvodnja zlata je opala za skoro 30 % zbog smanjene tražnje monetarnog zlata. Pala je i cena zlata, koja je najniži nivo dostigla 1920. godine, pre svega zbog smanjene tražnje zlata za monetarne svrhe, s obzirom na to da su za vreme rata zemlje bile na papirnom standardu. Usled straha da će opšta borba za nabavku zlata u monetarne svrhe, u uslovima oskudice zlata, izazvati nagli skok njegove cene, pa samim tim i jake deflatorne tendencije, predstavnici Engleske banke (Bank of England) su u Đenovi predložili da se ovo premosti prihvatanjem, ne punog, već zlatno-polužnog i zlatno-deviznog standarda. Sama Konferencija je preporučila da razvijene zemlje prihvate

<sup>6</sup> Kindleberger, Charles P., *The World in Depression 1929–1939...*, 41.

<sup>7</sup> Eichengreen, Barry, *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression, 1919–1939*, New York, Oxford, Oxford University Press, 1995, 29–67; Kindleberger, Charles P., *A Financial History of Western Europe...*, 324–326; Costigliola, Frank C., „Anglo-American Financial Rivalry in the 1920s“..., 911–934.

zlatno-polužni, a manje razvijene zlatno-devizni standard, što je značilo da te zemlje mogu da u monetarnu bazu unesu, pored zlata, još i valute konvertibilne u zlato. Stabilizacija vrednosti zlata doprinela je, nešto kasnije, otvaranju slobodnih tržišta zlata u Njujorku i Londonu, dok se cena zlata na ovim tržištima održavala saradnjom emisionih banaka najrazvijenijih zemalja.<sup>8</sup>

Kada su se Sjedinjene Države posle Prvog svetskog rata vratile na zlatni standard, prihvatile su pun zlatni standard sa predratnim kovničkim paritetom dolara od 1,504632 grama čistog zlata tj. cenom zlata od 20,67 dolara za finu uncu. U evropskim zemljama je ovaj proces vraćanja na zlatni standard tekao po preporukama Konferencije u Đenovi, ali sporijim tempom i bio je obeležen valutnim depresijacijama. Tako je Velika Britanija usvojila zlatno-polužno važenje 1925. godine, a Francuska tri godine kasnije (1928). Britanska funta i američki dolar su, kao valute konvertibilne u zlato, ušle u monetarne rezerve drugih zemalja, koje su bile na zlatno-deviznom i deviznom standardu.<sup>9</sup>

Međutim, ispostavilo se da Sjedinjene Države, iako na punom zlatnom standardu, nisu poštovalе pravilo o pokriću novčanog opticaja. Tako je unutrašnja ponuda novca regulisana, pre svega, polazeći od potreba američke ekonomije, a ne u skladu sa promenama zlatnih rezervi, koje su neprestano rasle. Američke monetarne vlasti nisu dozvolile da porast zlatnih rezervi vodi u rast novčane mase jer su htele da izbegnu porast opšteg nivoa cena, koji nije bio u skladu s američkim interesima. Ovo nepoštovanje pravila pokrića objašnjavali su tezom da je veliki porast zlatnih rezervi samo privremenog karaktera i da će se vremenom izgubiti sa normalizovanjem prilika u svetskoj privredi. Zapravo, uzrok prakse neutralizacije nalazio se u jačanju ekonomskog nacionalizma, za koji je, opet, bila karakteristična promena u mišljenju oko prioriteta ekonomskih ciljeva – umesto spoljne, tada su unutrašnja stabilnost i puna zaposlenost postali primarni ekonomski ciljevi. Ovaj promenjen stav prema prioritetu ekonomskih ciljeva vodio je odbacivanju postojećeg monetarnog mehanizma zlatnog standarda i njegove konvertibilnosti, što se na međunarodnom planu reflektovalo pojavom nesinhronizovanog razvoja svetske privrede i opštom nestabilnošću valuta, pa i onih koje su se držale u monetarnim rezervama.<sup>10</sup>

Krajem 1920-ih u Srednjoj i Istočnoj Evropi ekspanzivna monetarna i fiskalna politika dovela je do rasta inflacije, što je imalo katastrofalne posledice na privredu ovog regiona. Devalvacije nacionalnih valuta, sprovedene u očajničkom nastojanju da se podstakne izvoz, samo su stvorile još veću finansijsku nestabilnost – kao i političko suparništvo. Istovremeno, kako su se dugovi

<sup>8</sup> Ibid.

<sup>9</sup> Ibid; Cravath, Paul D., „World Organization in Finance and Trade“, *Proceedings of the Academy of Political Science*, Vol. 15, No. 1, The Crisis in World Finance and Trade (May, 1932), 113-114.

<sup>10</sup> Kindleberger, Charles P., *A Financial History of Western Europe...*, 324-326; Stojanović, Biljana, *Novac, konvertibilnost i platni bilans*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2003, str. 20-29.

Evrope povećavali i kako su Sjedinjene Države postajale najveći svetski kreditor, centar svetskih finansija se između 1914. i 1919. godine prirodno pomerio preko Atlantika. S druge strane, sasvim različita struktura američke privrede – koja je bila manje zavisna od spoljne trgovine, znatno manje integrisana u svetsku privredu, sklona protekcionizmu i gde je na političare mnogo direktnije uticala domaća ekonomsko-finansijska elita – značila je da se čitav međunarodni finansijski i trgovački sistem vezao za finansijski centar koji je bio krajnje nepostojan i koji nije nudio dugoročne kredite za infrastrukturni razvoj svetske privrede, niti je bio u stanju da stabilizuje privredne poremećaje u svetskim finansijama.<sup>11</sup>

### 3. Od ekonomskog nacionalizma do katastrofe globalnih razmera

Tokom 1930. godine, američka političko-ekonomska elita još uvek nije bila svesna da su događaji na unutrašnjem ekonomskom planu bili tek početak Velike ekonomske krize, do koje će konačno doći potpunim kolapsom američke izvozne industrije. Zbog donošenja ograničavajuće *Smut–Holijeve carinske tarife* (Smoot – Hawley Tariff Act) iste godine, koja je dovela do oštrog povećanja dažbina na uvoz, Velika depresija se iz Sjedinjenih Država vrlo brzo proširila na čitav svet, izazivajući do tada neviđenu ekonomsku pustoš.

Istovremeno, njeno izbijanje predstavljalo je krucijalnu vezu između dva najgora rata u ljudskoj istoriji. Već smo videli da su ekonomski poremećaji nastali kao posledica Prvog svetskog rata, značajno pomogli da se, tokom 1930. godine, pripremi teren za kolaps svetskih razmera. Onog trenutka kada je počela Velika svetska ekonomska kriza, dala je poleta militantnim nacionalistima, naročito u nekoliko razvijenih država, kao što su bile Nemačka i Japan, da pokušaju silom da preotmu vlast. Na taj način je u nekim krajevima Evrope, pojava Velike ekonomske krize zadala ogroman udarac demokratiji, liberalizmu i kapitalizmu privatne inicijative. Jedini velika država koja je pokazala imunost od kriza i nezaposlenosti bio je Sovjetski Savez, uglavnom zato što je bio izolovan od ostatka sveta i zato što je funkcionisao na potpuno različitim ekonomskim principima. Prvi petogodišnji plan, koji je počeo da se primenjuje 1928. godine, već u godini izbijanja krize približavao se svom izvršenju. Statistički podaci o industrijskom rastu u Sovjetskom Savezu tada su ozbiljno odudarali od odgovarajućih podataka za kapitalističke zemlje.<sup>12</sup>

U godinama pre izbijanja Velike depresije, zajednički naponi da se održi zlatni standard, da se odrede iznosi reparacija i ustanove načini isplate ratnih dugova, na neki način su sprečavali bilo kakvu mogućnost stvaranja protekcionističkih ekonomskih politika demokratskih zemalja. Čak je na Svetskoj ekonomskoj konferenciji 1927. godine, bio gotovo završen i preliminarni opšti dugo-

<sup>11</sup> Ibid.

<sup>12</sup> Kennedy, David M., *Freedom from Fear, The American People in Depression and War 1929–1945*, Oxford University Press, New York, 1999, 155-170.



vor o zamrzavanju carina. Na nesreću, završni dokument nije bio pripremljen za ratifikaciju sve do 1930. godine, a tada je već bilo kasno. Francuska, Italija i Australija prve su preduzele korake u pravcu stabilizacije carina 1929. godine, ali je zatim usledilo novo podizanje američkih carina, koje je iniciralo pravu trku ka uspostavljanju ekonomskog protekcionizma u globalnim razmerama. U februaru 1930. godine, Sjedinjene Države nisu poslale nijednog svog delegata na sastanak na kojem je trebalo da se konačno donese međunarodni moratorijum na visoke carine. Umesto toga, republikanska većina u Kongresu je prihvatila nov i po mnogima sraman *Smoot-Holijev carinski zakon*, koji je podigao carine na većinu dobara koja su se uvozila u Sjedinjene Države. Predsednik Huver je, uprkos ličnoj rezervisanosti i protestima više od hiljadu profesionalnih ekonomista, koji su pravilno predvideli da će nove carinske tarife rezultirati osvetničkom akcijom drugih država, odobrio 17. juna 1930. godine, ratifikaciju ovog zakona. Iako ekonomski istoričari još uvek polemišu oko intenziteta uticaja *Smoot-Holijevog zakona* na svetsku privredu, nema sumnje u to kakva je poruka ovim zakonom poslata ostatku sveta. On je, dakle, bio interpretiran kao jasno američko odbijanje da predvodi svet u naporima da se zajednički izađe iz Depresije. Zbog toga su do kraja 1930. godine, Kanada, Meksiko, Kuba, Francuska, Španija, Švajcarska, Australija i Novi Zeland podigle carinske tarife za američke proizvode. Do kraja 1932. godine, mnoge nacije su prihvatile sličnu privrednu politiku koja se lako mogla nazvati politikom „osiromašavanja suseda“.<sup>13</sup>

Kako je tokom kraha Njujorške berze svoju vrednost izgubilo više od četiri milijarde dolara u akcijama, gotovo prirodno je usledilo i povlačenje američkih, uglavnom kratkoročnih kredita iz Evrope, što je izazvalo dodatne katastrofalne posledice po evropsku privredu. Nemoć poljoprivrede, rudarstva, industrijske proizvodnje i transporta da ostvare normalne profite, dovela je do ogromne nezaposlenosti i propadanja neiskorišćenih proizvodnih potencijala. Pad cena velikog broja primarnih proizvoda (do 40–50 %), zatim deonica vodećih industrijskih kompanija, kao i pad cena obveznica i menica sa fiksnom kamatom, rezultiralo je i teškom bankarskom krizom, koja je u Evropi započela 11. maja 1931. godine, krahom „mamutskog novčanog zavoda“ *Oestereichseche Credit Anstalt fuer Hendel und Gewerbe* u Beču. Lančana reakcija koja je usledila, dovela je u teško stanje do tada najveće privatne banke u Čehoslovačkoj, Mađarskoj i Jugoslaviji. Bila je to posledica povezanosti finansijskog, industrijskog i trgovačkog

<sup>13</sup> Callahan, Colleen M., McDonald, Judith A., O'Brien, Anthony Patrick, „Who Voted for Smoot-Hawley?“, *The Journal of Economic History*, Vol. 54, No. 3. (Sep., 1994), 683-690; McDonald, Judith A., O'Brien, Anthony Patrick, Callahan, Colleen M., „Trade Wars: Canada's Reaction to the Smoot-Hawley Tariff“, *The Journal of Economic History*, Vol. 57, No. 4. (Dec., 1997), 802-826; Cravath, Paul D., „World Organization in Finance and Trade“, *Proceedings of the Academy of Political Science*, Vol. 15, No. 1, The Crisis in World Finance and Trade (May, 1932), 113-114; Frieden, Jeff, „Sectoral Conflict and Foreign Economic Policy, 1914-1940“, *International Organization*, Vol. 42, No. 1, The State and American Foreign Economic Policy (Winter, 1988), 59-90.

kapitala, a na sličan način osetila se, u periodu od 1931. do 1935. godine, gotovo u čitavoj Evropi.<sup>14</sup>

Godinu dana nakon što je usvojen *Smut-Holijev carinski zakon*, Huver je nakratko napustio politiku ekonomskog nacionalizma. Duboko zabrinut da bi teška finansijska kriza u Centralnoj Evropi mogla da potkopa zlatni standard i opasno uzdrma već oslabljenu demokratsku vlast u Nemačkoj, on je, 21. juna 1931. godine, proglasio jednogodišnji međunarodni moratorijum na reparacije i ratne dugove. Međutim, ovaj plan je došao suviše kasno i nije doprineo okončanju finansijske krize u Nemačkoj. Sve nemačke banke bile su zatvorene 13. jula 1931. godine. Britanska laburistička vlada pala je 24. avgusta iste godine. Odbacujući optužbe francuske vlade i savete državnog sekretara Henrija Stimsona, predsednik Huver je odbio da od Kongresa zatraži odobrenje zajma Nemačkoj. Umesto toga, Sjedinjene Države ostale su po strani kada se finansijska panika iz Centralne Evrope prenela u Britaniju, u kojoj se tada formirala koaliciona vlada za borbu protiv krize.<sup>15</sup>

Za vreme Velike ekonomske krize, zemlje zlatno-deviznog standarda otpočele su konverziju svojih deviznih rezervi, najpre funte, a onda i dolara u zlato usled straha od njihove depresijacije. Francuska centralna banka (Banque de France) je u drugoj polovini 1931. godine otpočela proces likvidacije onog dela monetarnih rezervi koje je bio u devizama, zahtevajući i od Engleske banke konverziju funte u zlato. Ovaj primer Francuske uskoro su počele da slede i druge evropske zemlje, što je dodatno vršilo pritisak na zlatne rezerve Engleske banke. Konverzija funti u zlato francuskih i ostalih centralnih banaka, kao i beg privatnog kapitala iz funte, učinili su da se funta, koja se još 1925. godine vratila na zlatni standard po procenjenom valutnom paritetu, održavanom snažnom deflatornom politikom, napusti u septembru 1931. godine zlatno-polužnu konvertibilnost i zlatni standard i pređe na slobodno plivanje prema valutama „zlatnog bloka“.<sup>16</sup>

Tako je, 20. septembra 1931. godine, Engleska banka suspendovala plaćanja u zlato, a britanska funta je izgubila, za samo nekoliko dana, skoro jednu četvrtinu svoje dotadašnje vrednosti u odnosu na dolar. Do decembra iste godine, vredela je samo 3,25 američka dolara. Ova depresijacija neminovno je dovela do toga da prekomorska britanska roba pojeftini; a s obzirom na to da je britanska industrija mnogo zavisila od izvoza, ovo je pomoglo da se spreči nagli privredni pad u Velikoj Britaniji. Uskoro je drugih 25 država sledilo ovaj primer i ukinulo zlatni standard, takođe se nadajući da bi to doprinelo regulisanju tržišne vredno-

<sup>14</sup> Aleksić, Vesna, *Banka i moć, Socijalno-finansijska istorija Opšteg jugoslovenskog društva A.D. 1928–1945*, Stubovi culture, Beograd, 2002, 51-55.

<sup>15</sup> Leffler, Melvyn P., „American Policy Making and European Stability, 1921–1933“, *The Pacific Historical Review*, Vol. 46, No. 2 (May, 1977), 207-228; Cravath, Paul D., „World Organization in Finance and Trade“..., 113-114; Frieden, Jeff, „Sectoral Conflict and Foreign Economic Policy, 1914-1940“..., 59-90.

<sup>16</sup> Eichengreen, Barry, *n. d.*, 258-287.

sti njihovih valuta u odnosu na funtu. Međutim, Sjedinjene Države, Francuska, Italija i Južna Afrika, kao i brojne druge države, zadržale su zlatni standard. Sve ovo rezultiralo je umnožavanjem monetarnih sporazuma, što je komplikovalo, a zatim i depresiralo svetsku ekonomiju.<sup>17</sup>

Tako se u jesen 1931. godine, već postojeća kriza u Sjedinjenim Državama dodatno „rasplamsala“, nakon što su Francuska banka i druge članice zlatnog bloka počele da konvertuju svoje dolarske rezerve u zlato. Na ovaj način je tokom 1931. i 1932. godine, u 24 evropske zemlje došlo do smanjenja deviznih rezervi za 1,8 milijardu dolara i do istovremenog povećavanja ukupnih zlatnih rezervi za jednu milijardu dolara.<sup>18</sup> „Zlato je oticalo iz zemalja rezervnih valuta – Velike Britanije i Sjedinjenih Država, što je još više pogoršalo stanje krize i konačno dovelo, posle pada vrednosti funte, do valutnog rata u kojem se politikom konkurentskih devalvacija nastojalo da se na račun drugih zemalja podstakne unutrašnji privredni rast i izađe iz krize.“<sup>19</sup> Posledica je bila odstupanje od plaćanja dugova. Sada niko nije mogao da kupuje američke proizvode, a američka politika inostranih kredita, kao zamena za slobodnu trgovinu, postala je besmislena. Stranci su izgubili poverenje u dolar i, kako je Amerika još uvek bila na zlatnom standardu, počeli su da povlače svoje zlato. Ovaj trend se ubrzo proširio i na američke potrošače. Narednih meseci, Sistem federalnih rezervi je izgubio 755 miliona dolara u zlato. Da bi sprečila panično pretvaranje dolara u zlato (odnosno da bi preduhitila devalvaciju), Huverova administracija je proklamovala privrženost zlatnom standardu, a Sistem federalnih rezervi je podigao vrednost diskontnih kamata za 2 %. Ove više kamatne stope zaštitile su američke zlatne rezerve od stranih ulagača i izvoznika ali su istovremeno obeshrabrile domaće pozajmice. U Sjedinjenim Državama su istovremeno brzo padale akcije, cene potrošačke robe i industrijskih proizvoda, a mnoge banke su propale. Od 1931. do 1932. godine, 5.096 banaka, sa depozitima višim od tri milijarde dolara, je bankrotiralo, a proces je kulminirao početkom 1933. godine, kada je američki bankarski sistem, u poslednjoj nedelji Huverovog predsednikovanja, praktično potpuno stao, postavivši tako „poslednji kamen na predsednikov spomenik neuspeha“.<sup>20</sup>

Kada se sve sagleda, može se zaključiti da je američko održavanje zlatnog standarda 1931. godine, omogućilo da se ekonomski pad nastavi i tokom 1932. godine. Dve godine nakon britanske devalvacije, Francuska je pokušala da se vrati na univerzalnost zlatnog standarda i oživi carinsku stabilizaciju tokom Svetske ekonomske konferencije u Londonu. Međutim, 3. jula 1933. godine, novi američki predsednik Frenklin Ruzvelt, šokirao je prisutne delegate ove konfe-

---

<sup>17</sup> Ibid; Kindleberger, Charles P., *Financial History of Western Europe...*, 366-379.

<sup>18</sup> Ibid.

<sup>19</sup> Stojanović, Biljana, *n. d.*, 25.

<sup>20</sup> Eichengreen, Barry, *n. d.*, 258-287; Kindleberger, Charles P, *A Financial History of Western Europe...*, 368; Wicker, Elmus, *The Banking Panics of the Great Depression*, Free Press, New York, 2001, 35-44.

rencije, porukom da će nova američka administracija izvršiti svoj, domaći program ekonomskog oporavka, pre nego što uzme u razmatranje bilo koji međunarodni sporazum o stabilizaciji vrednosti valuta i carina. Ruzveltov ekonomski nacionalizam je insistirao na „zdravom ekonomskom sistemu svake države kao ubedljivo najvažnijem faktoru uspešnog početka podizanja vrednosti valuta“<sup>21</sup>, osudivši tako na propast svaki zajednički pokušaj okončanja Velike depresije. S obzirom na to da se devalvacijama nisu mogle podstaći nacionalne privrede na oporavak, a da se na Međunarodnoj konferenciji u Londonu, te 1933. godine, nije postigao dogovor kako izaći iz krize i nastalog monetarnog haosa, zemlje su individualno preduzimale mere za stabilizaciju deviznih kurseva osnivanjem takozvanih deviznih fondova ili uvođenjem devizne kontrole. Ova kontrola je služila kao zavesa iza koje je bilo moguće voditi ekspanzivnu monetarnu politiku u cilju podsticanja nacionalnog ekonomskog rasta. Tako su za vreme i neposredno posle Velike ekonomske krize, mnoge zemlje masovno napustile zlatno važenje i konvertibilnost u zlato i zlatne devize, prelazeći na papirni standard koji je više odgovarao novoj, nacionalno orijentisanoj ekonomskoj filozofiji.<sup>22</sup>

#### 4. Napuštanje zlatnog standarda

*Smut–Holijev carinski zakon* iz 1930. godine i Ruzveltova „iznenađujuća poruka“ Svetskoj ekonomskoj konferenciji 1933. godine, bili su tipični izrazi ekonomskog nacionalizma u eri Depresije. Zapravo, što je Velika depresija više istrajavala, davala je protekcijonizmu mnogo radikalniju formu ekonomskog nacionalizma, odnosno pretvarala se u samodovoljnu ekonomiju poznatiju i pod nazivom *autarhija*. Sredinom 30-ih godina, svaka od ovih velikih svetskih ekonomija nastojala je da organizuje trgovinske blokove u kojima bi njihove valute mogle da ostanu čvrste i da dominiraju. Tako je Britanija osnovala sterlinški blok u koji su ušle sve njene kolonije kao i zemlje Komonvelta, dok je Francuska obrazovala zlatni blok koji je uključivao njenu imperiju kao i druge zemlje koje su zadržale zlatni standard vezan za francuski franak. Nakon što su Sjedinjene Države i same napustile zlatni standard, 1933. godine, Ruzveltova administracija je formirala dolarski blok kojem su se pridružile američke kolonije i većina latinoameričkih država. Ostale industrijske države kontrolisane od strane fanatičnih nacionalističkih vlada, poput Japana ili Nemačke, koristile su rat kao način da sebi obezbede sirovine i nova tržišta. Tako je fašistička Italija nastojala da osnuje Novo rimsko carstvo u mediteranskom basenu, nacistička Nemačka Treći rajh u Centralnoj Evropi, a Japan „sferu blagostanja“ u Istočnoj Aziji.<sup>23</sup>

<sup>21</sup> Kindleberger, Charles P., *The World in Depression 1929–1939...*, 183.

<sup>22</sup> Ibid, 183-231; Eichengreen, Barry, *n. d.*, 258-287; Stojanović, Biljana, *n. d.*, 24-26.

<sup>23</sup> Dietrich, Ethel B., „Foreign Trade Blocs“, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 211, Our Foreign Commerce in Peace and War (Sep., 1940), 85-91; Cra-

Talas bankarskih bankrotstava u Sjedinjenim Državama 1931–1933 godine, izazvao je „juriš“ na preostale banke, čiji su deponenti zahtevali konverziju, prevashodno, u zlatni kovani novac. Ovi zahtevi su u veoma kratkom roku, između 15. februara i 4. marta 1933. godine, povećali količinu gotovog novca u rukama transaktora, na račun smanjivanja rezervi, za čak 1,631 milijardu dolara, od čega je u zlatnom novcu bilo 300 miliona dolara. Tako se deflatorno dejstvo zlatnog standarda nije ogledalo samo u tome što proizvodnja zlata više nije mogla da prati proizvodnju robe i usluga, što je u početku nadoknađivano uvođenjem banknota, već i pravnim karakterom klasične konvertibilnosti. Naime, ona je pružala mogućnost svakom pojedincu da zatraži konverziju bilo kog iznosa novčanica i depozita u zlato što je, u zavisnosti od obima konverzije, smanjivalo zlatne rezerve i tako zaoštravalo deflaciju. Veliko smanjivanje zlatnih rezervi u periodu od samo tri nedelje, dovelo je do toga da je već 6. marta 1933. godine usledila proklamacija predsednika Ruzvelta, kojom su, u cilju zaštite monetarne baze zemlje, ukinuti klasična konvertibilnost i puni zlatni standard i uveden zlatno-polužni standard. U praksi, to je značilo da je zlatni novac povlačen iz opticaja, pa je novčanice bilo moguće samo formalno zameniti za zlato, budući da je najmanja količina za zamenu odgovarala protiv vrednosti zlatne poluge težine 12,5 kg.<sup>24</sup>

Sa ovom izmenjenom konvertibilnošću zlatno-polužnog standarda, centralne zlatne rezerve više se nisu mogle lako rasparčavati, odnosno smanjiti velikim zahtevima za konverzijom tokom krize i završiti u rukama pojedinaca, bez ikakve privredno korisne funkcije. Naime, zlato u privatnom posedu moglo je da štiti samo interese pojedinaca, dok je zlato u monetarnim rezervama zemlje imalo privrednu funkciju kao baza monetarnog i kreditnog potencijala. Bilo je sasvim prirodno da zagovornici zlatno-polužnog standarda insistiraju na tome da je bolje da se sačuvaju zlatne rezerve za opšte dobro nego da se dozvoli da one budu iscrpljene zbog individualnih interesa.<sup>25</sup>

Ruzvelt se nadao da će vlada, rukujući novcem i kontrolišući vrednost dolara, najpre moći da podigne cene a zatim da ih stabilizuje. U praksi je to značilo upravo napuštanje zlatnog standarda. Tako je iz opticaja bilo povučeno sve zlato i država je počela da kupuje i zlato i srebro i da ih ostavlja na stranu. U međuvremenu, papirni dolar bio je devalviran na manje od 60 % svoje prvobitne vrednosti. Ove i druge mere dovele su do znatnog povećanja količine novca u opticaju, dok su kamatne stope bile smanjene na najniži iznos u dotadašnjoj američkoj istoriji. Mnogi američki bankari i ekonomisti proricali su da će Ruzveltovi monetarni eksperimenti dovesti zemlju do propasti, dok su njegove pristalice očekivale da će doći do jačanja ekonomskog prosperiteta. Ali, u ovoj fazi pri-

---

vath, Paul D., „World Organization in Finance and Trade“ ..., 113-114; Frieden, Jeff, „Sectoral Conflict and Foreign Economic Policy, 1914–1940“ ..., 59-90.

<sup>24</sup> Kindleberger, Charles P., *A Financial History of Western Europe...*, 375-390.

<sup>25</sup> Ibid.

vrednog oporavka, konkretna dejstva na cene i poslovna kretanja nisu bila značajna. Istorijsku težinu imala je činjenica da je zauvek nestalo zlatnog standarda i da od tada postoji samo papirni novac koji se ne može otkupiti zlatom.<sup>26</sup>

Kako je prvih godina svoje administracije Ruzvelt bio potpuno obuzet domaćim problemima, gotovo da se odrekao svoje pređašnje vere u Vilsonov internacionalizam. U stvari, događaji u vezi sa Međunarodnom ekonomskom konferencijom u Londonu, juna 1933. godine, kada je Ruzvelt odbio da pristane na stabilizaciju valute jer bi to omelo planove za devalvaciju dolara, pokazali su da je bio mnogo veći izolacionista nego sami republikanci. Već godinu dana kasnije, Kongres je usvojio Zakon o trgovačkim ugovorima (Reciprocal Trade Agreements Act), kojim su izvršne vlasti dobile ovlašćenje da sklapaju ugovore sa drugim zemljama radi recipročnog smanjivanja carinskih tarifa. Do 1939. godine, Ministarstvo spoljnih poslova sklopilo je 21 takav ugovor. Oni su pomogli da se izbriše loš utisak koji je na ostali svet ostavio *Smut-Holijev carinski zakon* iz 1930. godine. Međutim, konkretni privredni rezultati nisu bili upečatljivi i svetska trgovina bila je daleko ispod nivoa 1920-ih godina.<sup>27</sup>

S druge strane, slobodno plivajući kursevi valuta posle Prvog svetskog rata, izazvali su ogromna destabilizujuća kretanja kratkoročnog kapitala („vruć novac“). U želji da spreče ove efekte plivajućih kurseva, kapitalističke zemlje su od početka 30-ih godina počele da osnivaju devizne fondove. Osnovni zadatak ovih fondova bio je da intervencijama na deviznom tržištu sprečavaju velike promene deviznih kurseva, bilo da se uzrok promena nalazio u stanju platnog bilansa ili u kretanju vrućeg novca. Operacije deviznih fondova bile su skrivene od javnosti jer se tada smatralo da je tajnost operacija uslov efikasne borbe protiv špekulativnih kretanja kratkoročnog kapitala. Tako je tripartitni sporazum između Sjedinjenih Država, Velike Britanije i Francuske, zaključen septembra 1936. godine, o saradnji njihovih deviznih fondova u cilju održavanja međuvlutarne stabilnosti, predstavljao, po nekim tumačenjima, klicu pojave jedne nove varijante zlatnog standarda, koji je nazvan poluzlatnim standardom. Ovaj sporazum je poznati ekonomista Čarls Kindlberger ocenio kao prekretnicu u razvoju međunarodne monetarne saradnje, posle dezintegracije koja je otpočela napuštanjem zlatnog standarda u velikom broju zemalja početkom Velike depresije.<sup>28</sup>

Neposredni povod za sporazum bila je diskusija između ove tri zemlje oko devalvacije francuskog franka. Strah da bi devalvacija francuskog franka mogla ponovo da otvori ciklus novih preteranih devalvacija, naveo je ove zemlje da sednu za pregovarački sto i dogovore se o utvrđivanju odnosa između ove tri najvažnije svetske valute, kako u njihovom zajedničkom interesu, tako i u interesu

<sup>26</sup> Ibid; Chandler, Lester V., „Monetarna politika“, *Spasavanje američkog kapitalizma, jedan liberalni ekonomski program*, Kultura, Zagreb, 1954, 241-255.

<sup>27</sup> Dietrich, Ethel B., „Foreign Trade Blocs“..., 85-91; Frieden, Jeff, „Sectoral Conflict and Foreign Economic Policy, 1914-1940“..., 59-90.

<sup>28</sup> Kindleberger, Charles P., *A Financial History of Western Europe...*, 375-379.

svih ostalih zemalja koje su se grupisale oko njih u valutne blokove. Sporazum je predstavljao međunarodno priznanje činjenici da, u međusobno povezanom svetu, određivanje deviznog kursa valute, posebno ekonomski vodećih zemalja, nije samo nacionalno ekonomsko pitanje jer devizni kurs, po definiciji, podrazumeva odnos između dve i više valuta. Zbog toga ekonomisti tumače ovaj tripartitni sporazum kao međunarodno priznanje velike važnosti principa međ valutne stabilnosti, odnosno mehanizma fiksnih deviznih kurseva. Osnovni cilj sporazuma bio je da se međunarodnom saradnjom u regulisanju odnosa između valuta spreči novi ciklus konkurentskih devalvacija koji je predstojeća devalvacija franka mogla da pokrene.<sup>29</sup> Ovom sporazumu su se pridružile još i Holandija, Švajcarska i Belgija, što je navelo ekonomiste da sporazum proglase novim oblikom međunarodnog monetarnog sistema, koji se pojavio kao naslednik zlatnog standarda ili međunarodnog sistema zlatnog poravnanja. Ovaj poluzlatni ili zlatno-rezervni standard predstavljao je novu fazu razvoja međunarodnog monetarnog sistema koja je trajala od 1936. godine do Drugog svetskog rata.<sup>30</sup>

## 5. Zaključak

Polazeći od toga da u nestabilnim ekonomskim prilikama, kakve su vladale tokom Velike svetske ekonomske krize, više nije bilo moguće utvrditi pravu cenu zlata, tripartitni sporazum je omogućio da nacionalne valute zemalja članica više ne moraju da imaju, niti u zlatu, niti u drugim nacionalnim valutama, strogo utvrđenu vrednost. Tada su devizni kursevi između valuta počeli da se utvrđuju, umesto preko fiksirane cene zlata, zajedničkim odlukama zemalja članica za unapred određeni period. Tako utvrđeni, kursevi bi zatim bili branjeni intervencijama deviznih fondova, sve dok neki devizni fond ne bi odlučio da prestane da interveniše, čime bi došlo do nove runde pregovora o utvrđivanju nove strukture deviznih kurseva, koja bi važila za naredni period. Konverzija valuta u zlato između deviznih fondova obavljala se po cenama zlata koje su se određivale preko dolarskog kovničkog pariteta i utvrđenog kursa valuta prema dolaru koji je važio u datom momentu. Neminovno se nameće zaključak da je promena konvertibilnosti u ovom standardu uticala na promenu uloge zlatnih rezervi u funkcionisanju privrede. Zlatne rezerve se više nisu držale sa osnovnom svrhom zamene nacionalne valute za zlato, iz čega je proizlazila njihova funkcija monetarne baze privrede, dok su promene veličine zlatnih rezervi postale više rezultat kretanja zlata između emisionih banaka u cilju izravnjanja međunarodnih plaćanja. Od tada su količinu novca i kredita, pa samim tim i unutrašnju vrednost valute, umesto pravila zlatnog pokrića, sve više određivale odluke monetarnih vlasti.

---

<sup>29</sup> Ibid; Dietrich, Ethel B, „Foreign Trade Blocs“..., 85-91.

<sup>30</sup> Ibid.

## Literatura

- Aleksić, V.: *Banka i moć, Socijalno-finansijska istorija Opšteg jugoslovenskog društva A.D. 1928–1945*, Stubovi kulture, Beograd, 2002.
- Callahan, C. M. – McDonald, J. A. – O'Brien, A. P.: „Who Voted for Smoot-Hawley?“, *The Journal of Economic History*, Vol. 54, No. 3, Sep., 1994, str. 683-690.
- Chandler, L. V.: „Monetarna politika“, *Spasavanje američkog kapitalizma, jedan liberalni ekonomski program*, Kultura, Zagreb, 1954, str. 241-255.
- Costigliola, F. C.: „Anglo-American Financial Rivalry in the 1920s“, *The Journal of Economic History*, Vol. 37, No. 4, Dec., 1977, str. 911-934.
- Costigliola, F.: „The United States and the Reconstruction of Germany in the 1920s“, *The Business History Review*, Vol. 50, No. 4, Winter, 1976, str. 477-502.
- Cravath, P. D.: „World Organization in Finance and Trade“, *Proceedings of the Academy of Political Science*, Vol. 15, No. 1, The Crisis in World Finance and Trade, May 1932, str. 113-114.
- Cravath, P. D.: „World Organization in Finance and Trade“, *Proceedings of the Academy of Political Science*, Vol. 15, No. 1, The Crisis in World Finance and Trade, May 1932, str. 113-114.
- Dietrich, E. B.: „Foreign Trade Blocs“, *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 211, Our Foreign Commerce in Peace and War, Sep., 1940, str. 85-91.
- Eichengreen, B.: *Golden Fetters: The Gold Standard and the Great Depression, 1919–1939*, New York, Oxford, Oxford University Press, 1995.
- Fearon, P.: *War, Prosperity and Depression: The U. S. Economy 1917–45*, Philip Allan, Oxford, 1987.
- Frieden, J.: „Sectoral Conflict and Foreign Economic Policy, 1914–1940“, *International Organization*, Vol. 42, No. 1, The State and American Foreign Economic Policy, Winter 1988, pp. 59-90.
- Galbraith, J. K.: *American Capitalism, The Concept of Countervailing Power*, Hought Mifflin Company, Boston, 1956.
- Hogan, M. J.: „The United States and the Problem of International Economic Control: American Attitudes toward European Reconstruction, 1918-1920“, *The Pacific Historical Review*, Vol. 44, No. 1, Feb., 1975, str. 84-103.
- Kenedi, P.: *Uspon i pad velikih sila, Ekonomske promene i ratovanje od 1500. do 2000. godine*, SID, Službeni list SCG, Beograd, 2003.
- Kennedy, D. M.: *Freedom from Fear, The American People in Depression and War 1929–1945*, Oxford University Press, New York, 1999.



- Kindleberger, Ch. P.: *A Financial History of Western Europe*, Oxford University Press, New York, 1993.
- Kindleberger, Ch. P.: *The World in Depression 1929–1939*, Allen Lane and Penguin Press, London, 1973.
- Leffler, M. P.: „American Policy Making and European Stability, 1921–1933“, *The Pacific Historical Review*, Vol. 46, No. 2, May 1977, str. 207–228.
- McDonald, J. A. – O’Brien, A. P. – Callahan, C. M.: „Trade Wars: Canada’s Reaction to the Smoot-Hawley Tariff“, *The Journal of Economic History*, Vol. 57, No. 4, Dec., 1997, str. 802–826.
- Schumpeter, J. A.: *Capitalism, Socialism and Democracy*, Harper and Brothers, New York, 1947.
- Sloat, W.: *1929, America Before the Crash*, Cooper Square Press, New York, 2004.
- Soule, G. H.: *Prosperity Decade: From Wor to Depression: 1917–1929* (The Economic History of the United States, No 8), Columbia University Press, New York, 1989.
- Stojanović, B.: *Novac, konvertibilnost i platni bilans*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2003.
- Van Meter, R. H. Jr.: „The Washington Conference of 1921–1922: A New Look“, *The Pacific Historical Review*, Vol. 46, No. 4, Nov., 1977, str. 603–624.
- Wicker, E.: *The Banking Panics of the Great Depression*, Free Press, New York, 2001.

Rad primljen: 8. oktobra 2012.

Odobren za štampu: 18. novembra 2012.

Paper received: October 8<sup>th</sup>, 2012

Approved for publication: November 18<sup>th</sup>, 2012

Scientific review paper

ASSOCIATE PROFESSOR VESNA ALEKSIĆ, PHD  
*Institute of Economic Sciences, Belgrade*

## UNITED STATES IN INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS AND PROBLEMS WITH THE GOLD STANDARD

### Summary

*United States participation in international politics during the period between the two world wars, come not only from the general and often declarative interest in peace, but was also a consequence of extremely rapid expansion of their foreign trade and overseas capital investments. It was a period of intense financial diplomacy, when efforts to maintain the gold standard, to determine the amount of reparations and the manner of payment of war debts, brought confusion not only in relations between victors and vanquished, but also in relations between the United States and its former European allies. Abandonment of the gold standard and the creation of the tripartite agreement between the United States, Britain and France, in the 1936, was a milestone in the development of international monetary cooperation and the role of United States in international economic relations.*

**Key words:** *international economic relations, the gold standard, monetary policy, protectionism, USA*

**JEL classification:** E42, F33

SANJA BUNGIN, ISTRAŽIVAČ SARADNIK\*  
*Ekonomski institut, Beograd*  
SVETLANA MITROVIĆ, ISTRAŽIVAČ SARADNIK  
*Ekonomski institut, Beograd*

## ZNAČAJ TERMINSKOG TRŽIŠTA DEVIZA I NJEGOVA EFIKASNOST

**Sažetak:** *Terminski devizni ugovori igraju veoma važnu ulogu u determinisanju deviznog kursa u zemljama sa razvijenim finansijskim tržištem. Njegova efikasnost određuje i pouzdanost informacija koje pruža učesnicima na tržištu u vezi sa kretanjem budućeg deviznog kursa. Cilj rada jeste da se utvrdi značaj informacija koje može da na ponudi terminsko tržište deviza, a koje mogu da pomognu u određivanju putanje kretanja budućeg promptnog deviznog kursa. U radu je testirana efikasnost terminskog tržišta deviza u skladu sa hipotezom efikasnosti tržišta, kao i njegova nepristrasnost, koristeći Markovljev model smene režima. Efikasnost tržišta testirana je podacima pre globalne finansijske krize, kada su nastali veliki poremećaji na svetskom deviznom tržištu.*

**Ključne reči:** *spot devizni kurs, terminsko tržište deviza, efikasnost tržišta, predviđanje*

**JEL klasifikacija:** F31, F37

### 1. Uvod

Terminsko tržište deviza sve više dobija na značaju u Srbiji. Formiranje ovog tržišta predstavlja jedan od stubova strategije dinarizacije koju sprovodi Narodna banka Srbije. Kroz ovo tržište učesnici na tržištu se obezbeđuju od naglih promena deviznog kursa, tzv. devizni hedžing. Budući da kratko vreme postojanja terminskog tržišta deviza u Srbiji, trenutno ne postoje zvanični podaci o obimu trgovanja kao ni o nivoima terminskog deviznog kursa po njihovoj ročnosti. Međutim, pored toga što imaju funkciju obezbeđenja od naglih promena deviznog kursa, razvijena terminska tržišta imaju i jednu posebnu ulogu. Naime, postavlja se pitanje, da li terminski devizni kurs može da ukaže na promene budućeg promptnog deviznog kursa.

---

\* E-mail: sanja.bungin@ecinst.org.rs

Za zemlje sa razvijenom tržišnom infrastrukturom koristi se svaki mogući način da se predvide kretanja makroekonomskih fundamenata. U tu svrhu koriste se različiti podaci kao i veliki broj ekonometrijskih i matematičkih modela pomoću kojih se mogu izvesti određeni aproksimativni zaključci. S obzirom na to da je u ovim zemljama vrlo razvijeno i bitno tržište terminskih deviznih ugovora, mnogi autori su pokušali da izvuku informacije u vezi sa budućim kretanjima deviznog kursa na osnovu cena terminskih ugovora. Hipoteza efikasnosti tržišta ukazuje na to da terminski devizni kurs u potpunosti oslikava budući promptni devizni kurs. Međutim, kako je teorija jedno a realnost drugo, veliki broj empirijskih radova odbacuje hipotezu efikasnosti terminskog deviznog tržišta. Uzrok toga je postojanje vremenski promenljive premije rizika, koja po svojoj formulaciji nije predvidljiva. Terminsko tržište deviza je veoma dinamično tržište, gde učestvuje veliki broj agenata u nameri ostvarenja profita. Samim tim, ovo tržište je podložno špekulativnim uticajima, te tako terminski devizni kurs sadrži i koeficijent pristrasnosti. Tržište terminskih deviznih kurseva dobija sve značajniju ulogu u zemljama u tranziciji, kao i u novoindustrijalizovanim zemljama. Informacije koje može da pruži ovo tržište mogu da budu veoma značajne kako bi se moglo pratiti buduće kretanje deviznog kursa, a tako i buduće investicione odluke.

U ovom radu analiziraće se ročna struktura terminske premija rizika u cilju sagledavanja značaja informacija koje mogu da pruže terminski devizni kursevi. Sprovedena empirijska analiza bazirana je na modelu koji su razvili 1997. Klarida i Tejlor<sup>1</sup>, predstavljen Markovljevim modelom smene režima.

## 2. Efikasnost tržišta i terminski ugovori

Teorija nepristrasnosti terminskog deviznog tržišta (unbiasedness market theory) ukazuje da je ovo tržište efikasno, gde su agenti na tržištu neutralni u odnosu na rizik, te je terminski devizni kurs jednak promptnom deviznom kursu u trenutku koji je jednak ročnosti terminskog ugovora.

Terminski devizni kurs na efikasnom tržištu odražava se na informacije koje poseduje pojedinac a koji učestvuje na tržištu. Zbog toga, u otvorenoj privredi, terminski kurs bi trebalo da bude nepristrasan predskazivač budućeg promptnog deviznog kursa. Tako je regresiona jednačina promptnog deviznog  $S_t$  kursa u vremenu  $t$  u odnosu na terminski kurs  $F_{t-1}$  u vremenu  $t-1$  jednaka:

$$s_t = a + bf_{t-1} + e_t \quad (1).$$

<sup>1</sup> R. Clarida, F. Taylor, „The Term Structure of Forward Exchange Premiums and the Forecastability of Spot Exchange Rates: Correcting the Errors“, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 79, 1997, str. 353-36

Kada su agenti na tržištu neutralni u odnosu na rizik, regresiona jednačina treba da rezultuje ocenjenom presekom  $a$  koji nije značajno različit od nule, ocenjenim koeficijentom  $b$  koji nije značajno različit od jedinice i grešaka  $e_t$  koje nisu u serijskoj korelaciji. Dosadašnji empirijski nalazi ukazuju na to da je koeficijent  $b$  uglavnom bliži vrednosti  $-1$  nego  $+1$ . Na osnovu ovako dobijenih rezultata u literaturi se navodi i termin diskontovana pristrasnost terminskog deviznog kursa. Autori<sup>2</sup> spekuliraju sa pretpostavkom da li ova diskontovana vrednost terminskog deviznog kursa u stvari predstavlja premiju rizika. Rezultati njihovih istraživanja odbacuju ovu pretpostavku, dok se postojanje diskonta pripisuje sistematskim greškama u očekivanjima.

Sistematske greške u predviđanjima mogu da nastanu usled postojanja iracionalnih agenata, kao što se navodi u nekim radovima.<sup>3</sup> Pored toga, racionalni agenti mogu da prave sistematske greške koje su rezultat neperiodičnih šokova koji nastaju u privredi. K. Luis<sup>4</sup> ukazuje na to da, ako agenti uključe u svoja očekivanja, neizvesnost koja se odnosi na šokove u privredi, greške u predviđanjima koje mogu da nastanu, mogu da *ex post* izgledaju kao sistematske. Zbog toga, *ex post* odstupanje od nepokrivenog pariteta kamatnih stopa nije vezano za premiju rizika, već navodni promašaji racionalnih očekivanja mogu, u stvari, da odražavaju problem malog uzorka.

Pored toga, Luis ukazuje na činjenicu da promene na tržištu novca koje nisu u potpunosti shvaćene od strane agenata, mogu da utiču na pojavu grešaka u predviđanju deviznog kursa. Agenti će postepeno da revidiraju svoja ubeđenja o novom režimu monetarne politike, generišući sistematske greške u predviđanjima u procesu tranzicije režima. Ovaj argument može da obezbedi moguće objašnjenje za odstupanja od nepokrivenog kamatnog pariteta zemalja OECD. Period uzorka za koji je vršeno istraživanje gde je ustanovljena diskontna premija rizika (od 1970. do 1990. godine) karakteriše serija inflacionih i dezinflacionih epizoda za mnoge zemlje OECD. Ako postoje neki trajniji šokovi monetarne politike u toku ovog vremena nego što su agenti na tržištu to očekivali, tada investitori mogu stalno da očekuju promene u monetarnoj politici koje se na kraju nikada i ne dese. U privredama gde se odvija proces dezinflacije, ovo bi moglo da rezultuje kroz predviđanje znatno višeg nivoa inflacije. U ekonomijama sa inflacijom dešava se obrnuto, potcenjivao bi se nivo predviđene inflacije.

<sup>2</sup> K. Froot, J. Frankel, „Forward Discount Bias: Is It an Exchange Risk Premium?“, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 104, 1989, str. 139-61.

<sup>3</sup> K. Froot, R. Thale, „Anomalies: Foreign Exchange“, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, 1990, str. 79-92; R. MacDonald, T. S. Torrance, „Exchange rates and the ‘news’: some evidence using U.K. survey data“, *The Manchester School* 56(1), 1988, str. 69-76.

<sup>4</sup> K. K Lewis, „Changing beliefs and systematic rational forecast errors with evidence from foreign exchange“, *American Economic Review* 79(4), 1989, str. 621-636.

R. Lević<sup>5</sup> odbacuje hipotezu efikasnosti tržišta i smatra da se efikasnost deviznog tržišta razlikuje od tržišta kapitala. Naime, tržište deviza je pod mnogo većim uticajem promene monetarne i fiskalne politike, kroz promene personalne strukture u vladajućim odborima, ili jednostavno promene u režimu. U režimu upravljanih fluktuacija deviznog kursa, intervencije centralne banke na deviznom tržištu mogu da odražavaju pristrasnost u održavanju određenog nivoa deviznog kursa. Ovo iskrivljuje kretanje deviznog kursa od njegovog ravnotežnog nivoa i rezultuje u netipičnoj promeni deviznog kursa, koja otvara prostor za špekulativne strategije.

Luintel i drugi autori<sup>6</sup> takođe odbacuju hipotezu efikasnosti terminskog tržišta deviza, što je uzrokovano postojanjem vremenski promenljive premije rizika.

Međutim, iako je hipoteza efikasnosti ovog tržišta u ogromnom broju istraživanja odbačena, postavlja se pitanje, da li terminski devizni kurs ipak sadrži neke korisne informacije o budućem kretanju promptnog deviznog kursa. Empirijski rezultati prikazani u radu Klaride i Tejlora<sup>7</sup> dokazali su da terminska premija rizika sadrži bitne podatke o budućem deviznom kursu. U svom radu autori nisu išli sa pretpostavkom da terminska premija rizika predstavlja odstupanje od hipoteza efikasnosti tržišta kao u većini prethodnih studija, nego da ovo odstupanje nije samo i isključivo rizik, već može biti uzrokovano očekivanjima agnata kao i njihovom nesklonošću ka preuzimanju rizika. Sledeći korak u ovoj vrsti analize napravili su Klarida i drugi autori 2003.<sup>8</sup> Ovi autori su analizirali ročnu strukturu terminske premije rizika uvodeći nelinearnost u modelu, da bi se nadomestili nedostaci koji imaju linearni ekonometrijski modeli predviđanja. U ovu svrhu korišćen je Markovljev model smene režima. Koristeći podatke promptnog i terminskog deviznog kursa za G-5 zemalja, nalazi su pokazali jasno prisustvo nelinearnosti u ročnoj strukturi terminskog deviznog kursa. Markovljev model smene režima pokazao se kao superiorniji u odnosu na sve dotad korišćene modele predviđanja. Samim tim, iako se odbacuje hipoteza efikasnosti tržišta, korišćene informacije na osnovu terminskih deviznih kurseva mogu biti dosta značajnije nego konvencionalni osnovni ekonomski principi.

Dostizanje određenog nivoa razvoja finansijskog tržišta u tzv. emergentnim ekonomijama omogućilo je primenu istraživanja efikasnosti terminskog tržišta

<sup>5</sup> R. Levich, „Forward Rates as the Optimal Future Spot Rate Forecast“ u C. Dunis, M. Feeny, *Exchange-Rate Forecasting*, Probus, Chicago, 1989.

<sup>6</sup> K. B. Luintel, K. Paudyal, „Common Stochastic Trends between Forward and Spot Exchange Rates“, *Journal of International Money and Finance*, Vol. 17, 1998, str. 279-297.

<sup>7</sup> R. Clarida, F. Taylor, *ibid.*

<sup>8</sup> R. H. Clarida, L. Sarno, M. P. Taylor, G. Valente, „The Out-of-Sample Success of Term Structure Models as Exchange Rate Predictors: A Step Beyond“, *Journal of International Economics*, Vol. 60, 2003, str. 61-83.

deviza i u ovim zemljama. Frankel i drugi<sup>9</sup> ispituju terminsko tržište deviza za 35 valuta, koje su klasifikovane kao dve široke grupe emergentnih ekonomija u odnosu na zemlje sa naprednim ekonomijama. Rezultati pokazuju da je pristrasnost u diskontu terminskog deviznog kursa manja za emergentne ekonomije nego za napredne ekonomije. Dok su nalazi ponovo pokazali da je koeficijent  $a$  znatno ispod nule za industrijalizovane zemlje, i statistički veoma značajan, autori nalaze da je ovaj koeficijent znatno bliži nuli za emergentne ekonomije. Pored toga, u većini slučajeva je pozitivan, dok je retko ispod nule. Činjenica da je pristrasnost mnogo veća za napredne ekonomije, za koje se pretpostavlja da su stabilnije, ukazuje na to da pristrasnost nije u potpunosti uzrokovana premijom rizika deviznog kursa.

### 3. Empirijska analiza

U ovom delu ispitićemo se moguća veza između terminskog deviznog kursa i budućeg promptnog deviznog kursa američkog dolara u odnosu na britansku funtu. Analiza je rađena sa dnevnim podacima u periodu pre nastanka svetske finansijske krize od 30. 6. 2000. do 2. 7. 2007. godine. Podaci su dobijeni iz *Data-streama*, statističke baze, i sve varijable su u logaritamskoj formi. Model je testiran za promptni devizni kurs i terminski devizni kurs sa ročnom strukturom od 1 meseca, 3 meseca i 6 meseci.

U testiranju kointegracione veze između promptnog i terminskog deviznog kursa korišćena je Johansenova procedura. Uzimamo u obzir vektor koji se sastoji od logaritma promptnog deviznog kursa i logaritma  $j$  terminskih deviznih kurseva:

$$y_t = [ST, FT1, FT3, FT6] \quad (2)$$

gde  $ST$  označava promptni devizni kurs,  $FT1$  terminski devizni kurs sa ročnošću od jednog meseca,  $FT3$  terminski devizni kurs sa ročnošću od tri meseca,  $FT6$  terminski devizni kurs sa ročnošću od šest meseci.

Prvi korak u testiranju kointegracione veze: neophodno je da se testira stacionarnost varijabli. Unapređeni ADF test (Dickey-Fuller Test) na originalnim varijablama pokazuje da su terminski devizni kursevi nestacionarne varijable, dok rezultati ADF testa na prvom diferencijalu odbacuje hipotezu nestacionarnosti.

Hipoteza efikasnosti tržišta testirana je kroz sledeću jednačinu:

$$ST_{t+1} = \alpha + \beta FT_t + \varepsilon_{t+1} \quad (3)$$

Da bi testirali hipotezu efikasnosti terminskog tržišta deviza, primenićemo dva koraka. U prvom koraku testira se broj kointegracionih vektora koristeći

<sup>9</sup> J. A. Frankel, J. Poonawala, *The Forward Market in Emerging Currencies, Less Biased Than in Major Currencies*, Mimeo, Kennedy School Of Government, Cambridge, MA, 2004.

Johansenov pristup. Nakon toga, testiraju se postavljena ograničenja, uzimajući u obzir efikasnost tržišta kao i njegovu nepristrasnost. Nulta hipoteza efikasnosti tržišta zahteva nerestrikovanu presek  $\alpha$  kao i jediničnu nagib  $\beta$ . Budući da nepristrasnost terminskog tržišta deviza zahteva presek koji je jednak nuli kao i  $\beta$  jednako jedinici, ova ograničenja je neophodno primeniti i u regresionoj jednačini. Usled toga, model uključuje sledeća dva koraka:

- 1) konstantu u dugom roku, što znači da se dozvoljava premija rizika koja je različita od nule;
- 2) konstantu u kratkom roku, ali ne u kointegracionom vektoru.

Kointegraciona veza između  $ST_{t+1}$  i  $FT$  biće testirana koristeći Johansenovu proceduru – vektorsku autoregresiju  $y_t = [ST, FT1, FT3, FT6]$  i nerestrikovani konstantni član.

Definišući vektor  $z_t$  od  $n$  potencijalnih endogenih varijabli, moguće je odrediti sledeći prosek generisanja podataka (data generating proces) i modelovati  $z_t$  kao nerestrikovanu vektorsku autoregresiju, uključujući do  $k$  docnji za varijablu  $z_t$ :

$$z_t = A_1 z_{t-1} + \dots + A_k z_{t-k} + u_t \quad (5.1) \quad u_t \sim IN(0, \Sigma) \quad (4),$$

gde  $z_t$  predstavlja  $(n \times 1)$  a  $A_i$   $(n \times n)$  matricu parametara. Sistem je u redukovanoj formi sa svakom varijablom u matrici  $z_t$  koja je regresovana samo na vrednosti sa docnjom kako same sebe tako i ostalih varijabli u sistemu.

Jednačina (4) može biti preformulisana u formu vektorske korekcije na sledeći način:

$$\Delta z_t = \Gamma_1 \Delta z_{t-1} + \dots + \Gamma_{k-1} \Delta z_{t-k+1} + \Pi z_{t-k} + u_t \quad (5),$$

gde je  $\Gamma_i = -(I - A_1 - \dots - A_i)$ ,  $(i=1, \dots, k-1)$  i  $\Pi = -(I - A_1 - \dots - A_k)$ .

Ako se jednačine (5) preformulišu kao:

$$\Delta z_t + \alpha \beta' z_{t-k} = \Gamma_1 \Delta z_{t-1} + \dots + \Gamma_{k-1} \Delta z_{t-k+1} + u_t \quad (6),$$

onda je moguće da se ispravi kratkoročna dinamika kroz regresiju  $\Delta z_t$  i  $z_{t-k}$  odvojeno.

Ovo znači da će se dobiti vektori  $R_{0t}$  i  $R_{kt}$  iz sledećih jednačina:

$$\Delta z_t = P_1 \Delta z_{t-1} + \dots + P_{k-1} \Delta z_{t-k+1} + R_{0t} \quad (7),$$

$$z_{t-k} = T^1 \Delta z_{t-1} + \dots + T_{k-1} \Delta z_{t-k+1} + R_{kt} \quad (8).$$

Ove dve jednačine mogu biti iskorišćene da se formuliše matrica reziduala:

$$S_{ij} = T^1 \sum_{i=1}^T R_{it} R'_{jt} \quad i, j = 0, k \quad (9).$$



Ocene koeficijenta  $\beta$  su dobijene kao svojstveni vektori koji se odnose na  $r$  najvećih svojstvenih vrednosti kroz rešavanje jednačine:

$$|\lambda S_{kk} - S_{k0} S_{00}^{-1} S_{0k}| = 0 \quad (10),$$

što daje  $n$  svojstvenih vrednosti  $\hat{\lambda}_1 > \hat{\lambda}_2 > \dots > \hat{\lambda}_n$  i odgovarajućih svojstvenih vektora:

$$\hat{V} = (\hat{v}_1, \dots, \hat{v}_n).$$

Vrednost  $\hat{\lambda}_i$  predstavlja meru koliko su snažno kointegracione veze korelisane sa stacionarnim delom modela. Poslednje  $(n-r)$  kombinacije dobijene iz Johansenove procedure predstavljaju nestacionarnu kombinaciju, i u skladu sa teorijom, nekorelisane sa stacionarnim elementima.

Zbog toga, test da postoji  $r$  kointegracionih veza jednak je:

$$H_0 : \lambda_i = 0 \quad i=r+1, \dots, n,$$

gde su samo prve  $r$  svojstvene vrednosti različite od nule. Navedeno ograničenje može biti primenjeno za različite vrednosti  $r$  i da se uporede sa logaritamskom funkcijom maksimalnih verovatnoća (maximised likelihood function) za restrikovani model i sa logaritamskom funkcijom maksimalnih verovatnoća (maximised likelihood function) za nerestrikovani model. U ovom slučaju može se iskoristiti  $t$ -statistika za testiranje nulte hipoteze:

$$\lambda_{trace} = -2 \log(Q) = -T \sum_i^n \log(1 - \hat{\lambda}_i) \quad r=0,1,2,\dots,n-2,n-1. \quad (11),$$

gde je  $Q$  = restrikovana maksimalna verovatnoća podeljena sa nerestrikovanom maksimalnom verovatnoćom.

Kao što se može videti iz table 1, svojstvene i  $t$ -statistika obezbeđuje različite valuta. U skladu sa svojstvenim vrednostima, prihvatamo hipotezu da postoje dva kointegraciona vektora između  $ST_{t+1}$  i  $FT$ , što nije konzistentno sa teorijskim pretpostavkama. U ovom slučaju koristiće se statistika  $t$ -testa.

**Tabela 1:** LR test kointegracije baziran na maksimalnoj Eigen vrednosti stohastičke matrice

Null	Alternative	Statistic	95% Critical Value	90% Critical Value
$r = 0$	$r = 1$	758.1255	27.4200	24.9900
$r \leq 1$	$r = 2$	521.2605	21.1200	19.0200
$r \leq 2$	$r = 3$	10.2296	14.8800	12.9800
$r \leq 3$	$r = 4$	5.7434	8.0700	6.5000

Kolona  $H_0$ :  $r$  predstavlja nultu hipotezu koja se testira. Odbacivanje nulte hipoteze da je  $r = 0$ , podrazumeva da postoji makar jedan kointegracioni vektor. Na nivou značajnosti od 10 %, prihvatamo hipotezu da postoje 3 kointegraciona vektora, što je konzistentno sa teorijom. Ovo je, takođe, skladno sa empirijskim okvirom Klaride (1997), da je u sistemu koji čine promptni devizni kursevi, potreban samo jedan zajednički trend i  $j$  kointegracionih veza da bi se moglo računati na dinamičku prirodu sistema. Vektor od tri terminske premija rizika za devizni kurs američki dolar/britanska funta definiše tri kointegracione veze. Rezultati ukazuju na jasne dokaze za vremenski promenljivu vezu između promptnog i terminskog deviznog kursa.

**Tabela 2:** Kointegracioni LR test baziran na Trejs testu stohastičke matrice

Null	Alternative	Statistic	95% Critical Value	90% Critical Value
$r = 0$	$r >= 1$	1295.4	48.8800	45.7000
$r <= 1$	$r >= 2$	537.2335	31.5400	28.7800
$r <= 2$	$r >= 3$	15.9730	17.8600	15.7500
$r <= 3$	$r = 4$	5.7434	8.0700	6.5000

Ako se pogledaju testovi greške specifikacije modela, za model reda VAR 3 ne podleže serijskoj korelaciji.

ST :AR 1- 2 F( 2,2982) = 1.7405 [0.1756]

FT1 :AR 1- 2 F( 2,2982) = 0.87471 [0.4171]

FT3 :AR 1- 2 F( 2,2982) = 0.91148 [0.4020]

FT6 :AR 1- 2 F( 2,2982) = 2.785 [0.0619]

Međutim, pojavljuju se drugi problemi greške specifikacije modela, budući da su CHSQ vrednosti normalnosti i heteroskedastičnosti niže od  $p$ -vrednosti od 0.05.

ST :Normality Chi<sup>2</sup>(2)= 667.61 [0.0000]

FT1 :Normality Chi<sup>2</sup>(2)= 1048.6 [0.0000]

FT3 :Normality Chi<sup>2</sup>(2)= 1098.6 [0.0000]

FT6 :Normality Chi<sup>2</sup>(2)= 920.62 [0.0000]

ST :ARCH 1 F( 1,2982) =52.41 [0.0000]

FT1 :ARCH 1 F( 1,2982) =32.854 [0.0000]

FT3 :ARCH 1 F( 1,2982) =29.625 [0.0000]

FT6 :ARCH 1 F( 1,2982) =48.536 [0.0000]

U sledećem koraku postavljamo i testiramo restrikcije koje su primenjene na  $\beta$  matricu, sugerisane u radu Klaride i Tejlora.<sup>10</sup>

<sup>10</sup> R. Clarida, F. Taylor, *ibid.*

$$\beta' = \begin{bmatrix} -1 & 1 & 0 & 0 \\ -1 & 0 & 1 & 0 \\ -1 & 0 & 0 & 1 \end{bmatrix} \begin{bmatrix} ST \\ FT1 \\ FT3 \\ FT6 \end{bmatrix} \quad (13)$$

U prvoj fazi testiraćemo efikasnost tržišta, s obzirom na to da konstanta nije restriktivana.

**Tabela 3.**

ST	FT1	FT3	FT6	Constant
1.0000	-1.0000	0.00000	0.00000	-0.00041957
1.0000	0.00000	-1.0000	0.00000	-0.0011938
1.0000	0.00000	0.00000	-1.0000	-0.0021712

LR-test, rank=3:  $\text{Chi}^2(3) = 6.0782$  [0.1079]

U skladu sa tabelom 3, primena teoretskih restrikcija je veoma dobro podržana podacima. LR test restrikcije pokazuje da je CHSQ vrednost 0.1079, što je mnogo više od  $p$ -vrednosti 0.05 i zbog toga se prihvata nulta hipoteza. Ovo ukazuje da je tržište efikasno i da terminski devizni kurs sadrži neke vredne informacije o budućem promptnom deviznom kursu. Hipoteza je prihvaćena na nivou značajnosti od 5 %. Međutim, naši rezultati nisu konzistentni sa pomenutim rezultatima Klaride iz 1997. U njegovom radu odbacivanje teze da je  $\beta$  jednako jedinici može biti uzrokovano blagim odstupanjima od nulte hipoteze koji nisu ekonomski značajni, međutim pojavljuju se kao statistički značajni. Pored toga, kao što je već naglašeno, nivo statističke značajnosti bi posledično trebalo da bude opadajuća funkcija veličine uzorka. Zbog toga, empirijski okvir razvijen od navedenih autora obezbeđuje jake ekonomske faktore u korist pretpostavke da je  $\beta=1$ .

U nastavku analiziraćemo tržišnu nepristranost testirajući restrikciju da je presek jednak nuli. Iz table 4 može se videti da je nulta hipoteza u nepristranosti tržišta prihvaćena na nivou od značajnosti od 5 %. Na osnovu toga možemo da zaključimo da je u periodu za koji je vršena analiza tržište bilo nepristrasno. Luintel i drugi<sup>11</sup> dobili su rezultat da na nivou značajnosti od 5 % nulta hipoteza od preseka jednakog nuli nije mogla biti odbačena za bilo koji slučaj. Međutim, zajednička hipoteza da je presek jednak nuli i  $\beta = 1$  je odbačena u većini slučajeva. Zbog toga, navedeni autori su zaključili da postoji čvrsta kointegraciona veza između terminskog i budućeg promptnog deviznog kursa, ali da nepristranost terminskog deviznog kursa nije mogla biti održana za većinu valuta koje su bile analizirane u pomenutom radu.

<sup>11</sup> K. B. Luintel, K. Paudyal, *ibid.*

Tabela 4.

ST	FT1	FT3	FT6	Constant
1.0000	-1.0000	0.00000	0.00000	0.00000
1.0000	0.00000	-1.0000	0.00000	0.00000
1.0000	0.00000	0.00000	-1.0000	0.00000

LR-test, rank=3:  $\text{Chi}^2(6) = 10.102 [0.1204]$

U sledećem koraku analiziraćemo da li vremenska struktura terminske premije sadrži korisne elemente koji ukazuju na buduće kretanje promptnog deviznog kursa. Prikladan način da se utvrdi postojanje ovakvih elementa jeste kroz ocenu modela korekcije greškom (Vector Error Correction Model, VECM). Da bismo to ispitali, koristićemo standardni linearni vektorski model korekcije greškom sa četiri jednačine i 12 docnji. Razlog zbog kog je uključeno 12 docnji jeste što na tom nivou model nije podložan serijskoj korelaciji. Model je testiran kroz sledeće četiri jednačine:

$$\Delta ST = \alpha + \sum_{i=1}^{12} \Delta FT1_{t-i} + \sum_{i=1}^{12} \Delta FT3_{t-i} + \sum_{i=1}^{12} \Delta FT6_{t-i} + ecm1_{t-1} + ecm2_{t-1} + ecm3_{t-1} \quad (14),$$

$$\Delta FT1 = \alpha + \sum_{i=1}^{12} \Delta ST_{t-i} + \sum_{i=1}^{12} \Delta FT3_{t-i} + \sum_{i=1}^{12} \Delta FT6_{t-i} + ecm1_{t-1} + ecm2_{t-1} + ecm3_{t-1} \quad (15),$$

$$\Delta FT3 = \alpha + \sum_{i=1}^{12} \Delta ST_{t-i} + \sum_{i=1}^{12} \Delta FT1_{t-i} + \sum_{i=1}^{12} \Delta FT6_{t-i} + ecm1_{t-1} + ecm2_{t-1} + ecm3_{t-1} \quad (16),$$

$$\Delta FT6 = \alpha + \sum_{i=1}^{12} \Delta ST_{t-i} + \sum_{i=1}^{12} \Delta FT1_{t-i} + \sum_{i=1}^{12} \Delta FT3_{t-i} + ecm1_{t-1} + ecm2_{t-1} + ecm3_{t-1} \quad (17),$$

gde je  $ecm_{t-i}$  kointegracioni vektor dobijen iz dugoročne jednačine.

Rezultati modela korekcije greškom za četiri jedničine ukazuju da promptni deviznik kurs nije egzogena varijabla, uzimajući u obzir informacije sa docnjom koje su sadržane u vremenskoj strukturu terminske premije. Na osnovu toga zaključuje se da terminski devizni kurs sa docnjom sadrži neke značajne elemente predviđanja o budućem kretanju deviznog kursa. Naročito je značajno primetiti da su docnje prvog reda značajne, što i nije slučaj sa docnjama drugog reda. Pored toga, terminska premija ili članovi korekcije greškom su značajni, što podrazumeva da ročna strukture terminske premije sadrži veoma značajne predviđajuće podatke o kretanju promptnog deviznog kursa. Važno je da članovi korekcije greškom, tj. terminske premije, uđu u jednačinu sa negativnim koeficijentom. U logaritamskoj regresiji promene promptnog deviznog kursa i terminske premije, koeficijenti nagiba u jednačinu su tipično negativni, i često značajni, umesto da budu jednaki jedinici kao što se podrazumeva u hipotezi nepristasnosti tržišta. Praktično objašnjenje jeste da se promptni devizni kurs

kreće u suprotnom smeru od trenutno predviđenog deviznog kursa putem terminske premije.<sup>12</sup>

Dijagnostički test pokazuje da su vrednosti i CHSQ testa i F-statistike za serijsku korelaciju veće od  $p$  vrednosti, i zbog toga ovaj model ne podleže problemu serijske korelacije. Vrednost CHSQ je 0.5501, dok je  $F$  statistika 0.5592. Međutim, ovaj model podleže ostalim problemima greške specifikacije modela, a to su normalnost i heteroskedastičnosti. Kao što je ukazano u radu Klaride iz 1997, mogu se izvući značajne informacije iz ročne strukture terminske premije na bolji način nego što se to radi putem modela slučajnog hoda (random walk). Takođe, postoje jasni dokazi o postojanju nelinearnosti u kretanju deviznog kursa. U prilog tome ide i činjenica da je uslovna distribucija nominalnog deviznog kursa jasno opisana kroz mešavinu normalnih distribucija.<sup>13</sup>

Da bi se otklonili problemi greške specifikacije modela, primenićemo nelinearni kratkoročni model sa kvadratnim članovima korekcije greškom. Rezultati ukazuju da su ovi članovi značajni u skoro svakoj jednačini korekcije greškom, što znači da oni takođe uključuju neke značajne informacije o promptnom deviznom kursu. Međutim, problemi greške specifikacije modela koji se odnose na normalnost i heteroskedastičnost još uvek su prisutni u modelu. Da bi izbegli pomenute probleme, u sledećem koraku ćemo da uključimo i kubne članove korekcije greškom. Ovi članovi se pojavljuju kao statistički neznačajni u modelu u većini slučajeva i tako je problem greške specifikacije modela i dalje prisutan.

#### 4. Zaključak

Značaj postojanja terminskog tržišta deviza u je nesumnjiv. Iako je ovo tržište jedno od najznačajnijih segmenata finansijskog tržišta razvijenih ekonomija, u našoj zemlji ono je još u fazi začetka. U Srbiji ovo tržište pre svega ima funkciju zaštite od deviznog rizika privrednih subjekata. Međutim, u razvijenim tržištima ono je, pored ove funkcije, predmet interesovanja investitora koji žele da ostvare profit na račun promene vrednosti valuta, pa samim tim nezaobilazno je i prisustvo spekulativnih agenata. Naime, kako je već pomenuto, hipoteza efikasnosti terminskog tržišta deviza, zajedno sa hipotezom nepristrasnosti tržišta, odbačena je u velikom broju studija koje su se bavile ovim problemom u periodu pre 2000. godine, uzimajući u obzir da ne postoje ozbiljnija novija istraživanja na ovu temu. I pored toga, Klarida sa koautorima je u svom radu pokušao da dođe do saznanja, da li se na osnovu terminskog deviznog kursa mogu ekstrahovati neke korisne informacije koje ukazuju na buduće ponašanje promptnog deviznog kursa.

U ovom radu istraživali smo da li ročna struktura terminske premija rizika sadrži značajne informacije u vezi se kretanjem budućeg promptnog deviznog

<sup>12</sup> R. Clarida, F. Taylor, *ibid.*

<sup>13</sup> R. Clarida, F. Taylor, *ibid.*

kursa, koristeći empirijski okvir razvijen od strane Klaride 1997. godine. U periodu za koji je vršena analiza, hipoteza o efikasnosti tržišta nije mogla biti odbačena, kao i hipoteza o nepristrasnosti tržišta. U prethodnim analizama koje su prezentovane u stručnoj literaturi, mnogi autori su odbacili hipotezu efikasnosti i nepristrasnosti tržišta, gde su ovi rezultati pripisani devijacijama od racionalnih očekivanja ili prisustvu vremenski promenjive premije rizika, ili zajedno. Kao alternativno objašnjenje za odbacivanje jeste i pezo problem. Naime, pezo efekat datira od promene meksičke valute pezo tokom 70-ih godina prošlog veka. Godine 1976. pezo je naglo devalvirao. Međutim, u periodu pre devalvacije terminski devizni kurs je prodavan sa diskontom u odnosu na tadašnji promptni devizni kurs. To znači da su učesnici na tržištu očekivali pad meksičke valute mnogo pre nego što se sama devalvacija i desila. Jasno je da, ako su analitičari koristili podatke za period pre devalvacije, devizni kurs bi predstavljao pristrasni indikator kretanja budućeg promptnog deviznog kursa.

Razlika može biti objašnjena time što smo u našoj analizi koristili podatke sa većom frekvencijom. Pored toga, podaci su koji su korišćeni su iz novijeg perioda, tako da možemo zaključiti da terminska tržišta deviza vremenom postaju kroz razvoj i efikasnija. Rezultati koji idu u prilog efikasnosti tržišta takođe mogu biti pripisani razvoju novih tehnologija, unapređenju sredstava komunikacija između učesnika na tržištu, kao i većoj dostupnosti informacija. Dalje testiranje ukazuje na to da postoji jasan dokaz da ročna struktura terminske premije rizika uključuje neke predviđajuće informacije u kretanju budućeg promptnog deviznog kursa. Na početku analize, ograničili smo model u linearnom okviru. Međutim, na osnovu dobijenih rezultata pokazalo se da postoji nelinearno ponašanje terminskog deviznog kursa. U cilju eliminisanja problema, tj. greške specifikacije modela koja se pojavila u linearnom okviru, primenili smo nelinearni okvir radi analize ročne strukture terminske premije. I pored uključivanja u model kvadratnih i kubnih članova korekcije greškom, problemi neadekvatne specifikacije modela normalnosti i heteroskedastičnosti ostali su i dalje prisutni.

Dalje ispitivanje koje se odnosi na ovu temu zahtevalo bi angažovanje druge vrste metodologije od one koja je korišćena u ovom radu. Ovo je tema gde su bile dozvoljene nelinearnosti u procesu generisanja podataka u ročnoj strukturi, i može da nadmaši dotadašnje modele predviđanja budućeg deviznog kursa. To je urađeno kroz ocenu MS-VECM sa tri režima za promptni devizni kurs i ročnu strukturu terminskih deviznih kurseva, koji je u suštini produžetak Markovljeve smene režima u nestacionarnom okviru.<sup>14</sup>

S obzirom na kratku istoriju postojanja terminskog tržišta deviza, trenutno nije moguće sprovesti ovakvu vrstu istraživanja u slučaju Srbije. Međutim, kako je već ukazano u pomenutim radovima<sup>15</sup> o postojanju veće efikasnosti tržišta

<sup>14</sup> R. H. Clarida, L. Sarno, M. P. Taylor, G. Valente, *ibid.*

<sup>15</sup> K. B. Luintel, K. Paudyal, *ibid.*

emergentnih ekonomija, u narednom periodu biće veoma interesantno analizirati efikasnost terminskog tržišta deviza u Srbiji.

### Literatura

- Clarida, R. – Taylor, F.: „The Term Structure of Forward Exchange Premiums and the Forecastability of Spot Exchange Rates: Correcting the Errors“, *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 79, 1997, str. 353-361.
- Clarida, R. H. – Sarno, L. – Taylor, M. P. – Valente, G.: „The Out-of-Sample Success of Term Structure Models as Exchange Rate Predictors: A Step Beyond“, *Journal of International Economics*, Vol. 60, 2003, str. 61-83.
- Frankel, J. A. – Poonawala, J.: *The Forward Market in Emerging Currencies, Less Biased than in Major Currencies*, Mimeo, Kennedy School of Government, Cambridge, MA, 2004.
- Froot, K. – Frankel, J.: „Forward Discount Bias: Is It an Exchange Risk Premium?“, *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 104, 1989, str. 139-61.
- Froot, K. – Thale, R.: „Anomalies: Foreign Exchange“, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 4, 1990, str. 79-92.
- Levich, R.: „Forward Rates as the Optimal Future Spot Rate Forecast“ u C. Dunis, M. Feeny, *Exchange-Rate Forecasting*, Probus, Chicago, 1989.
- Lewis, K. K.: „Changing beliefs and systematic rational forecast errors with evidence from foreign exchange“, *American Economic Review* 79(4), 1989, str. 621-636.
- Luintel, K. B. – Paudyal, K.: „Common Stochastic Trends between Forward and Spot Exchange Rates“, *Journal of International Money and Finance*, Vol. 17, 1998, str. 279-297.
- MacDonald, R. – Torrance, T. S.: *Exchange rates and the ‘news’: some evidence using U.K. survey data*, *The Manchester School* 56(1), 1988, str. 69-76.

Rad primljen: 12. septembra 2012.

Odobren za štampu: 3. oktobra 2012.

Paper received: September 12<sup>th</sup>, 2012

Approved for publication: October 12<sup>th</sup>, 2012

Original scientific paper

SANJA BUNGIN, RESEARCH ASSOCIATE  
*Economic Institute, Belgrade*

SVETLANA MITROVIĆ, RESEARCH ASSOCIATE,  
*Economic Institute, Belgrade*

## THE IMPORTANCE OF THE FOREX MARKET AND ITS EFFICIENCY

### Summary

*Forex contracts play an important role in determining the exchange rate in countries with developed financial markets. Its efficiency determines the reliability of the information it provides to market participants about the future exchange rate trends. This paper aims to determine the importance of information offered by the forex market, which can help determine the paths of the future forex market developments. This paper tested the efficiency of the forex market in accordance with the hypothesis of market efficiency as well as its impartiality, by using Markov models of regime change. Market efficiency was tested by data before the global financial crisis when large disturbances in the global foreign exchange market occurred.*

**Key words:** *spot exchange rate, forward exchange market, market efficiency, forecasting*

**JEL classification:** F31, F37



PROFESSOR JOHANNES MAERK, PHD\*  
*Megatrend International University, Vienna, Austria*

# THE POLITICS OF KNOWLEDGE PRODUCTION IN HIGHER EDUCATION

**Summary:** *This paper analyses the knowledge production in Higher Education in the core areas (US, Western Europe) and its (negative) effects on the Global South. It presents practical suggestions to overcome this situation (indigenization of knowledge, south-south co-operation, and revision of curricula).*

**Key words:** *epistemology, indigenization of knowledge, higher education, curriculum.*

**JEL classification:** I25, F69

*This means that we finally get over seeing modernity as a single process of which Europe is the paradigm, and that we understand the European model as the first, certainly, as the object of some creative imitation, naturally, but as, at the end of the day, one model among many, a province of the multiform world we hope (a little against hope) will emerge in order and peace.<sup>1</sup>*

## 1. Introduction

This article analyses the political and cultural conditions of the production and use of knowledge in Social Sciences and Humanities. Knowledge production is understood as a set of practices in Higher Education like research agenda setting, graduate teaching, and editorial activities (textbooks, journals, and book series).

I will focus mainly on the knowledge production outside the core area (USA, Western Europe, Japan), namely the Global South.<sup>2</sup>

---

\* E-mail: johannesmaerk@yahoo.com

<sup>1</sup> C. Taylor, *Modern Social Imaginaries*, Duke University Press, Durham and London, 2004, p. 196.

<sup>2</sup> I refer to the “North” as countries in Western Europe, North America, Japan, Australia and New Zealand and to “South” as countries in the Orthodox World (Russia, Serbia), Latin America, Caribbean, Sub-Saharan Africa, Arab World, and Asia. Of course this is a simplification of a much more complex socio-political reality.

Ian Boxill, a colleague of the University of the West Indies in Jamaica, distinguishes two different groups of scientists in Southern countries regarding the knowledge production. The first group he calls “global positivists” who “guard against any suggestion that academic research should set out to tackle specific local problems. Rather, they argue, local problems are no different from problems in other parts of the world and, at any rate; answers will emerge from ongoing research which is undertaken by individual academics.” The second group, the “modified relativists”, argues that the academic in the developing regions have to “interrogate the theories, meta-theories, methodologies and meta-methodologies which are imported from the industrialised countries, instead of passively accepting them as relevant to local reality.”<sup>3</sup>

I will take Boxill’s idea of the two different groups of academics in the South in order to analyse the political and practical consequences in Higher Education.

## 2. Global positivists and a universal concept of knowledge

Global positivists in the South tend to commit the error of “universalizing” the local knowledge of supposedly “great authors:” Max Weber analyzes and describes the bureaucrat of the “old continent,” Joseph Schumpeter focuses on the innovative European, but mainly British capitalist, Jürgen Habermas directs his attention to the industrialized “First World”-society, in particular to the German society, and Pierre Bourdieu studies mainly the French socio-cultural and socio-political condition. Instead of recognizing the singular character of each of these theories, there is a strong tendency to believe that any of the resident capitalists is a capitalist in the style of Schumpeter or Weber; or that the relation between the public and the private in Mexico or Brazil is similar to the public sphere in Germany as assessed by Habermas.

We can observe in the Global South a long tradition in importing ideas and concepts from other regions and applying them indiscriminately to the local social reality. In other words, scholars “copy” foreign theories, concepts and methods no matter if they are applicable to their objects of study or not. I have called this “cover science”<sup>4</sup> like cover music. The Mexican-Spanish philosopher José Gaos describes this epistemological phenomenon as “imperialism of the categories,” i.e. categories originating from other cultures, mainly from Western Europe and the US, have been and are still being used to characterize Latin American (and Southern J.M.) philosophical, social, economical, and historical

<sup>3</sup> I. Boxill, “The Global and the Local: Social Sciences in the Caribbean”, *Journal of Eastern Caribbean Studies*, vol. 23, no. 4, 1998, str. 70-74.

<sup>4</sup> J. Maerk, ‘La ‘ciencia cover’ en las ciencias humanísticas y sociales en América Latina’ (second edition), in J. Maerk and M. Cabrolié, (eds.): *¿Existe una epistemología latinoamericana?*, Plaza y Valdés – Universidad de Quintana Roo, Mexico City, 2000, pp. 125-133.

processes, without receiving the modifications and adaptations that each case would require.<sup>5</sup>

A second element that has to be addressed is that global positivists have little concern of the problematic agenda-setting of the core countries. As an example I want to mention the so called “Barcelona process” that was inaugurated in the first Euro-Mediterranean Conference that took place in Barcelona in November 1995.<sup>6</sup> Supposedly it is a process that tries to make emphasis “in the dialogue between cultures, civilizations and religions in region of the Mediterranean”. In the fifth conference in Valencia, Spain, the Euro-Mediterranean Foundation for the dialogue between cultures Anna Lindh was established with its headquarters in Alexandria, Egypt.<sup>7</sup> One of the most critical points of this initiative is (as it was in the case of the Helsinki process) the agenda-setting in order to induce social change from a Northern (European Union) perspective in the southern part (from Morocco to Turkey) of the Mediterranean. Like in the times of the cold war, the North determines concepts and design of the research agenda – facts that contradict to the supposed equality of the dialogue.<sup>8</sup> The recent “Arab Spring Revolution” might change this epistemological situation.

As academics, we do not have to follow necessarily these political guidelines (determined by the increasing “problem” of immigration from the south or by the desire of the Southern EU members to strengthen their economic ties with the south of the Mediterranean in order to compensate EU’s expansion towards Eastern Europe). Instead of that we should *listen* (and take into consideration) what on the other side of the Mediterranean our colleagues are proposing as their research agenda. This is not only valid in social sciences and humanities: South African medical doctors Tim Tucker and Malegapuru William Makgoba observed in an article on *Public Health and Scientific Imperialism* published in *Science* that researchers from Northern countries are not taking their Southern research colleagues as equal partners in fighting infectious disease.<sup>9</sup>

---

<sup>5</sup> A. Villegas, “Sobre el Estudio de la Filosofía Latinoamericana” in Coordinación de Humanidades (ed.) *Balances y perspectivas de los Estudios Latinoamericanos*, Universidad Autónoma de México (UNAM), México City, 1985, pp. 94-5.

<sup>6</sup> R. Del Sarto, “Setting the (Cultural) Agenda: Concepts, Communities and Representation in Euro-Mediterranean Relations”, *Mediterranean Politics*, Vol. 10, No. 3, 2005, pp. 313-330.

<sup>7</sup> European Commission: *Vth Euro-Mediterranean Conference of Foreign Ministers*, Valencia, 22-23 April 2002, Presidency Conclusions, 8254/02 (Presse 112) [http://ec.europa.eu/external\\_relations/euromed/conf/val/index.htm](http://ec.europa.eu/external_relations/euromed/conf/val/index.htm)

<sup>8</sup> See a critique of the Barcelona process from an Arab perspective in: E. Gad, “The EU and the Middle East: An Egyptian View”, *Perceptions: Journal of International Affairs*, Vol. VIII (2), 2003, pp. 17-38.

<sup>9</sup> T. J. Tucker, M. W. Makgoba, “Public Health: Public-Private Partnerships and Scientific Imperialism”, *Science*, Vol. 320. No. 5879, 2008, pp. 1016-1017.

### 3. Modified relativists and the overcoming of the homogeneous concept of knowledge

A possible overcoming of the universalistic outlook in higher education might consist in the so-called “indigenization” of knowledge. According to this approach, representatives of indigenization suggest that euro-centrism can be overcome in peripheral regions by means of reconstructing the autochthonous (vernacular) traditions of particular socio-historical contexts and with the aid of regionally located methods in social sciences and humanities.

A key characteristic of this perspective is the visualization of the place from which one thinks and argues.<sup>10</sup> This knowledge can also be called “thinking from here” (*pensamiento desde acá*). The Mexican sociologist Héctor Rosales interprets “from here” (*desde acá*) as a symbolic place that “allows to reflect about the notion of identity and to understand oneself as part of a community”.<sup>11</sup>

I will discuss three practical ideas in teaching and researching in higher education in order to overcome the asymmetrical relationship in knowledge production.

#### 1) Reading in concentric circles

The Argentinean-Mexican philosopher Horacio Cerutti-Guldberg proposes the reading of philosophical texts in concentric circles: “... a self-imposed condition is to refer always initially to the cultural tradition that is closer to me and then proceed from this tradition in concentric circles. In case I have to mention a reference I will mention a Mexican author, since he is closest to my cultural tradition. If this is not possible, I will choose a Latin American, African or Asian author. Finally, in case I have no other reference, I will choose a North American or European author.”<sup>12</sup>

#### 2) Rethinking teaching: course syllabi and textbooks

One crucial point is the critical analysis of euro/ethnocentrism in course syllabi. At the Megatrend International University of Vienna I am teaching students from over 30 different countries. In a class on Social and Political Thought

<sup>10</sup> See: M Boroujerdi, “Subduing Globalization: the Challenge of the Indigenization Movement”, in B.Schaebler and L.Stenberg (eds), *Globalization and the Muslim World: Culture, Religion, and Modernity*, Syracuse University Press, Syracuse and New York, 2004 and S. H. Alatas, *Alternative discourses in Asian social science: responses to Eurocentrism*, Sage, 2006.

<sup>11</sup> Rosales, H. (1988), *Tepito Arte Acá: ensayo de interpretación de una practica cultural en el barrio más chido de la ciudad de México*, México City: Universidad Autónoma de México (UNAM), 45.

<sup>12</sup> H. Cerutti-Guldberg, “Perspectivas y nuevos horizontes para las ciencias sociales en América Latina”, in J. Maerk and M. Cabrolié, (eds.): *¿Existe una epistemología latinoamericana?*, Plaza y Valdés - Universidad de Quintana Roo, Mexico City, 1999, p. 32.

I came across a problem that Syed Farid Alatas described in his book on *Alternative Discourses in Asian Social Sciences*.<sup>13</sup> According to the original syllabus of the University I was supposed to discuss “important authors” from Plato to our days – passing over Machiavelli, Hobbes, Comte, and Weber just in order to mention some. Reading this syllabus, students must have the impression that there are no important non-Western thinkers in the field of Social and Political Philosophy who have contributed to world knowledge.

Syed Farid Alatas in the aforementioned book presents an example that can serve as an exception to this overestimation of Western thinkers. In the work *Social Thought from Lore to Science* Harry E. Barnes and Howard Becker did not cite Ibn Khaldun out of historical interest but as an author who made a substantial contribution to the historical analysis (centuries before the 19<sup>th</sup> century French thinker Auguste Comte who is considered usually in mainstream textbooks as the father of Sociology).<sup>14</sup> As you can imagine, now I include in my syllabus authors also from the Southern World.

As a concrete project I would like to propose an exchange program between universities and research centres from North and South called “Transcurriculum”. It is intended that researcher and graduate students from the participating institutions revise the core curriculum (mainly in the theoretical foundations like History of Philosophy or Introduction to Political Thought) in the disciplines of Social Sciences and Humanities. This will be the basis to identify parallels and differences how the core content (basic textbooks, main theories, classical authors) is studied and taught in Northern and Southern contexts. The aim is to elaborate shared curricula with all partners. “Trancurriculum” tries to engage with the Comparative Political Thought proposed by the US-German philosopher Fred Dallmayr in order to promote “a more genuine universalism, and beyond the spurious ‘universality’ traditionally claimed by the Western canon”.<sup>15</sup>

### 3) Establishing an alternative research-agenda

Despite of the formal decolonization during the XIX and XX century, in almost all Southern countries, still exists the tendency to maintain close ties and deep bonds with the Metropolis: As an example of this “imperial border” (*frontera imperial*)<sup>16</sup> can serve the regions of the Mediterranean and the Caribbean. In

---

<sup>13</sup> S. H. Alatas, *Alternative discourses in Asian social science: responses to Eurocentrism*, Sage, 2006, pp. 177-8.

<sup>14</sup> H. E. Barnes, H. Becker, “Social Thought from Lore to Science”, Volume 1: *A history and interpretation of man’s ideas about life with his fellows*, Heath, Boston, 1938.

<sup>15</sup> F. Dallmayr, “Beyond Monologue: for a Comparative Political Theory”, *Perspectives on Politics*, Vol. 2, No. 2, June 2004, pp. 249-257.

<sup>16</sup> J. Bosch, *De Cristóbal Colón a Fidel Castro. El Caribe, frontera imperial*, Alfaguara, Barcelona, 1970.

both areas are divided in several different spaces that were created according to the domination by different colonial powers: Great Britain, France, and Spain.

At an academic level this implies that the research projects, sabbatical leaves and the exchanges of students and professors are normally carried out between the north and the south according to the “imperial border” (for example between the countries of the Maghreb and France, Kenya and Great Britain, or Egypt and the United States). This situation prevents a closer collaboration among colleagues of the Southern countries. In order to overcome this situation, I suggest elaborating an alternative research agenda:

It is pivotal in Higher Education to stimulate South-South collaboration in research and teaching since the above mentioned “thinking-from-here” – idea emphasises that is important to produce from a local context. Esteban Krotz<sup>17</sup> refers to the situation in Mexico where higher education in social sciences and humanities is restricted, in fact, to that one produced in Great Britain, France and the United States, without taking into account the scientific production from other (Southern) countries. The same situation with book publishing: almost all translated works in Latin America come from these three countries and almost all the Mexican anthropologists who count on a foreign doctorate have obtained it in one of them. Additionally for governmental organizations that grant postgraduate scholarships outside the country, there are no “excellent universities” outside the three mentioned countries. In order to overcome this situation he suggests that academic interchanges, sabbatical leaves and research projects should involve a south-south dimension.

The Serbian Latin Americanist Slobodan Pajović discusses a similar idea regarding the development of cooperation between Serbia and Latin America as a strengthening “of the international status and reputation of Serbia” and a possibility to “influence favorably the diversification of the total international cooperation of Serbia”.<sup>18</sup> He suggests, like in the case of the Latin American Studies Center of the University of Warsaw (CESLA) to use Higher Education as a vehicle to achieve the aforementioned goals.

In this short essay some aspects of the uneven knowledge production in the global South were addressed. The creativity of academics in these regions are inspiring moments for intellectual reflection everywhere – in the area of the so-called “Atlantic-type polity”<sup>19</sup> as well as in the Global South.

<sup>17</sup> E. Krotz, “¿Los prescindibles? Ensayo sobre las tensiones entre los científicos sociales y sus campos de actividades”, in: M. Perló Cohen (ed.), *Las ciencias sociales en México. Análisis y perspectivas*, UNAM-COMECSO-UAM Mexico City, 1992, p. 142.

<sup>18</sup> S. Pajović, “Establishing interregional dialogue between Serbia and Montenegro and the countries of Latin America”, *Megatrend Review*, Vol. 1 (1), 2004, pp. 77-102.

<sup>19</sup> C. Taylor, *Interpretation and the Science of Man.*, in: C. Taylor (ed.), *Philosophy and the Human Sciences*, Cambridge University Press, Cambridge, 42, 1985.

## References

- Alatas, S. H.: *Alternative discourses in Asian social science: responses to Eurocentrism*, Sage, 2006.
- Alatas, S. H.: *Alternative discourses in Asian social science: responses to Eurocentrism*, Sage, 2006, pp. 177-8.
- Barnes, H. E. – Becker, H.: “Social Thought from Lore to Science”, Volume 1: *A history and interpretation of man’s ideas about life with his fellows*, Heath, Boston, 1938.
- Boroujerdi, M.: “Subduing Globalization: the Challenge of the Indigenization Movement”, in Schaebler, B. – Stenberg, L (eds.): *Globalization and the Muslim World: Culture, Religion, and Modernity*, Syracuse University Press, Syracuse and New York, 2004.
- Bosch, J.: *De Cristóbal Colón a Fidel Castro. El Caribe, frontera imperial*, Alfaguara, Barcelona, 1970.
- Boxill, I.: “The Global and the Local: Social Sciences in the Caribbean”, *Journal of Eastern Caribbean Studies*, vol. 23, no. 4, 1998, pp. 70-74.
- Cerutti-Guldberg, H. “Perspectivas y nuevos horizontes para las ciencias sociales en América Latina”, in J. Maerk, M. Cabrolié, (eds.): *¿Existe una epistemología latinoamericana?*, Plaza y Valdés - Universidad de Quintana Roo, Mexico City, 1999.
- Dallmayr, F.: “Beyond Monologue: For a Comparative Political Theory”, *Perspectives on Politics*, Vol. 2, No. 2, June 2004, pp. 249-257.
- Del Sarto, R.: “Setting the (Cultural) Agenda: Concepts, Communities and Representation in Euro-Mediterranean Relations”, *Mediterranean Politics*, Vol. 10, No. 3, 2005, pp. 313–330.
- European Commission: *V Euro-Mediterranean Conference of Foreign Ministers*, Valencia, 22-23 April 2002, Presidency Conclusions, 8254/02 (Presse 112) [http://ec.europa.eu/external\\_relations/euromed/conf/val/index.htm](http://ec.europa.eu/external_relations/euromed/conf/val/index.htm)
- Gad, E.: “The EU and the Middle East: An Egyptian View”, *Perceptions: Journal of International Affairs*, Vol. VIII (2), 2003, pp. 17-38.
- Krotz, E.: “¿Los prescindibles? Ensayo sobre las tensiones entre los científicos sociales y sus campos de actividades”, in: M. Perló Cohen (ed.), *Las ciencias sociales en México. Análisis y perspectivas*, UNAM-COMESOC-UAM Mexico City, 1992.
- Maerk, J.: “La ‘ciencia cover’ en las ciencias humanísticas y sociales en América Latina’ (second edition) in J. Maerk, M. Cabrolié, (eds.): *¿Existe una epistemología latinoamericana?*, Plaza y Valdés – Universidad de Quintana Roo, Mexico City, 2000, pp. 125-133.

- Pajović, S.: “Establishing interregional dialogue between Serbia and Montenegro and the countries of Latin America”, *Megatrend Review*, vol. 1 (1), 2004, pp. 77-102.
- Rosales, H.: *Tepito Arte Acá: ensayo de interpretación de una practica cultural en el barrio más chido de la ciudad de México*, Universidad Autónoma de México (UNAM), México City, 1988.
- Taylor, C.: “Interpretation and the Science of Man” in: C. Taylor (ed.), *Philosophy and the Human Sciences*, Cambridge University Press, Cambridge, 1985.
- Taylor, C.: *Modern Social Imaginaries*, Duke University Press, Durham and London, 2004.
- Tucker, T. J. – Makgoba, M. W.: “Public Health: Public-Private Partnerships and Scientific Imperialism”, *Science*, Vol. 320. No. 5879, 2008, pp. 1016-1017.
- Villegas, A.: “Sobre el Estudio de la Filosofía Latinoamericana” in Coordinación de Humanidades (ed.): *Balances y perspectivas de los Estudios Latinoamericanos*, México City: Universidad Autónoma de México (UNAM), 1985, pp. 94-5.

Paper received: October 10<sup>th</sup>, 2012

Approved for publication: November 11<sup>th</sup>, 2012

Rad primljen: 10. oktobra 2012.

Odobren za štampu: 11. novembra 2012.



Pregledni naučni članak

PROF. DR JOHANES MERK

*Međunarodni Megatrend univerzitet, Beč, Austrija*

## **POLITIKA PROIZVODNJE ZNANJA U VISOKOM OBRAZOVANJU**

### **Sažetak**

*Ovaj rad analizira pitanje proizvodnje znanja u visokom obrazovanju u osnovnim oblastima (Sjedinjene Države, Zapadna Evropa) i njene (negativne) uticaje na globalnom jugu. Rad daje predloge kako da se prevaziđe ova situacija (isticanje „domaćeg“ znanja, saradnja na relaciji jug–jug i revidiranje nastavnih planova i programa).*

**Ključne reči:** *epistemologija, isticanje „domaćeg“ znanja, visoko obrazovanje, planovi i programi*

**JEL klasifikacija:** I25, F69



PROF. DR MIRA RAKIĆ\*

*Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd*

PROF. DR BEBA RAKIĆ

*Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd*

# NOVA „MARKETINŠKA FORMULA“ – ZAJEDNIČKO STVARANJE JEDINSTVENE VREDNOSTI SA POTROŠAČIMA I PERSONALIZOVANI MARKETING\*\*

**Sažetak:** *Klasični (tradicionalni) ili transakcioni marketing (karakterističan po četiri instrumenta marketinškog miksa – „4P“) smatra se nedovoljnim u hiperkonkurentnom poslovnom okruženju. Naime, dobar proizvod je potreban, ali ne i dovoljan za uspeh na tržištu. Potrebno je upravljanje odnosima sa svim poslovnim partnerima, a posebno ključnim potrošačima. Nova „marketinška“ formula odnosi se na zajedničko stvaranje jedinstvene vrednosti sa potrošačima i personalizovani marketing. Stvaranje jedinstvene vrednosti sa potrošačima menja tradicionalne uloge organizacije i potrošača. Prema novom konceptu zajedničkog stvaranja jedinstvene vrednosti sa potrošačima, potrošači imaju aktivnu ulogu u stvaranju vrednosti.*

**Ključne reči:** *potrošači, zajedničko stvaranje jedinstvene vrednosti, personalizovani marketing*

**JEL klasifikacija:** M30

## 1. Uvod

Osnova savremene teorije i prakse marketinga je stvaranje vrednosti i zadovoljstva za potrošače. Cilj marketinga je privlačenje novih i zadržavanje postojećih potrošača ponudom i isporukom superiorne vrednosti i zadovoljstva. Za uspešno poslovanje, pored zadovoljstva potrošača, neophodno je da organizacija ostvaruje profit. Dakle, **marketing je nauka i umetnost stvaranja i održavanja**

---

\* E-mail: mrakic@megatrend.edu.rs

\*\* Rad predstavlja deo istraživanja na projektu br. 179032: „Nacionalna strategija priliva stranog kapitala u cilju reintegracije Srbije u svetske ekonomske tokove“, koji finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

**vrednosti za potrošače i profita za organizacije.** Šire posmatrano – na makro-nivou, marketing je nauka i umetnost stvaranja i održavanja vrednosti za potrošače, organizacije i društvo.

**Prema tradicionalnom sistemu vrednosti stvaranja ponude,** menadžeri marketinga na osnovu rezultata istraživanja (potrošača, konkurenata i ostalih aktera i snaga u okruženju) donose, sprovode i kontrolišu sprovođenje marketinških odluka. Menadžeri u marketingu donose odluke u pogledu uvođenja novih proizvoda/usluga, poboljšanja, povlačenja postojećih proizvoda, nivoa kvaliteta, dizajna, marke; cena i uslova plaćanja; kanala distribucije i integrisanih marketinških komunikacija. Potrošači na tržištu kupovinama proizvoda/usluga pasivno potvrđuju ispravnost marketinških odluka organizacija (prodavaca). Mada se polazi od rezultata istraživanja potreba, zahteva i želja platežno sposobnih potrošača, oni ne učestvuju direktno u planiranju vrednosti ponude i upravljanju marketinškim projektima.

Dva paradoksa opisuju ekonomiju na početku 21. veka. Potrošači imaju više izbora koji doprinose manjem zadovoljstvu. Top menadžment ima više strateških opcija koje doprinose manjoj vrednosti. Navedeno podstiče preispitivanje tradicionalnog sistema vrednosti. Liderima su potrebni novi okviri referenci za stvaranje vrednosti. Rešenje je **koncept zajedničkog stvaranja jedinstvene vrednosti sa potrošačima.**<sup>1</sup> Prema navedenom konceptu, potrošači učestvuju u procesu planiranja jedinstvene vrednosti.

U radu se ukazuje na preusmeravanje sa tradicionalnog sistema stvaranja vrednosti ponude na stvaranje jedinstvene vrednosti sa potrošačima. Umesto pasivnog angažovanja potrošača – reagovanja na ponudu organizacija (ne)kupovinama proizvoda/usluga, potrošači preuzimaju proaktivnu ulogu. Proaktivno usmerene organizacije shvataju neophodnost i značaj aktivnijeg angažovanja potrošača. Kao rezultat uticaja interneta i potrošača, nastaje potreba za personalizovanim marketingom.

## 2. Tradicionalni sistem stvaranja vrednosti ponude

Brojni proizvođači – konkurenti proizvode veoma slične proizvode / pružaju slične usluge i međusobno se bore za potrošače u Srbiji (nekoj drugoj zemlji, regionu ili na globalnom tržištu). Za uspostavljanje razmene neophodni su kupci. Oni će kupovati proizvode i usluge samo ako su oni po njihovom mišljenju vredni. Odnosno, bitna je percipirana vrednost proizvoda / usluge s aspekta potrošača. Da bi marketing menadžeri u organizacijama znali šta predstavlja vrednost za

<sup>1</sup> Prema: C. Prahalad, „The Concept of Co-creation“, *Strategic Direction*, 20, 2004, str. 25-27, C. Prahalad, V. Ramaswamy, „Co-opting Customer Competence“, *Harvard Business Review*, 78, 2000, str. 79-87; C. Prahalad, V. Ramaswamy, „Co-creating Unique Value with Customers“, *Strategy & Leadership*, 32, 2004, str. 4-9.

potrošače, oni sprovode istraživanja. Da bi se diferencirali u odnosu na konkurentske proizvode, pravovremeno uočili mogućnosti i opasnosti u okruženju, menadžeri sprovode istraživanja konkurenata i ostalih aktera i snaga marketinškog okruženja.

Na osnovu analize tržišta (potrošača, konkurenata, trendova u okruženju), marketing menadžeri mogu da donose, primenjuju i kontrolišu marketinške strategije (segmentacije tržišta, pozicioniranja i diferenciranja proizvoda) i programe (proizvoda, cena, kanala distribucije i integrisanih marketinških komunikacija – promocije). Dakle, marketing obuhvata aktivnosti: marketinška istraživanja, definisanje, primenu i kontrolu marketinških strategija i programa. Profitabilni marketing je rezultat komplementarnog dejstva integrisanih marketinških aktivnosti.

Neophodno je privući potrošače, zadržati ih kao stalne potrošače i graditi dugoročne odnose sa njima (obostrano vredne – i za potrošače i za organizacije). Uloga marketinga jeste upravo stvaranje proizvoda i usluga koji imaju vrednost u očima potrošača, ali uz ostvarivanje profita.

*Transakcioni ili tradicionalni marketing je poznat na osnovu „4P“ – četiri instrumenta marketinškog miksa.* Prema Bordenovom originalnom konceptu, marketinški miks predstavlja dvanaest elemenata. Kasnije, Mekarti (McCarthy) je preformulisao i odredio četiri instrumenta („4P“) – proizvod, cenu, distribuciju i promociju. Brojni udžbenici iz oblasti marketinga u velikoj meri govore o marketinškom miksu. Problem sa paradigmom marketinškog miksa nije u broju i definisanju varijabli. Problem je polazna osnova. Marketinški miks naglašava proizvodno orijentisanu definiciju marketinga, a ne tržišno ili potrošačima orijentisanu definiciju marketinga. Prema paradigmi marketinškog miksa, prodavac je aktivan učesnik, dok su kupci i potrošači pasivni. Nema personalizovanih, direktnih odnosa sa proizvođačima, osim sa profesionalnim predstavnicima prodaje u određenim situacijama. Glavni problem sa marketinškim miksom je njegova pozicija kao glavne, a u određenim situacijama i jedino prihvatljive marketinške paradigme. Transakcioni marketing je kratkoročno orijentisan na instrumente marketinškog miksa. S obzirom na to da organizacije ne uspostavljaju personalne kontakte sa potrošačima i da su orijentisane na masovna tržišta, organizacije koje sprovode transakcionu strategiju mogu da ostvaruju koristi na osnovu marketinškog miksa. Model „4P“ se primenjuje kao vodeći u brojnim situacijama i prvobitno je razvijen u marketingu netrajnih i polutrajnih potrošnih dobara, gde je transakcioni marketing najpogodniji.<sup>2</sup> Umesto da se marketing orijentiše ka uspostavljanju i održavanju odnosa sa potrošačima i drugim poslovnim partnerima, prema paradigmi marketinškog miksa, naglašava se ponuda.

<sup>2</sup> C. Grönroos, „From marketing mix to relationship marketing – towards a paradigm shift in marketing“, *Management Decision*, 35/4, 1997, str. 322-339.

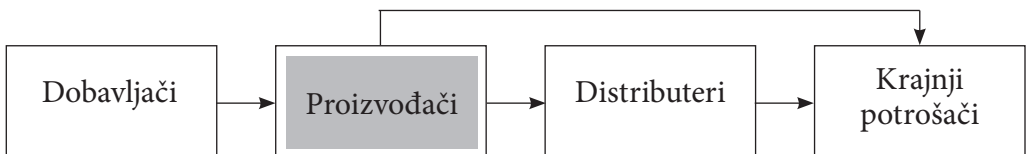
### 3. Preusmeravanje moći od organizacija ka potrošačima i od tradicionalnog ka zajedničkom stvaranju jedinstvene vrednosti sa potrošačima

Na tradicionalnim tržištima, između organizacija i potrošača sprovode se transakcije, tj. razmena proizvoda/usluga i novca između organizacija i potrošača. Organizacije iniciraju, usmeravaju i kontrolišu komunikacije sa potrošačima.<sup>3</sup>

Internet utiče na preusmeravanje moći od organizacija ka potrošačima i promene u ponašanju potrošača. Internet omogućava jednostavno i brzo istraživanje brojnih mogućnosti. Potrošač može brzo da sprovede poređenje cena i vrednosti proizvoda/usluga različitih organizacija.<sup>4</sup> Zahvaljujući internetu, potrošači se međusobno povezuju i učestvuju u aktivnom dijalogu sa proizvođačima proizvoda/usluga. Umesto proizvođača, potrošači iniciraju i kontrolišu dijalog sa proizvođačima.<sup>5</sup> Internet omogućava promenu od modela masovnih komunikacija „jedan sa mnogima“ (one-to-many, npr. putem televizijskog oglašavanja) ka modelu direktne komunikacije „jedan na jedan“ (one-to-one) ili „mnogi sa mnogima“ (many-to-many, npr. interaktivne komunikacije između potrošača na forumu). Navedeni direktni modeli komunikacija omogućavaju značajne interakcije između potrošača i organizacije.<sup>6</sup>

**Kod tradicionalnog lanca snabdevanja (ponude)** fokus je na jednostranom dodavanju vrednosti i smanjenju troškova koje inicira proizvođač (slika 1). Proizvođač kupuje inpute od dobavljača, proizvodi proizvode i iste distribuira samostalno i/ili putem distributera krajnjim potrošačima.

Slika 1: Tradicionalni lanac snabdevanja



**Izvor:** Adaptirano prema: A. Tapp, „Proactive or reactive marketing? The influence of the Internet on direct marketing“, *Journal of Database Marketing*, 9(3), 2002, str. 238-47.

<sup>3</sup> A. Tapp, „Proactive or reactive marketing? The influence of the Internet on direct marketing“, *Journal of Database Marketing*, 9(3), 2002, str. 238-47.

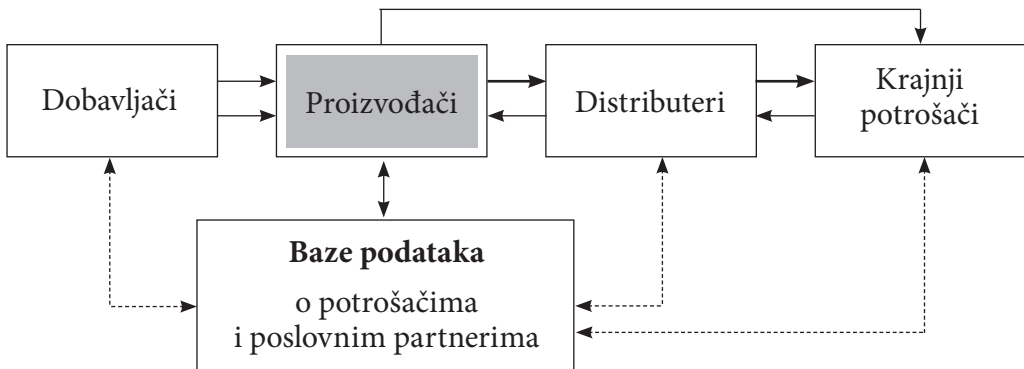
<sup>4</sup> Ibid.

<sup>5</sup> C. Prahalad, V. Ramaswamy, „Co-opting Customer Competence“, *Harvard Business Review*, 78, 2000.

<sup>6</sup> D. Hoffman, T. Novak, „Marketing in hypermedia computer-mediated environments: Conceptual foundations“, *Journal of Marketing*, 60(7), 1996, str. 50-68.

**Marketinški orijentisani lanac snabdevanja** ističe značaj baze podataka o potrošačima i poslovnim partnerima (slika 2). Organizacije prikupljaju informacije o ponašanju potrošača i poslovnim partnerima i skladište ih u bazi podataka. Na osnovu baze podataka donose odluke o marketinškim strategijama i taktikama. Slabost modela proaktivnog „upravljanja potrošačima“ u tradicionalnom marketingu, na osnovu baze podataka, mogu da budu predviđanja organizacije o potrebama i zahtevima potrošača. Organizacije usmeravaju i kontrolišu komunikacije sa potrošačima.

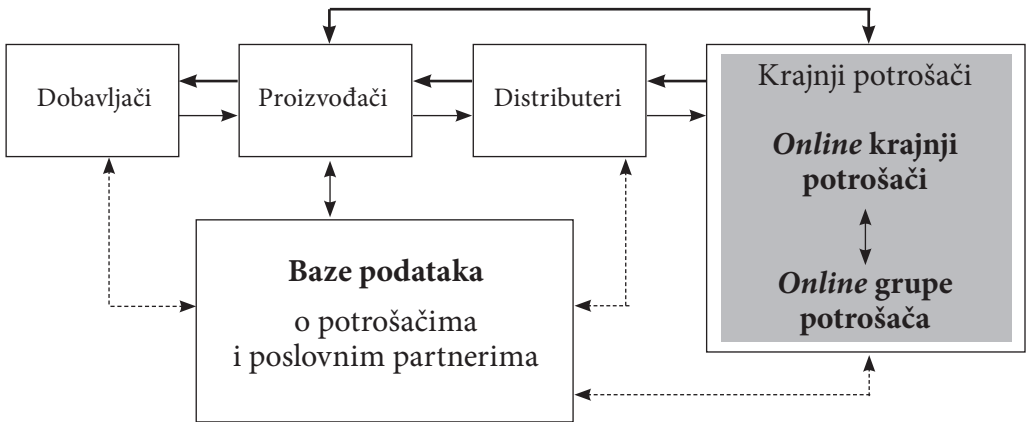
Slika 2: Marketinški orijentisani lanac snabdevanja



**Kod elektronskog interaktivnog „lanca tražnje“** potrošači iniciraju komunikaciju (slika 3). Usmeravanje prema internet tržištima znači prelazak sa fizičkog na virtuelni prostor. Navedeno uslovljava promenu ka naglašavanju informaciono zasnovanog marketinga, prema kome se marketinške strategije i taktike određuju na osnovu interakcija sa potrošačima. Interaktivna razmena informacija, sadržaj, kvalitet i brzina odgovora mogu da budu izvor konkurentne prednosti. Informacije povezuju sve strukture u poslovanju organizacije. Lanac vrednosti organizacije sastoji se od svih aktivnosti koje sprovodi pri kreiranju, proizvodnji i prodaji proizvoda. Međutim, lanac vrednosti obuhvata i sve informacije koje se razmenjuju u organizaciji i sa dobavljačima, distributerima i potrošačima. Internet omogućava potrošačima da iniciraju lanac vrednosti i usmeru ga informacijama o svojim potrebama.<sup>7</sup> Organizacije bi mogle da se fokusiraju na razmenu informacija sa potrošačima i ostalim poslovnim partnerima u cilju pružanja vrednosti.

<sup>7</sup> A. Tapp, „Proactive or reactive marketing? The influence of the Internet on direct marketing“, *Journal of Database Marketing*, 9(3), 2002, str. 238-47.

Slika 3: Elektronski interaktivni „lanac tražnje“



Izvor: Adaptirano prema: A. Tapp, ibid.

#### 4. Zajedničko stvaranje jedinstvene vrednosti sa potrošačima

Prema novom konceptu zajedničkog stvaranja jedinstvene vrednosti sa potrošačima, potrošači imaju aktivnu ulogu u stvaranju vrednosti. Bitna karakteristika novog tržišta je da potrošači postaju novi izvor kompetencija u pogledu organizacije. Kompetencije potrošača zavise od njihovih znanja i veština, spremnosti da uče i eksperimentišu i sposobnosti da učestvuju u aktivnom dijalogu. S obzirom na novu ulogu potrošača, kompetencija je funkcija raspoloživog kolektivnog znanja u celokupnom sistemu, tj. proširenoj mreži sastavljenoj od potrošača, tradicionalnih dobavljača, proizvođača, investitora i ostalih poslovnih partnera. Uloga potrošača se menja. Organizacije više ne mogu da deluju samostalno, dizajniraju proizvode, razvijaju procese proizvodnje, određuju cene, kreiraju marketinške poruke i kontrolišu kanale distribucije bez uticaja potrošača. Potrošači nastoje da utiču na svaki deo poslovnog sistema. Osposobljeni sa novim sredstvima i nezadovoljni postojećim izborima, potrošači žele da utiču i učestvuju u zajedničkom stvaranju vrednosti sa organizacijom. Interakcija je osnova novog sistema stvaranja jedinstvene vrednosti.<sup>8</sup>

Prema **DART modelu**<sup>9</sup>, osnovni elementi stvaranja jedinstvene vrednosti sa potrošačima su: dijalog, pristup (informacijama i sredstvima), procena rizika i transparentnost (DART – *dialogue, access, risk assessment, transparency*).

<sup>8</sup> C. Prahalad, V. Ramaswamy, „Co-opting Customer Competence“, *Harvard Business Review*, 78, 2000, str. 79-87.

<sup>9</sup> C. Prahalad, V. Ramaswamy, „Co-creating Unique Value with Customers“, *Strategy & Leadership*, 32, 2004, str. 4-9.



Menadžeri se u podsticanju kompetencija potrošača suočavaju sa sledećim izazovima: 1. podsticanje aktivnog dijaloga, 2. mobilisanje zajednica potrošača, 3. upravljanje različitošću potrošača i 4. zajedničko stvaranje iskustava.<sup>10</sup>

Prema novom konceptu, **predstavnici organizacije učestvuju u dijalogu sa potrošačima** kao sa ravnopravnim partnerima. Organizacije su tradicionalno ostvarivale koristi na osnovu informacione asimetrije između potrošača i organizacije. Međutim, organizacije više nemaju monopol u pogledu informacija. One su dostupne putem interneta i drugih izvora. Potrošači raspoložu informacijama o organizacijama, proizvodima/uslugama, cenama, tehnologijama, zadovoljstvu, aktivnostima i reagovanjima potrošača širom sveta. Dijalog podrazumeva interaktivnost i angažovanje obe strane. Dijalog je znatno više u odnosu na slušanje potrošača, obuhvata zajedničko učenje i komunikaciju između dve ravnopravne strane koje rešavaju probleme. Dijalog stvara i održava lojalnost zajednice. Učestvovanje u dijalogu sa potrošačima koji znaju šta hoće zahteva bogatije i razvijenije oblike razmene u odnosu na dosadašnje. Organizacije bi trebalo da shvate svrhu, značenje i kvalitet dijaloga s aspekta potrošača. To omogućava održavanje dijaloga i zadržavanje interesovanja potrošača za organizaciju.

**Mobilisanje grupa – zajednica potrošača** je sledeći izazov s kojim se suočavaju organizacije. Zahvaljujući internetu, potrošači lakše kreiraju sopstvene virtualne zajednice (na primer, *chat rooms*). One se lako i brzo stvaraju, potrošači se pridružuju takvim zajednicama (grupama) i učestvuju u dijalogu. Zajednice potrošača mogu da imaju veliki uticaj na tržište. Moć virtualnih zajednica potrošača proizlazi na osnovu brzine njihove mobilizacije i nezavisnosti u odnosu na organizacije. Brzina prenošenja informacija putem interneta je takva da možemo govoriti o tzv. virusnom marketingu.<sup>11</sup>

Jedan od izazova je **upravljanje različitošću (raznovršnošću) potrošača**. Navedeno se posebno odnosi na organizacije koje prodaju proizvode koji su osetljivi na razlike u sofisticiranosti potrošača (npr. veštinama korisnika).

Podsticanje kompetencija potrošača obuhvata znatno više od uspostavljanja i održavanja dijaloga. Potrošači nisu samo zainteresovani da kupe proizvod/uslugu. Oni stiču određena iskustva. **Potrošači** ne žele da prihvate iskustva koja kreiraju organizacije. Odnosno, oni **žele da kreiraju iskustva – individualno i sa ekspertima ili drugim potrošačima**. Važno je razlikovanje personalizacije (individualizacije) i prilagođavanja ponude. (Prahalad, Ramaswamy, 2004) Prilagođavanje podrazumeva da proizvođač kreira proizvod koji odgovara potrebama potrošača. Na primer, u virtualnim prodavnicama (na internetu) potrošači mogu da prilagode proizvode i usluge (računare itd.) izborom određenih karakteristika na osnovu ponude prodavca. Personalizacija podrazumeva da potrošač učestvuje u kreiranju sadržaja svojih iskustava (kao „kokreator“). Na primer, u onlajn prodavnici cveća potrošač bira željeni aranžman cveća (vrstu, kvantitet, boje itd.)

<sup>10</sup> Ibidem

<sup>11</sup> Ibid.

umesto kreirane ponude od strane prodavca. Ili, potrošač diskutuje o svojim idejama sa prodavcima – stručnjacima iz prodavnice ili sa drugim potrošačima.

Radi obezbeđivanja personalizovanih iskustava, organizacije bi trebalo da kreiraju mogućnosti za potrošače koji onda na osnovu iskustava odlučuju o nivou željenog angažovanja u stvaranju iskustava s organizacijom. Budući da nivo angažovanja potrošača ne može da bude unapred određen, organizacije će morati da pruže potrošačima više mogućnosti izbora u pogledu kanala distribucije i komunikacija i dizajna proizvoda. Organizacije mogu da usmere očekivanja potrošača učestvovanjem u dijalogu u pogledu buduće tehnologije i slično. Odnosno, *upravljanje personalizovanim iskustvima obuhvata: 1. upravljanje višestrukim kanalima distribucije i komunikacija iskustava, 2. upravljanje različitim iskustvima i 3. usmeravanje očekivanja potrošača.*<sup>12</sup>

*Organizacije bi trebalo da integrišu i upravljaju višestrukim kanalima distribucije.* Ključni izazov je obezbeđivanje da se personalizovano iskustvo za pojedinca ne razlikuje po pojedinim kanalima. Najveći izazov je stvaranje neophodne infrastrukture koja će podržati višestruke kanale distribucije.

*Upravljanje različitim iskustvima* nije isto što i upravljanje različitim proizvodima. Menadžeri moraju da se usmere na kvalitet zajedničkog stvaranja iskustava, a ne samo na kvalitet proizvoda i procesa. Kvalitet zavisi od infrastrukture za interakciju između organizacije i potrošača. Suština je u upravljanju odnosima između organizacije i njenih potrošača.

Podsticanje kompetencije potrošača i upravljanje personalizovanim iskustvima zahteva saradnju sa potrošačima. Potrošači bi trebalo da znaju „šta sledi“, a organizacije bi trebalo da usmere njihova očekivanja. *Usmeravanje očekivanja* se ne odnosi na tradicionalnu jednostranu komunikaciju na relaciji organizacija – potrošač. Radi se o angažovanju aktuelnih i potencijalnih potrošača u javnoj debati i obrazovanju potrošača. Organizacije koje nastoje da uvedu nove tehnologije zainteresovane su za obrazovanje svojih potrošača. Obrazovani potrošači mogu da budu advokati i aktivisti organizacije. Borba za usmeravanje očekivanja „šta sledi“ zahteva podršku potrošača.

Mada menadžeri mogu da se odnose prema potrošaču kao izvoru kompetencije, oni takođe mogu da se suoče sa realnošću da *potrošači postaju konkurenti organizacije.*<sup>13</sup> Na tradicionalnom tržištu organizacije su imale bolji pristup informacijama u odnosu na individualne potrošače. To je omogućavalo organizacijama da odrede cene na osnovu troškova ili percepcija vrednosti proizvoda/usluga od strane potrošača. Međutim, zahvaljujući internetu, povećava se stepen informisanosti potrošača. Sa raspoloživim znanjem potrošači su spremniji da pregovaraju u pogledu cena i uslova kupovine.

S obzirom na nove izazove i mogućnosti, organizacija će morati da menja svoje resurse – ljude, tehniku, infrastrukturu i kapital. Izdvaja se sposobnost pri-

<sup>12</sup> Ibid.

<sup>13</sup> Ibid.

vlačenja i zadržavanja pravih ljudi koji su spremni na promene. Poseban izazov je obezbeđivanje stabilnosti organizacije uz istovremeno prihvatanje promena. Neophodan je stabilan centar i razvoj niza organizacionih vrednosti. Izvor konkurentne prednosti je sposobnost bržeg anticipiranja, sagledavanja promena i brže menjanje resursa u odnosu na konkurente. Ne radi se o „bržem trčanju“ već o „bržem mišljenju“, podsticanju kompetencija u široj mreži koja obuhvata potrošače<sup>14</sup>, dobavljače, distributere i ostale poslovne partnere<sup>15</sup>. Marketing mora da se menja od funkcionalne orijentacije ka pozicioniranju i brendiranju organizacije koja ostvaruje odnose ne samo sa potrošačima već i sa lancima ponude, akcionarima, zaposlenima i uticajnim osobama. Naime, konkurencija je pre između lanaca ponude nego proizvoda. Uspešno pozicioniranje organizacije obuhvata celokupnu organizaciju i održavanje odnosa sa brojnim grupama izvan iste, kao što su dobavljači i potrošači.<sup>16</sup>

## 5. Personalizovani marketing

### 5.1. Uticaj interneta na personalizovani marketing

Internet omogućava promene u ponašanju potrošača i poslovanju organizacije. Marketing zasnovan na saradnji zahteva da organizacije zajedno sa potrošačima, dobavljačima, distributerima i drugim partnerima definišu, kreiraju, predstavljaju i isporučuju vrednost. Organizacija upravlja interakcijama sa potrošačima na osnovu baza podataka. Organizacije koriste podatke o potrošačima i tržištu pri određivanju svojih marketinških aktivnosti. Personalizacija je proces korišćenja informacija o potrošaču radi definisanja, kreiranja, predstavljanja i isporuke personalizovanog marketinškog miksa određenom potrošaču.

Internet utiče na preusmeravanje moći od organizacije ka potrošačima i preusmeravanje sa tradicionalnog sistema stvaranja vrednosti ponude na stvaranje jedinstvene vrednosti sa potrošačima. Navedene dve promene zahtevaju uspostavljanje i održavanje dugoročnih odnosa i saradnje sa potrošačima, što utiče na potrebu za personalizovanim marketingom (slika 4).

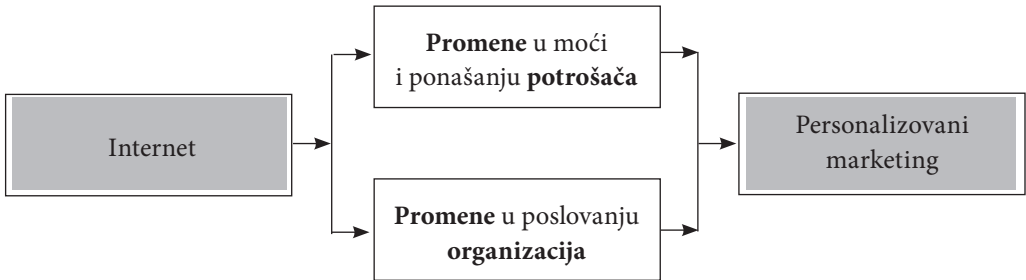
---

<sup>14</sup> Ibid.

<sup>15</sup> M. Hammer, S. Stanton, „How Process Enterprises Really Work“, *Harvard Business Review*, 77, 1999, str. 108-118.

<sup>16</sup> S. Knox, „Positioning and Branding Your Organisation“, *Journal of Product & Brand Management*, 13, 2004, str. 105-115.

Slika 4: Uticaj interneta na potrošače i organizacije – personalizovani marketing



### 5.2. Potreba za personalizovanim marketingom

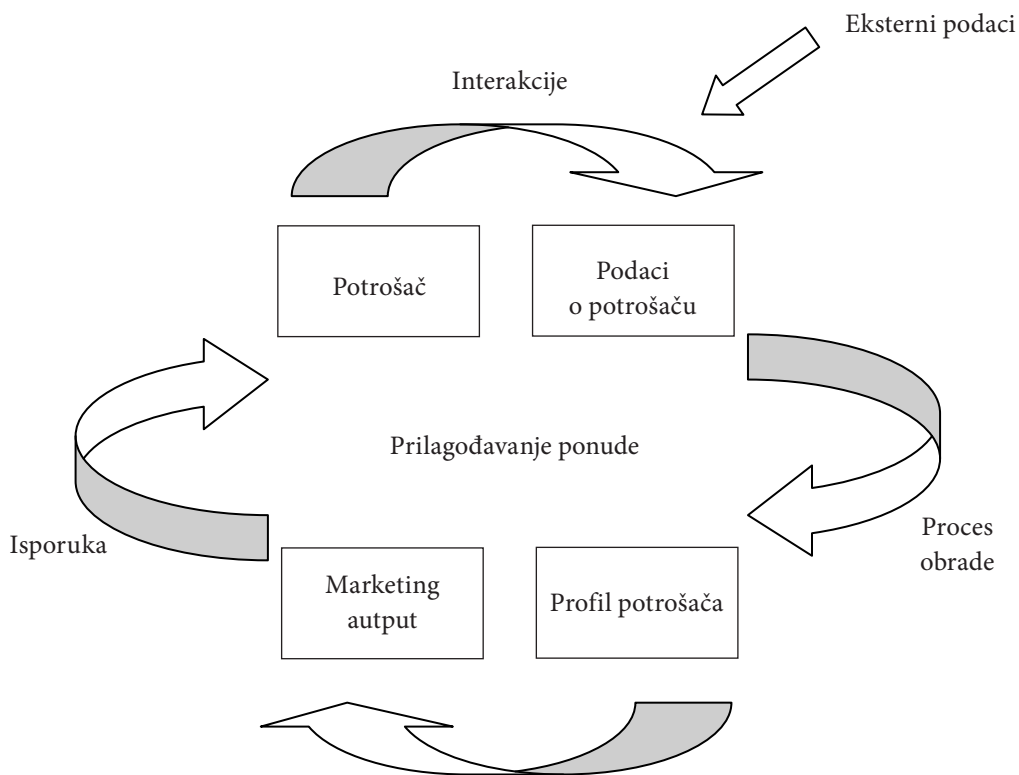
U dinamičnom poslovnom okruženju organizacije shvataju značaj saradnje radi stvaranja i održavanja konkurentne prednosti. Saradnja sa partnerima i čak konkurentima postaje strateški imperativ za organizacije u mrežnom sistemu poslovanja.<sup>17</sup> Samo uspostavljanje odnosa sa potrošačima i konkurentima je potrebno, ali nije dovoljno. Za razliku od marketinga odnosa (relationship marketing), koji podrazumeva da organizacije uspostavljaju odnose sa potrošačima, marketing zasnovan na saradnji (collaborative marketing) zahteva da organizacije zajedno sa potrošačima definišu, kreiraju i isporučuju vrednost.<sup>18</sup> Saradnja sa potrošačima omogućava personalizaciju ponude. Sve veći broj organizacija smatra da personalizacija ponude može da poboljša marketinške aktivnosti. Personalizaciju podstiču očekivane koristi direktnog marketinga i upravljanja odnosom sa potrošačima. Aktuelne informacione i komunikacione tehnologije obezbeđuju nove načine prikupljanja i analize podataka o potrošačima i komunikacije sa njima na personalizovanim osnovama. Za sprovođenje personalizovanog marketinga potrebno je devet elemenata: potrošač, dijalog sa potrošačima, podaci o potrošaču, analiza podataka o potrošaču, profil potrošača, prilagođavanje, marketinški output, isporuka marketinškog outputa i sistemi. S aspekta procesa, sistemi mogu da budu izostavljeni jer nisu deo procesa, već su pre osnova za sprovođenje procesa. Proizlazi da proces personalizacije obuhvata prvih osam navedenih elemenata (slika 5).<sup>19</sup>

<sup>17</sup> M. Sawhney, G. Verona, E. Prandelli, „Collaborating to create: the Internet as a platform for customer engagement in product innovation“, *Journal of Interactive Marketing*, 19(4), 2005, str. 4-17.

<sup>18</sup> M. Sawhney, „Don't just relate – Collaborate“, *MIT Sloan Management Review*, 2002, str. 96.

<sup>19</sup> Prema: J. Vesänen, M. Raulas, „Building bridges for personalization: a process model for marketing“, *Journal of Interactive Marketing*, 20(1), 2006, str. 5-20.

Slika 5: Proces personalizacije ponude



**Izvor:** J. Vesanen, M. Raulas, „Building bridges for personalization: a process model for marketing“, *Journal of Interactive Marketing*, 20(1), 2006, str. 5-20.

*Potrošač* je osnova personalizovanog marketinga. Razlike u potrebama i preferencijama podstiču potrošače da traže individualizovane proizvode i usluge. Date razlike utiču na stvaranje različitih segmenata potrošača. *Interakcije* sa potrošačima omogućavaju prikupljanje podataka o njima. Na osnovu istraživanja potrošača, dijaloga, ponašanja u procesu odlučivanja o kupovini i drugih interakcija, organizacije dolaze do podataka u pogledu preferencija i karakteristika potrošača. *Podaci o potrošačima* se prikupljaju na osnovu interakcija sa njima i iz eksternih izvora. *Procesom obrade podataka* definiše se profil potrošača. To omogućava identifikovanje i diferenciranje potrošača i određivanje segmenata. Proces obrade je usmeren na profilisanje i segmentiranje potrošača. Funkcija *profila potrošača* je diferenciranje potrošača po njihovim preferencijama. Profili se izvode na osnovu analize podataka o potrošačima, ponašanja potrošača i njihovih interesovanja. Profil potrošača je input za prilagođavanje ponude. *Prilagođavanje* je proizvodnja personalizovanih marketinških outputa.

Marketinški output može da bude štampani materijal, personalizovana cena ili proizvod. *Isporuca* opisuje kako personalizovani marketinški outputi dolaze do potrošača. Organizacije mogu da izaberu različite kanale u skladu sa preferencijama potrošača (pošta, e-mail, itd.). Ostale varijable su vreme i mesto isporuke. Isporuca prouzrokuje reakcije potrošača, kao što je nova interakcija koja obezbeđuje nove podatke o potrošaču. Rezultat procesa personalizacije ponude je zadovoljstvo potrošača i profit organizacije. Uspešno sprovođenje kontinualnog procesa personalizacije ponude je rezultat komplementarnog dejstva svih navedenih elemenata. Poseban problem je u tome što organizacije često posebno razmatraju pojedine aktivnosti. Svi elementi međusobno utiču na realizaciju procesa personalizacije ponude i ne mogu se posmatrati odvojeno. Bez obzira na koristi personalizovanog marketinga, njegovo sprovođenje je sporo. Najčešći razlozi slabe primene personalizovanog marketinga su međusobno nepovezane kampanje i aktivnosti u brojnim organizacijama. Neophodni su integrisani sistemi i organizacioni procesi. Analizirani i prikazani integrisani proces personalizacije ponude omogućava identifikovanje potrebnih funkcija i načina njihovim upravljanjem. Kada su elementi procesa međusobno povezani i postoji strategija usmeravanja personalizacije, organizacije mogu da ostvare koristi.<sup>20</sup>

## 6. Zaključak

Internet utiče na preusmeravanje moći od organizacija ka potrošačima i promene u ponašanju potrošača. Navedene promene utiču na promene u ponašanju organizacija. Organizacije na osnovu baza podataka i primenom koncepta zajedničkog stvaranja jedinstvene vrednosti sa potrošačima mogu da kreiraju, predstavljaju i isporučuju personalizovane ponude potrošačima. U hiperkonkurentnom okruženju personalizovani proizvodi/usluge mogu da budu izvor konkurentne prednosti organizacija.

Sa povećavanjem nivoa obrazovanja, informisanosti, pristupa internetu, povezivanja i kupovne moći potrošača povećavaće se i uticaj potrošača na marketinške aktivnosti organizacija. Umesto reagovanja na zahteve informisanih, obrazovanih i međusobno povezanih potrošača, proaktivne organizacije mogu da se prve pozicioniraju personalizovanom marketinškom ponudom i tako ostvare konkurentnu prednost na tržištu.

---

<sup>20</sup> Prema: *ibid.*

---

**Literatura**

- Grönroos, C.: „From marketing mix to relationship marketing – towards a paradigm shift in marketing“, *Management Decision*, 35/4, 1997, str. 322-339.
- Hammer, M. – Stanton, S.: „How Process Enterprises Really Work“, *Harvard Business Review*, 77, 1999, str. 108-118.
- Hoffman, D. – Novak, T.: „Marketing in hypermedia computer-mediated environments: Conceptual foundations“, *Journal of Marketing*, 60(7), 1996, str. 50-68.
- Knox, S.: „Positioning and Branding Your Organisation“, *Journal of Product & Brand Management*, 13, 2004, str. 105-115.
- Prahalad, C. – Ramaswamy, V.: „Co-creating Unique Value with Customers“, *Strategy & Leadership*, 32, 2004, str. 4-9.
- Prahalad, C. – Ramaswamy, V.: „Co-opting Customer Competence“, *Harvard Business Review*, 78, 2000, str. 79-87.
- Prahalad, C.: „The Concept of Co-creation“, *Strategic Direction*, 20, 2004, str. 25-27.
- Sawhney, M. – Verona, G. – Prandelli, E.: „Collaborating to create: the Internet as a platform for customer engagement in product innovation“, *Journal of Interactive Marketing*, 19(4), 2005, str. 4-17.
- Sawhney, M.: „Don't just relate – Collaborate“, *MIT Sloan Management Review*, 2002, str. 96.
- Tapp, A.: „Proactive or reactive marketing? The influence of the Internet on direct marketing“, *Journal of Database Marketing*, 9(3), 2002, str. 238-47.
- Vesänen, J. – Raulas, M.: „Building bridges for personalization: a process model for marketing“, *Journal of Interactive Marketing*, 20(1), 2006, str. 5-20.

Rad primljen: 23. septembra 2011.

Odobren za štampu: 3. oktobra 2012.

Paper received: September 23<sup>rd</sup>, 2012

Approved for publication: October 3<sup>rd</sup>, 2012

Original scientific paper

PROFESSOR MIRA RAKIĆ, PHD

*Graduate School of Business Studies, Megatrend University, Belgrade*

PROFESSOR BEBA RAKIĆ, PHD

*Graduate School of Business Studies, Megatrend University, Belgrade*

## NEW „MARKETING FORMULA“ – CO-CREATION OF THE UNIQUE VALUE WITH THE CONSUMERS AND PERSONALIZED MARKETING

### Summary

*Classic (traditional) or transactional marketing (characterized by the four instruments of marketing mix – “4P”) is considered insufficient in hypercompetitive business environment. In fact, a good product is necessary, but not sufficient for the success on the market. It is necessary to manage the relations with all business partners, and especially with key consumers. The new “marketing” formula refers to the co-creation of the unique value with the consumers and personalized marketing. Co-creation of the unique value with the consumers changes the traditional roles of the organizations and the consumers. According to the new concept of co-creation of the unique value with the consumers, the consumers play an active role in creating the value.*

**Key words:** consumers, co-creation of the unique value, personalized marketing

**JEL classification:** M30



PROF. DR TATJANA DRAGIČEVIĆ RADIČEVIĆ\*

*Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Valjevo, Megatrend univerzitet, Beograd*

RANKA MITROVIĆ

*Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd*

MILICA MIKULJEVIĆ

*Fakultet za poslovne studije, Požarevac, Megatrend univerzitet, Beograd*

## PARTICIPATIVNO ODLUČIVANJE I KORPORATIVNO IZVEŠTAVANJE U KREIRANJU NOVIH OKVIRA KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA\*\*

**Sažetak:** Učešće zaposlenih u procesu odlučivanja bitno utiče na podizanje motivacije zaposlenih, na podsticanje kreativnih i ukupnih potencijala ljudi, na poboljšanje kvaliteta odluka, a samim tim i na ukupnu organizacionu uspešnost, u cilju efektivnijeg i efikasnijeg donošenja odluka. Da bi se ispunio ovaj uslov, zaposleni moraju da imaju relevantne informacije u vezi sa stanjem i položajem kompanije u kojoj rade i da znaju da ih pravilno upotrebe. Upravo zato participativni stil menadžmenta nalazi svoje mesto i u novim okvirima korporativnog upravljanja. Četvrti princip okvira efikasnog korporativnog upravljanja definisan od strane OECD, bavi se prethodno iznetom problematikom. Međutim, uključivanje zaposlenih u proces donošenja poslovnih odluka, podrazumeva izgradnju relevantnih, pravovremenih, transparentnih informacija. Praksa donošenja odluka na osnovu finansijskih izveštaja je svakodnevna i učestala, ali i nedovoljna. Novi modeli izveštavanja, kao što su izveštaj o korporativnom upravljanju i izveštaji interne revizije, doprinose jačanju uloge zaposlenih u okvirima korporativnog upravljanja, te shodno tome doprinose izgradnji participativnog odlučivanja i jačanju efikasnosti okvira korporativnog upravljanja.

**Ključne reči:** participativno odlučivanje, zaposleni, korporativno upravljanje, izveštavanje

**JEL klasifikacija:** M14, M41

---

\* E-mail: tdragicevic@megatrend.edu.rs

\*\* Rad je deo istraživanja na projektu koji finansira Ministarstvo za prosvetu, nauku i tehnološki razvoj pod nazivom: „Nacionalna strategija priliva stranog kapitala u cilju reintegracije Srbije u svetske ekonomske tokove“ (evid. br. 179032).

## 1. Uvod

U turbulentnom i promenljivom okruženju, kakvo je danas, primat poslovanja jeste ovladati i imati kontrolu nad krucijalnim i relevantnim informacijama, uz istovremeno sublimiranje i integraciju ciljeva različitih interesnih subjekata kompanije. Svaka kompanija koja želi da posluje efektivno i efikasno, treba da usvoji i primeni ovakav način razmišljanja. Tomas A. Stjuart ističe: „Informacije i znanje su termonuklearna konkurentna oružja našeg doba.“<sup>1</sup> Stoga je neminovnan značaj posedovanja pravih informacija u cilju efikasnog poslovanja. U svrhu rešavanja pomenutih problema, OECD (Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj) definisala je opšte principe i smernice dobrog korporativnog upravljanja, koji predstavljaju širok okvir modela efikasnog korporativnog upravljanja, koji treba da se implementira u nacionalnim zakonodavstvima.

Prema Principima OECD-a, osnovni principi efikasnog korporativnog upravljanja su:<sup>2</sup>

- I. *Obezbeđenje osnove za efikasan okvir korporativnog upravljanja*, čime se regulišu odnosi između nadzornih, regulatornih i izvršnih organa.
- II. *Prava akcionara i ključne funkcije vlasništva*, kao što su pravo informisanja i učestvovanja u donošenju odluka po pitanju korporativnih promena.
- III. *Ravnopravan tretman akcionara*, odnosno zaštita manjinskog akcionara.
- IV. *Uloga zainteresovanih strana u korporativnom upravljanju*, princip koji naglašava efikasnost korporativnog upravljanja kroz rezultat timskog rada investitora, zaposlenih, poverilaca i dobavljača.
- V. *Obelodanjivanje podataka i transparentnost*; iz ovog principa proizlazi da okvir korporativnog upravljanja treba da obezbedi pravovremeno i tačno obelodanjivanje finansijskih pokazatelja, rezultata, vlasničkih i upravljačkih aktivnosti.
- VI. *Odgovornost odbora*, princip ukazuje na potrebu uspostavljanja takvog okvira korporativnog upravljanja, koji treba da osigura strateško vođenje kompanije, efikasno nadgledanje uprave od strane odbora, i odgovornost odbora prema kompaniji i akcionarima).<sup>3</sup>

Kako živimo u svetu koji karakterišu permanentne promene uzrokovane nizom faktora, od socijalno-ekonomskih, pa do tehnoloških i socio-kulturolo-

<sup>1</sup> B. Mašić, *Strategijski menadžment*, Univerzitet „Singidunum“, Beograd, 2009, str. 325.

<sup>2</sup> OECD Principles of Corporate Governance – 2004 Edition Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE – Édition 2004© 2004. OECD, str. 12-22.

<sup>3</sup> M. Živković, T. Dragičević Radičević, „Corporate Management During the Crisis“, 7th International Scientific Conference „Dealing with the Global Economic Crisis by Companies and Economies“, Belgrade, November 27<sup>th</sup>, 2009.

ških, savremene kompanije treba da se prilagode i odgovore tim promenama, nizom aktivnosti na polju vizije, misije, strateških ciljeva, promena u organizacionoj strukturi, i tome slično. Sve te promene sobom nose i nove pristupe i modele upravljanja kompanijama, gde se akcenat, između ostalog, stavlja na zaposlene i njihov doprinos ostvarivanju pozitivnih performansi i rezultata, kroz njihovo permanentno angažovanje na svim poslovnim aktivnostima. Dakle, nužno je prihvatiti neospornu činjenicu da su zaposleni kao nosioci intelektualnog kapitala ključni resurs u ostvarivanju veće efektivnosti i efikasnosti kompanije, kao i u ostvarivanju konkurentnosti na savremenom turbulentnom i nepredvidivom tržištu, te da se jedino njihovom participacijom u upravljanju poslovnim sistemom kompanija može u potpunosti prilagoditi i odgovoriti na sve promene koje okruženje sobom nosi.

U cilju efektivnijeg i efikasnijeg donošenja odluka, učešće zaposlenih u procesu odlučivanja bitno utiče na podizanje motivacije zaposlenih, na podsticanje kreativnih i ukupnih potencijala ljudi, na poboljšanje kvaliteta odluka, a samim tim i na ukupnu organizacionu uspešnost.

Da bi se ispunio ovaj uslov, zaposleni moraju da imaju relevantne informacije u vezi sa stanjem i položajem kompanije u kojoj rade i da znaju da ih pravilno upotrebe. Upravo zato participativni stil menadžmenta nalazi svoje mesto i u novim okvirima korporativnog upravljanja. Četvrti princip okvira efikasnog korporativnog upravljanja definisan od strane OECD, bavi se prethodno iznetom problematikom.

Međutim, uključivanje zaposlenih u proces donošenja poslovnih odluka, podrazumeva izgradnju relevantnih, pravovremenih, transparentnih informacija. Praksa donošenja odluka na osnovu finansijskih izveštaja je svakodnevna i učestala, ali i nedovoljna. U finansijskim izveštajima je prisutna i naglašena kvantitativna dimenzija završenih poslovnih aktivnosti. Međutim, ispravnost poslovne odluke determiniše i njen kvalitet i vrednost. Upravo, uslov kvalitativnosti ukazuje da je eksterna revizija nedovoljan instrument, a posebno uz osvrt na njenu nezadovoljavajuću ulogu iz ugla mnogih investitora, a u kontekstu njene pravovremenosti<sup>4</sup>, područja delovanja<sup>5</sup>, transparentnosti aktivnosti<sup>6</sup>. Kao odgovor na napred postavljene zahteve, ali i uočene kontradiktornosti u slučaju eksterne revizije, Evropska konfederacija Instituta internih revizora<sup>7</sup> vidi razjašnjenje u internoj reviziji.

<sup>4</sup> Promene su dinamične, a eksterna revizija se vrši jednom godišnje, i bazira se na završenim aktivnostima.

<sup>5</sup> Isključivo finansijski izveštaji.

<sup>6</sup> Vrlo su česti slučajevi gde se eksterni revizori pojavljuju i ulozi konsultanta, što dovodi do konfliktnosti interesa, tim pre što je finansijska nadoknada u tim slučajevima mnogostruko veća u odnosu na usluge revizije.

<sup>7</sup> Evropska konfederacija Instituta internih revizora, kao asocijacija Globalnog instituta internih revizora locirana je u 35 zemalja i broji 35000 internih revizora.

Ova konfederacija ističe značaj zahteva investitora i drugih poverilaca (stejkholdera), koji traže istinit i pošten stav u pogledu revizije finansijskih izveštaja.<sup>8</sup> U tom kontekstu ističe se problem eksterne revizije, koja u svojim aktivnostima vrši samo kontrolu materijalnih dokaza (finansijske izveštaje), a ne oslanja se i na rizik i kontrolu procesa. Upravo je potrebno naglasiti procenu ispravnosti i verodostojnosti internih kontrola, a ne samo finansijskih izveštaja, kao krajnjeg materijalnog rezultata. Upravo ovom problematikom bavi se peti princip OECD.

Primer za to je kompanija „Enron“<sup>9</sup>, čak u toj meri da je postala etalon za negativne performanse u korporativnom upravljanju u različitim studijskim pristupima. Upravo, prethodna činjenica nameće potrebu veće transparentnosti i obelodanjivanja informacija u poslovanju kompanije. *Na osnovu napred iznetih činjenica, u ovom radu se polazi od osnovne premise koja se ogleda u činjenici da, u cilju efektivnijeg i efikasnijeg korporativnog upravljanja, kompanije treba više da uključuju sve interesne subjekte, sa posebnim značajem uključivanja zaposlenih kao direktnih nosilaca poslovne aktivnosti, i to pre svega pravovremenim, relevantnim i transparentnim informisanjem, kroz različite vidove izveštavanja, ali sa posebnim naglaskom na značaj kvalitativnog izveštavanja kroz izveštaje o korporativnom upravljanju i interne revizije. Sledeći ovakav način poslovnog razmišljanja, ishod loše donesenih odluka i stepen rizika koji je povezan s tim biće manji, te će stoga i neizvesnost poslovanja kompanija takođe biti smanjena.*

Rad čine dve celine. Prva celina se odnosi na vrste participativnog odlučivanja i kratak osvrt na praksu evropskih kompanija koja je vezana za praksu participativnog odlučivanja. Drugi deo rada odnosi se na faktore koje je potrebno ispuniti, kako bi finansijski izveštaji i izveštaj o korporativnom upravljanju bili kvalitetna osnova za donošenje efikasnih i efektivnih poslovnih odluka.

## 2. Oblici učestvovanja zaposlenih u procesu odlučivanja u kompanijama

U uslovima nestabilnosti i neizvesnosti, kompanije za cilj imaju stvaranje veće vrednosti i kontinuirano održavanje konkurentske prednosti. Stoga, kompanije treba da budu sposobne da inoviraju svoje poslovanje kombinujući poznavanje tržišta i tehnologija sa kreativnim talentima i kvalitetom stečenih znanja i veština svih zaposlenih. Drugim rečima, jedna od suštinskih odrednica savremenog koncepta menadžmenta, upravo je i njegovo baziranje na intenzivnijem uključivanju zaposlenih u definisanju poslovne strategije kompanije, odnosno njegova orijentisanost na zaposlene i njihovu participaciju u upravljanju, što čini

<sup>8</sup> ECIIA: Response to Green Paper Audit Policy: Lessons from the Crisis, December 2010, www.eciia.eu. Preuzeto: aprila 2012.

<sup>9</sup> Kompanija „Enron“ je doživela svoj krah upravo zbog netransparentnosti podataka i informacija i prikazivanja lažne finansijske slike javnosti. U tu svrhu govore podaci da je kompanija 2000. godine ostvarila profit od 979 miliona dolara, a već sledeće godine doživela krah.

preduslov za uspešno poslovanje i razvoj savremenih kompanija i savremenog društva. Takođe, veoma je bitno napomenuti da je nova paradigma menadžmenta pre svega oličena u korporativnom upravljanju i učestvovanju zaposlenih u upravljanju kompanijom kroz pravo na informisanje, konsultovanje i saodlučivanje, što definiše visok nivo njihove involviranosti u koncipiranju i razvoju poslovnih procesa i aktivnosti. Ovakva praksa je podržana i uokvirena u pravnom sistemu Evropske unije, i obavezuje kompanije da poštuju direktive u oblasti korporativnog upravljanja.

U tom smislu je i menadžment kao naučna disciplina i kao praktična veština doživeo velike promene, posebno kada je u pitanju odnos kompanije prema stakeholderima (zaposleni, kupci, dobavljači) i akcionarima (shareholders) i njegov uticaj na performanse i uspešnost kompanije na tržištu.<sup>10</sup> Evropski model participativnog upravljanja (stakeholder model) pretpostavlja i zakonsku, ali isto tako i suštinsku podršku participaciji zaposlenih u donošenju odluka u kompanijama, kroz procese informisanja, konsultovanja i saodlučivanja, a važno je istaći da takav model podržavaju svi stakeholderi i na makro i na mikronivou.

Nosioци rizika koji su u korporativnom pravu posebno zastupljeni jesu zaposleni i poverioci. Kako je predmet istraživanja rada participacija zaposlenih kao instrument efikasnog korporativnog upravljanja, mogu se naglasiti četiri osnovna postulata. To su:

- 1) Podsticanje radničkog akcionarstva
  - 2) Participacija zaposlenih u organima upravljanja i/ili nadzora
  - 3) Zaštita u posebnim postupcima
  - 4) Unapređenje zaposlenih sa organima društva<sup>11</sup>
1. Podsticanje radničkog akcionarstva podrazumeva aktiviranje zaposlenih u kupovini akcija društva, kao rezultat njihove produktivnosti, a u cilju jačanja sinergetskih efekata na relaciji zaposleni – kompanija. Podsticaj radničkog akcionarstva, s određenim zakonskim olakšicama, definisan je u nacionalnom zakonodavstvu<sup>12</sup>, ali i u drugoj direktivi EU čl. 19<sup>13</sup>.
  2. Participacija zaposlenih u organima upravljanja i/ili nadzora regulisana je zakonskim aktom ili statutom preduzeća. Jedan od značajnih modela participacije, pogotovo u evropskom zakonodavstvu, predstavljaju *Saveti zaposlenih*.

<sup>10</sup> J. Stoner, R. E. Friman, D. R. Gilbert, *Menadžment*, Želind, Beograd, 1997, str. 156.

<sup>11</sup> V. Radović, „Uticaj agencijskih problema na pravo akcionarskih društava i korporativno upravljanje“, *Korporativno upravljanje*, Zbornik radova, Pravni fakultet, Beograd, 2008, str. 258.

<sup>12</sup> ZOPD čl. 282 i 301 „Sl. glasnik R. Srbije“ br. 36/2011.

<sup>13</sup> Second Council Directive 77/91/EEC Article 19, p. 3, Official Journal of the EC No. L 26/1, 31.1.1977.

3. Zaštita u posebnim postupcima, koja otvara pitanje zaštite zaposlenih u određenim vanrednim situacijama u kojima se može naći kompanija, kao što su pitanja stečaja, statusnih promena, i slično.
4. Unapređenje saradnje zaposlenih sa organima društva odgovara principu efikasnog korporativnog upravljanja, jer upravo stavlja naglasak na pravovremenu informisanost zaposlenih, direktno ili putem predstavnika o odlukama u vezi sa društvom, a od bitnog značaja i za status zaposlenih.

Svakako, kada je reč o efikasnim okvirima korporativnog upravljanja, iz ugla srpske privrede, značajno mesto u razmatranju ima evropski model baziran na Savetu zaposlenih, s obzirom na veću prisutnost dvodomog modela.

Evropski model participativnog odlučivanja podrazumeva da zaposleni imaju veoma široke ingerencije u oblasti radnih, ekonomskih i socijalnih prava, kao i u pogledu definisanja poslovne i razvojne politike kompanije, posebno o onim pitanjima koja posredno ili neposredno deluju na uslove života, rada i perspektive profesionalnog razvoja zaposlenih. U ovom modelu detaljno je razrađen i realno zaštićen demokratski način izbora članova saveta zaposlenih. Pravo kandidovanja i učešća na izborima u savet, imaju svi zaposleni.

Evropski model definiše dualni koncept participacije zaposlenih, što znači da su formalnopravno odvojeni radno područje i ovlašćenja sindikata od radnog područja i ovlašćenja predstavnika zaposlenih (primer Nemačke). Sindikati se primarno bave kolektivnim pregovaranjem, zaštitom prava i interesa zaposlenih na tržištu rada, a saveti zaposlenih aktivno učestvuju u koncipiranju i razvoju poslovnih procesa, organizacije rada, povećanjem efikasnosti i efektivnosti i samim tim profitabilnosti kompanije. Na osnovu toga nemačke kompanije ostvaruju visok nivo produktivnosti u svom poslovanju, jer im se planovi i odluke zasnivaju na idejama i sugestijama ljudi koji ih neposredno obavljaju i izvršavaju. Dakle, kompanije koje koriste učešće zaposlenih na svim nivoima u upravljanju poslovnim sistemom, možemo smatrati uspešnim.

Bitne institucije na nivou EU predstavljaju, sa strane poslovnih asocijacija *BUSINESSEUROPE* (nekadašnja UNICE), inače najznačajnija, reprezentativna međugranska organizacija poslodavaca, koja u svom sastavu broji članice i iz zemalja CEFTA sporazuma i koja učestvuje u zaključivanju kolektivnih ugovora o radu, donošenju pravila i direktiva iz domena socijalne politike i zajedno sa svojim partnerima iz Evropske konfederacije sindikata (ETUC), predstavnicima radnika razvija i podstiče participativno odlučivanje i socijalno odgovorno poslovanje u kompanijama. Evropska konfederacija sindikata kao prioritetni cilj u svom programu predstavlja razvijanje participacije zaposlenih u upravljanju multinacionalnim kompanijama kao i evropskim kompanijama.<sup>14</sup>

Participacija zaposlenih je jedno od uporišta korporativne kulture, na kojoj se temelji stabilan ekonomski, socijalni i politički razvoj danas razvijenih demo-

<sup>14</sup> B. Lubarda, *Evropsko radno pravo*, CID, Podgorica, 2004, str. 233.

kratskih zemalja Evrope i sveta.<sup>15</sup> Ako posmatramo participaciju zaposlenih u zemljama EU, može se reći da ona podrazumeva dva glavna oblika: učešće zaposlenih u upravljanju kompanijom i učešće zaposlenih u finansijskim efektima korporacija.

U pogledu učešća zaposlenih u upravljanju kompanijom u zemljama EU (27) i u EEP (Lihtenštajn, Island i Norveška), moguće je izvršiti kategorizaciju u tri modela, kada je participacija zaposlenih u pitanju:<sup>16</sup>

- zemlje sa visokim nivoom zastupljenosti predstavnika zaposlenih u odborima: Austrija, Češka, Danska, Finska, Nemačka, Mađarska, Luksemburg, Holandija, Norveška, Slovačka, Slovenija i Švedska (12 zemalja);
- zemlje sa ograničenim nivoom zastupljenosti predstavnika zaposlenih u odborima: Francuska, Grčka, Irska, Poljska, Portugalija, Španija (6 zemalja);
- zemlje bez regulative o zastupljenosti zaposlenih u odborima: Belgija, Bugarska, Kipar, Estonija, Island, Italija, Latvija, Lihtenštajn, Litvanija, Malta, Rumunija, Velika Britanija (12 zemalja).

Evropski indeks participacije (EPI) je operacionalizovan:<sup>17</sup>

- na nivou fabrike,
- na nivou odbora,
- na nivou kolektivnog pregovaranja.

Participacija na nivou fabrike podrazumeva: prisustvo sindikata, pružanje informacija i konsultacija sa zaposlenima, uključujući prava veta na odluke kada je u pitanju restrukturiranje ili masovno otpuštanje, i pravo pregovaranja i potpisivanje akata. Participacija na nivou odbora uključuje izgradnju mera na jačanju zakonskih prava u svakoj zemlji za predstavnike zaposlenih u najvišim upravljačkim telima. Participacija na nivou kolektivnog pregovaranja podrazumeva mere koje daju snagu i uticaj sindikatu po pitanju politike industrijskih odnosa.

<sup>15</sup> Ž. Kulić, *Industrijski odnosi*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2002, str. 86.

<sup>16</sup> S. Vitols, „The European participation Index (EPI) a Tool for Cross National Quantitative Comparison“, Background Paper, European Trade Institute, October 2010, str. 2.

<sup>17</sup> Ibid., str. 3.

Tabela 1: Podaci o evropskom indeksu participacije (EPI), 2009.

	$\frac{(C + (D/2) + (E + F \cdot 2))}{3}$	C	D	E	F
Country	EPI	Workplace Participation	Board Representation	Collective Bargaining Coverage	Trade Union Density
Sweden	0.95	1	2	0.90	0.78
Finland	0.94	1	2	0.90	0.74
Denmark	0.93	1	2	0.80	0.80
Austria	0.89	1	2	0.98	0.35
Netherlands	0.85	1	2	0.89	0.22
Luxembourg	0.84	1	2	0.60	0.46
Germany	0.81	1	2	0.64	0.22
Greece	0.69	1	1	0.85	0.30
France	0.67	1	1	0.93	0.08
Spain	0.66	1	1	0.82	0.16
Belgium	0.59	1	0	0.96	0.55
Slovenia	0.57	0	2	0.96	0.44
Italy	0.52	1	0	0.80	0.34
Czech Republic	0.44	0	2	0.44	0.22
Slovakia	0.44	0	2	0.35	0.30
Romania	0.43	1	0	0.30	0.30
Hungary	0.40	0	2	0.25	0.17
Malta	0.36	0	1	0.56	0.59
Portugal	0.35	0	1	0.94	0.15
Ireland	0.28	0	1	0.35	0.35
Poland	0.25	0	1	0.35	0.16
Cyprus	0.24	0	0	0.75	0.70
United Kingdom	0.10	0	0	0.34	0.28
Bulgaria	0.08	0	0	0.25	0.20
Estonia	0.06	0	0	0.25	0.11
Latvia	0.06	0	0	0.20	0.16
Lithuania	0.04	0	0	0.10	0.14

Iz prethodnog, može se zaključiti da je participacija zaposlenih jaka u: Austriji, Nemačkoj, Danskoj, Finskoj, grčkoj, Luksemburgu, Holandiji i Švedskoj. Nasuprot prethodnom, slaba je u: Belgiji, Bugarskoj, Kipru, Češkoj, Estoniji, Mađarskoj, Irskoj, Latviji, Litvaniji, Malti, Poljskoj, Portugaliji, Rumuniji, Slovačkoj, Sloveniji, Španiji i Velikoj Britaniji.<sup>18</sup>

Ispitujući participaciju zaposlenih na evropskom tržištu, došlo se do saznanja da je ona naglašenija kada je u pitanju socijalna i ekološka dimenzija.

Izuzetno značajan oblik učešća i uticaja zaposlenih na poslovnu politiku kompanije i zaštitu interesa zaposlenih predstavlja učešće **radničkih predstavnika** u radu poslovnih organa (odbor direktora) kompanije. U tom pogledu postoje dva osnovna modela:<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Ibid., str. 15.

<sup>19</sup> V. Marinković, N. Stanisavljević, „Uloga i mogućnosti zaposlenih u procesu donošenja odluka u preduzeću“, SPIN 11 VIII Skup privrednika i naučnika „Operacioni menadžment u funkciji održivog ekonomskog rasta i razvoja Srbije“ 2011–2012, Beograd, 2011, str. 179.



- u jednom, sva ovlašćenja koncentrisana su u odboru direktora – koji donosi i sprovodi sve odluke u vezi sa poslovnom politikom kompanije; takav je slučaj u Francuskoj, Belgiji, Velikoj Britaniji, Italiji i Španiji;
- u drugom, ovlašćenja su podeljena između odbora direktora i nadzornog odbora; pri tome, prvenstvena funkcija nadzornog odbora je kontrola finansijskog poslovanja, i to je koncept i praksa u Nemačkoj i Holandiji.

Prisustvo zaposlenih u upravljačkim organima kompanije od velike je važnosti s aspekta pristupa informacijama sadržanim u izveštajima koji se podnose prvim telima na uvid i usvajanje. Od kvaliteta participacije u određenom upravljačkom organu zavisi i stepen informisanosti zaposlenih, pa samim tim i mogućnost uticaja na određene odluke u korporativnom upravljanju; naravno, bitno je naglasiti i distinkciju u pogledu participiranja zaposlenih u zavisnosti od jednodomog ili dvodomog modela. U slučaju jednodomog modela, participacija zaposlenih kao posledicu ima i odgovornost za donete odluke unutar odbora, dok u slučaju dvodomog modela, i participacije zaposlenih isključivo u nadzornom odboru (ne mora biti pravilo), odgovornost se javlja u vidu kvalitetnog nadzora i kontrole donetih odluka, ali ne i za njihovo donošenje. Dakle, participacija je direktno uslovljena i zakonskom regulativom definisanog modela upravljanja. Međutim, nesporno je da prethodno definisana participacija u oba modela pruža veću mogućnost pristupa informacijama, a u tom smislu i transparentnijeg poslovanja iz ugla zaposlenih.

### 3. Značaj izveštavanja u participativnom odlučivanju u savremenim kompanijama

Može se slobodno konstatovati da je participativno upravljanje danas nastalo iz proširenja korpusa pitanja koja su uređivali kolektivni ugovori u odnosima menadžmenta i zaposlenih u kompanijama. Kolektivno pregovaranje je sopstvenim razvojem i potvrđenim prednostima otvorilo prostor i temelje za razvoj drugih oblika korporativnog razvoja, odnosno učesća i uticaja zaposlenih u procesu odlučivanja u kompaniji. Naime, kolektivno pregovaranje, čije je uspostavljanje teklo u veoma dugom, protivurečnom i složenom procesu, postepeno je suočavalo sve aktere sa ekonomskim, političkim i moralnim prednostima.

Participativni menadžment naglašava da se planiranim i precizno definisanim ciljevima, delegiranjem odgovornosti, kvalitetnim idejama od strane zaposlenih, stvaraju promene u kojima zaposleni učestvuju na svim nivoima u organizacionoj strukturi kao ravnopravni saradnici, pri tome stvarajući pozitivno i zdravo radno okruženje. Oni nisu podređeni, oni su saradnici sa određenim radničkim pravima i standardima koji su podržani od strane mnogobrojnih međunarodnih organizacija i udruženja.

Participacija zaposlenih u savremenim kompanijama podrazumeva direktni i indirektni tip participacije. Direktna participacija definiše veoma ograničeno individualno učešće zaposlenih u procesu donošenja odluka u kompaniji. Primeri za direktnu participaciju su brifing grupe, kružoci kvaliteta, timovi za rešavanje problema i jedna vrsta finansijskog učešća. Kao direktna forma participacije zaposlenih, finansijsko učešće, koje uključuje nagrade u skladu sa ostvarivanjem profita kompanije, ima za cilj da poboljša konkurenciju kod visokoedukovanih zaposlenih u okviru svih faza poslovnog procesa. Inicijative za finansijsko učešće zaposlenih u kompaniji predviđaju da zaposleni sa vlasničkim udelom u kompaniji imaju više razloga i motiva da budu produktivniji.

Indirektna participacija podrazumeva formu participacije u kojoj predstavnici zaposlenih ili delegati učestvuju u radu i donošenju odluka ključnih tela u kompaniji. Najbolji primeri za to su institucije saveta zaposlenih „radničkih direktora“. Savremene teorije i modeli participativnog upravljanja, izdvajaju četiri osnovne praktične aktivnosti predstavnika zaposlenih:

- informisanje,
- konsultovanje,
- kolektivno pregovaranje,
- saodlučivanje.

Informisanje zaposlenih ostvaruje se tako što se njihovim predstavnicima omogućava uvid u poslovnu dokumentaciju i finansijske i druge izveštaje kompanije, a posebno uvid u one podatke koji se odnose na materijalni položaj i uslove rada zaposlenih. Izveštavanje predstavnika zaposlenih vrši se dostavljanjem na uvid izveštaja top menadžmenta, kao i informativnim sastancima predstavnika zaposlenih sa predstavnicima menadžmenta kompanije. Ove informacije odnose se, pre svega, na osnovne podatke o poslovanju, položaju i razvoju kompanije. Pored toga se periodično (na svaka tri, šest meseci, ili jednom godišnje), zavisno od karaktera i sadržaja informacija, dostavljaju informacije predstavnicima zaposlenih, kako bi konstantno imali uvid u finansijski položaj i poslovanje kompanije i na taj način mogli štititi svoje interese kao i nesmetano obavljati aktivnosti koje su im poverene. Podrazumeva se da informisanje ostvaruje svoju funkciju i smisao, samo ako je nedvosmisleno, istinito i blagovremeno. To znači da informacije koje se dostavljaju zaposlenima ili predstavnicima zaposlenih moraju biti objektivne, da tačno prikazuju stanje imovine, kapitala i obaveza, kao i rezultata poslovanja i da se dostave na vreme, odnosno pre ili u toku procesa odlučivanja.

Direktiva 2006/46/EC88 član 7 zahteva od listiranih kompanija, uz obelodanjivanje finansijskih godišnjih izveštaja i objavljivanje izveštaja o korporativnom upravljanju, koji treba da sadrži opis glavnih karakteristika interne kontrole kompanija, kao i sistema upravljanja rizicima u odnosu na proces finansijskog izveštavanja.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> Ibid.

Evropska komisija u dokumentima o novim okvirima korporativnog upravljanja naglašava dva ključna instrumenta:

- povećati nivo sigurnosti investitora,
- poboljšati internu i eksternu komunikaciju.

**Povećanje nivoa sigurnosti** investitora podrazumeva istinit i pošten revizorski izveštaj. Iz tog ugla EKIIR<sup>21</sup> vidi rešenje u podržavajućoj ulozi eksterne i interne revizije. Takva uloga će omogućiti upravi kompanija efikasniji pristup u upravljanju rizicima, upravo zbog efikasnosti sagledavanja pojedinih rizika.

**Bolja eksterna i interna komunikacija** je potreba koja se nameće iz ugla informacija koje pruža eksterna revizija. Saglasnost postoji da izveštaj eksternih revizora obezbeđuje informacije u vezi sa završenim poslovanjem (tzv. istorijski fokusirane informacije), ali isto tako da te informacije moraju imati vrednost za investitore i ostale stejkholdere, odnosno moraju ukazivati i na potencijalne rizike. Istraživanja pokazuju da neadekvatno upravljanje rizicima može značiti u 80 % slučajeva gubitak za akcionare.<sup>22</sup> S obzirom na to da je takva analitičnost i opseg izvan okvira eksterne revizije, rešenje se pronalazi u komunikaciji sa internom revizijom. Elementi za takvu tvrdnju proizlaze iz njene nezavisnosti i profesionalnosti.

Osim Principa OECD-a, koji predstavljaju institucionalni okvir u korporativnom upravljanju, i Komisija Evropske unije je usvojila plan akcije u pravcu potvrđivanja kolektivne odgovornosti članova odbora, povećanja transparentnosti u vršenju transakcija sa povezanim licima<sup>23</sup> i vanbilansnih aranžmana<sup>24</sup>, i unapređenja obelodanjivanja informacija o praksi korporativnog upravljanja kompanija.<sup>25</sup> U tom smislu članovi administrativnih, upravnih i nadzornih organa kompanije morali su snositi kolektivnu odgovornost prema kompanijama za sastavljanje i objavljivanje godišnjih završnih izveštaja i godišnjih izveštaja, kao i konsolidovanih izveštaja.

U tom smislu predložena je dopuna Četvrte direktive Saveta 78/660/EES od 25. jula 1978. u članu 54(3)(g) Sporazuma o godišnjim završnim izveštajima odre-

<sup>21</sup> Evropska konfederacija Instituta internih revizora.

<sup>22</sup> ECIIA: Response to Green Paper Audit Policy: Lessons from the Crisis, December 2010, [www.eciia.eu](http://www.eciia.eu). Preuzeto: aprila 2012.

<sup>23</sup> Definicija povezanog lica, kako je utvrđeno u Međunarodnim računovodstvenim standardima koje je Komisija usvojila u skadu sa Regulativom (EC) br. 1606/2002 Evropskog parlamenta i Saveta, trebalo bi da se primenjuje na direktive 78/660/EEC i 83/349/EEC.

<sup>24</sup> Vanbilansni aranžmani mogle bi biti sve transakcije ili aranžmani koje kompanije mogu imati sa drugim kompanijama. Takvi vanbilansni aranžmani mogu biti u vezi sa osnivanjem ili korišćenjem jednog ili više preduzeća specijalne namene (PSN) i ofšor aktivnosti, koje imaju za cilj konsignaciono skladištenje, operativne lizing aranžmane, i drugo.

<sup>25</sup> OJ L 222, 14.8.1978, str. 11; Direktiva poslednji put dopunjena Direktivom 2003/51/EC Evropskog parlamenta i Saveta (OJ L 178, 17.7.2003).

đenih vrsta preduzeća<sup>26</sup> i Sedme direktive Saveta 83/349/EES od 13. juna 1983. u članu 54(3)(g) Sporazuma o konsolidovanim izveštajima<sup>27</sup>, gde se predviđa samo obelodanjivanje transakcija između kompanije i filijala iste kompanije. Obelodanjivanje značajnih transakcija sa povezanim licima može pomoći korisnicima godišnjih završnih izveštaja da procene finansijsku poziciju kompanije. Shodno tome, doneta je odluka da kompanije čijim se hartijama od vrednosti trguje na regulisanim tržištima i koje imaju registrovane poslovne prostorije na teritoriji Zajednice treba da podležu obavezi obelodanjivanja godišnjih **izveštaja o korporativnom upravljanju** u vidu posebnog i jasno uočljivog dela godišnjeg izveštaja. Na taj način akcionari bi imali pojednostavljen pristup informacijama o načinu sprovođenja politike korporativnog upravljanja, sagledavajući sistem upravljanja rizicima i unutrašnjih kontrola.<sup>28</sup>

*Izveštaj o korporativnom upravljanju morao bi da pruži jasnu sliku o tome da li kompanija primenjuje neko od pravila koja se odnose na korporativno upravljanje osim onih koja predviđa nacionalni zakon, bez obzira na to da li su ta pravila direktno utvrđena u kodeksu korporativnog upravljanja kome podležu mnoge kompanije ili u bilo kom kodeksu o korporativnom upravljanju za čiju se primenu kompanija odlučila. Uz to, tamo gde je relevantno, kompanije mogu priložiti i analizu aspekata očuvanja životne sredine i socijalnih aspekata potrebnih za razumevanje razvoja, rezultata i statusa kompanije. Preduzećima koja sastavljaju konsolidovane godišnje izveštaje nije potrebno nametati obavezu sastavljanja posebnog izveštaja o korporativnom upravljanju. Ipak, potrebno je predstaviti informacije koje se odnose na sisteme upravljanja rizicima i unutrašnje kontrole koje grupa ima.*<sup>29</sup>

Cilj ovakvog izveštavanja jeste olakšano investiranje, jačanje poverenja u finansijske izveštaje, razvijanje tržišta kapitala, i tako dalje. Dakle, amandmani pomenutih direktiva, u smislu potrebe formiranja izveštaja o korporativnom upravljanju, odnose se na obavezu uključivanja pomenutog izveštaja u godišnji izveštaj kompanija čijim se hartijama od vrednosti trguje na regulisanom tržištu, u smislu značenja člana 4(1)(14) Direktive 2004/39/EC Evropskog parlamenta i Saveta.<sup>30</sup>

<sup>26</sup> OJ L 222, 14.8.1978. str. 11; Direktiva poslednji put dopunjena Direktivom 2003/51/EC Evropskog parlamenta i Saveta (OJ L 178, 17.7.2003, str. 16).

<sup>27</sup> OJ L 193, 18.7.1983. str. 1; Direktiva poslednji put dopunjena Direktivom 2003/51/EC Evropskog parlamenta i Saveta (OJ L 178, 17.7.2003, str. 16).

<sup>28</sup> T. Dragičević, V. Pavlović, „Značaj i uloga izveštaja o korporativnom upravljanju“, SYMORG 2008, Zbornik radova, Beograd, 2008.

<sup>29</sup> Prečišćeni tekst kompromisnog predloga za usvajanje Direktive Evropskog parlamenta i Saveta kojom se dopunjuju direktive 78/660/EEC, 83/349/EEC, 86/635/EEC i 91/674/EEC Saveta u vezi sa godišnjim završnim izveštajima određenih tipova preduzeća i konsolidovanih izveštaja.

<sup>30</sup> Ibid.

Izveštaj o korporativnom upravljanju treba da pruži sledeće informacije:

- detaljnu analizu usklađenosti poslovnih aktivnosti sa kodeksom korporativnog upravljanja, i razloge odstupanja u slučaju postojanja istog;
- detaljan opis procedura i mehanizama u sistemu internih kontrola, kao i metodologije upravljanja rizicima kompanije u odnosu na proces finansijskog izveštavanja;
- osim ukoliko informacije nisu potpuno predviđene nacionalnim zakonodavstvom ili propisima, rad sastanka akcionara i njihova ključna ovlašćenja, i način ostvarivanja prava svakog akcionara;
- način formiranja i strukturu administrativnih, upravnih i nadzornih organa.

Budući da konsultovanje, kolektivno pregovaranje i saodlučivanje nisu mogući bez prethodnog informisanja, odnosno – informisanje je neophodan uslov uspostavljanja i uspešnog funkcionisanja i drugih oblika učešća i uticaja zaposlenih u procesu odlučivanja u kompaniji. U rešavanju problema u kompaniji i kreiranju i ostvarivanju poslovne i razvojne politike kompanije, informisanost omogućava zaposlenima da lakše i potpunije shvate poslovne odluke koje se donose u kompaniji, da ih racionalno i sa većom odgovornošću prihvate i da aktivno učestvuju u njihovom donošenju i realizovanju. Odgovornost za sastavljanje i prikazivanje poslovne dokumentacije, kao i finansijskih i nefinansijskih izveštaja, isključivo počiva na menadžmentu kompanije.

#### 4. Zaključna razmatranja

Ako se uzme sve prethodno izneto u razmatranje, jasno je da novi modeli izveštavanja, kao što su izveštaj o korporativnom upravljanju i izveštaji interne revizije, doprinose jačanju uloge zaposlenih u okvirima korporativnog upravljanja, te shodno tome doprinose izgradnji participativnog odlučivanja. Posebno značajna je činjenica da upravo ovi izveštaji doprinose jačanju okvira korporativnog upravljanja i OECD principa, tačnije principa četiri i pet, koji se odnose na objedinjavanje ciljeva i interesa svih zainteresovanih subjekata korporacije, kao i transparentno i relevantno izveštavanje.

Dakle, usvajanje novih izveštaja u korporativnom upravljanju, kao obaveznih uz godišnje finansijske izveštaje, uključujući i participaciju zaposlenih, predstavljaju optimalan instrumentarij u pravcu kreiranja efikasnih internih mehanizama korporativne kontrole.

Dakle, metodološkim postupkom deduktivne sazajne analize, potvrđena je postavljena hipoteza da, *u cilju efektivnijeg i efikasnijeg korporativnog upravljanja, kompanije treba više da uključuju sve interesne subjekte, sa posebnim značajem uključivanja zaposlenih kao direktnih nosilaca poslovne aktivnosti, i to pre*

svega pravovremenim, relevantnim i transparentnim informisanjem, kroz različite vidove izveštavanja, ali sa posebnim naglaskom na značaj kvalitativnog izveštavanja kroz izveštaje o korporativnom upravljanju i interne revizije. Sledeći ovakav način poslovnog razmišljanja, ishod loše donesenih odluka i stepen rizika koji je povezan s tim biće manji, te će stoga i neizvesnost poslovanja kompanija takođe biti smanjena.

### Literatura

- Bogavac Cvetković, N.: *Finansijska analiza preduzeća*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2009.
- Cvetković, N. – Petrović, D.: „Donošenje investicionih odluka u uslovima neizvesnosti“, zborniku radova V međunarodnog simpozijuma SymOrg'96: *Menadžment i razvoj preduzeća*, FON, Vrnjačka Banja, 3 – 5. 6. 1996.
- Mašić, B.: *Strategijski menadžment*, Univerzitet „Singidunum“, Beograd, 2009.
- OECD: Principles of Corporate Governance - 2004 Edition Principes de gouvernement d'entreprise de l'OCDE - Édition 2004© 2004. OECD
- Živković, M. – Dragičević Radičević, T.: „Corporate Management During the Crisis“, 7th International Scientific Conference „Dealing with the Global Economic Crisis by Companies and Economies“, Belgrade, November 27<sup>th</sup>, 2009
- ECIIA: Response to Green Paper Audit Policy: Lessons from the Crisis, December 2010, [www.eciia.eu](http://www.eciia.eu)
- Stoner, J. – Friman, R. E. – Gilbert, D. R.: *Menadžment*, Želind, Beograd, 1997.
- Radović, V.: „Uticaj agencijskog problema na pravo akcionarskih društava i korporativno upravljanje“, zbornik radova *Korporativno upravljanje*, Pravni fakultet Beograd, 2008.
- ZOPD čl. 282 i 301, „Sl. glasnik R. Srbije“ br. 36/2011.
- Second Council Directive 77/91/EEC Article 19, Official Journal of the EC No. L 26/1, 31. 1. 1977.
- Lubarda, B.: *Evropsko radno pravo*, CID, Podgorica, 2004.
- Kulić, Ž.: *Industrijski odnosi*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, 2002.
- Vitols, S.: „The European participation Index (EPI) a Tool for Cross National Quantitative Comparison“, Background Paper, European Trade Institute, 2010.
- Marinković, V. – Stanisavljević, N.: „Uloga i mogućnosti zaposlenih u procesu donošenja odluka u preduzeću“, SPIN 11 VIII skup privrednika

---

i naučnika „Operacioni menadžment u funkciji održivog ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011–2012“, Beograd, 2011.

- OJ L 222, 14. 8. 1978, str. 11; Direktiva poslednji put dopunjena Direktivom 2003/51/EC Evropskog parlamenta i Saveta (OJ L 178, 17. 7. 2003)
- Dragičević, T. – Pavlović, V.: „Značaj i uloga izveštaja o korporativnom upravljanju“, SYMORG 2008, Zbornik radova, Beograd, 2008.

Rad primljen: 7. septembra 2012.

Odobren za štampu: 17. septembra 2012.

Paper received: September 7<sup>th</sup>, 2012

Approved for publication: September 17<sup>th</sup>, 2012

Original scientific paper

PROFESSOR TATJANA DRAGIČEVIĆ RADIČEVIĆ, PHD

*Graduate School of Business Economics, Valjevo, Megatrend University, Belgrade*

RANKA MITROVIĆ

*Graduate School of Business Studies, Megatrend University, Belgrade*

MILICA MIKULJEVIĆ

*Graduate School of Business Studies, Požarevac, Megatrend University, Belgrade*

## PARTICIPATIVE DECISION-MAKING AND CORPORATE REPORTING IN THE CREATION OF NEW CORPORATE GOVERNANCE FRAMEWORKS

### Summary

*For the purpose of effective and efficient decision-making participation of employees in decision-making on important influences raise employee motivation, encouraging the creative potential of people and overall, improve the quality of decisions, and thus on the overall organizational performance. In order to meet this requirement that employees must have the relevant information regarding the status and position of the company they work for and that they know the proper usage. That's why participative management style has its place in the new corporate governance framework. The fourth principle of effective corporate governance framework defined by the OECD, addresses the issues outlined above. However, employee involvement in decision-making, involves the construction of relevant, timely, transparent info is. The practice of decision making process based on the financial statements of the everyday and common, but insufficient. New models of reporting, such as the report on corporate governance, internal audit reports contribute to strengthening the role of employees in corporate governance framework, and consequently contribute to the development of participatory decision-making, and enhancing the efficiency of the corporate governance framework.*

**Key words:** *participative decision-making, employees, corporate governance, reporting*

**JEL classification:** M14, M41



MR SNEŽANA JOKIĆ  
Tehnički fakultet „Mihajlo Pupin“, Zrenjanin  
DRAGANA BRADONJIĆ, MASTER\*  
Tehnički fakultet „Mihajlo Pupin“, Zrenjanin  
DR DRAGAN ĆOČKALO, DOCENT  
Tehnički fakultet „Mihajlo Pupin“, Zrenjanin

## MOTIVACIJA I MOTIVACIONI FAKTORI ZAPOSLENIH

**Sažetak:** *Upravljanje ljudskim resursima i njihov razvoj postaju sve značajniji zbog mesta i uloge čoveka u svim društvenim procesima. Motivacija i zadovoljstvo zaposlenih postaju ključni zadatak savremenog menadžmenta ljudskih resursa, jer se jedino izgradnjom kvalitetnog motivacionog sistema može pomoći preduzeću da preko tog segmenta poveća svoju produktivnost i vrednost. Zadatak menadžera je da shvati ljudsku složenost i jedinstvenost, te da u zavisnosti od specifičnih osobina pojedinaca i grupe, kao i od specifičnosti okolnosti u kojima preduzeće posluje, izaberu i primenjuju materijalne i nematerijalne metode za motivisanje zaposlenih. Loša motivacija zaposlenih izaziva veliki naučni interes koji se može sagledati u velikom broju naučnih radova različitih načina razmišljanja i pozicija predstavljanja rešenja ovog problema u organizacijama. Tri osnovna razloga za rešenje problema motivacije su: poboljšanje produktivnosti, efikasnosti i kreativnosti rada; poboljšanje kvaliteta radnog života u organizacijama; jačanje konkurentne sposobnosti i uspešnosti preduzeća. Motivacija je jedna od najznačajnijih tema u menadžmentu. Razlog za to je vrlo jednostavan: organizacije ostvaruju ciljeve samo ako su njeni zaposleni i menadžeri motivisani da ostvaruju svoje radne zadatke.*

**Ključne reči:** *motivacija, motivacioni faktori, radna motivacija, ljudski resursi*  
**JEL klasifikacija:** J24, O15

### 1. Uvod: Značaj motivacije i njeno definisanje

Jedan od najvažnijih činilaca upravljanja ljudskim potencijalima je motivacija zaposlenih. Često se postavlja pitanje kako motivisati zaposlene i na taj način doprineti boljem funkcionisanju preduzeća. Motivacija zaposlenih tema je mnogobrojnih seminara i radova u kojima se pokušava objasniti važnost uloge moti-

---

\* E-mail: draganabr@gmail.com

vacionog faktora za zaposlene i njihovo zadovoljstvo. Rezultat istog je kvalitetniji rad, veća kreativnost i drugo. Menadžeri koji se bave ljudskih resursima znaju da se u savremenom poslovnom svetu najveća borba vodi na području efikasnosti organizacije.<sup>1</sup> Najviše rasprava usmereno je na ulogu zaposlenih u procesu povećanja efikasnosti. Ona se često objašnjava kao umeće kojim se sa što manje resursa može napraviti što više rezultata ili s dodatno angažovanim resursima napraviti značajno povećanje rezultata (pri čemu resursi mogu biti različiti, na primer novac, tehnologija, i drugo). Često se zaboravlja najvažniji *resurs*, a to su ljudi, zaposleni u organizaciji. Zaboravlja se na ulaganje u znanje zaposlenih kako bi bili spremni svojim zalaganjem da povećaju opseg poslovanja preduzeća, ali i dobro razrađen sistem upravljanja ljudskim potencijalima. Savremene nauke su doprinele su novim pogledima na sistem efikasnog upravljanja i motivacije ljudi. Saznanja ovih naučnih oblasti su toliko dobro argumentovana, da su popustili čak i tehnokrati i počeli da poštuju određene zakonitosti. Te zakonitosti oduvek su bile prisutne jer su određivale način ljudskog delovanja, ali činjenica je da dosad nisu prepoznate i nije postojala potreba razumeti ih i uvažavati.<sup>2</sup> Za podizanje nivoa efikasnosti nije dovoljna samo tehnologija, jer bez ljudskih činilaca ona ne donosi puno. Upravljanje ljudskim resursima i motivacijom zaposlenih predstavlja neke od najvažnijih činilaca razvoja preduzeća.

Reč motivi i motivacija su psihološkog porekla, koji govore o unutrašnjim pokretačkim snagama ljudskog ponašanja. Međutim, postoje izvesne razlike između ovih pojmova. Pod pojmom motiva podrazumeva se unutrašnji faktor koji pokreće, usmerava, održava i obustavlja ljudsku aktivnost. Iz prethodnog uočavamo da četiri ključna pitanja koji bliže određuju motive su:<sup>3</sup>

- Šta je čoveku potrebno za aktivnost?
- Šta je tu aktivnost usmerilo?
- Šta tu aktivnost održava?
- Šta tu aktivnost obustavlja?

Na svako od ovih pitanja potrebno je dati određeni odgovor.

U uskoj vezi sa motivima je i motivacija, i naravno, motivacija rada. Pod motivacijom rada podrazumevamo proces svesnog pokretanja i usmeravanja aktivnosti čoveka radi postizanja određenog cilja. Svaki proces motivacije počinje određenim potrebama i završava se nakon njihovog zadovoljenja. Stalno zadovoljavanje potreba može stimulisati čoveka da preterano stiče poverenje u sebe, i tada praktično motivi dominiraju nad njime i počinju upravljati njime. Međutim, često se dešava i obrnuto – neuspeh u zadovoljavanju motiva može da

<sup>1</sup> I. Jambrek, *Upravljanje ljudskim potencijalima u poduzećima – ljudski faktor...*, Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilište Rijeka (1991), v. 29, br. 2, 2008, str. 1181-1206.

<sup>2</sup> I. Jambrek, *ibid.*

<sup>3</sup> O. Kovačević, *Pojam motiva i motivacije*, [http://www.link-elearning.com/dlmaterijali/materijali//DLMLJR2/sadržajNjpdf/DLMLJR2\\_13.pdf](http://www.link-elearning.com/dlmaterijali/materijali//DLMLJR2/sadržajNjpdf/DLMLJR2_13.pdf) (18. 5. 2010)

razočara čoveka, da gubi poverenje u samog sebe, pasivizira se, postaje nemoćan i na kraju se predaje stihiji.

S obzirom na to da je područje motivacije široko, mi ćemo se zadržati na području motivacije za rad. Ona je veoma složen i kompleksan pojam kojim se ljudi bave maltene od svog postanka pa sve do danas. Međutim, ozbiljna naučna bavljenja motivacijom počinju sa prvom industrijskom revolucijom (1784), a dostižu pravu kulminaciju krajem 20. veka. Danas je u poslovnom svetu centralno pitanje interesovanja, upravo motivacija za rad, kao bitan faktor poslovnog uspeha i konkurentske prednosti organizacije. Ciljevi izučavanja motivacije za rad su: poboljšanje efikasnosti, efektivnosti, kreativnosti i kvaliteta rada, humanizovanje uslova rada, odnosno poboljšanje kvaliteta radnog života, jačanje konkurentske sposobnosti i poslovne uspešnosti organizacije. Iz navedenog uočavamo da su motivacija i menadžment usko povezani, i ne mogu se odvojiti i posebno posmatrati. Danas savremeni menadžeri i poslovni ljudi sve više shvataju da je suština „pronaći najbolje ljude, dobro ih motivisati i pustiti da rade svoj posao na lični način“<sup>4</sup>

Postoji veliki broj različitih definicija za motivacija za rad. Sa psihološkog stanovišta podrazumevamo unutrašnje faktore koji pokreću, organizuju, usmeravaju i određuju intenzitet i trajanje radne navike. Sa sociološkog stanovišta pod motivacijom podrazumevamo sistem postupaka i radnji pojedinaca odnosno grupa, kojima se podstiču, usmeravaju i pojačavaju određena ponašanja radnika ili grupe u procesu rada radi ostvarivanja povoljnih radnih efekata.

Sa stanovišta menadžmenta, pod motivacijom rada podrazumevamo ono čime se obezbeđuje da se ljudi ponašaju na poželjan način kojim se postižu ciljevi organizacije i zadovoljavaju potrebe zaposlenih, ili kraće možemo reći, da motivacija za rad predstavlja sposobnost menadžera da iz prosečnog saradnika izvuče maksimum.

Osnovu svake motivacije za rad čine određeni motivi. Njihov broj je neograničen. Mogu da se razvrstavaju po svom karakteru, značaju, intenzitetu i načinu zadovoljenja. Postoje mnogobrojne sistematizacije motiva: po Rotu na biološke i socijalne, Maslovljeva teorija hijerarhija potreba (fiziološke potrebe, potrebe za sigurnošću, potrebe za povezivanjem, potrebe za poštovanjem, potrebe za samopotvrđivanjem), Hajzbergerova teorija motivacije (činioci održavanja – higijene, motivatori), Mekselanova motivaciona teorija potreba (potreba za moći, potreba za povezivanjem, potreba za postignućem), Vrumova teorija očekivanja, i druge.

---

<sup>4</sup> Ibid.

## 2. Zadaci menadžera i motivacija

Menadžeri bi trebalo dobro da poznaju ljudsku psihologiju, da bi znali kako da „izvuku“ ono najbolje iz svakog zaposlenog, ali na najmanje stresan način. Sami menadžeri danas sve više shvataju da je suština njihovog posla „naći najbolje ljude, dobro ih motivisati i pustiti da rade svoj posao na svoj način“.<sup>5</sup>

Glavni zadatak upravljanja ljudskim resursima postaje, nakon pronalazjenja „pravih ljudi“, osposobiti ih za zajednički i uspešan rad, tj. naučiti ih kako da se uspešno „nose“ sa problemima sa kojima se susreću, i kako da njihova snaga bude delotvorna, a slabosti nebitne. Sposoban čovek ne sme izgledati slab ni nesiguran, jer su slabost i nesigurnost trajan izvor nezadovoljstva i direktna pretnja ljudima zaposlenim u organizaciji, kao i samoj organizaciji. Menadžeri često postavljaju sebi sledeća pitanja:

- zašto neki ljudi rade puno i dobro, dok drugi rade što je manje moguće;
- kako kao menadžer mogu uticati na ponašanje i uspešnost svojih saradnika, i
- zašto se ljudi promene, kasne na posao, izostaju, manje rade?<sup>6</sup>

Odgovori na ova pitanja nalaze se u sferi motivacije i njenom razumevanju, što se od dobrog menadžera i očekuje. Dobro razumevanje motivacije i teorija motivacije daju odgovore na sporna pitanja i pomažu menadžerima bolje rešavanje problema, poznajući njihovu pozadinu. Za bilo koje područje ljudskog i profesionalnog rada uz sposobnost, znanje i lične osobine, potrebna je motivacija. Što su zanimanja kompleksnija i zahtevnija, to je uloga motivacije značajnija. Osim motivacije zaposlenih, naročito je bitna i motivacija menadžera. Mnogi autori smatraju da samo visokomotivisani menadžeri mogu uspešno obavljati svoj posao.

Pošto je praksa pokazala da je ključ uspeha jedne organizacije upravljanje ponašanjem zaposlenih, najčešće postavljano pitanje u vezi sa teorijom menadžmenta je: kako motivisati ljude? Zaposleni predstavljaju kritičnu vezu između menadžmenta organizacije, proizvoda, usluga kao i potrošača, pa menadžeri imaju ne tako lak zadatak da shvate da svaki čovek u njihovoj organizaciji ima svoje potrebe i da one nisu zajedničke za sve ljude. U kom obimu zaposleni razumeju i podržavaju organizaciju i njene ciljeve, poseduju veštine i sposobnost potrebnu za uspeh na poslu – od toga će zavisiti uspeh te organizacije. Menadžeri koji se bave koordinacijom i ponašanjem zaposlenih moraju se voditi logikom upravljanja zaposlenima kao i metodom odgovornosti i privrženosti, odnosno moraju preduzeti mnogobrojne korake kako bi osposobili i razvili svoje radnike. Da bi zaposleni dali sve od sebe, potrebno ih je motivisati, a motivacija je jedan

<sup>5</sup> Š. Bahtijarević, „Motivacijske pretpostavke menadžerske uspešnosti“, *Računovodstvo revizija i financije* br. 1, Zagreb, 1996.

<sup>6</sup> Ibid.

od najosnovnijih problema savremenih organizacija. Cilj svake organizacije je da razvije motivacione procese i radno okruženje koje će pomoći da pojedinci pokažu rezultate u skladu sa očekivanjima menadžera, a to mogu postići zadovoljenjem njihovih potreba.

Ipak, pored ostalih, najbolja motivacija zaposlenima je mogućnost da rade ono što se nagrađuje i plaća. Ponašanje ljudi u kompaniji često se deli na ponašanje potrebno da bi se ostvarili ciljevi kompanije i ponašanje koje se plaća, tj. motivacija može biti moralna i materijalna. Svima je poznato da materijalni motivi preovlađuju u odnosu na moralne, pa je važan zadatak menadžmenta uspešno ukrštanje moralnih i materijalnih (ličnih) motiva. Takođe je važna i kontrola motivisanosti zaposlenih jer motivacija predstavlja snage koje deluju na i unutar osobe i uzrokuju da se ona ponaša na specifičan, ciljno usmeren način. Menadžeri koriste različite strategije da bi motivisali ljude na rad. Svaka strategija ima za cilj da zadovolji potrebe članova organizacije, kroz odgovarajuće organizaciono ponašanje. Međutim, veoma je teško reći koja je od strategija najefikasnija, jer svaka pokazuje određene efekte sa različitim organizacionim situacijama. Praksa je pokazala da je kombinacija poznatih strategija najbolja u procesu radne motivacije. Strategije koje menadžeri koriste za motivisanje su: *KOMUNIKACIJA* (dobra komunikacija između menadžera i njemu subordiniranih struktura obezbeđuje zadovoljenje elementarnih ljudskih potreba), *STAV MENADŽERA PREMA ZAPOSLENIMA* (ova strategija se zasniva na Mekgregorovim teorijama X i Y, koji menadžeri imaju prema sebi subordinarnim članovima organizacije), *OSMIŠLJAVANJE I OBOGAĆIVANJE POSLA* (ova strategija ima za cilj smanjenje dosade na radnom mestu), i *MODIFIKACIJA PONAŠANJA* (ovaj koncept zasniva se na podsticanju određenog ponašanja, a u zavisnosti od posledica koje takvo ponašanje proizvodi). Bez obzira na strategiju koju koriste, možemo reći da menadžeri motivišu svoje podređene tako da oni čine stvari za koje se nadaju da će zadovoljiti nagone i zahteve podređenih, pa ih tako podstiču da se ponašaju na željeni način.

### 3. Pregled dosadašnjih istraživanja

S obzirom na veliki značaj motivacije zaposlenih, na njihovu produktivnost, a samim tim i na produktivnost organizacije, jasan je razlog zašto se ova tema često istražuje. Brojna eksperimentalna istraživanja navode da novac nije najvažniji.

**Tabela 1:** Istraživanje stimulatora privlačnih različitim grupama radnika

Sistematizacija stimulatora privlačnih raznim grupama radnika	Fabrički radnici	Radnici u robnim kućama	Radnici na raznim radovima	Radnici u organima sindikata	Radnici koji nisu članovi sindikata
Stalnost zaposlenja	1	2	2	1	1
Dobri radni uslovi	2	8	8	3.5	5
Dobri drugovi u radu	3	7	7		
Dobar šef	4	5	5	7	6
Mogućnost napredovanja	5	1	1	6	4
Visoka plata	6	6	6	3.5	3
Mogućnost upotrebe vlastitih ideja	7	3	3.5		
Prilika za učenje nekog posla	8	4	3.5		
Dobar raspored radnih mesta	9	9	9	8	8
Lagan posao	10	10	10		

**Izvor:** N. Majer, *Industrijska psihologija*, str. 449.

Navedena tabela jasno ukazuje da je visoka plata zauzela tek šesto mesto po važnosti stimulatora za obavljanje različitih radnih aktivnosti, i da su važniji drugi stimulatori poput: stalnost zaposlenja, dobri uslovi rada, mogućnost napredovanja, harmonični međuljudski odnosi, i slično.

Daljim istraživanjima dokazano je da novac, odnosno „veća zarada“ zauzima viši rang na hijerarhijskoj lestvici vrednosti motivatora, u društvima na nižem stepenu ekonomskog i kulturnog razvoja, u zaostalim i nerazvijenim privredama, u preduzećima suočenim sa oskudicom, bedom i siromaštvom. Važan faktor od kog zavisi motivacija pri radu je metod plaćanja. Postoji nekoliko metoda obračuna i plaćanja od jednog do drugog preduzeća, to su metode prema:

- Akordu,
- utrošenom vremenu,
- senioritetu i
- plaćanju na osnovu potreba.

Koja će se metoda primeniti, najviše zavisi od prirode i karaktera svojinskih odnosa nad sredstvima za proizvodnju.

**Tabela 2:** Metod plaćanja i njegov uticaj na motivaciju zaposlenih

Metod plaćanja	Ponašanje koje motiviše	Etičke vrednosti	Glavni prigovor	Grupa koju favorizuje
Prema akordu	Povećanje proizvodnje	Ističe individualne razlike	Stvara nesigurnost	Sposobne radnike
Prema vremenu	Uredno dolaženje na posao	Izjednačavanje zajednice, sprečava favorizaciju	Ne priznaje zasluženost	Nesigurne radnike i one ispodprosečnih sposobnosti
Prema senioritetu	Dugo službovanje u preduzeću	Predstavlja oblik napredovanja koje svako može očekivati, sigurnost za stare dane	Diskriminiše nove radnike	Radnike sa dugim radnim stažom
Prema potrebi čoveka	Porast nataliteta	Izjednačava životni standard i pruža sigurnost svima	Ne uspeva motivirati na rad	Radnike sa brojnom porodicom

**Izvor:** M. Norman: *Industrijska psihologija*, str. 432

U uskoj vezi sa motivacijom su i nagrade i kazne, uključujući i identifikaciju sa preduzećem, odnosno kompanijom, s tim da između nagrada i kazni postoje suštinske razlike, u smislu što nagrade, pohvale, premije i druga javna priznanja imaju znatno efikasnije motivaciono dejstvo u odnosu na kaznu, što je utvrđeno brojnim eksperimentalnim istraživanjima, a što ilustruje sledeća tabela.

**Tabela 3:** Nagrade i kazne i njihov uticaj na rezultate radnika

Podsticaj	Rang	rezultati radnika u %		
		bolji	isti	lošiji
javna pohvala	1	87,5	12,0	0,5
ukor nasamo	2	66,3	23,0	10,5
javni ukor	3	34,7	26,7	38,7
ismevanje nasamo	4	32,5	33,0	34,5
javno ismevanje	5	17,0	35,7	47,3
sarkazam nasamo	6	27,9	27,5	44,7
javni sarkazam	7	11,9	23,0	65,1

**Izvor:** : M. Norman: *Industrijska psihologija*, str. 437

Jedna anketa koju je pre par godina sprovela Agencija za istraživanje „Galup“ izazvala je svojim rezultatima veliku pažnju poslovne javnosti širom sveta.<sup>7</sup> Čak 19 odsto zaposlenih koji su učestvovali u anketi izjavilo je za sebe da su na poslu „aktivno isključeni“. Ti ljudi su se žalili da nemaju alat koji im je potreban da bi uspešno obavljali poslove koji su im povereni, da ne znaju šta se od njih očekuje, da ih njihovi šefovi ne slušaju. Na osnovu ovih rezultata „Galup“ je procenio da, globalno posmatrano, ovakva demotivisanost zaposlenih rezultira ukupnom štetom koja iznosi između 292 i 355 milijarde američkih dolara godišnje. U ovom istraživanju takođe je zaključeno da nemotivisani zaposleni primetno više odsustvuju s posla, kao i da su znatno manje lojalni firmi.

Prvi korak koji treba načiniti kako bi se povećala motivacija zaposlenih je ukloniti sve prepreke i demotivišuće elemente u radnom okruženju. Rezultati pomenute „Galupove“ ankete identifikuju tri glavna elementa koji demotiviraju zaposlene i koje je relativno lako otkloniti. Kada se te prepreke otklone, tj. kada se zaposlenima omogući da imaju sve alate potrebne za dobro obavljanje poverenih poslova, da znaju šta se tačno od njih očekuje i da sa rukovodiocima imaju otvorenu i konstruktivnu komunikaciju, stvaraju se svi preduslovi za visoku motivaciju. U najvećem broju slučajeva zaposleni će u takvim uslovima sami sebe stalno motivisati za postizanje sve boljih rezultata na radnom mestu. Kada se na elementarne preduslove dodaju i posebne mere za motivisanje zaposlenih, može se očekivati kontinualno poboljšanje poslovnih procesa i, naravno, poslovnih rezultata.<sup>8</sup>

Jedno istraživanje iz 2006. godine ispitalo je postavljanje ciljeva tendencije, radne motivacije i organizacione klime, zapažene od strane zaposlenih u bolnici „Peerless“ i Istraživačkom centru „BK Roj“ u Kalkuti.<sup>9</sup> Glavni nalazi otkrili su da zaposleni na odeljenjima imaju niže postavljanje cilja tendencije od menadžera u kancelarijama. Zaposleni najveću važnost pridaju sigurnosti svojih poslova. Organizaciona klima, kako je doživljavaju zaposleni na odeljenjima, je bolja nego kod menadžera. Pored toga, zaposleni koji rade manje od jedne godine imaju manje povoljne percepcije prema organizacionoj klimi i niže postavljanje cilja tendencija nego stariji radnici.

<sup>7</sup> J. Matić, „Podsticajima do maksimalnog poslovnog rezultata“, *Exporter časopis* Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije – SIEPA, br. 7, mart 2007, [http://www.siepa.gov.rs/files/pdf/EXPORTER7\\_2007\\_03.pdf](http://www.siepa.gov.rs/files/pdf/EXPORTER7_2007_03.pdf) (10. 11. 2009)

<sup>8</sup> Ibid.

<sup>9</sup> S. Bhattacharya, D. Guha Neogi, „Goal Setting Tendencies, Work Motivation and Organizational Climate as Perceived by the Employees“, *Journal of the Indian Academy of Applied Psychology*, Vol. 32, No. 1, January 2006, str. 61-65.



## 4. Metodološka koncepcija istraživanja

### 4.1. Ciljevi istraživanja

Cilj istraživanja je da se utvrde motivacioni faktori u ispitanim organizacijama. S obzirom na to da je motivacija glavni faktor dobre radne atmosfere i da direktno utiče na produktivnost radnika, cilj ovog istraživanja jeste da ispita različite faktore koji motivišu zaposlene i u kojoj meri su oni izraženi. Potrebno je identifikovati faktore koji pozitivno i/ili negativno utiču na pojedinca. Značaj istraživanja ogleda se u tome što će prikazani rezultati istraživanja ukazati na trenutno stanje u ispitanim organizacijama, na pozitivne i negativne činioce u vezi sa motivacijom zaposlenih i dati predloge kako preventivno menadžer može da reaguje i smanji negativnu a poveća pozitivnu motivaciju. Na taj način može da se postigne bolja radna atmosfera i unaprede međuljudski odnosi u organizaciji i u velikoj meri doprinese kvalitetu obavljenog posla.

### 4.2. Metode i rezultati istraživanja

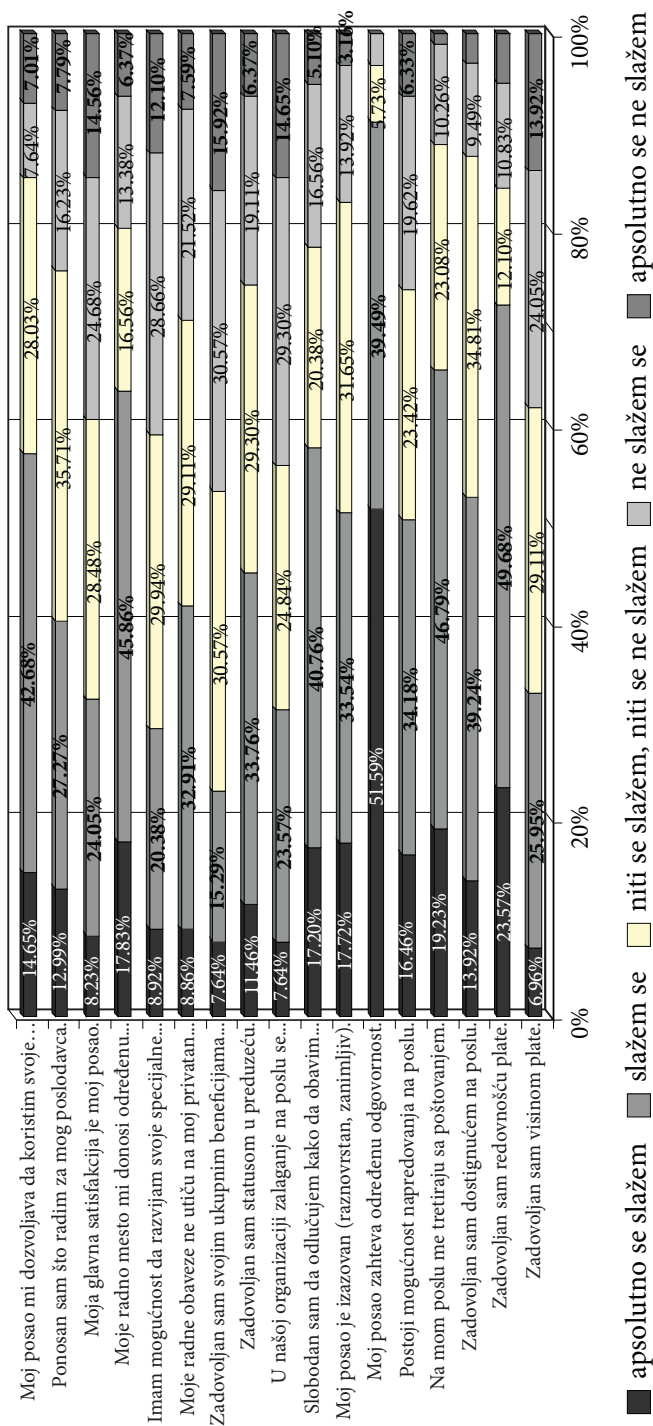
U istraživačkom delu koristimo metodu anketiranja putem tehnike upitnika. Za istraživanje je korišćen upitnik koji istražuje motivacione faktore u organizacijama. Istraživanje je sprovedeno na slučajnom uzorku proizvodnih i neproizvodnih radnih organizacija sa ciljem da se ispita uticaj pojedinih faktora na pozitivnu ili negativnu motivaciju zaposlenih. Instrument je koncipiran za potrebe ovog istraživanja.

Upitnik sadrži 17 pitanja koja su grupisana u 3 kategorija: zadovoljstvo poslom, materijalne nadoknade, odgovornost. Upitnik se sastoji od pitanja kod kojih je odgovor dat kao Likertova skala, gde ispitanik zaokruživanjem jedne od ponuđenih mogućnosti iznosi stepen prihvatanja, odnosno neslaganja sa sadržajem pitanja i njegovim uticajem na izazivanje stresa. Naznačeni odgovori imaju značenje: 1 – apsolutno se slažem; 2 – slažem se; 3 – ne znam; 4 – ne slažem se; 5 – apsolutno se ne slažem. Deskriptivna statistika ispitanog uzorka prikazana je u tabeli 4:

Tabela 4: Deskriptivna statistika ispitanog uzorka

1. Pol ispitanika	Broj ispitanika	u %	Ukupno
a) Muški	96	61,54	156
b) Ženski	60	38,46	
2. Godine starosti	broj ispitanika	u %	Ukupno
20-30	22	14,10	156
30-40	26	16,67	
40-50	60	38,46	
više od 50	37	23,72	
bez odgovora	11	7,05	
3. Stepen stručne spreme ispitanika	Broj ispitanika	u %	Ukupno
III	31	19,87	156
IV	82	52,56	
VI	11	7,05	
VII/1	29	18,59	
VII/2	2	1,28	
VIII	1	0,64	
4. Organizacija u kojoj ispitanik radi	Broj ispitanika	u %	Ukupno
a) konsultantska organizacija	0	0,00	156
b) obrazovna institucija	17	10,90	
c) projektantska organizacija	2	1,28	
d) proizvodno preduzeće	56	35,90	
e) istraživačka organizacija	0	0,00	
f) uslužno preduzeće	27	17,31	
g) javno preduzeće	28	17,95	
h) organi državne uprave	12	7,69	
i) privredna asocijacija	9	5,77	
bez odgovora	5	3,21	
5. Pozicija ispitanika u organizaciji	Broj ispitanika	u %	Ukupno
a) direktor	7	4,49	156
b) rukovodilac	19	12,18	
c) vlasnik	10	6,41	
d) radnik	118	75,64	
e) ostalo	2	1,28	

Slika 1: Prikaz rezultata istraživanja



### 4.3. Analiza rezultata istraživanja

Analizom dobijenih rezultata možemo izdvojiti faktore koji utiču pozitivno i negativno na ispitanike u pogledu motivacije za rad. Sagledavanjem dobijenih rezultata uočili smo da najveću pozitivnu motivaciju ispitanika predstavlja *određena odgovornost koja se zahteva na poslu*: 51,59 % ispitanika se *apsolutno slaže* sa tim i 39,49 % izjasnilo se *da se slaže* – pozitivan stav prema ovoj tvrdnji ukupno ima 91,08 % ispitanika. Drugi po redu pozitivni motivacioni faktor za ispitanike predstavlja *redovnost plate* (23,57 % *apsolutno se slaže* i 49,68 % *se slaže* – ukupno 73,25 %). Treći po redu motivacioni faktor za ispitanike je *to što ih na poslu tretiraju sa poštovanjem* (19,23 % *se apsolutno slaže* i 46,79 % *se slaže* – ukupni pozitivan stav prema ovoj tvrdnji ima 66,03 % ispitanika). Sledeći po redu motivacioni faktor za ispitanike je *to što im radno mesto donosi određenu materijalnu sigurnost*; sa time se složilo ukupno 63,69 % ispitanika (17,83 % *apsolutno se slaže* i 45,86 % *se slaže*). Peti po redu motivacioni faktor iskazan tvrdnjom: *slobodan sam da odlučujem kako da obavljam svoj posao*, obuhvata ukupno 57,96 % ispitanika (17,20 % *apsolutno se slaže* i 40,76 % *se slažem*). Motivacioni faktori kod kojih je ukupan pozitivan stav ispitanika prema datim tvrdnjama veći od 50 % su: *zadovoljan sam dostignućem na poslu* – 53,16 %; *moj posao je izazovan* – 51,27 %, i *postoji mogućnost napredovanja na poslu* 50,63 %.

Negativnu motivaciju ispitanici izražavaju svojim neslaganjem sa navedenim tvrdnjama. Najveću negativnu motivaciju za ispitanike predstavlja nezadovoljstvo ukupnim beneficijama. Sa tvrdnjom *zadovoljan sam svojim ukupnim beneficijama (naknade, bonusi i ne finansijske nagrade)* 30,57 % ispitanika se ne slaže i 15,92 % se *apsolutno ne slaže*. Ukupan negativan stav prema ovoj tvrdnji ima ukupno 46,50 % ispitanika. Druga po redu negativna motivacija je nenagrađivanje za zalaganje na poslu. Sa tvrdnjom *u našoj organizaciji zalaganje na poslu se nagrađuje* ne slaže se 29,30 % ispitanika i 14,65 % se *apsolutno ne slaže*. Treća po redu negativna motivacija je nemogućnost razvijanja specijalnih sposobnosti ispitanika – sa tim se slaže 40,76 % ispitanika. Sa izjavom *moja glavna satisfakcija je moj posao* – 24,68 % ispitanika se ne slaže i 14,56 % se *apsolutno ne slaže*; ukupan negativan stav prema ovoj tvrdnji ima 39,24 % ispitanika. Motivacioni faktori kod kojih je ukupan negativan stav ispitanika prema datim tvrdnjama veći od 25% su: *moje radne obaveze ne utiču na moj privatni život* – 29,11 %; *postoji mogućnost napredovanja na poslu* – 25,95 %; *zadovoljan sam statusom u preduzeću* – 25,48 %.

Tvrdnje kod kojih su ispitanici pokazali najviše neodlučnosti u izboru odgovora, i na kraju odgovorili: *niti se slažem niti se ne slažem*, a obuhvataju više od 25 % ispitanika su: *ponosan sam što radim za mog poslodavca* – 35,71 %; *zadovoljan sam dostignućem na poslu* – 34,81 %; *moj posao je izazovan (raznovrsan, zanimljiv)* – 31,65 %; *zadovoljan sam svojim ukupnim beneficijama (naknade, bonusi i ne finansijske nagrade)* – 30,57 %; *zadovoljan sam statusom u preduzeću* – 29,30 %; *zadovoljan sam visinom plate* – 29,11 %; *moje radne obaveze ne utiču*

na moj privatni život – 29,11%; moja glavna satisfakcija je moj posao – 28,48 % i moj posao mi dozvoljava da koristim svoje veštine i sposobnosti – 28,03 %.

Istraživanjem smo zaključili da ispitanike najviše motiviše odgovornost koja se od njih zahteva na poslu i redovnost plate. Dok se značajan pad motivacije može uočiti kod onih zaposlenih kod kojih poslodavci ne uviđaju i ne nagrađuju njihovo zalaganje i trud na poslu, kao i nezadovoljstvo ukupnim beneficijama. Faktori kod kojih su ispitanici pokazali najviše neodlučnosti u njihovom svrstavanju u pozitivne ili negativne motivatore su ponos i zadovoljstvo što rade za svog poslodavca, kao i zadovoljstvo dostignućem na poslu.

## 5. Zaključak

Motivacija je od posebnog značaja za uspešno obavljanje posla i zalaganje na poslu. Ona predstavlja jedan od značajnijih faktora za dobar, efikasan rad, pored sposobnosti i znanja, a njen nedostatak negativno se odražava na rad zaposlenih. Kada se zna sve o potrebama i motivima kao pokazateljima ponašanja ljudi, može se reći da se u radu zadovoljava veći broj, kako bioloških, tako i društvenih, odnosno ličnih potreba. Nema, zapravo, jedinstvenog shvatanja o tome koje sve potrebe određuju radno ponašanje. Jedni smatraju da su to isključivo materijalne potrebe, drugi misle da su to socijalne potrebe, dok neki vezuju ponašanje na radu za zadovoljenje i nižih i, možda važnije, viših potreba kakva je samoostvarenje.

Motivacioni proces spada u dinamičku kategoriju na koju je moguće uticati, što podrazumeva veliku odgovornost i istovremeno – velike mogućnosti i izazove za menadžere svih nivoa i organizaciju u celini. Tako da jedna od osnovnih uloga menadžera postaje prepoznavanje želje zaposlenih i pomaganje da se one zadovolje kroz organizaciju. Svakako, organizacija mora da privuče i ohrabri zaposlene da ostanu u njoj, da im dozvoli da izvršavaju svoje zadatke i da ih stimuliše da prevaziđu rutinu, da ih podstakne na inovativnost i kreativnost. Ovakav način rada u kome se radnici osećaju sigurnije, imaju osećaj pripadnosti i samopotvrđivanja kroz rad, a menadžeri radnike koji ih podržavaju i slede, omogućava da organizacija bude aktivna, uspešna i produktivna a samim tim vodeća na konkurentskom tržištu.

Na kraju možemo zaključiti da je motivacija veoma složen proces, te da nema jednostavnog rešenja za njeno povećanje ili poboljšanje. Nijedna poluga pojedinačno ne daje nam garanciju da će delovati kao efikasan motivator, jer – kao što smo i naveli – motivacija zavisi, između ostalog, od faktora. Kao što su motivisani da zadovolje svoje potrebe na poslu, ljudi su motivisani i da se bore za ostvarenje svojih ciljeva. U stvari, proces određivanja ciljeva jedan je od najvažnijih motivacionih sila koje deluju na ljude u organizacijama. Sa stanovišta organizacije, to je proces stimulisanja osobe na delovanje, čiji je rezultat postizanje određenog cilja ili obavljanje određenog zadatka.

### Literatura

- Bahtijarević, Š.: „Motivacijske pretpostavke menadžerske uspješnosti“, *Računovodstvo revizija i financije* br. 1, Zagreb, 1996.
- Bhattacharya, S. – Guha Neogi, D.: „Goal Setting Tendencies, Work Motivation and Organizational Climate as Perceived by the Employees“, *Journal of the Indian Academy of Applied Psychology*, Vol. 32, No. 1, January 2006, str. 61-65.
- Bogičević, B.: *Menadžment ljudskih resursa*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2006.
- Dessler, G.: *Human Resource Management*, New Jersey, 2005.
- Drobac, M.: *Menadžment u agrobiznisu*, Fakultet za pravne i poslovne studije, Novi Sad, 2008.
- Gregory, G. – Dess, G. – Lumpkin, T. – Eisner, A. B.: *Strategijski menadžment* (3. izdanje), Data status, Beograd, 2007.
- Jambreč, I.: *Upravljanje ljudskim potencijalima u poduzećima – ljudski faktor...*, Zbornik Pravnog fakulteta Sveučilište Rijeka (1991), v. 29, br. 2, 2008, str. 1181-1206.
- Kavran, D.: *Organizacija kadrova i rukovođenje*, Beograd, 1991.
- Keranović, S.: *Motivacija za rad*, Viša tehnička PTT škola, Beograd
- Kotler, P. – Keller, K. L.: *Marketing menadžment* (12. Izdanje), Prentice-Hall, 2006.
- Kovačević, O.: *Pojam motiva i motivacije*, [http://www.link-elearning.com/dlmaterijali/materijali/DLMLJR2/sadržajNJpdf/DLMLJR2\\_13.pdf](http://www.link-elearning.com/dlmaterijali/materijali/DLMLJR2/sadržajNJpdf/DLMLJR2_13.pdf) (18. 5. 2010)
- Matić, J.: „Podsticajima do maksimalnog poslovnog rezultata“, *Exporter* časopis Agencije za strana ulaganja i promociju izvoza Republike Srbije – SIEPA, br. 7, mart 2007, [http://www.siepa.gov.rs/files/pdf/EXPORTER7\\_2007\\_03.pdf](http://www.siepa.gov.rs/files/pdf/EXPORTER7_2007_03.pdf) (10. 11. 2009)
- Norman, M.: *Industrijska psihologija*, Privreda, Zagreb, 1964.
- Ristić Ž.: *Motivacija za rad*, Rad, Beograd, 1964.
- Štangel Šušnjar, G. – Zimanji, V.: *Menadžment ljudskih resursa*, Ekonomski fakultet, Subotica, 2005.
- Torrington, D. – Hall, L. – Taylor S.: *Human Resource Management*, USA, Data status, 2004.
- Vesić, D.: *Menadžment ljudskih resursa – savremeno upravljanje ljudskim kapitalom*, Ekonomski fakultet, Beograd, 2006.
- Vlatković, V.: *Motivacija: gorivo za uspeh*, <http://www.optimizam.net/docs/PROFIT%20br.7.pdf> (10. 11. 2009)
- Vujić, D.: *Upravljanje ljudskim resursima*, Fakultet za pravne i poslovne studije, Novi Sad, 2008.

- 
- Zvonko, S.: *Menadžment ljudskih resursa*, Tehnički fakultet „Mihajlo Pupin“, Zrenjanin, 2003, 2009.

Rad primljen: 7. juna 2010.

Po zahtevu recenzenta, doraden: 26. januara 2011.

Odobren za štampu: 24. septembra 2012.

Paper received: June 7<sup>th</sup>, 2010

Amended, upon request of the reviewer: January 26<sup>th</sup>, 2011

Odobren za štampu: September 24<sup>th</sup>, 2012

Original scientific paper

SNEŽANA JOKIĆ, MA  
Technical Faculty “Mihajlo Pupin”, Zrenjanin  
DRAGANA BRADONJIĆ, MSc  
Technical Faculty “Mihajlo Pupin”, Zrenjanin  
ASSISTANT PROFESSOR ČOČKALO DRAGAN, PHD  
Technical Faculty “Mihajlo Pupin”, Zrenjanin

## MOTIVATION AND MOTIVATIONAL FACTORS OF EMPLOYEES

### Summary

*Human resources and their development have become increasingly important because of the place and role of man in all social processes. Motivation and employee satisfaction are becoming a key task of management of modern human resources, because only the construction quality of motivation system can help a company that through this segment increase its productivity and value. The task of managers is to understand human complexity and uniqueness, and that depending on the specific characteristics of individuals and groups, as well as the specific circumstances in which the company operates, choose and implement tangible and intangible methods for motivating employees. Poor motivation of employees causing great scientific interest that can be seen in a number of scientific papers of different ways of thinking and position of presenting solutions to this problem in organizations. Three main reasons for the solution to the problem of motivation are: improve productivity, efficiency and creativity of work; improving the quality of working life in organizations; strengthening the competitive ability and the company. Motivation is one of the most important issues in management. The reason is very simple: to fulfill the goals of the organization only if its employees and managers are motivated to accomplish their tasks.*

**Key words:** motivation, motivational factors, work motivation, human resources

**JEL classification:** J24, O15



ASSISTANT PROFESSOR JELENA LOPIČIĆ JANČIĆ, PHD\*  
*Academy for Diplomacy and Security, Belgrade*

## THE CIVILIAN POPULATION, WOUNDED, SICK AND PRISONERS OF WAR IN THE NAZI CONCENTRATION CAMPS OF EUROPE DURING SECOND WORLD WAR 1939–1945

**Summary:** *War crimes against civilian population, wounded, sick and prisoners of war were committed during the Second World War in Nazi concentration camps in Europe by forces of the Three-Power Pact as well as their collaborators. Establishment of the first Nazi concentration camp was in 1933 in Dachau in Germany where hundreds of thousands of people were tortured, humiliated and mass-murdered. Consequently were formed other Nazi concentration camps in Germany and in the occupied countries of Europe. A common characteristic of all Nazi concentration camps is that they were death camps and factories for the execution of civilian population, wounded, sick and prisoners of war. Living conditions in the Nazi concentration camps were catastrophically bad because of inadequate housing, poor nutrition, exhausting work, lack of hygiene and basic medical care. Because of these catastrophic living conditions in the Nazi concentration camps many inmates became sick of various infectious diseases and epidemics and died, other who survived the Nazi concentration camps, had very severe consequence on their health which was ruined and many of them had lifelong severe disability which led to earlier death. In this paper the author discusses war crimes committed against the civilian population, wounded, sick, and prisoners of war in the following Nazi concentration camps; Dachau, Auschwitz, Buchenwald, Treblinka, Mauthausen, Sachsenhausen, Bergen-Belsen, Neuengamme, Stutthof, Ravensbrück, Majdanek and Gross-Rosen.*

**Key words:** *Second World War, Nazi concentration camps, war crimes, civilian population, wounded, sick, prisoners of war*

**JEL classification:** N40, K33

---

\* E-mail: jelena.lopicic@vektor.net

## 1. Concentration camps in general

There exists various definitions of term concentration camp in the literature. In this paper will be cited few definitions of the term concentration camp which is commonly used. The Random House Encyclopedia defines the term concentration camp as: “centers where people of certain political, racial, or military persuasions are placed for detainment, punishment, slave labor, or extermination by totalitarian government, usually without trial for due process of law.”<sup>1</sup> The New Universal Family Encyclopedia defines it as “prisons in which people are held without trial, usually on account of their politics or race.”<sup>2</sup> The Heritage Illustrated Dictionary of the English Language defines the concentration camp as “camp where prisoners of war, enemy aliens and political prisoners are confined.”<sup>3</sup> The Concise Columbia Encyclopedia defines the concentration camps as “prison or forced-labor camp outside the normal criminal system, for political prisoners, minorities, or other declared undesirable.”<sup>4</sup>

Having in mind the cited definition of concentration camps it can conclude that it is usually used for defining kind of prison for political opponents, enemy civilians, and members of certain ethnic or religious groups. The concentration camps were not first used in the Second World War. The Native Indians were herded into reservations that were practically concentration camps<sup>5</sup>. The term “concentration camp” was first used by the Spanish during the Cuban rebellion in 1895 and by British during the Second Boer War (1899–1902), when the British operated such camps in South Africa for interning Boers. In those camps were captured prisoners of war as well as women and children.<sup>6</sup> Austro-Hungarian Army during First World War (1914-1918) established several concentration camps for Serbs and Montenegrins, and in there tens of thousand inmates were murdered or died due to inhumane living conditions, poor nutrition, epidemic typhus and lack of medical care.<sup>7</sup> In the Soviet Union before Second World War

<sup>1</sup> For more information see: The Random House Encyclopedia, edited by Mitchell James, New York, 1977, p. 2073.

<sup>2</sup> For more information see: *The New Universal Family Encyclopedia*, edited by Elliot Stephan and Isaacs Alan, New York, 1985, p. 241.

<sup>3</sup> For more information see: *The Heritage Illustrated Dictionary of the English Language*, Volume I, edited by Morris William, Boston, 1979, p. 275

<sup>4</sup> For more information see: *The Concise Columbia Encyclopedia*, edited by Levey S. Judith and Greenhall Agnes, New York 1982, p. 189.

<sup>5</sup> For more information see: Krivokapić Boris: *Enciklopedijski rečnik međunarodnog prava i međunarodnih odnosa*, Beograd, 2012, pp. 433-434.

<sup>6</sup> *The Random House Encyclopedia*, edited by Mitchell James, New York, 1977, p. 2073.

<sup>7</sup> Čuković Isidor: *Nađmeđer austrougarski logor za Srbe 1914–1918*, Beograd, 2002, pp. 37-49; Stojančević Vladimir: *Civilni internirci u logorima Austro-Ugarske u vreme Prvog svetskog rata, Stvaranje jugoslovenske države*, Belgrade, 1989, pp. 403.

were established concentration camps by the GULAG system, where millions of innocent people were killed.<sup>8</sup>

## 2. Nazi concentration camps during Second World War in Europe

Second World War (1939 until 1945) that began in Europe, but it soon spread to other parts of the World, was the most terrible war ever waged in the history of mankind. How big the scale of Second World War was shows the facts that in the war were involved 61 countries, and only six countries were neutral. Over 110 million people were armed. Between 55 and 60 million people were killed and the 100 million were wounded. Over 35 million of people were prisoners of war of which the largest number was killed in concentration camps. Second World War began in Europe, but it soon spread to other parts of the World.<sup>9</sup>

In Second World War as well as in all earlier wars civilian population suffered the most in addition to prisoners of war. During the Second World War, a large scale of war crimes were committed by forces of the Three-Power Pact, (Axis Pact), Germany, Japan and Italy, as well as their allies Hungary, Bulgaria, Romania, as well as their satellites states Slovakia, Independent State of Croatia and Manchukuo. Suffering of the civilian population, prisoners of war, wounded, sick and shipwrecked were in all fronts and on the occupied territories by above mentioned force and its allies and the quislings in the occupied countries.

Nazi Germany before the beginning of the Second World War, built a plan for extermination of Jews, Gypsies, Slavs, especially Russians, Poles, Yugoslavs, and other nations that were considered to be an inferior race. This criminal plan began with the persecution of Jews, Gypsies and political opponents of German fascists in 1933 in Germany when was opened the first Nazi concentration camp for the internment, interrogation, torture and repression.

First Nazi concentration camp was opened in March 1933 in town of Dachau near Munich. This was a large Nazi concentration camp where hundreds of thousands of people were tortured, humiliated and mass-murdered. Consequently were formed other Nazi concentration camps in Germany and in the occupied countries of Europe. According to the data of Jewish Virtual Library the German Nazis formed 15,000 concentration camps in the occupied countries of Europe (Auschwitz, Majdanek, Mauthausen, Treblinka, Bergen-Belsen, Buchenwald, Sachsenhausen, Jasenovac and others).

In these Nazi concentration camps were brought and imprisoned millions of people without any judgments or decisions, just because they were Jews, Slavs,

---

<sup>8</sup> Krivokapić Boris: *Enciklopedijski rečnik međunarodnog prava i međunarodnih odnosa*, Beograd, 2010, p. 434.

<sup>9</sup> For more information see: Krivokapić Boris: *Enciklopedijski rečnik međunarodnog prava i međunarodnih odnosa*, Beograd, 2012, pp. 210-211.

Gypsies, or they were political opponents or hostages. Killings in the Nazi concentration camps were mechanically accelerating by time. First only by firing squad, hanging, strangling, poisoning by injections, but later by mass suffocation of poisonous gases in the gas chambers. Due to the very poor living conditions, starvation, forced heavy physical labor, freezing, poor hygiene, absence of medical care, soon appeared in all the camps epidemics (typhus usually) that decimated the inmates. A large number of inmates suffered from tuberculosis, since that was one of the most widespread diseases, from which inmates were dying in large numbers, and the camp authorities often killed patients who had tuberculosis. Camp authorities did not do anything to supersede this epidemic, but instead they killed the ill inmates. The victims were thrown into mass graves, or were burned in the crematoria that existed in the camps. The crematoria worked day and night.

There were other concentration camps across occupied Europe during Second World War, which many of them were death camps. One of infamous concentration camp is in Jasenovac established by Independent State of Croatia, where were killed over 600,000 Serbs, Jews, Gipsy and of the other nationalities who did not approve of the Ustasha regime in Croatia.<sup>10</sup>

During Second World War concentration camps were set up in Asia, by the Japanese, and in Africa, by Italians and Germans. A common feature of all these concentration camps wherever they were located that they were death camps and factories for the execution of all the persons who were there located.

The reason that sick and wounded were relatively small in numbers compared to other categories of inmates is because German, Japanese, Italian, Hungarian, Bulgarian, Romanian, and other quisling army killed most of the sick and wounded on the spot during the capture. A number of minor sick and wounded left in life with an assessment that they will recover and be used as free labor in a number of camps in Germany and other occupied countries. If camp authorities saw that these wounded and sick are not likely to quickly recover they would ruthlessly killed them.

In all the concentration camps, no matter where they are located either in Europe, Asia or Africa, living conditions were catastrophically bad because of inadequate housing, poor nutrition, exhausting work, lack of hygienic living conditions, and lack of basic medical care. These catastrophic living conditions in the camps have led to a large number of inmates to be sick, occurrence of various infectious diseases and epidemics, as well as to mass death. People who survived the concentration camps, had very severe consequence on their health which was ruined, many of them had lifelong severe disability which led to ear-

<sup>10</sup> Bulajić Milan: *Jasenovac – ustaški logor smrti – srpski mit?*, Beograd, 1999; Miletić Antun: *Koncentracioni logor Jasenovac 1941–1945. Dokumenta*, knjiga I, Beograd, 1986; Miletić Antun: *Koncentracioni logor Jasenovac 1941–1945. Dokumenta*, knjiga II, Beograd, 1986; Miletić Antun: *Koncentracioni logor Jasenovac 1941–1945. Dokumenta*, knjiga III, Beograd, 1987; Miletić Antun: *Koncentracioni logor Jasenovac 1941–1945*, knjiga IV, Beograd, 2007.

lier death. The total number of people who were deported to Nazi concentration camps in Germany and the occupied countries of Europe can not be accurately determined, because there is no reliable documentation. When Nazis concluded that they will lose the war and be criminal responsible for war crimes committed against civilians, prisoners of war, wounded, sick and shipwrecked they started destroying the documents, as well as some camps and mass graves. It is reasonable to conclude that in these Nazi concentration camps were murdered at least eight to ten million of people.

### 3. Certain Nazi concentration camps

In this paper, author will discuss war crimes committed against the civilian population, wounded, sick and prisoners of war that occurred in some of the Nazi concentration camps that were held by Germans and their quisling collaborators during Second World War in some countries of Europe

1. **Dachau** was the first Nazi concentration camp opened in March 1933 on the grounds of an abandoned munitions factory near the town of Dachau, which is close to city of Munich, in Germany. The concentration camp was the first Nazi concentration camp for political prisoners, Jews and then to Gypsies. It was a prototype and model for other Nazis concentration camps. In total, over 200,000 prisoners were housed in Dachau, which was a registered as labor camp, but really was a death camp where the inmates were massively murdered. The living conditions in the camp were bad, lack of hygiene, lack of medical care, poor nutrition and starvation, cold very quickly led to the occurrence of a variety of diseases and epidemics. Since there was no medical assistance, many inmates who were sick had died. There is evidence that over 28,000 people have died in the camp from disease and starvation. In early 1945, the epidemic of typhus fever occurred in the camp, before liberation of the camp. This epidemic of typhus fever resulted in a death of many inmates. On 29 April 1945, Dachau was liberated by American troops.<sup>11</sup>

2. **Auschwitz** is certainly the largest and most infamous Nazi concentration camp, which was established in 1941 in Poland, next to the town of Oswiecim in occupied Poland. This concentration camp was divided into three main sections consisting of Auschwitz I (base camp); Auschwitz II–Birkenau (extermination camp) Auschwitz III Monowitz (a labor camp).<sup>12</sup> The largest numbers of Jews,

---

<sup>11</sup> Berben Paul: *Dachau 1939–1945, The Official History*, London, 1975; Brecht Arnold: “The Concentration Camp”, *Columbia Law Reviews*, New York, 1950, vol. 50, pp.761-782; Lalević Dušan: *Dahau*, Beograd, 1955, pp. 159-250; Levie S. Howard: *Terrorism in War, the Law of War Crimes*, New Port, 1993, pp.103-104; Marcuse Harold: *Legacies of Dachau, The Uses and Abuses of a Concentration Camp 1933–2001*, Cambridge, 2001; Zamecnik Stanislav: *That Was Dachau 1939–1945*, New York, 2004, pp. 377-379.

<sup>12</sup> Rutherford Ward: *Genocid Židova*, Zagreb, 1977, pp. 91-96.

Slavs, Gypsies from all European countries were deported to Auschwitz, where the majorities were murdered in the gas chambers. These gas chambers could have 2000 victims at once so this concentration camp was synonym for death.<sup>13</sup> Most of the inmates were civilian population, wounded and sick. At Auschwitz inmates were killed in various monstrous ways, by suffocation in gas chambers, by starvation, malnutrition, by vivo experiments and etc. In Auschwitz there was a large number of sick and wounded, who had no medical care and treatment, but also with the other inmates were killed. In this camp worked dr Josef Mengele known war criminal who performed various dangers medical experiments on healthy inmates without their consent. Also dr Mengele performed vivo experiment on wounded and sick without their approval. As result of these medical experiments thousands of inmates died, others who survived suffered serious health damages. In concentration camp Auschwitz the living conditions were poor. Most of the inmates who were killed or died were buried in the crematoria that worked all day and night. On January 27, 1945, Auschwitz was liberated by Soviet troops.<sup>14</sup>

3. **Buchenwald** concentration camp was located in the central part of Germany, eight kilometers from the city of Weimar. This camp was established in July 1937 and operated until April 1945. The estimate number of inmates was 250,000 from which approximately died 56,000 people most were civilian population, prisoners of war wounded and sick from all over Europe and the Soviet Union, Jews, Poles, Slavs, Gypsies and others who worked primarily as forced labor in local armament factories. In this camp there was a number of sick and wounded. The hospital where they were treated were actually barracks hospital, but most of the inmates who were sick or wounded practically did not receive any medical treatment. The hospital represented only the passage for crematorium. The camp doctors did not offer any medical advice or treatment to the patients, but only practice the medical experiment on the inmates without their consent. From this “scientific experiments” on inmates in most cases resulted in death. On 12 April 1945, Buchenwald was liberated by American troops.<sup>15</sup>

<sup>13</sup> Ibidem, p. 91.

<sup>14</sup> Buergethal Thomas: *A Lucky Child, A Memoir of Surviving Auschwitz as a Young Boy*, London 2010, pp.56-70; Levie S. Howard: *Terrorism in War, the Law of War Crimes*, New Port, 1993, pp. 275-285; Žugić Tomislav, Milić Miodrag: *Jugosloveni u koncentracionom logoru Aušvic 1941-1945*, Belgrade, 1989, pp. 22-36.

<sup>15</sup> Kerbler Jurica, Novak Tomislav: *Istina o Buchenwaldu*, Zagreb, 1978, pp.8-27; Kočić, D. M.: *Jugosloveni u koncentracionom logoru Buhenwaldu 1941-1945*, Belgrade, 1989, pp. 102-111; Kogon Eugen: *The Theory and Practice of Hell: The German Concentration Camps and the System Behind Them*, New York, 1950, p. 34; Levie S. Howard: *Terrorism in War, the Law of War Crimes*, New Port, 1993, pp. 275-285; Rutherford Ward: *Genocid Židova*, Zagreb, 1977, p. 101; Strick Heinz Karl, Strick L. Frances: *Boy With a White Flag, Memoir of World War II Germany and the Post War Years*, Ontario, 2011, pp. 48-63.

4. **Treblinka** concentration camp was located in occupied Poland near the village of Treblinka northeast of Warsaw. The type of the camp was extermination camp and force labor. The camp was disguised as a railway station with a timetable and a prominent clock on the building. Treblinka camp was organized in two parts: I Treblinka and Treblinka II which were next to each other. Treblinka camp was organized as a camp for fast and mass murder. In this camp between July 1942 and October 1943, were killed in gas chambers at least 900,000 inmates. The German data show that the total number of killed between 1,000,000 to 1,400,000 inmates. Most of those killed were Jews and Gypsies. In fall 1943 as the Allied forces got closer to the concentration camp the evacuation of the whole camp commenced. Also the orders were given to destroy completely the camp so the evidence will not exist what was happening there from July 1942 until November 1943. So the farm was constructed on the location of the concentration camp.<sup>16</sup>

5. The **Mauthausen** concentration camp in Austria, was thirty kilometers from the city of Linz. The camp was established in August 1938 and operated until 5 May 1945 when was liberated by the American troops. In the camp where captured civilian population, wounded, sick and prisoners of war. This concentration camp had become one of the largest labor camp complexes in Europe where inmates were used for slave labor.<sup>17</sup> This concentration camp consisted of two main camps Mauthausen and Gusen I, and several subcamps. In this complex they had camp for sick which was first called Russian camp because it was intended for Russian prisoners of war, who were sick or wounded as well as for disabled inmates. But the doctors in the whole Mauthausen concentration camp as well as in the camp for sick carried out surgical experiments which were not necessary on the patient such as removal of the liver, stomach, brain, etc. and as result of that death occurred. It is well known that these doctors operated on the inmates by cutting their tibia on the feet from which was taken bone marrow that used for the preparations for the treatment of frostbite German soldiers sustained on the Eastern Front in Russia. After operation on those patients, they were killed by poison injections and poisonous gases. From the inmates skin they made book covers, lamp shades and other accessories. In this camp existed over fifty ways of murdering inmates such as being beaten to death by SS soldiers or others, icy cold showers and then left outside in the cold weather, mass shootings, medical experiment, hanging, starvation, injection of phenol, drowning in large barrels of water and other ways. In relation to the medical experiment the

---

<sup>16</sup> Dawidowicz Lucy: *The War Against the Jews*, New York, 1975; Hilberg Raul: *The Destruction of the European Jews*, New York, 1985; Niewyk Donald, Nicosia Francis: *The Columbia Guide to the Holocaust*, New York, 2000, pp. 103-150; Willenberg Samuel: *Surviving Treblinka*, Oxford, 1989, pp. 25-39.

<sup>17</sup> *Mathausen fabrika smrti*, Belgrade, 1988, pp. 25-33; *Mathausen priča o živim i mrtvim zarobljenicima*, Belgrade, 1986, pp. 20-30; Stojiljković Dušan: *Plava Dunavska grobnica Mauthausen 1914–1918, 1938–1945*, Belgrade, 1995, p. 51.

SS doctors purposely infected hundreds of inmates with typhus and cholera for the purpose of testing the experimental vaccines on them and as result of that 1500 inmates died.<sup>18</sup>

6. Concentration camp **Sachsenhausen** was in the Oranienburg which is around 45 kilometers from Berlin. The camp was established in July 1936 and operated until April 1945 when was liberated by Soviet and Polish troops. In this concentration camp were confined civilian population, political prisoners and Soviet prisoners of war. Although the camp was not intended as an extermination camp, because the inmates worked in several factories, in this camp over 200,000 inmates were executed, murdered in the gas chambers, died due to malnutrition, exhaustion, or from various illness or due to brutal medical experiments. In this camp were confined many European celebrities: Kurt Schuschnigg Austrian Chancellor before the Anschluss, Paul Reynaud the penultimate French Prime Minister before its defeat by Germany, Georges Mandel French Minister of Overseas, Yakov Dzhugashvili, Joseph Stalin's son who was killed in this camp in 1943, Antonin Zapotocky General Secretary of Communist Party of Czechoslovakia, and later Prime M and President of Czechoslovakia and others.<sup>19</sup>

7. Concentration camp **Bergen-Belsen** was located near the town of Bergen in northeastern Germany. It was founded in September 1939 and operated until 15 April 1945 when was liberated by British troops. At the time of liberation of the camp there were around 53,000 inmates inside, most of them half-starved and seriously sick and another 13,000 corpses lying around the concentration camp unburied. So the whole seen was horrible. Namely at the first this concentration camp was established for prisoners of war, where until 1941 were confined French and Belgian prisoners of war. From July 1941 until spring 1942 when operation Barbarossa commenced about 20,000 Soviet prisoners of war, were confined from whom about 18,000 died of starvation, freezing, exhausted, and infectious diseases. From 1943 this camp was given to the SS command, and since then, the camp was named "star camp" because in this camp were deported mainly Jews, who wore the David Star, and who made up the majority of inmates. From spring of 1944 this camp was also redesignated as recovery camp for ill inmates from other concentration camps who were brought here to be medically treated and then when recovered to be returned to their original concentration camps. But most of them due to lack of medical treatment, food, poor hygiene, various disease, starvation, or maltreatment died. Originally the camp was built for 10,000 inmates, but by 1945 in the camp were about 60,000 inmates, and because of typhus epidemic only in February, March and April 1945 died more

<sup>18</sup> Levie S. Howard: *Terrorism in War, the Law of War Crimes*, New Port, 1993, pp. 281-282; Waller James: *Becoming Evil: How Ordinary People Commit Genocide and Mass Killing*, Oxford, 2002, pp. 3-5, 9-20.

<sup>19</sup> LeBor Adam, Boyes Roger: *Surviving Hitler, Choice Corruption and Compromise in the Third Reich*, London, 2000, pp. 220-230; Niven Bill: *Facing the Nazi Past*, London, 2002, pp.11-12.



than 30,000 inmates. Among the victims in this camp were Czech painter Josef Chapek and one of the most famous Holocaust victim Anne Frank and her sister Margot.<sup>20</sup>

8. Concentration camp **Neuengamme** was located in Germany, near the village of Neuengamme in the district of Bergedorf in the city of Hamburg. The camp was established by the SS commands the 1938 and operated 1945 when British troops liberated the camp. Through the camp passed over 100,000 people of various nationalities (from Poland, Soviet Union, Yugoslavia, France, Belgium etc.). Most of them were civilian population and prisoners of war. Due to inhumane conditions in the camp, malnutrition and starvation, infectious diseases and the murder of the guards more than fifty percent died.<sup>21</sup>

9. Concentration camp **Stutthof** was the first German Nazi concentration camp that was set up outside Germany in occupied Poland. It commenced with work in September 1939 and operated until May 1945 when Soviets troops liberated. The camp was located on a narrow peninsula, which was surrounded on three sides by the sea, so that escape from the camp was impossible. The first camp was just intended to be "labor camp" but in January 1942 it became a concentration camp, under the command of SS. From 1943 mass killings were carried out by means of gas chambers and executions and the corpses were burned in the crematorium, so massive execution started. Many inmates died of typhus epidemic and many sick and wounded inmates were killed by camp's doctors by lethal injections. In this camp as well as in others were German criminals who brutally terrorized and murdered inmates. In the camp were confined Poles, Jews, Russians and other nations. In January 1945 started the evacuation of the camp as the Soviet army got closer to the camp. Then about 50,000 inmates went on a death march during the very cold weather conditions, and during that march thousands lost their lives, 5,000 inmates were forced into the Baltic Sea, where they were shot and killed.<sup>22</sup>

10. **Ravensbrück** concentration camp was located ninety kilometers north of city of Berlin in Germany. The camp was opened in May 1939 and it was under the administration of the SS. The camp was constructed for women. This camp had another 70 sub camps for slave labor camps which were located in the area from the Baltic Sea to Bavaria. The camp was constructed to hold approximately 5,000 women, the actual number of women inmates was six times more. During the period that this camp operated 132,000 women from twenty-three countries were imprisoned in Ravensbrück of whom 40,000 from Poland 26,000 Jewish

---

<sup>20</sup> Gutman Jisrael, Šacker Haim: *Holokaust i njegovo značenje*, Belgrade, 2010, pp. 146-160; Levie S. Howard: *Terrorism in War, the Law of War Crimes*, New Port, 1993, pp. 276-277; Rutherford Ward: *Genocid Židova*, Zagreb, 1977, p. 101.

<sup>21</sup> Vaughan W. Hal: *Doctor to the Resistance*, Dulles, Virginia, 2004, pp. 126-144.

<sup>22</sup> Ferencz B. Benjamin: *Less Than Slaves: Jewish Forced Labor and the Quest for Compensation*, First Indiana University, 2002, pp. 100-150; Orskc Marek: *The Czechs, Slovaks, and Yugoslavs in Stutthof Concentration Camp*, Warsaw, 1997, pp. 19, 77.

and other inmates were from each of the occupied countries in Europe and only 15,000 survived. In the camp there were children brought with their mothers. Also in the camp where some man inmates but most of the inmates were women. The living conditions in this camp were inhumane and thousands of inmates were shot, suffocated in gas chambers, burned alive or died from the exhausting work. Many inmates were tortured, starved, raped, on them were conducted medical experiments and as result of these acts most of the inmates died. The inmates who were ill the SS guards killed them by giving lethal injections. In the summer 1942 in the camp was conducted vivo medical experiments on 86 Polish inmates and from that medical experiments 74 died. Inmate corpses were cremated in the nearby Fürstenberg crematorium until 1943, when a crematorium was built next to the concentration camp. In the fall of 1944 a gas chamber was made next to crematorium. Then, in January 1945 was performed sterilization on 140 Gypsies women. The camp operated until spring of 1945 when the was liberated by Soviet troops. During the liberation of camp Soviet troops found only 3,000 very sick women in the camp, because the Nazis had sent other remaining women on a death march.<sup>23</sup>

11. **Majdanek** concentration camp was located in Poland near Lublin. The camp was established after the Nazi occupation of Poland, and began working on 1.October 1941 and operated until 22 July 1944 when it was closed because the Soviet army was getting closer. With respect to those killed in this camp there are a number of different data. According to the data of the Museum of Majdanek over 79,000 people were killed in the camp, of which 59,000 Jews from Poland. Soviet official figures state that 1.5 million inmates of various nationalities were killed in the camp, then the Canadian journalist Raymond Arthur Davis, who visited the camp in summer 1944, stated that one million Jews were killed and half a million of other inmates, and that of the three million Polish Jews killed a third was killed in Majdanek. Raul Hilberg in 1961 stated on the basis of various documents that killed 100,000 Jews and 200,000 prisoners of other nationalities. The camp was originally planned for 25,000 to 50,000 inmates, but in the camp where four times more inmates, prisoners of war and civilian population. Many of the inmates die because of the typhus, which was fatal for most of the inmates. The living conditions in this camp were inhumane and thousands of inmates were shot, die in gas chambers, using a method known as Ziklon B poison gas and toxic gas, burned alive or died from the exhausting work.<sup>24</sup>

<sup>23</sup> Levie S. Howard: *Terrorism in War, the Law of War Crimes*, New Port, 1993, p. 277; Saidel G. Rochelle: *The Jewish Women of Ravensbruck*, University of Wisconsin, 2006, pp. 12-50; Steinke Karolin: *Trains to Ravensbrück. Transports by the Reichsbahn 1939-1945* (english translation by Sujata Banerjee) Berlin, 2009, pp. 95-130; Vaughan W. Hal: *Doctor to the Resistance*, Dulles, Virginia, 2004, pp. 126-144.

<sup>24</sup> Feig Konnilyn: *Hitler's Death Camps: The Sanity of Madness*, Holmes & Meier Publishers, New York, 1981; Gutman Jisrael, Šacker Haim: *Holokaust i njegovo značenje*, Beograd,

12. The concentration camp **Gross-Rosen**, was in occupied Poland near the village Rogoznica. It was open in the summer 1940 as one of the satellite camps Sachsenhausen concentration camp and in May 1941 became an independent camp. In this camp was civilian population, prisoners of war, wounded and sick. In October 1941 in the camp was brought about 3,000 Soviet prisoners of war for liquidation. This camp was known for brutal treatment of inmates Jews, political prisoners and prisoners of war who worked in a quarry. In addition to the camp there were factory facilities where the inmates worked for the German electronic parts for the factory Blaupunkt. Most of the inmates were Jews, who had been brought from Poland and Hungary, as well as from Belgium, France, Holland Greece, Yugoslavia, Slovakia and Italy. In the camp passed 125,000 inmates, of whom 40,000 were killed or died in the camp. The camp was liberated on 14 February 1945 by the Soviet troops. In this camp was as inmate Simon Wiesenthal, later known as a hunter of Nazi war criminals.<sup>25</sup>

In this paper, author tried to give a brief overview of some of the Nazi concentration camps established by Nazi in the occupied Europe during Second World War from 1939 until 1945. By researching the facts for this paper it can be concluded that all of these Nazi concentration camps were death camps, where were killed civilian population, prisoners of war, wounded and sick from all the occupied countries of Europe. The killing was carried out at various monstrous ways, ranging from shootings, killings in gas chambers, starvation, and denial of medical care, through exhaustion by slave labor, by vivo experiments, freezing in the open air and other monstrous methods.

### References

- Berben, P.: *Dachau 1939–1945, The Official History*, London, 1975.
- Brecht, A.: “The Concentracion Camp”, *Columbia Law Reviews*, New York, vol. 50, 1950.
- Buergethal, T.: *A Lucky Child, A Memoir of Surviving Auschwitz as a Young Boy*, London, 2010.
- Bulajić, M.: *Jasenovac – ustaški logor smrti – srpski mit?*, Beograd, 1999.
- Čuković, I.: *Nađmeđer austrougarski logor za Srbe 1914–1918*, Beograd, 2002.

---

2010, pp. 146-160; Rutherford Ward: *Genocid Židova*, Zagreb, 1977, p. 101; Werth Alexander: *Russia at War 1941–1945*, New York, 2000, pp. 881-889.

<sup>25</sup> Gutterman Bella: *A Narrow Bridge to Live, Jewish Forced Labor and Survival in the Gross-Rosen Camp System 1940–1945*, Translated by IBRT, New York, Oxford, 2008, pp. 68-185; Konieczny Alfred: *Encyclopaedia of the Holocaust*, Vol. 2, New York, 1990, pp. 623-626; Strick Heinz Karl, Strick L. Frances: *Boy With a White Flag, Memoir of World War II Germany and the Post War Years*, Ontario, 2011, pp. 81-83.

- Dawidowicz, L.: *The War Against the Jews*, New York, 1975.
- Feig, K.: *Hitler's Death Camps: The Sanity of Madness*, Holmes & Meier Publishers, New York, 1981.
- Ferencz, B. B.: *Less Than Slaves: Jewish Forced Labor and the Quest for Compensation*, First Indiana University, 2002.
- Gutman, J. – Šacker, H.: *Holokaust i njegovo značenje*, Beograd, 2010.
- Gutterman, B.: *A Narrow Bridge to Live, Jewish Forced Labor and Survival in the Gross-Rosen Camp System 1940–1945*, Translated by IBRT, New York, Oxford, 2008.
- Hilberg, R.: *The Destruction of the European Jews*, New York, 1985.
- Kerbler, J. – Novak, T.: *Istina o Buchenwaldu*, Zagreb, 1978.
- Kočić, D. M.: *Jugosloveni u koncentracionom logoru Buhenwaldu 1941–1945*, Beograd, 1989.
- Kogon, E.: *The Theory and Practice of Hell: the German Concentration Camps and the System Behind Them*, New York, 1950.
- Konieczny, A.: *Encyclopaedia of the Holocaust*, Vol. 2, New York, 1990.
- Krivokapić, B.: *Enciklopedijski rečnik međunarodnog prava i međunarodnih odnosa*, Belgrade, 2012.
- Lalević, D.: *Dahau*, Belgrade, 1955.
- LeBor, A. – Boyes, R.: *Surviving Hitler, Choice Corruption and Compromise in the Third Reich*, London, 2000.
- Levie, S. H.: *Terrorism in War, the Law of War Crimes*, New Port, 1993.
- Marcuse, H.: *Legacies of Dachau, The Uses and Abuses of a Concentration Camp 1933–2001*, Cambridge, 2001.
- *Mathauzen fabrika smrti*, Beograd, 1988.
- *Mathauzen priča o živim i mrtvim zarobljenicima*, Beograd, 1986.
- Miletić, A.: *Koncentracioni logor Jasenovac 1941–1945*, knjiga IV, Beograd, 2007.
- Miletić, A.: *Koncentracioni logor Jasenovac 1941–1945. Dokumenta*, knjiga I, Beograd, 1986.
- Miletić, A.: *Koncentracioni logor Jasenovac 1941–1945. Dokumenta*, knjiga II, Beograd, 1986.
- Miletić, A.: *Koncentracioni logor Jasenovac 1941–1945. Dokumenta*, knjiga III, Beograd, 1987.
- Niewyk, D. – Nicosia, F.: *The Columbia Guide to the Holocaust*, New York, 2000.
- Niven, B.: *Facing the Nazi Past*, London, 2002.
- Orskc, M.: *The Czechs, Slovaks, and Yugoslavs in Stutthof Concentration Camp*, Warsaw, 1997.
- Rutherford, W.: *Genocid Židova*, Zagreb, 1977.
- Saidel, G. R.: *The Jewish Women of Ravensbruck*, University of Wisconsin, 2006.

- Steinke, K.: *Trains to Ravensbrück. Transports by the Reichsbahn 1939–1945* (english translation by Sujata Banerjee), Berlin, 2009.
- Stojančević, V.: *Civilni internirci u logorima Austro-Ugarske u vreme Prvog svetskog rata, Stvaranje jugoslovenske države*, Beograd, 1989.
- Stojiljković, D.: *Plava dunavska grobnica Mauthausen 1914–1918, 1938–1945*, Beograd, 1995.
- Strick, H. K. – Strick, L. F.: *Boy with a White Flag, Memoir of World War II Germany and the Post War Years*, Ontario, 2011.
- *The Concise Columbia Encyclopedia*, edited by Levey S. Judith and Greenhall Agnes, New York, 1982.
- *The Heritage Illustrated Dictionary of the English Language*, Volume I, edited by Morris William, Boston, 1979.
- *The New Universal Family Encyclopedia*, edited by Elliot Stephan and Isaacs Alan, New York, 1985.
- *The Random House Encyclopedia*, edited by Mitchell James, New York, 1977.
- Vaughan, W. H.: *Doctor to the Resistance*, Dulles, Virginia, 2004.
- Waller, J.: *Becoming Evil: How Ordinary People Commit Genocide and Mass Killing*, Oxford, 2002.
- Werth, A.: *Russia at War 1941–1945*, New York, 2000.
- Willenberg, S.: *Surviving Treblinka*, Oxford, 1989.
- Zamecnik, S.: *That Was Dachau 1939–1945*, New York, 2004.
- Žugić, T. – Milić, M.: *Jugosloveni u koncentracionom logoru Aušvic 1941–1945*, Belgrade, 1989.

Paper received: October 29<sup>th</sup>, 2012

Approved for publication: November 18<sup>th</sup>, 2012

Rad primljen: 29. oktobra 2012.

Odobren za štampu: 18. novembra 2012.

DOC. DR JELENA LOPIČIĆ JANČIĆ  
*Akademija za diplomatiju i bezbednost, Beograd*

## CIVILNO STANOVNIŠTVO, RANJENICI, BOLESNICI I RATNI ZAROBLJENICI U NACISTIČKIM KONCENTRACIONIM LOGORIMA U EVROPI ZA VREME DRUGOG SVETSKOG RATA 1939–1945.

### Sažetak

*Drugi svetski rat je nadmašio po brutalnosti sve do tada vođene ratove u istoriji ljudskog društva. Tokom Drugog svetskog rata izvršeni su brojni ratni zločini protiv civilnog stanovništva, ranjenika, bolesnika i ratnih zarobljenika od strane sile Trojnog pakta kao i njihovih saveznika. Nacistička Nemačka je još pre započinjanja Drugog svetskog rata izgradila plan za uništenje pokorenih naroda, Jevreja, Roma, Slovena, naročito Rusa, Poljaka, Jugoslovena i drugih naroda za koje su smatrali da su niže rase i koje treba uništiti. Taj zločinački plan nacistička Nemačka je, dolaskom Hitlera na vlast 1933. godine, počela progonom Jevreja i Roma, a već 1933. godine u Nemačkoj u Dahau kod Minhena otvoren je prvi nacistički koncentracioni logor za internaciju, saslušanja, ispitivanja, mučenja, suzbijanje nemačkih političkih protivnika i antifašista. To je bio veliki koncentracioni logor smrti gde je više stotina hiljada ljudi mučeno, ponižavano i masovno ubijano. Ubrzo su formirani i drugi nacistički koncentracioni logori u Nemačkoj i u okupiranim državama Evrope. Autor u radu obrađuje sledeće nacističke koncentracione logore: Dahau, Aušvic, Buhenvald, Treblinka, Mathauzen, Zahrenhauzen, Bergen-Belzen, Nojengame, Štuthof, Ravensbrik, Majdanek i Gros-Rozen. U navedenim koncentracionim logorima dovođeni su i zatvarani milioni ljudi bez ikakvih sudskih presuda ili rešenja, samo zato što su bili Jevreji, Sloveni, Romi, ili što su bili politički protivnici. Nažalost, u nacističkim logorima je brutalno ubijano na stotine hiljada nevinih logoraša.*

**Ključne reči:** *Drugi svetski rat, nacistički koncentracioni logori, ratni zločini, civilno stanovništvo, ranjenici, bolesnici, ratni zarobljenici*

**JEL klasifikacija:** N40, K33

BOJAN RADIĆ, DIPL. IUR., ASSOCIATE EXPERT\*

*Belgrade Business School – Higher Education Institution for Applied Studies, Belgrade*

## ECONOMIC EFFECTS OF PRESUMPTION OF INNOCENCE INFRINGEMENT

**Summary:** *Presumed innocent is the key element of a very important level in guaranteeing the right to fair trial to the accused, since it represents a mechanism relieving the accused of a burden to prove innocent, which belongs to the one claiming the opposite, i.e. burden of proof is on prosecution. This principle is based on democratic postulation and it is aimed at development and progress of modern society.*

*By taking into consideration different stands regarding this matter and by comparative analysis, the best legal solutions should be recognized and perused with a view to realise presumed innocent within criminal proceedings. Thus, rule of law would get its seal of value, and democratic society would know how to appreciate inviolable human rights and supreme values.*

*Criminal proceedings law represents rules governed by the law regulating criminal proceedings, existence of criminal act, whether such act can be assigned to the accused and whether conditions for criminal sanctions are in place, and in the same time it is the basic task of criminal proceedings law. In order to carry out such proceedings, the accused shall be given certain rights, first of all the right to presumed innocent.*

*This article presents some aspects economic effects of presumed innocent infringement.*

**Key words:** *Criminal procedural law, criminal procedure, respect for the presumption of innocence*

**JEL classification:** K40, K14

### 1. Introduction

Actual right to presumed innocent warrants to the accused fair procedure and reasonable trial, and if the government bodies observe this rule first of all, the accused should have fair treatment having in mind that he need not prove his innocence because it is presumed. In support of that, one advantage for the

---

\* E-mail: bojanbbs@yahoo.com

accused, through which presumed innocent is directly realised, is principle *in dubio pro reo* (when in doubt, for the accused). This principle was first accepted by legal practise and then by procedure theory, while today it stands in positive provisions.

Presumed innocent gives to the accused a right to fair procedure and reasonable trial, which is the basic purpose of such procedure, because article 3. of the RS Law on Criminal Proceedings states: “*Anyone is considered innocent until proven guilty by means of valid judgement made by competent court*”, thus in case that stated prohibitive rule is not observed, the accused is left without right vested to him/her by Constitutional and International Legal Warranty, and such rights of the accused are rights to privileges belonging to him aimed at fulfilment of presumption of innocence. Governmental bodies and institutions should observe this, especially regarding phenomena of public trial, because media own high level of persuasion within public and thus a question can be asked, having in mind that this is about period before a trial, whether an influence is made directly or indirectly on court’s objectivity and therefore a destructive procedure is produced in advance.

In previous Serbian Constitutions there was no word on presumed innocent, but on presumed not guilty and later on presumed innocent was introduced. Even though the difference is only in terminology and not in essence, presumed not guilty is still more realistic and cohesive towards position of the accused in a criminal proceedings, because rationally it is very hard to explain that an innocent person is standing before a court; it is specially hard to explain that such innocent person is disclaimed some basic rights. In such proceedings, where innocence of the accused is presumed, the accused suffers certain requests and consequences, which is not fair and reasonable, because, through its repressive methods, it disclaims certain rights to a person considered innocent (limitation of freedom of movement, subordinations to bodily examinations, prohibition to leave place of residence, long investigation period, etc.). In actual case, problem is not only in defining *guilty-innocent* (*anyone is considered innocent.... i.e. no one is considered guilty...*), but serious problem is in a stage *doubtful*.

Beginning of 2010 in our country a judicial reform entered into force which thus far did not give results regarding right of the accused to presumed innocent in criminal proceedings; therefore problem from the past still exists in our law and order. In terms of results, first of all I refer to some changes in criminal legislation after reform which has absolutely impaired position of the accused.

Example for that can be seen in Amendment of the Law on Criminal Proceedings regarding shortened procedure, e.g. determination and duration of detention towards a person for whom a reasonable doubt is in place that he/she is the offender, where a detention period is extended from *not longer than eight days* by adding words to *with exception of up to thirty days if there are elements of violence in criminal proceedings*, which shows another regressive character of



legislative body, because purpose of a detention during investigation is insisting on integrity and thrift. It is necessary to find legal solution in order to achieve presumed innocent in criminal proceedings, specially having in mind current position of the accused in criminal proceedings, noting that if presumed innocent refers exclusively to criminal proceedings, problem of presumed innocent is in fact initiated in pre-trial procedure, i.e. in procedure where internal affairs authorities take place.

## 2. Right of redress for persons unreasonably convicted and unreasonably put under arrest

Conception of unreasonable conviction includes: *all categories of criminal sanctions; judgements finding the accused guilty but remitted; decision on punishment where the same has entered into force (which is necessary), and later on by means of extraordinary legal remedy resulted in valid acquittal, i.e. valid dismissal of charge, or valid stay of proceedings.*

Head XXXIV of the Law on Criminal Proceedings governs the right of redress, rehabilitation and exercising of other rights of persons unreasonably convicted and unreasonably put under arrest.<sup>1</sup> The Head is of material – legal character recognising both International pact on civil and political rights dated 19.12.1966, and European convention on protection of human rights and fundamental freedoms dated 04.09.1950, both documents with following protocols.

Serbian Constitution exceeds the above mentioned international standards, and it provides stronger and vaster rights to persons unreasonably convicted and unreasonably put under arrest such as claiming appropriate redress, both material and satisfaction for suffered mental anguish. Right of redress lapses three years following date of valid judgement discharging the accused from conviction or dismissing the conviction, i.e. valid decision barring the proceedings. In case when an appeal is disposed of before a higher instance court, limitation period starts on a day when higher court's decision is received.<sup>2</sup> Article 556 of the Law on Criminal Proceedings – governing presumptions (both positive and negative ones), i.e. conditional elements necessary to achieve right of redress pursuant to stated grounds.

One of preconditions to accede initiation of trial procedure for redress is the one binding upon the accused, i.e. person having the right of redress, to address Ministry of justice with redress claim before bringing in an action in order to achieve agreement on damage being in place and amount of compensation.

<sup>1</sup> General concept of rehabilitation. Ljubiša Lazarević, *Komentar Krivičnog zakona Republike Srbije*, Savremena administracija, Beograd, 2006, p. 300.

<sup>2</sup> Article 556 paragraph 1 of the Law on Criminal Proceedings, "RS Official Journal" No. 72/2009.

In case that Ministry of Justice does not endorse the claim or takes another decision in the period of three months<sup>3</sup>, the claimant shall have the right to assert a claim to a competent court; in such case passive subject is the Republic of Serbia, and claimant's rights can be of hereditary traits within limits of damages to property. Positive provisions of the Law on Criminal Proceedings offer the right of redress to following persons:

- *Person who was in custody where no criminal proceedings was instituted against it, or where a criminal proceedings was discontinued by valid judgement, or where person was acquitted, including cases where charge was dismissed;*
- *Person who underwent a sentence of imprisonment but by virtue of legal remedy such sentence was varied into shorter than the one such person underwent, or a sanction was imposed which did not include imprisonment, or due to exculpation; person who was imprisoned or kept in custody for a longer period of time due to an error or illegal practise of an authority;*
- *Person who underwent imprisonment longer than sentence it was convicted to.*<sup>4</sup>

Paragraph 2 article 560 of the Law on Criminal Proceedings (conditionally) sets forth right of redress to a person who, pursuant to article 227 of the LCP, underwent imprisonment without any legal grounds to it. Pursuant to the Law on Contracts and Torts concept of damage is impairment of assets (common damage) and prevention of greater damage (lost profit), including infliction of physical pain, mental distress and/or fear (non-material damage).<sup>5</sup>

Approximate amounts of non-material damage<sup>6</sup> in the Republic of Serbia represent a delicate subject regarding application of rights. Law does not set forth amount scales of non-material damage. During data collection, I came to following data. Physical hurt, as a non-material damage and as a consequence of greivous bodily harm causing impaired general life activities (*serb. OŽA*), is pursued in percentages. The highest determined amounts for stated level of physical hurt are:

- *Determined amount for impairment of more than 50% of general life activity is 3000 euros;*

<sup>3</sup> During proceedings from the Article 558 of the Law on Criminal Proceedings ("RS Official Journal" No. 72/2009) limitation shall not start pursuant to article 557 paragraph 1 of the LCP.

<sup>4</sup> Article 560 of the Law on Criminal Proceedings, "RS Official Journal" No. 72&2009.

<sup>5</sup> Article 155 of the Law on Contract and Torts ("FRY Official Gazette", Nos. 29/78, 39/85, 45/89 - decision USJ and 57/89, "RS Official Journal", Nos. 31/93 and "RS Official Journal", Nos. 1/2003 - Constitutional charts)

<sup>6</sup> General facts on non-material damage. A. Radovanov, *Law of contracts (General part)*, Law School for Economy and Jurisdiction, Novi Sad, 2009, p. 277.

- *Determined amount for impairment of more than 30% of general life activity is 2000 euros;*
- *Determined amount for up to 30% of impairment is 1500 euros.*

Determined amount for physical hurt, followed by strong intense pains, caused by easy bodily injuries and by those injuries which did not cause impairment of general life activities, is 1000 euros. Determined amount for physical hurt, followed by strong intense pains, caused by easy bodily injuries and by those injuries which did not cause impairment of general life activities, is 500 euros. Impairment of general life activities for each 1% is further calculated in following manner:

- *for 20 year old persons 160 euros;*
- *for persons from 20 to 55 years of age, 150 euros;*
- *for persons from 35 to 55 years of age, 140 euros;*
- *for persons older than 55 years, 130 euros.*

In case that a percentage of permanent impairment of general life activities is higher than 50 %, compensation is increased for 20 %.

Highest determined amounts in euros are for fear, as a form of non-material damage.<sup>7</sup> Determined amount for fear caused by extremely grievous bodily harm the consequence of which is impaired general life activity for over 50 %, is 2000 euros. Determined amount for fear caused by extremely grievous bodily harm the consequence of which is impaired general life activity for over 30 % but not more than 50 %, is 1500 euros. Determined amount for fear caused by grievous bodily harm the consequence of which is impaired general life activity for 30 %, is 1000 euros. Determined amount for fear caused by light bodily harm the consequence of which is impaired general life activity with prevailing intense fear, is 800 euros. Determined amount for fear caused by light bodily harm without impairment of general life activity, but fear of medium and light intensity is prevailing, is 500 euros. The highest determined amounts for emotional harm are:

- *for very severe defacement 3000 euros;*
- *for severe defacement 2000 euros;*
- *for medium defacement 1000 euros;*
- *for light defacement 500 euros.*

Stated amounts for non-material damage are set forth by Government Enactment pursuant to the Law on Compulsory Traffic Insurance.<sup>8</sup>

<sup>7</sup> Fear is a natural feeling, reaction that can easily cause state of psychic trauma, psychic feeling, and it can be a consequence of certain danger followed by mimic reactions. A. Radovanov, *ibid.*, p. 287.

<sup>8</sup> "RS Official Journal", No. 34/10.

At the meeting of Supreme Court on 8.2.1999, Review of highest approximate amounts for fair compensation (mean values) were determined. Valorization ratio at the rate of price growth on a small scale in the Republic of Serbia, for the period from 8.2.1999 to 30.11.2011 is 12,01042573.

In the Review, amounts of non-material damage are shown in percentages and valorized up to 30.11.2011 Amount for emotional harm, due to 100 % of general life activities impairment, is 2.402.085,00 dinars. Determined amount for emotional harm, due to 100 % defacement (extremely grievous defacement), is 1.201.043,00 dinars. Determined amount for emotional harm, due to 30% defacement (severe defacement), is 720.626,00 dinars. Determined amount for emotional harm, due to 15 % defacement (medium defacement), is 360.313,00 dinars. Determined amount for light defacement is 120.104,00 dinars.

Determined compensation amount for strong physical pains (30 %) is 720.626,00 dinars. Determined compensation amount for medium physical pains (15 %) is 360.313,00 dinars. Determined amount for light physical pains (5 %) is 120.104,00 dinars.

Determined amount of non-material damage for suffered severe fear (20 %) is 480.417,00 dinars. Determined amount of non-material damage for suffered medium fear (10 %) is 240.209,00 dinars. Determined amount of non-material damage for suffered light fear (5 %) is 60.052,00 dinars.

Determined compensation amount for suffered emotional harm due to defamation of character through media for 50 % is 1.204.043,00 dinars. Determined compensation amount for suffered emotional harm due to defamation of character in other ways for 25 % is 600.521,00 dinars.

According to a source from the Ministry of Justice, the Republic of Serbia is paying out extremely high amounts due to unreasonable arrestment of people. In the past five years, it has paid out 119.932.568,00 dinars to persons who were unreasonably kept in custody. In the past five years, 507 agreements were concluded counting 32.776 custodies. Main problem is that our country treats detention as the first measure in procedure of securing presence of the accused, instead of treating it as the last measure without which presence of the accused would not be secured. In Serbia, throughout a year, number of arrested people goes between 8.500 up to almost 10.000, and every moment there is a minimum of 3.000 people in custody. In the ombudsman office they say that there are 3.000 people in custody, the capacity of which is 2.000 people. In October last year, EC pointed out in the Opinion on Serbian candidanship for EU, that preoccupation of local prisons is direct consequence of rather frequent custodies. Thus, there is a large number of people asserting claims to European Court of Human Rights in Strasbourg.

### 3. Role and significance of the public attorney of the Republic of Serbia

Role and significance of the Public Attorney's Office of the Republic of Serbia is laid down by the Law on Public Attorney's Office.<sup>9</sup> Public Attorney's Office (as legal representative of the state) represents protection of property rights and interests of the Republic of Serbia, autonomous province, city and municipality, unless otherwise set forth by decision of AP, city or municipality.<sup>10</sup> Public Attorney's Office of the Republic of Serbia undertakes actions regarding legal protection of property rights and state interests. The function of the Public Attorney's Office of the Republic of Serbia is carried out by the Public Attorney appointed by the Government for a period of 4 (four) years, and the Public Attorney may be reappointed. Government also appoints deputies of the Public Attorney.

The Public Attorney of the Republic of Serbia is responsible for his/her work to the Government, while the deputies are responsible to the Public Attorney of the Republic of Serbia and to the Government.

Public Attorney's Office of the Republic of Serbia carries out its function pursuant to the Constitution, the Law and other regulations passed by in compliance with the Constitution and the Law. Public Attorney's Office represents the Republic of Serbia, its authorities and organisations at court procedure and administrative disputes in order to exercise property rights and interests of the Republic of Serbia. Article 12 of the Law authorises the RS Public Attorney to undertake any measures, before instituting a dispute, in order to resolve it amicably. Person intending to sue the Republic of Serbia can previously address the Public Attorney's Office with a view to find a solution to amicably resolve the dispute, and the Public Attorney's Office is obliged to notify such person on measures taken and their outcome, in order to amicably resolve the dispute, within 30 days from the day when such request has been received. Law on Ministries applies to the Public Attorney's Office of the Republic of Serbia within organisation and work section.

Having in mind that this article takes into consideration aspect causing damage borne by the state due to negligence at work or improper practise of state officers, and such practise of Serbian jurisdiction is rather vast regarding money award to persons whose legal rights were violated by the state, therefore a question can be taken into consideration whether a compulsory regress claim by the state should be introduced as a regular procedure against persons who caused such damage by their work. This model of solution does not refer only to economic aspect, but it also refers to practise of state authorities and their officers. The same model would provide for higher level of work and action, including professional interest to perform state officer's functions, because it is not only about deliberate abuse of authority, but it is also about negligence. Human and

<sup>9</sup> "RS Official Journal", No. 43/91.

<sup>10</sup> Article 1 of the Law on Public Attorney's Office.

citizen rights are often violated due to lack of knowledge and/or negligence, i.e. mistakes at work made due to an act of negligence. The stated model additionally has as a «consequence» professional aspect, because persons without sufficient knowledge won't easily fling themselves in such tasks and obligations. Also, this approach would for sure cause personnel progressivity when it comes to appointment and employment of professionals. Job applications for positions in government sector would be taken into consideration more seriously, and those people who are aware that they lack knowledge and expertise would not apply. People without sufficient knowledge and expertise would hesitate to apply to those positions due to such regulation on compensation of any damage caused by government officer, which could legally lead to financial collapse of such officer. On the other hand, adequate compensations and incentives should be taken into consideration for people who are willing to accept position requiring conscientiousness, morality, expertise and worthiness. Anyone should bear in mind that government officers should receive better benefits in order to strengthen their reputation and respect in the system. I have already mentioned hereinabove that the state has already paid out enormous amounts due to misuse of position by some government officers. Not only that this was not to be forgotten about, but I also think that the public attorney's office has had legal potential to react in order to assert regress claims, but question why did that never happened can be asked only individually. Even though I have sufficient level of certainty in previous answer, which is not important at the moment, and having in mind that some serious events happened long time ago (outdated claims (Law on Contracts and Torts)), I think that through implementation of regress claims economic-political and social-democratic interests of the state would be achieved.

#### 4. Economic consequences of action "Sablja" (Sabre)

On 12.3.2003 Government of the Republic of Serbia issued the following statement: *RS Ministry of Interior mobilised all services after assassination of prime minister of the Republic of Serbia Zoran Đinđić, and it undertook forceful action called Sablja.*<sup>11</sup>

During the action Sablja 11.665 persons were arrested. Among those people were many politicians, judicial officers, policemen and military officers, including other important people. Final results of the action «Sablja» are still not in place, but so far there are some recognized elements.

Round two thirds of people were arrested unreasonably during the action Sablja. Question can be asked if the action Sablja has resulted in more results or more damage? Time will tell. Many people think, especially profes-

<sup>11</sup> "Organised crime VS Serbia" – extract, author Ž. Bjelajica, *Law School*, Legal Academy, Novi Sad, DTA d.o.o, Beograd, 2008.

nal public, that due to unreasonable arrestments during the action Sablja Serbian budget will be destroyed. However, compensation issue is based in poverty and patience of people (Strasbourg) in exercising their rights completely; therefore many of them make deals with the state and accept offered amounts, thus thesis that Serbian budget will be destroyed has no grounds.

State has established Committee for compensation with the Ministry of Justice in order to make it easier for people to realise their claims and avoid court procedures that could last for years; but this is also due to economic reasons because the state, as passive subject in civil procedure, would pay both court expenses and dispute costs<sup>12</sup> including arrears on interest for amounts of judgement, and practise has shown that an amount at the end of lawsuit is usually 60 % higher than an amount which would be paid if an out of court settlement was concluded.

The above mentioned Committee was formed in 2002, and material problems appeared after the action Sablja when damage claims doubled compared to the previous year. As stated by the President of special Committee within Ministry of Justice (for damage claims due to unreasonable arrestment and unreasonable conviction) during 2004 there were 836 damage claims due to unreasonable arrestment or trial, and during first 11 months of the year 2005 there were 826 claims. In 2004, in 167 cases an agreement on damage compensation was concluded, the total amount of which was 25.735.700,00 dinars (round 290.000 euros). In 2005, 303 agreements on compensation were concluded total amount of which was 47.516.979,00 dinars (round 560.000 euros). In other cases civil procedures were instituted by asserting claims against the Republic of Serbia. The above mentioned Committee determined the amounts of non-material damages based on court practise by the Supreme Court, therefore for one day unreasonably spent in custody (or jail) round 4.000,00 dinars is paid out. There are some cases where such amounts are drastically different and in such (special) situations person's position in society is taken into consideration, for exemple judges, politicians, lawyers, doctors and other persons of reputable professions, occupations and positions.

Judges have the advantage, because one of the conditions for their position is worthiness, which include intellectual and moral qualities<sup>13</sup>, and when such person gets arrested and becomes exposed to stigmatization, his/her reputation in society is more impaired compared to ordinary people. According to the statements of the Committee's representative, goal of the Committee is to show everyone, on behalf of the state, that it is not so simple to put someone in custody without strong evidence, especially those people who are highly reputed in society.

<sup>12</sup> A. Bernardo, E. Talley, I. Welch, "A Theory of Legal Presumptions", J. Law Econ. Organization 16, 1:1-49, April 2000, pp. 1-49.

<sup>13</sup> Moral aspect and modesty of judges. P. Solomon, T. Foglesong, *Courts and Transition in Russia*, Westview Press, Boulder, 2000, page 7.

The highest amount so far was offered by the Committee to Života Đoinčević because he spent 74 days in custody during the action Sablja, and by virtue of valid judgement he was discharged of accusations. He was offered for one day of imprisonment amount of 10.000,00 dinars, but Đoinčević did not accept that and he decided to institute lawsuit.

Supreme Court of the Republic of Serbia committed the state to pay out to Života Đoinčević 4 (four) million dinars with statutory arrears on interest for the non-material damage compensation. Reasoning of Judgement of the Supreme Court states: *unreasonable arrestment of Života Đoinčević and publishing video of arrestment even during the trial in electronic and written media, including Internet, in country and abroad, has violated his freedom, reputation and honor in his community, as a judge and personality*. When it comes to repeat offender<sup>14</sup> under committed crimes, compensation amount is reduced for detention day (when he/she is unreasonably arrested). This is about a person who was reasonably arrested before, but there was also a situation of unreasonable arrestment. Such situation includes reduction of all requested (possible) compensation amounts. Simillar situation is in place when it comes to outdated prosecution of the accused and thus it is not finally determined whether he/she is guilty or innocent, and there has been too many of such cases noted in practise.

Prognosis of the Committee are that court procedures for damage claims are going to last for several more years, which are consequence of the action Sablja, but it is relative when are all of them going to be ended. It is encouraging that the European Court of Human Rights in Strasbourg points out that no one can be arrested without court's decision, even during state of emergency. Unfortunately, it depends on economic power (weakness) of the state how much it can pay out for a damage, and a person who is not satisfied with the amount cannot institute lawsuit before the European Court of Human Rights in Strasbourg because the Court in Strasbourg deals only with establishment of facts whether human rights were denied - violeted which are guaranteed by positive – legal standrads. This fact disputes any thesis that the state will pay a lot for its mistakes, because European Court for Human Rights in Strasbourg does not deal with the amount of damage compensation. Conclusion is that the state needs to take care of how it treats human rights in Serbia where there are to many people who are claiming such compensations.

Prognosis of experts were that the action Sablja is going to cost Serbia over 150 million dinars; however, such amount has been exceeded long time ago. Burden of that is borne by tax payers through new manners of taxation. During the action Sablja, Rade Bulatović, who at the time was the councillor of the president of the Republic of Serbia, was arrested. Rade Bulatović received 667.000,00 dinars due to unreasonable arrestment. Former minister of Justice, Zoran Stojković,

<sup>14</sup> Repeat exists if an offender has been convicted earlier. M. Đorđević, Đ. Đorđević, *Krivično pravo sa osnovama privrednoprestupnog i prekršajnog prava*, Projuris, Beograd, 2004, p. 82.



says that the state is paying millions due to mistakes made by former Government of the Republic of Serbia and Nataša Mičić who signed additional by-laws on state of emergency, and later on under pressure of the European Union they had to revoke those regulations. The only government officer (as far as I know) who went on record at that time was Zoran Stojković stating that pursuant to the Law on Contracts and Torts the state can ask for reimbursement of costs from those government officers who are responsible for the state of emergency due to their irresponsible decisions. At the time, the Constitutional Court estimated that the Government's decision on state of emergency was not constitutional.

All participants who created unconstitutionality and caused damage of great proportions to the state, could be prosecuted. When former minister, Vladan Batić, addressed the public regarding this matter, he said that he does not feel responsible for the enormous payments made by the state to people as damage compensation. Batić disclaims liability of himself, referring that state of emergency does not mean that police should arrest anyone who has ever made any offence in the street, and he also points out that he found out about arrestments through media, not even a minute earlier. Batić indirectly imposes liability on police. Case that caused commotion among public is known as «Aco Tomić». The state has paid to Aco Tomić, retired general, 6 (six) million dinars due to 100 days spent in custody during year 2003 (state of emergency). Aco Tomić asserted a claim for 50 (fifty) million dinars, but the First Municipal Court of Belgrade judged a damage amount of 13 (thirteen) million dinars. The judged amount was attacked by both parties in the procedures, and after that the final judged amount for Aca Tomić was 6 (six) million dinars. Tomić was arrested during action Sablja due to a doubt that he participated conspiracy that resulted in assassination of Prime Minister Zoran Đinđić. Against Tomić an indictment was preferred, and later on procedure was discontinued because later on it was found that there were no political motives behind Tomić's arrestment and that he spent illegally 100 days in custody. Only during year 2004 Serbia paid out 190.457.606 dinars (round 2.300.000 euros).

The above mentioned figure is only for out of court settlements, and the same represents round 1/10 of the actual expenses expected once all court procedures have ended. By December 2007, inclusive, 4.509 damage claims were asserted, and round one third of them resulted in conclusion of an agreement on out of court settlement. Lawyer Milenko Radić points out that it is necessary to determine who is responsible in order to return reimbursed money to the state budget, because the state can refund the money by charging it to those performed their work with negligence and illegally. Price of the action Sablja will be seen in a few years, and lump-sum prognosis of experts are reaching the price exceeding the amount of ten million euros.

## 5. Conclusion

Since current (legal) solutions are rather risky regarding (non)observance of the right to presumed innocent, it is necessary to find model of solution for the problem in order to protect human rights.

Very low rates of damage compensation reflect our state's weakness and insolvency to deal with certain consequences.

I am pointing this out because judged compensation amounts are falling below any criteria and defeat anyone who wants to find satisfaction for government mistakes.

Current solutions of our criminal legislation, regarding guarantee of right to presumed innocent, are only legal fiction **in function of aimed** observance of the mentioned inviolable constitutional category.

## References

- Bernardo, A. – Talley, E. – Welch, I.: “A Theory of Legal Presumptions”, *J. Law Econ. Organization* 16, 1:1-49, April 2000.
- Bjelajac, Ž.: *Law School, Legal Academy*, DTA d.o.o Beograd, Novi Sad, 2008.
- Đorđević, M. – Đorđević, Đ.: *Krivično pravo sa osnovama privrednoprestupnog i prekršajnog prava*, Projuris, Beograd, 2004.
- Law on Contract and Torts, “FRY Official Gazette”, Nos. 29/78, 39/85, 45/89 - decision USJ and 57/89, “RS Official Journal”, Nos. 31/93 and “RS Official Journal”, Nos. 1/2003 - Constitutional charts.
- Law on Criminal Proceedings, “RS Official Journal” No. 72/2009 limitation shall Law on Public Attorney's Office
- Lazarević, Lj.: *Komentar Krivičnog zakona Republike Srbije*, Savremena administracija, Beograd, 2006.
- Radovanov, A.: *Law of contracts (General part)*, Law School for Economy and Jurisdiction, Novi Sad, 2009.
- Solomon, P. – Foglesong, T.: *Courts and Transition in Russia*, Westview Press, Boulder, 2000.

Paper received: October 15<sup>th</sup>, 2012

Approve for publication: October 24<sup>th</sup>, 2012

Rad primljen: 15. oktobra 2012.

Odobren za štampu: 24. oktobra 2012.

---

Originalni naučni rad

BOJAN RADIĆ, DIPL. PRAVNIK, STRUČNI SARADNIK  
*Beogradska poslovna škola – Visoka škola strukovnih studija, Beograd*

## EKONOMSKI EFEKTI KRŠENJA PRETPOSTAVKE NEVINOSTI

### Sažetak

*Pretpostavka nevinosti jeste ključni element u kome se nalazi veoma važan stepen jemstva prava okrivljenog na fer i pošteno suđenje, jer predstavlja mehanizam kojim se okrivljeni oslobađa od tereta dokazivanja nevinosti, a pripada onome ko tvrdi drugačije, tj. teret dokazivanja pada na stranu koja tuži. Ovaj institut se temelji na demokratskim postulatima i ima za cilj razvitak i napredak modernog društva.*

*Kroz sagledavanje različitih stavova o ovom pitanju i komparativnom analizom, treba spoznati i sagledati najbolja zakonska rešenja u cilju ostvarenja pretpostavke nevinosti u krivičnom postupku. Samim tim vladavina prava bi dobila svoj pečat vrednosti i demokratsko društvo bi znalo da ceni neprikosnovena ljudska prava i vrhovne vrednosti.*

*Krivično procesno pravo čine zakonom uređena pravila kojima se reguliše krivični postupak, postojanje krivičnog dela, da li se to delo može pripisati okrivljenom i da li postoje uslovi za krivične sankcije, a to je ujedno i osnovni zadatak krivičnog procesnog prava. Da bi se sproveo jedan takav postupak, okrivljenom se moraju dati izvesna prava, pre svega pravo na pretpostavku nevinosti. Ovaj članak predstavlja neke aspekte ekonomskih efekata kršenja prava na pretpostavku nevinosti.*

**Ključne reči:** *krivičnoproceno pravo, krivični postupak, poštovanje pretpostavke nevinosti*

**JEL klasifikacija:** K40, K14



PROFESSOR NEĐO DANILOVIĆ, PHD\*  
*Graduate School of State Administration, Megatrend University, Belgrade*

## SUPPLEMENT TO TERM CODE CONCEPT WITHIN THE SECURITY FIELD

**Summary:** *Within the theoretical comprehension of the basic categorical terms in the field of security, the terms security, safety and protection appear to be the basic, initiative and fundamental ones. All the other terms emanate out of the aforementioned ones. Accordingly, the fact itself requires a research of a basic term meaning within the security field as well as within the relations. It can not be achieved free of development of the appropriate term code model in the field of security as the functional term - terminological system. The purpose of the development of such a model is to provide with understanding and truly express profoundly complex field of state and society as the security is by initiation of its elementary parts (factors) denoting: the security as a specific social occurrence and process; that is to accomplish under the specific conditions, security subjects activity, by assistance of certain methods and means that are to achieve certain effects, results and consequences.*

**Key words:** *security, safety, protection, term code model within the security field*

**JEL classification:** H56, F52

### 1. Introductory Considerations

Theory models code terms definition in any of the scientific field significantly became the subject of relaxation of the basic terms meaning definition within that particular field. In the research of the political and security occurrences (past, present and future) the first and the most significant activity to be taken is basic term meaning definition. Basic term meaning definition and terms in general is even more significant in case of tendency to research security as a type of social reality and the subject of security science, in regard to approach term definition within the security field from the aspect of continuation and perspective of these terms.

Security has been defined in the various periods on the basis of various approaches, with various aims and purposes. In that respect there are numerous

---

\* E-mail: ndanilovic@megatrend.edu.rs

definitions regarding the security issue. Within the compound terms the security meaning is always the question to ask what the platform definition is to start with. Within the search of the appropriate reply to such a question, it is necessary to take into consideration that the *security* is not considered as the ultimate term and is to be derived the so called *characteristic security definition*.

This is to comply with the security as a social occurrence, social activity, social relation etc. It means that definition, comprehension and security field terms meaning depend on terms definition of *jeopardize and jeopardizing*. In that respect, the priority task is to be formulated one synthetic or to adopt an actual single threatening and threat definition although it is not easy. Also, the idea is to produce a security definition out of it.

In the social sciences theory the accordance has not been achieved in term of threatening, due to the fact the term is taken in a different way. The most frequently this term is used by different terms denoting different essences.

The basic linguistic term of the “Security Jeopardizing” mean an assessment which in the common sense is not supposingly to be expressed in the form of statement, because it does not express judgement of value (the jeopardizing security occurrence neither deny nor confirm. Only presumps the possibility of an event).

In case of syntagm consideration into the constituent pillar parts and define the level of the acceptable logic assessment out of them, than we can say that word *jeopardizing* represents indefinite verb which within it definite appears like *to jeopardize*<sup>1</sup> and such as mentioned in the Dictionary of the Serbian and Croatian Language in the triple meaning and that is to threat someone by the threat, to terrify and to get scared of. In the etymological term we will accept the meaning of the term in the first original form “to threat someone by the threat”.

In the most contemporary considerations the term content is defined as a living creatures` creation of a state of the existence insecurity as well as material and functional threat for the staff, material means and other values.

The second part of the quoted synthagm, the word *security* denoted to the certain state that could be considered in a dual manner in this case:

The word itself is given in plural and regard to the global security or the security of wider range with the certain state incorporated in. The word “security” in global term denotes to the constituent part, in this case to the state, in regard to its national security system. The word itself will be treated on the basis of both constituency criteria to the state and in its plural form, because it denotes to the general state system condition and naturally represents its vital function.

Generally considered, syntagm *security jeopardizing* contains a logical – lexical meaning within the statement itself as to threat someone by danger, in regard to threat someone’s existence security, bring to insecurity all his possessions, all he achieved what is represented valuable and protected to him. Threatening

<sup>1</sup> Rečnik hrvatskog ili srpskog jezika, JAZU, deo XIX, Zagreb, 1967–1971, str. 35.

security can be performed in technical – physical term (technical accident, traffic accident etc), but also in the spiritual, ethical, cultural and any other sense.

Regardless to the existing definitions of jeopardizing and jeopardize belong to the various scientific paradigms and theoretical – methodological directions, it is possible to define a single synthetic security definition, that can be both very restrictive and narrative at the same time. Only the essential security provisions contained in all the current definitions with the equal or different meaning can be comprised by such synthetic definition. In such case, the definition is strictly selective and restrictive and can contain all the provisions contained by these definitions.

Within the contemporary theory there are two approaches offered of the security definition: the first one is that the term of security is defined by negation (negativistic) and the other one is to be defined by content, in regard to positivistic.

In the first case, the security is defined as an absence of jeopardize, in regard to the absence of all jeopardizing indicators. Such an approach is to be very frequent in the literature, but it offers not the final problem resolution, because in the next step it requires development of long list of jeopardizing forms and indicators, which can be considered as a problem.

In the other case, the security is defined as a compound (but not the simple one) of occurrences, states and relations within the social, technical, psychological, ethical and natural sphere, as well as other spheres and areas of the social and private life posted on the other side in regard to the occurrences, states and relations in the field of jeopardizing.

Taking into consideration the substantial negativistic and positivistic judgement of the security term, it can be most confidently claim that the security is represented as an integral social occurrence, occurred within the time and space, regardless it is considered as a state, function, organization, politics, philosophy or something similar. In regard to the security, the threatening is various and of a different kind in term of time and space as well as in term of intensity, forms and pillars.

The word *security*<sup>2</sup> itself has its genuine meaning “granted security” (in regard to possession) and “security granted by defense”. It is to conclude that the security granted by defense represents a certain value as a qualitative reflection of the system state. The security as a general term in regard to the essence and real situation can be defined as a state, organization and function<sup>3</sup>.

The security as kind of a **state** represents protection of the certain possession, value, inheritance, society. As an **organization** (mechanism of protection) security appears in the various forms and different characteristics based and

---

<sup>2</sup> *Rečnik hrvatskog ili srpskog jezika*, JAZU, deo I, Zagreb, 1880–1882, p. 265.

<sup>3</sup> *Vojni leksikon*, VIZ Beograd, 1981, p. 56.

regulated upon acts or decisions of the social groups. As a **function** it is a constituent attribute of the human and administration activity.

In widest sense, the *security* term represents the tendency toward life and relations where the deviant behavior of others will not be a threat to the people and property to non-daily basis threats for their lives, health, property and interests.

Taking into consideration the widest security term, the most of the authors dealing with security research in a more serious manner consider the following: *individual, national, regional, international and global security*. Taking into account the logic consideration and classification it appears to occur the most comprehensive security classification into *individual, national and international security*. The regional and global security including their different concepts (collective security, collective defense, cooperative security, security cooperation, integral security etc.) are to be the natural parts of it.

The term of *individual security* denotes to natural social condition where its members can full-fill and protect their vital needs, values and interests and full-fill their civil rights and freedom that are the development condition of the contemporary democratic society<sup>4</sup>.

The term *national security* can be defined as a state resources to protect the vital values and interests of the society from the outer and internal sources of threats and threatening and to provide with the general terms free political, economic, social and cultural development of the society and well being of all the citizens<sup>5</sup>.

The term *international security* denotes to condition in the international relations where the international community members feel themselves secure and safe and where the developed efficient mechanisms of protection of national states from all the forms of threats and threatening of their security<sup>6</sup> are situated in.

The *pretoection* as a term denotes to a single dimension of the form of security with serial instruments and activities to be taken in order to provide basic state and social values, region and the international community from various forms of threat and threatening.

The term *safety* denotes to very complex social reality and due to the aforementioned it is complex and comprehensive one. The content of the term safety can be considered in a wider aspect, entirely, as safety in all the domains of the human life and narrower, partially only within the certain parts of the human life.

Through that envisage, the security is accomplished as an inevitable component of the global safety, entirety of the safety – that is practically never accomplished.

The requirement for safety and security originate as a primordial human need. Human, as an aware being, has always felt jeopardize simultaneously,

---

<sup>4</sup> Consider wide scope: N. Danilović, M. Gordić, *Hrestomatija autorizovanih predavanja*, Slobomir P Univerzitet, Slobomir – Bjeljina, 2006, p. 35.

<sup>5</sup> Ibidem, p. 39.

<sup>6</sup> Ibid., 41.



instinctively and spontaneously – but he also identified, predicted and prevented in a rational manner and in accordance to the level of developed sense, had taken measures of protection (preventive, curative and post-curative). The necessity to full-fill these human needs represents a basic studying and scientific research of the security as a social situation, occurrence and a system.

The *safety* as a term denotes to original human need and complex system of the social facts, consideration and believes of the object in the permanent accomplishment of the achieved or even better social position. Safety represents a result of the various majority measures, both social and personal ones that are to be the pillar and guarantor that the position of the subject in the society will not be worsen to the extent to get dysfunctional. This is the reason why this social occurrence is manifested as a personal one, group like and a collective one. This explains why within the society as in the human community there are the safety and protection systems of their social position situated in<sup>7</sup>.

This although short and superficial review to the terminological definition of the key terms in the field of security confirms all complexity of the terms and denotes to the requirement of the more comprehensive research of the basic terms meaning to be taken, in respect of the relations among them, as well as the strategic need to establish the appropriate term code in this area.

The reasearch of the basic meaning in the field of security can not be taken over free of the appropriate term code as a functional term – terminological system. The purpose of the development of the term code model is to provide with comprehension and expression in a truthful manner the very complex area of state and society by intermediary of their elementary parts (factors).

The researchers themselves should determine in accordance to the the principles of science, productivity and economic for one of the synthetic definitions, including the one offered by themselves. It is necessary to take into consideration that each of the definition inevitably contains the certain number of the generally recognized and well known undisputable factors. This is the way with the security definition. It is a sufficient reason to approach to define the term of security on the basis of of the review quotation of the undisputable and relevant factors of the term itself. Out of these, some terms are elementary, some are complex, some fundamental and some derived ones.

Many of the factors make an influence to the security terms code development. Primarily, these are to consider security science development level, in regard to its theory development level, meaning its axioms, postulates and theorems stability level and the category and terms development.

Within this study we are giving an example of of the development process of the globalist term code in the field of security. We approach the security code model within the security by application of the hypothetic – deductive method rules, modelling method and ex – post facto experiment method.

---

<sup>7</sup> Ibid., p. 29.

The available term code material from the security field display the most general character because it contains only factors, provisions and characteristics. The security as a social occurrence is not possible without that characteristics. Term model in the field of security is a general one because it contains all the relevant security static and dynamic components as a social occurrence and process, as well as all the relevant contents, forms and relations within this complex social occurrence among it and other social occurrences (politics, economy, culture, ideology etc).

## 2. Elements – factors of the term code model in the field of security

In order to make a proper term definition in the field of security there are many significant following elements – factors of the term code model met in this scientific area:

- To comprehend security and to express as a specific social occurrence and process;
- To full-fill security under the certain conditions;
- To full-fill security through security subjects – participants into the process;
- To full-fill security by the activity of the security subjects;
- To full-fill security by the certain methods and means;
- To achieve certain results, effects and consequences by full-filling of the security in other spheres of life<sup>8</sup>.

### 2.1. *The security as a specific social occurrence and process*

Regardless the sources jeopardizing security can be of a natural origin (for instance, earthquake, flood, tsunami, hurricane etc) it is undutiful that security is a specific *social occurrence* meaning that is realized within the human society. Such as it can be easily recognized, define and differ from other social occurrences.

Taking into account the aspect of the constructive human behavior, *the security occurrences* appear to be the social occurrences which essence, content and function are the constituent part of the society. They are the constituent part of the social process and relevant factor of its functions, connections and relations.

The security occurrences can be classified in accordance to the time of occurrence and space of event.

In accordance to the time of occurring, the security occurrences are divided into: 1) past; 2) current and 3) future security occurrences.

---

<sup>8</sup> Ibid., p. 20.

On the basis of area to occur, the security occurrence can be: 1) internal (the internal security occurrences) and 2) external (the security occurrence covering two or more countries).

The security occurrences can be further divided on the basis of the other criteria, for example, in accordance to the nature of the security occurrence, type of manifestation, relevance etc. It generally depends on requirements of the concrete research<sup>9</sup>.

*The security process* is treated as a part of social and political process within the political and security theory. Although in the security and political encyclopedia and studies from the field of security there are not accurate definition of the security process. Out of the entire security theory can be derived closest possible meaning of a term.

The security process for many authors is inter-related security subjects impact in a consequential regard within the social reality<sup>10</sup>.

In the basic of the security subjects impact there are differently motivated or equally motivated aspirations in order to produce similar or different consequential awareness within the social reality. The security subjects impact inter-relation in a conscious manner, as a general characteristic of the security process appears to be a consequential and produces the process as the objective social one.

The security process does not develop independently of the other social processes – particularly it is not independent of the political, economic, social and cultural processes.

## 2.2. *The conditions to comply with security*

The security as a social occurrence and process, has always occurred and full-filled under the certain conditions. The conditions are considered the compound of facts that existence is represented as a foundation to full-fill the occurrences and manifestations of characteristics of the certain occurrence – occurrence, in a way to conclude a majority of conditions and their relevant factors – variety, numerosity and contradictions.

*The necessary conditions* are the conditions where the security occurrence – occurrences can not happen nor to full-fill. The necessary conditions mean that there are security threatening conditions. Jeopardizing is always a threat when appear to became a damage (the huge one or even a complete one) to the object including a destruction of object. Taking into consideration entirely, there is an exteme inter-connected condition and reality of threatening and security, as the

<sup>9</sup> Consider wide scope: M. Bajagić, *Osnovi bezbednosti*, Kriminalističko-policijska akademija, Beograd, 2007, and Lj. Stajić, S. Mijalković, S. Stanarević, *Bezbednosna kultura*, “Draganić”, Beograd, 2005.

<sup>10</sup> Consider wide scope: R. Lukić, *Politička teorija države*, Udruženje pravnika Jugoslavije, Univerzitet u Beogradu, Beograd, 1962.

inter-related threatening security criteria. The scale that can be established to measure security, can scope from **0** (lower security threat – highest security threat) up to **1** (highest security threat – lowest security threat) and vice versa.

*The sufficient conditions* are to provide the security occurrence to be constituted and full-filled as itself and occurrence and inter-related in dual manner, in time and space.

The *other conditions* are, as the matter of fact, the conditions of presence that are conditioned by factors occurred in a favorable – unfavorable security situation, but they occur after necessary and sufficient conditions happen. The necessary and sufficient conditions are relevant ones and the others are to be the irrelevant ones. Besides, there are favorable conditions to development and manifestations of the security occurrences and are considered favorable ones in comparing with the unfavorable ones to the security full-fill and make the unfavorable ones.

Taking into account the quoted one, there is no doubt that the security and safety are occurred and full-fill under the relevant conditions, primarily within the natural and social conditions.

The natural ones are actually, the natural characteristics of the certain territories within the certain boundaries, starting from flora, fauna, geographical, geological, environmental and climatic conditions etc, relevant for the security origin and the development.

The social conditions depending on social and political relations and processes, create, adjust and alternate by human himself through the conscious, aimed and purposeful activity and utilize them in accordance with their requirements and interests. The relevant social conditions are the social – political and economic relations, as the level of their development. Within that framework the security subjects full-fill their behavior; social structure of the existing society, which is in a tight connection with the general social and political-security situation in particular counting the economic ability, as well as the social awareness – science, ideology, religion etc.

In the security conditions there are countable security institutions, agencies and organizations, social standards and appropriate behavior incorporated in.

So, there is no doubt that the security, as the realistic social occurrence is to be full-filled within the economic, political, legal, technical-technological, information technology – communication, cultural- educational, traditional, organizational, ideological, territorial – political, temporal and other conditions<sup>11</sup>.

---

<sup>11</sup> Consider wide scope: N. Danilović, M. Gordić, *Hrestomatija autorizovanih predavanja*, Slobomir P Univerzitet, Slobomir – Bjeljina, 2006, p. 21.

### 2.3. Security subjects

The security subjects are the central relevant factors of the security process. The security actually represents relation including numerous subjects, different in a many quantitative and qualitative characteristics, roles, positions, place and functions.

The security subjects include numerous participants that in direct or indirect manner, less or more intensively, directed, voluntarily or non-voluntarily participate in full-filling of security in regard to the security processes. The security subjects – participants can be classified on the basis of the numerous characteristics.

The first classification criteria are role and position of the security subject. On the basis of the criteria, the security subjects are shared into: 1) military, 2) police, 3) intelligence – counter-intelligence agencies, 4) private security agencies and 5) numerous civil security services (social and well fare, pension- handy-cape insurance, customs, up bringing and education objects in the field of security etc).

According to comprise – collectivity, the security subjects can be classified in the following manner: 1) collective, 2) group, and 3) individual.

On the basis of the organization criteria, the security subjects are divided into: 1) highly organized – professional and 2) semi-professional.

There are other criteria to classify the security subjects – security actors, such as: criteria volunteer, official, legality, legitimacy, direction and similar<sup>12</sup>.

The security in the basis of a micro and macro plan is achieved by behavior of the threatening pillars and by appropriate behavior of the security subjects. The threatening pillars as subjects – security actors behave in a different manners in order to achieve their needs, interests and aims under the existing conditions. So, by the certain activities, by utilization of the certain methods and means desired total or partial effects can be achieved and to provoke certain consequences.

It is necessary to provide significant theoretical definition in relation to the security subjects term definition in order to find out adequate security term code model.

*The security subjects behavior* is a form and sub-model of the social behavior. It differs from the other forms of social behavior on the basis of state and national interests` generality that are to be protected by the behavior of the security subjects, strict normative legal definition and upon the hierarchy relations toward the state authority, which is necessary for the threat and threatening<sup>13</sup> sources and pillars to be removed, soften or overcome.

Taking into consideration the subjects behavior is strictly regulated by the law, highly organized, in timely, efficient and rational manner, and under con-

<sup>12</sup> Consider wide scope: LJ. Stajić, S. Mijalković, S. Stanarević, *Bezbednosna kultura*, "Draganić", Beograd, 2005.

<sup>13</sup> Consider wide scope: N. Danilovic, M. Gordic, *ibid.*, p. 22.

stant control and oversight of the democratically and legitimately elected bodies and institutions of the civil authority, which is permanent and necessary due to the possible abuse in implementation of the law enforcement means. However, the security subjects behavior can appear to be as a kind of response to force, violation and sub-pression of the threatening sources. But even in that case such a behavior is to be in accordance to the law, current international standards, ethic code of the certain security objects and based upon the decision of the legislative, executive and governance state body jurisdiction.

Manifestation of the security subjects behavior can be real (real and practical), verbal and psychological. *Real security subjects behavior* represents execution of the security actions within the concrete practical activity of the security subjects.

*Verbal security subjects behavior* has a certain meaning as well. It is necessary to obtain the certain kind of permit of the legislative, governing and managerial authority for such a kind of behavior. It is always accorded by approval granted for the certain kind of the concrete verbal behavior. This appears to be a kind of manifestation of the certain signs of disapproval, sub-pression, order, convincing, approval giving. The behavior of that kind represents a certain kind of communication as the matter of fact and is to be executed free of a physical force. Although such a behavior is purely declarative, it must be truthful, complete, clear and thoughtful in order to convey a certain message and lesson learnt for the pillars of a threat and threatening. Such a behavior can not be manifested unsynchronized interests among the security subjects and their certain superior legislative, executive and governing instances they are the constituent parts of. Since this is the matter of socially and politically sensitive issues, it should be strived to fully comply with the actual interests. In the opposite situation, the citizens can find the legislative, governing and executive institutions distrustful and the security subjects are the one to be most victimized under such condition.

*Psychological security subjects behavior* forms (subconscious) most frequently can not be perceived neither by the security subjects where takes place in, nor by the other social subjects. But their presence is considered inevitably obvious, particularly within the complex social situations and in the conditions of high intensity crises to the social, national and state interests.

Considered entirely, the security objects behavior is a specific, particular, sensitive, efficient and performed in highly subordinated manner in order to execute power as an instrument to gain the political aims. The security subjects behavior is the sub-sequential matter in regard to the subjects and objects of the security influence. This is an activity manifested as doing, emotional and irrational experience, rational and aimful comprehension, planning and determination, as well as personal expression. Its basic forms of manifestation appear to be the practical actions and statements in forms of instructions, directions and orders, that are to express the essential interests relations and power. Due

to the aforementioned, the security subjects behavior become a multi-functional defined through time, space and social dynamic. Finally, the security subjects behavior has always been manifested through the behavior of the concrete security subjects. It means it has been a part of reality, but also a manifestation of not only most recent security and safety reality, but the tendency as well, within the political – security social sphere and social and security subjects capabilities in confrontation toward the current and potential threat sources to the security jeopardizing.

Since the security subjects manifestations are not very obvious and expressive manifestations of the security subjects behavior, only the behavior forms manifested through the security actions are perceptible, such practical actions and verbal security subjects behavior (directions, instructions, orders, statements, releases etc).

Considered in a practical manner, *the security subjects behavior* is to be considered through all the activities, functions, acts and deeds of the security subjects directed to protection of the social, national and state interests, as an activity, acts and deeds where the relation towards and with the authority is obviously executed and consequently with the appropriate material and social consequences occurred<sup>14</sup>.

Manifestation of that kind of the security subjects are for example the following ones: real participation into defense of the external attack in preventing of internal armed clash, participation in state border protection, preservation of public peace and order, prevention corruption and organized crime, struggling human and drug trafficking, providing and protection of the institutions, protected personalities, property and administration.

#### 2.4. *The security subjects activities*

Activity as the security object occurrence and process is defined by interests of the majority within the society and in accordance with the pillar of power aims, including firm protection to the monopoly of violence. This appears to be the security subject behavior in the protection of social, national and state interests in order to subsequently provoke certain security effects. Each of the security subjects activity is purposeful rational, conscious, aimed and dynamic activity and should strive to efficiency. Relaxation of security subjects activity that should be accorded with the political subjects' activity; introduces into undesired insecurity and unsafety in a local, national, regional and global level.

The essence of the security subject activity is existence of the certain motives of the highly professional bodies, institutions and participants that practically define level of the required security activities and aims that are to be accomplished. The security subjects activities are organized and the way of utilization

---

<sup>14</sup> Consider wide scope: same source.

of numerous means and instruments of the security engagement and dealing is defined by law.

This security subject activity basis is contained within the Constitution itself, positive laws and international acts. The initiator of the security subjects activity is legislative, executive and judicial administration bodies. The executive bodies of authority have a role to comprehend the entire situation and possibility to accomplish the security activities in the certain situation, time and space and in order to preserve and to protect social, national and state interests.

The security subjects activity is accomplished in phasely manner. Prior to all, it is perceived and discover need for the acitivities of the certain security subjects. Second, it is analised the social object foundation that is to participate in the activities and determine activities conduct by selection of the minimum and maximum, short term and long term aims. Third, time and place are chosen, reason and way to initiate activity and the public communication is established or with the part of the public opinion expected to be supportive for realization of the security subjects activity. Fourth, the methods and means of dealing are patiently selected. Fifth, there are detailed courses analises and security subjects activties taken. In the end, the evaluation of the achieved effects and consequences is to be undertaken.

### 2.5. *Methods and means of security impact*

The security subjects within the process of obtaining certain aims of the security policy, utilize different methods and means.

*Method* is a necessary factor of activity and behavior of the security subjects causing certain effects and consequences. Rationally and functionally inter-related with aim (aims), method is purposeful and necessary factor of the security process maintained. Method of impact of the security subjects define three relevant segments: 1) the form of the idea, containing the system of evaluation and behavior standards; 2) cognitive, containing categorical – terminological system and knowledge on laws of the political – security circulations and 3) technical, consisting of deeds and means that are to realize the posted aims in the security field.

Methods of activities of the security subjects contain multi modalities principle and within it there are multi techniques practical impact principle introduced.

*Technique* considers complex, directly applied operative forms of methods of the security subjects activity. Each of the technique is consisted of its constituent part – instruments and acts.

The *instruments* consider all means and things utilized by the security subjects during method application within the operative activity.

The *deeds* consider execution of the certain activities of the security subjects in accordance with the method rules of their activity, accorded by instruction given within the framework of the security subjects.



Security subjects activities are accomplished by application of various methods. Basic security subjects activity methods differ among the objects themselves. Methods and means of the certain security subjects differ on the basis of concept, instruments and deeds, as well as to concrete implementation in the process of security subjects activity. They differ on the ground of implementation of many specific methods and techniques of activity, as well as utilization of various means. Security subjects methods and means are implemented depending on situation and possible available resources. Principally, the security subjects activity methods differ within the regularly based social situations and conditions as well as methods applied in the states of emergency and warfare situations.

All security subjects means can be classified into: 1) material-technical means, 2) organizational means and 3) means to impact the awareness. Generally considered, the security subjects means can be classified in regard to: a) stimulation means and b) prevention means in regard to destimulation<sup>15</sup>. Stimulation means are performed through techniques and deed to move, initiate and reinforce certain security subjects activity. Destimulation means are performed through the techniques and deeds defined to desitmluate the pillars of threat, disable them and deny.

The security subjects *material – technical means* denote total material, organizational and physical conviniences, or inconviniences and disturbances in reinforcement or prevention of the certain security subjects activities.

*The psychological means* denote to all kinds of negative influence to awareness, evaluation and ideology, in order to reinforce or prevent certain threatening subject activity.

## 2.6. Effects, results and consequences of the security subjects activities

Security as a social occurrence and process is achieved through various security subjects activities in order to accomplish certain effects, results and consequences toward the bearers of the threat and social community. In that regard, some of the effects can be positive, some negative or neutral for security subjects and bearers to security threat, the participants of the security processes and to the social community.

*Effects* are the product of the political – security process where various security subjects take over numerous activities and actions in a certain space and time<sup>16</sup>.

The *consequences* represent occurrences and relations emanating from security subjects activity, regardless to their aims or expectations<sup>17</sup>.

<sup>15</sup> Consider wide scope: *ibid.*, p. 24.

<sup>16</sup> *Ibid.*, p. 25.

<sup>17</sup> *Ibid.*

The term *results* denotes a level of security subjects activities aims accomplishment. Evaluation of the effect, results and consequences is a systematic and complex procedure, emanating from numerous objects regarding to the effects, results and consequences in order to affect them, as well as from their characteristics. In regard to the aforementioned, there are many possible situations<sup>18</sup> to occur.

The overall effects and consequences in regard to the certain security subjects or social community can be: 1) positive, 2) negative and 3) neutral, including major variety. Effects, results and consequences can be: a) intentional – unintentional, b) maximal – minimal, v) direct- indirect, g) functional-disfunctional and d) directed to sustainability, improvement or worsening of the overall security situation or its parts only.

### 3. Conclusion

In theory and practice there are many terms used to mark the certain realities frequently differently defined. Due to this it is necessary to bring the order into the terminological – categorical apparatuses.

The findings announced in this study are suggesting in that respective to denote that the security represents a complex manifestation; a sensible entity consisted of many terms ordered in regard to the certain relation. All of them can not be expressed by a single term, except in the simplest cases. Due to this, it is necessary to provide appropriate connection between them through the certain code, in order to define security terms of the certain truthfulness and real meaning.

The exhibited models denote that there are many influencing factors to term code development, starting from the conditions where the security occurrences, processes and events are happening, up to the effect of their impact to human beings, social community, property and natural environment. Nevertheless, the most influential factor to security code development is the level of security science development and primarily, the level of the theory development denoting to stability level of its axioms, postulates and theorems and the category and term system development.

The offered security term code model contains the most general character because it is consisted of constituents, provisions and characteristics only. Without these factors, the security as a social occurrence and process is not possible. The security term model is a general one, because it contains all the relevant static and dynamic security components as a social occurrence and process, including all the relevant contents, forms and internal relations of this complex social occurrence and other social occurrence (politics, economy, culture, ideology etc.).

---

<sup>18</sup> Ibid.

## References

- Bajagić, M.: *Osnovi bezbednosti*, Kriminalističko-policijska akademija, Beograd, 2007.
- Baylis, J.: "International and Global Security", within: *Security Sector Reform, Work Collection*, Miroslav Hadzic, Center for Civil-Military Relations, G17 Institute, Belgrade, 2003.
- Born, H. – Lee, J.: *Legal Standards and Best Intelligence Services Oversight Modalities*, The Geneva Center for Democratic Control of the Armed Forces, the Norwegian Parliamentary Council for the Intelligence Services Control and the Center for Human Rights of the University in Darom, Oslo, 2005.
- Buzan, B.: "Individual Security and National Security", in: *Reforma sektora bezbednosti*, Zbornik radova, Miroslav Hadžić (ur), Centar za civilno-vojne odnose, G-17 Institut, Beograd, 2003.
- Cohen, R. – Mihalka, M.: *Security Cooperation: New Horizons for the International Order*, European Center for Security Studies George K. Marshall, Garmisch – Partenkirchen, 2005.
- Danilović, N. – Gordić, M.: *Hrestomatija autorizovanih predavanja*, Slobomir P Univerzitet, Slobomir – Bjeljina, 2006.
- Danilović, N. – Milosavljević, S.: *Osnovi bezbednosne analitike*, Službeni glasnik, Beograd, 2008.
- Grizold, A.: *Međunarodna sigurnost – teorijsko institucionalni okvir*, Fakultet političkih nauka, Zagreb, 1988.
- Lukić, R.: *Politička teorija države*, Udruženje pravnika Jugoslavije, Univerzitet u Beogradu, Beograd, 1962.
- Masleša, R.: *Teorije i sistemi sigurnosti*, Fakultet kriminalističkih nauka, Sarajevo, 2001.
- *Parliamentary Oversight of Security Sector: Principles, Mechanisms and Practice*, Geneva Center for Armed Forces Control and Parliamentary Union, Belgrade, 2003.
- Savić, A. – Bajagić, M.: *Bezbednost sveta – od tajnosti do javnosti* (2. ed.), Viša škola unutrašnjih poslova, Zemun, 2005.
- Savić, A.: *Državna bezbednost*, Policijska akademija, Beograd, 2006.
- Simić, D.: *Nauka o bezbednosti*, „Službeni list SRJ“, Fakultet političkih nauka, Beograd, 2002.
- Stajić, LJ. – Mijalković, S. – Stanarević, S.: *Bezbednosna kultura*, "Draganić", Beograd, 2005.
- Stajić, LJ.: *Osnovi sistema bezbednosti*, Pravni fakultet, Novi Sad, 2008.

Paper received: October 2<sup>nd</sup>, 2012

Approved for publication: November 18<sup>th</sup>, 2012

Rad primljen: 2. oktobra 2012.

Odobren za štampu: 18. novembra 2012.

Originalni naučni rad

PROF. DR NEĐO DANILOVIĆ

*Fakultet za državnu upravu i administraciju, Megatrend univerzitet, Beograd*

## PRILOG KONCIPIRANJU KODEKSA POJMOVA U OBLASTI BEZBEDNOSTI

### Sažetak

*U teorijskom promišljanju o osnovnom kategorijalnim pojmovima u oblasti bezbednosti, termini bezbednost, sigurnost i zaštita su osnovni, polazni i fundamentalni pojmovi iz kojih se izvode svi drugi. Ta činjenica ukazuje na potrebu istraživanja značenja osnovnih termina u oblasti bezbednosti, kao i odnosa između njih. To se ne može postići bez izrade valjanog modela kodeksa pojmova u oblasti bezbednosti kao funkcionalnog pojmovno-terminološkog sistema. Svrha izrade takvog modela jeste da omogući da se veoma složena oblast države i društva, kao što je bezbednost, shvati i istinito izrazi posredstvom njegovih elementarnih delova (činilaca) koji ukazuju: da je bezbednost specifična društvena pojava i proces; da se ona ostvaruje u određenim uslovima, aktivnošću subjekta bezbednosti, pomoću određenih metoda i sredstava kojima se postižu određeni efekti, rezultati i posledice.*

**Ključne reči:** *bezbednost, sigurnost, zaštita, model kodeksa pojmova u oblasti bezbednosti*

**JEL klasifikacija:** H56, F52

DOCENT DR STEVICA DEĐANSKI\*

*Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd*

MILICA VESKOVIĆ ANĐELKOVIĆ, ISTRAŽIVAČ SARADNIK

*Institut za sociološka istraživanja, Filozofski fakultet, Univerzitet u Beogradu*

## ZAPADNI BALKAN IZMEĐU POLITIČKIH I EKONOMSKIH INTEGRACIJA I UNUTRAŠNJIH DEZINTEGRACIJA

**Sažetak:** Zapadni Balkan je opterećen brojnim istorijski utemeljenim unutrašnjim (nacionalnim i verskim), i spoljnim (geopolitičkim) protivrečnostima. Na njih se nadovezuju i sve veće socijalno-ekonomske tenzije, generisane raznovrsnim sistemskim devijacijama. Usled svega rečenog, Zapadni Balkan i dalje predstavlja evropsko „bure baruta“. Da ono pre ili kasnije ne bi eksplodiralo, odnosno da ne bi, što je ipak realnije, došlo do intenziviranja različitih društveno-erozivnih procesa unutar zemalja regiona – od daljeg jačanja organizovanog kriminala do nacionalnih napetosti – što bi sve dezavuisalo poslovni ambijent i suštinski se odrazilo na dalje pogoršanje u ekonomskoj sferi, neophodna su promišljena, celovita rešenja iz domena regionalne politike (a ne samo ekonomske) saradnje i pomirenja. Ali, politička saradnja i pomirenje će biti delotvorni i trajni jedino ako budu plod istinskog kompromisa, a ne nametnuta ili uslovljena sa strane. Ključ za stvaranje povoljnog regionalnog političkog okruženja – od čega direktno zavisi ekonomski razvoj – nalazi se u zemljama našeg podneblja. Bez razumevanja istorijskih problema i uvažavanja njihovih korena, u ovoj oblasti rešenja nisu moguća.

**Ključne reči:** bezbednost, ekonomija, međunacionalne tenzije, Zapadni Balkan

**JEL klasifikacija:** F52, N44

### 1. Uvodne napomene

Zapadni Balkan je novi (geo)politički termin, koji je na Zapadu ušao u širu upotrebu početkom 21. veka, i odatle je prenet i u zemlje na koje se odnosi. Pod njim se podrazumevaju države Balkana koje, posle prijema u Evropsku uniju Rumunije i Bugarske, još nisu članice EU (izuzev tek manjim delom na tom

---

\* E-mail: sdedjanski@megatrend.edu.rs

poluostrvu locirane Turske), a za koje je uvreženo mišljenje da zajedno predstavljaju evropsko „bure baruta“. Tu spadaju sve bivše jugoslovenske republike (a sada države) izuzev Slovenije (Srbija, Hrvatska, Bosna i Hercegovina, Makedonija i Crna Gora), kao i Albanija. Doduše, neki krugovi u Hrvatskoj smatraju da ona ne spada u tu, kako tvrde, pre svega pravoslavno-islamsku mešovitu civilizacijsku zonu. No, nesumnjivo je da je Hrvatska u kulturnom, etničkom i jezičkom pogledu, ne samo bliska regionu o kome govorimo, već i u njega suštinski uključena (što se neće promeniti ni njenim ulaskom u EU). Uz to, a što je još bitnije u kontekstu naše analize, ona je, nesumnjivo koliko i druge države Zapadnog Balkana, deo mreže istorijskih i aktuelno-političkih faktora zbog kojih je pomenuti teritorijalni kompleks nestabilan. Sledstveno tome, rešenja koja bi „regionu“ donela stabilnost, nemoguća su bez nje.<sup>1</sup>

## 2. Istorijski koreni sukoba

Sloveni su se doselili na Balkan u 6. i 7. veku. Na (kasnije) jugoslovenski prostor dospeli su delovi brojnih plemena. U lavini slovenskih rodova, nalazila su se i dva cela plemena. To su bili Srbi i Hrvati. Srbi su nastanili prostor današnje Srbije, Crne Gore, veći deo Bosne i Hercegovine i južnu Dalmaciju (danas deo Hrvatske). Hrvati su naselili veći deo Hrvatske i zapadni deo Bosne. Naravno, tu su Srbi i Hrvati bili izmešani sa drugim slovenskim grupama.

Tokom 8 i 9. veka oni stvaraju svoje države (Srbi 5 a Hrvati 2 kneževine), i unutar njih asimiluju druge slovenske i starosedelačko-balkanske skupine (ilirске, tračke i keltske). Ujedno, prihvataju hrišćanstvo. Hrvati su primili katoličanstvo od strane rimskog sveštenstva, a Srbi su živeli na prostoru gde se ukrštao uticaj Rima i Carigrada. Dok je većina Srba prihvatila pravoslavlje, manjina (u južnoj Dalmaciji i zapadnoj Hercegovini) primila je hrišćanstvo zapadnog obreda. Ta unutarsrpska verska podela, kao i verska razlika između Srba i Hrvata, nisu imale većeg značaja do 11. veka, dok se hrišćanska crkva i formalno nije raspala na katoličku i pravoslavnu. Vreme kada se to desilo, okvirno se podudara sa osvajanjem Hrvatske od strane Mađarske, pod čijom vlašću će ostati do 1918. godine. (Nemci su već vekovima pre toga vladali teritorijom današnje Slovenije, gde se tamošnje slovensko stanovništvo postepeno stapalo u jedinstvenu naciju koja je primila mnoge elemente nemačko-austrijske kulture.)

Pre nego što je u 14. veku počelo osvajanje jugoslovenskog prostora od strane Turske, na njemu su postojale dve nezavisne države. Prva je bila Srbija (koja je obuhvatala i Crnu Goru, južnu Dalmaciju i Makedoniju), i u kojoj su većinsko stanovništvo činili pravoslavni Srbi. Uz njih su u Dalmaciji i Hercegovini živeli Srbi katolici, dok su u Makedoniji Srbi bili pomešani sa Bugarima. Druga država bila je Bosna. Ona je do 10. veka bila provincija Srbije, a tada se osamostalila.

<sup>1</sup> M. Knežević, *Paradigma raspada*, Institut za političke studije, Beograd, 2009, str. 116-132.

Njeno većinsko stanovništvo činili su Srbi bogumili (pripadnici jedne pravoslavne sekte), ali je bilo i dosta Srba pravoslavaca, odnosno u primorju Srba katolika. Uz njih na zapadu Bosne živeli su i Hrvati katolici.

Kada su Turci osvojili južnoslovenski prostor, oni uvode svoje kriterijume za podelu stanovništva. To više nije bilo nacionalno poreklo, već verska pripadnost. Sve stanovništvo svrstavali su u verske (ili eventualno versko-jezičke) grupe nazvane *mileti*. Tako su u „srpsko-pravoslavni milet“ ušli samo pravoslavni Srbi, dok su katolici (bez obzira na etničku pripadnost) bili deo drugog mileta. Takođe, započeo je proces islamizacije porobljenih naroda. Ko god je prihvatao islam, sticao je bolji društveni status. Hrišćani su plaćali veći porez i nisu mogli da zauzimaju značajne položaje u vojsci i administraciji, tako da su mnogi odlučivali da postanu muslimani. Islamizacija se posebno brzo odvijala u krajevima Bosne u kojima su bili naseljeni pripadnici pravoslavnih i katoličkih sekti, dok su Srbi i Hrvati koji su se držali doktrinarnog pravoslavlja i katoličanstva teže menjali veru.

Rezultat vekovnog turskog vladanja južnoslovenskim prostorom bilo je, uz ekonomsko i svestrano civilizacijsko nazadovanje, i njegovo etničko prekomponovanje.<sup>2</sup> Mileti su bili svojevrsne versko-kulturne autonomije a ne samo verske zajednice. Unutar njih sveštenstvu određene konfesije turska vlast je prepuštala prosvetu, građansko pravo i sve drugo što nije ulazilo u resor održavanja bezbednosti i finansiranja države. Na tim osnovama unutar tih neteritorijalnih autonomija odvijali su se etnički integrativni procesi. Srbi katolici su se postepeno stapali sa Hrvatima katolicima (koji su tako dobili novi impuls, jer su ranije već velikim delom bili proređeni usled iseljavanja u centralnu Evropu zbog turske opasnosti). Srbi muslimani su se sve više politički (iako su zadržali svoj jezik) identifikovali sa Turcima, gde treba tražiti zametak njihovog novog, do danas iskristalisanog, nacionalnog identiteta. Što se tiče pravoslavnih Srba, oni su se bar verski konsolidovali unutar svog mileta, jer su do 17. veka nestale sve sekte, odnosno u potpunosti je prevladalo zvanično pravoslavlje.

Etničkom prekomponovanju bitno su doprinele i migracije. Usled turske najezde došlo je do seobe Hrvata iz nekih krajeva u kojima su tradicionalno živeli – to je oblast danas poznata kao Krajina ali i zapadni deo Bosne. U tim zonama postepeno su se, iz još nepristupačnijih planinskih krajeva od onih u koje su došli, naselili Srbi (kao i još od strane Slovena neasimilovani balkanski starosedelački elementi, koji su se na osnovu verske istovetnosti vremenom stopili sa Srbima). Takođe, pred najездом Turaka došlo je do masovnog naseljavanja Srba u opustelim južnim krajevima nekadašnje Kraljevine Ugarske (današnja Vojvodina). S druge strane, islamizovano albansko stanovništvo se, uz podršku turskih vlasti, postepeno naseljavalo relativno plodnim južnim krajevima srednjovekovne Srbije (Kosovo i Metohija, Zapadna Makedonija).

<sup>2</sup> D. Bataković, M. Protić, N. Samardžić, A. Fotić, *Nova istorija srpskog naroda*, Naš dom, Beograd, 2002, str. 107-110.

Etničke i verske promene imale su i jezičku dimenziju. Srbi katolici su se stopili sa Hrvatima, ali su zato oni prihvatili srpski jezik. Konačno, u 19. veku je i hrvatska elita odbacila nacionalni jezik i kao novi zvanični jezik prihvatila jedan srpski dijalekt (istočnohercegovački). Tako se desilo da Srbi i Hrvati, kako na nivou mnogih regiona (hrvatski jezik narod je zadržao samo na zapadu gde se Hrvati nisu mešali sa Srbima katolicima i živeli pored Srba pravoslavaca), tako i književnog jezika, postanu gotovo istovetni. Što se tiče jugoslovenskih muslimana (većim delom srpskog porekla), oni su oduvek govorili srpski. Potonji srpsko-hrvatski jezik (koji od raspada Jugoslavije svaki narod zove po svom imenu) ima tri dijalekta. To su štokavski, kajkavski i čakavski. Štokavski je izvorno srpski jezik, kojim danas govori i 70 % Hrvata (kao i 100 % bosanskih muslimana), dok su druga dva dijalekta hrvatska (u stvari, pravi hrvatski narodni govor je čakavski, dok je kajkavski bio književni jezik i narodni govor okoline Zagreba, nastao pod snažnim uticajem nemačkog i mađarskog jezika).

Sve u svemu, današnji Hrvati su hrvatsko-srpskog porekla, dok su jugoslovenski muslimani tzv. Bošnjaci dominantno srpskog porekla. No, istorijski izvori ukazuju i na to da su i Srbi, u krajevima u koje su se doselili, asimilovali deo preostalog hrvatskog stanovništva pa u sebi imaju i tu etničku komponentu, a u svim pomenutim savremenim nacijama nemali je udeo predslovenskih starosedelačkih elemenata. Treba reći i to da su i Albanci asimilovali nemali deo Srba na Kosovu i Metohiji, koji su tokom turske vlasti prihvatili islam. Ipak, tu je ostala stara jezička podvojenost, samo se raspored nacionalno svesnih Srba i Albanaca (bez obzira na poreklo) promenio, dok su Srbi, Hrvati i Bošnjaci postali jezički istovetni, za razliku od srednjeg veka kada su se, tada postojeća samo prva dva naroda, u tom pogledu razlikovala.

Naizgled, zajedničko poreklo i jezik današnjih Srba, Hrvata i Bošnjaka (što je sada zvaničan naziv južnoslovenskih muslimana) trebalo bi da predstavlja faktor koji ih povezuje. Međutim, nije tako, iako je u zapadnoj lingvistici i etnografiji sve do kraja 19. veka preovladavao stav da se radi o jednom narodu (koji je najčešće nazivan srpskim imenom). Na prostoru Balkana vekovima su se odvijali sukobi između pravoslavlja, katoličanstva i islama, odnosno ukrštali su se uticaji velikih sila koje su bile zaštitnice tih religija. Jugoslovenske versko-etničke zajednice su se sa tim državama identifikovale.

Sve dok Srbi nisu ponovo stvorili svoje države, za njih je matica bila Rusija. To je išlo toliko daleko da su u 18. veku ruski jezik, dopunjen delimično srpskim rečima, prihvatili kao književni. Taj jezik je nazvan *slavjanoserbski* a sve do sredine 19. veka – tj. do reforme Vuka Karadžića, kada je kod Srba (a potom i Hrvata) ozvaničen narodni jezik – imao je status jezika literature, prava i generalno, elite. S druge strane, kao što su se Srbi poistovećivali sa Rusijom, Hrvati su se identifikovali sa Austrijom, a Bošnjaci sa Turskom. Ukratko, jugoslovenski narodi su etno-konfesionalne grupe, a vekovna odbojnost među njima, ali i (makar dubinski, „arhetipski“) stav tih naroda prema velikim silama koje oliča-



vaju druge civilizacijske zone (npr. Hrvata prema Rusiji ili Srba prema Turskoj), predstavlja bitan faktor (geo)političkih procesa.

## 2. Razaranje i stvaranje država

Sa rađanjem modernog nacionalizma, javile su se ideje o stvaranju nacionalnih država naroda Zapadnog Balkana. Prvo se to desilo sa Srbima, koji su početkom 19. veka oslobodili deo današnje Srbije i tako stvorili nukleus svoje željene jedinstvene države. Potom su slični projekti nacionalno-državnog objedinjavanja nastali i kod Hrvata. Kod Albanaca takve ideje se javljaju tek pred kraj 19. veka, dok su pojedini Makedonci tek početkom 20. veka počeli da razmatraju mogućnost stvaranja svoje države (većinsko slovensko stanovništvo Makedonije – mešanog srpsko-bugarskog porekla – tada još nije imalo posebnu nacionalnu svest, već se identifikovalo sa Srbima ili Bugarima, odnosno, u najvećem delu imalo je usko regionalnu identifikaciju, što je prevaziđeno tek od sredine 20. veka).

Problem je bio u tome što su predstavnici svakog naroda zamišljali svoju državu tako da obuhvati sve krajeve gde je on u iole značajnijoj meri zastupljen (što ne znači i da je većina), odnosno, da su na način kako im odgovara kombinovali istorijski i etnički kriterijum, pri čemu su bili skloni nacionalno ideološkoj interpretaciji pa i falsifikovanju činjenica, te su zanemarivali jezičke, verske, istorijske i sve druge parametre, kako bi sebe i druge ubedili da im ono što traže „po pravdi“ pripada.

Uporedo sa parcijalnim nacionalnim projektima, pod uticajem prosvetiteljskih shvatanja i nemačkih romantičara, u skladu sa kojima narod pre svega čini zajednički jezik – razvila se ideja o stvaranju zajedničke države svih južnoslovenskih naroda. Takve ideje su prihvaćene od dela viših i srednjih slojeva jugoslovenskih naroda, dok u većoj meri nisu prodrle u narod koji je bio pod snažnim uticajem verskih lidera, i oblikovan u duhu predstave o prevlasti religijskih faktora nad nacionalnim i jezičkim.

Nastojanje da se reši državni status jugoslovenskih naroda kroz njihovo ujedinjenje – sa ekonomskom dimenzijom koju to ima – delovao je racionalno. Oni su bili tako izmešani da, ili bi razgraničenje podrazumevalo da mnogi Srbi i Hrvati ostanu van svojih budućih država, ili da u njima bude veliki broj pripadnika manjina neprijateljski nastrojenih prema državi. Pred Prvi svetski rat, 60 % Srba živelo je u dve svoje nezavisne države koje su 1912. godine porazile Tursku i oslobodile sunarodnike koji su do tada bili pod njenom vlašću (Kosovo, Makedonija, Raška oblast). U Austro-Ugarskoj živelo je 40 % srpskog naroda, pomešanog sa Hrvatima, jugoslovenskim muslimanima, Nemcima i Mađarima. Usled toga, kao i snažnog uticaja masonskih krugova koji su smatrali da moderna država mora da se gradi na prosvetiteljskim a ne verskim principima (ma koliko

oni bili ugrađeni u nacionalnu svest građana), srpska vlada odlučila je da se bori za stvaranje Jugoslavije a ne proširenje Srbije<sup>3</sup>.

Preduslov za to bilo je izbijanje velikog evropskog rata. Sama Srbija nije mogla da porazi Austro-Ugarsku. Međutim, zapadni saveznici, u želji da pridobiju Italiju koja je bila protiv stvaranja Jugoslavije, Srbiji su 1915. ponudile da odustane od jugoslovenskog programa i prihvati stvaranje Velike Srbije. Srbiji je ponuđena cela Bosna i Hercegovina, skoro cela Slavonija kao i južna Dalmaciju sa Splitom (tj. približno 50 % današnje Hrvatske), veći deo Vojvodine i severna Albanija. Za ulazak u rat, Saveznici su Italiji ponudili Istru i veći deo Dalmacije. Sama Italija se zbog tih slovensko-italijanskih provincija plašila jugoslovenskog ujedinjenja.

Tako bi se prema predlozima saveznika približno 95 % Srba našlo u jedinstvenoj državi, a u njenom sastavu bi bili i mnogi krajevi koji su tada imali albansku, hrvatsku i jugoslovensko-muslimansku većinu. Srpska vlada je taj plan odbila. S jedne strane, smatralo se da bi Velika Srbija bila nestabilna jer bi veliki deo njenih građana na nju gledao sa neprijateljstvom. U srpskoj državi našlo bi se više od 40 % svih Hrvata. Oni bi, zajedno sa drugim manjinama, činili veliki deo stanovništva tzv. Velike Srbije, odnosno pravoslavni Srbi bi u njoj predstavljali samo 57 % stanovništva.

Uzimajući to u obzir, a zanemarujući postojanost jednom stvorenih ubeđenja kod naroda, pogotovo u okolnostima kada ima ko da ih održava u aktivnom stanju (katolička crkva i muslimanski lideri neprijateljski nastrojeni prema Jugoslaviji u kojoj bi dominantu ulogu imali pravoslavni Srbi), Srbija je ušla u zajednicu sa Hrvatskom i Slovenijom. Srpska vlada se sporazumela sa hrvatskim i slovenačkim protivnicama Austro-Ugarske o stvaranju zajedničke države. Međutim, problem je bio što se ni oni nisu slagali sa srpskim političarima oko budućeg državnog uređenja, a uz to predstavljali su tek manjinu svojih naroda koji su težili pre državnim zajednicama u kojima prevlast imaju njima verski bliski narodi (npr. Hrvatima je bilo prihvatljivije da žive u Austro-Ugarskoj nego u Jugoslaviji, a bosanski muslimani su se sa nostalgijom odnosili prema turskom periodu).

Tek kada je Austrougarska počela da se raspada, promenilo se raspoloženje Hrvata i Slovenaca (dok su šire bosanske muslimanske mase bile pasivne). Italija, Mađarska i Austrija pretile su da u procesu podele nekadašnje države Habzburga zauzmu ili zadrže mnoge krajeve nastanjene Slovencima i Hrvatima, pa su se oni okrenuli pobedničkoj Srbiji kako bi ih ona zaštitila. Osim toga, Hrvati su shvatili da ako ne prihvate srpsku ruku, i dozvole da se oni sami ujedine, mnogi krajevi na koje je Hrvatska pretendovala za nju će biti izgubljeni. Tako su se preko noći opredelili za državni savez sa Srbijom. S druge strane, Srbi koji su pre svega želeli da se međusobno ujedine, smatrali su da je racionalnije da se to postigne preko jugoslovenskog programa, ali oni nisu hteli da prihvate federaciju koji su Hrvati predla-

<sup>3</sup> Srbija i Crna Gora u to vreme bile su jedine nezavisne države naroda Zapadnog Balkana. – M. Gleni, *Balkan 1804–1999. Nacionalizam, rat i velike sile*, B 92, Beograd, 2001, str. 100-106.

gali. Ako su se već odrekli Velike Srbije radi Jugoslavije, Srbi su smatrali da buduća zajednička država treba da bude centralizovana i pod njihovom dominacijom.

Jugoslavija je nastala kao iznuđeno rešenje, uprkos suprotne većinske volje Hrvata i Slovenaca. S druge strane, Srbi su protraćili krvlju skupo plaćenu prilikom (25 % stanovnika Srbije je poginulo u Prvom svetskom ratu) da ujedine svoje zemlje u stabilnu nacionalnu državu. Srbi su u narednim decenijama bili kivni jer su shvatili da Hrvati, Slovenci, pa i mnogi bosanski muslimani, zajedničku državu ne doživljavaju kao svoju. Opet, Hrvati su brzo zaboravili šta bi im se desilo da se nisu ujedinili sa Srbima i ispoljavali su bes što ne mogu da sami upravljaju svojom sudbinom. Tako je raspad Jugoslavije započeo i pre nego što se osušilo mastilo na sporazumu o ujedinjenju potpisanom 1. decembra 1918. godine. Od samog stvaranja države – njen politički život su karakterisali sukobi između Srba i Hrvata, odnosno njihovih partija. Što se Albanije tiče, ona je stvorena 1913. godine posle proterivanja Turaka sa većeg dela Zapadnog Balkana. Srbija i Grčka su nameravale da podele prostor Albanije, ali su velike sile, svaka iz svog razloga, to sprečile. No, istorijski srpski krajevi u kojima je živeo značajan deo albanskog naroda, pripali su Srbiji. U narednim godinama Srbi su nastojali da kosovske Albance privole da prihvate faktičko stanje i mirno žive u srpskoj državi, dok su Albanci sanjali o ujedinjenju s Albanijom i delovali, aktivno ili pasivno, protiv Srbije i Jugoslavije.

Bez dubljeg ulaska u istoriju, neophodno je u ovom delu rada naglasiti da je Jugoslavija prošla kroz Drugi svetski rat, transformisala se od monarhije u komunističku državu, centralizam je zamenila federalizmom, a višepartijski sistem pao je pod udarima jednopartijske države boljševičkog tipa. Ujedno, umesto srpske kraljevske porodice njom je zavladao komunistički lider hrvatsko-slovenačkog porekla, Josip Broz Tito. No, jedno je ostalo isto, a to su protivrečnosti među narodima Jugoslavije, odnosno teritorijalni problemi s Albanijom (koja je pretendovala na teritorije Jugoslavije sa većim udelom svog naroda). Komunistička vlast je, bilo zbog nacionalne pripadnosti njenog prvaka ili pragmatizma, pokušavala da ublaži tenzije tako što je postepeno decentralizovala državu.

Problem je bio što granice i broj federalnih jedinica nije odredila prema jedinstvenom kriterijumu, već se opredelila za asimetrična rešenja koja su bila na štetu većinskih Srba.<sup>4</sup> Tako je samo Srbija dobila autonomne pokrajine, iako su i delovi Hrvatske po istim standardima trebalo da dobiju autonomiju. Albanci su postali većina na istorijski srpskom Kosovu, dok su Srbi bili de facto i de jure većina u Krajini koja je u srednjem veku bila deo hrvatske države. Crna Gora, u kojoj žive na osnovu vekovne državne samostalnosti specifični Srbi (isto kao što su to Austrijanci u odnosu na druge Nemce), konstituisana je kao posebna republika (i nacija) Jugoslavije, dok je Dalmacija, gde su Hrvati bili jednako osobeni u

<sup>4</sup> D. Anđelković, „Faktori bezbednosti Balkana: geopolitičke i energetske protivrečnosti“ u: *Zbornik radova sa skupa „Geopolitički i energetske faktori stabilnosti Balkana“*, Centar za razvoj međunarodne saradnje, Beograd, 2010, str. 27-30.

odnosu na kontinentalne sunarodnike, a ta oblast je vekovima u državno-pravnom pogledu bila odvojena od drugih delova današnje Hrvatske, integrisana u Hrvatsku i to bez autonomnog statusa.

Tako je Jugoslavija dočekala pad Berlinskog zida konfederalizovana i sa narodima koji su svaki iz svog razloga bili nezadovoljni. Srbi su smatrali da su se odrekli mogućnosti da stvore svoju veliku državu radi Jugoslavije, da bi posle dobili malu federalnu jedinicu u njoj. Drugi narodi su bili nezadovoljni što Jugoslavija u kojoj su Srbi najbrojniji uopšte postoji. A svi su insistirali na rešenjima koja su za njih povoljna, ne vodeći računa o težnjama drugih. Srbi su s pravom tražili reviziju unutrašnjih granica (što je jugoslovenski Ustav i predviđao kao mogućnost) kako bi bila prevaziđena podela srpskog nacionalnog korpusa, ali nisu bili spremni da prihvate posledice istorijskog razvoja, a to je da su npr. Bošnjaci (islamizovani Srbi) vremenom razvili poseban nacionalni identitet. Hrvati su želeli da zadrže sve krajeve koje je dobila jugoslovenska Republika Hrvatska (bez obzira što su u Krajni Srbi bili većina), a tražili su delove Bosne i Hercegovine gde su Hrvati bili značajnije zastupljeni (zanemarujući istorijski kriterijum koji im je bio bitan u Krajni, tj. da su delovi BiH o kojima se radi istorijski srpski). Albanci su tražili Kosovo i Metohiju kao i veliki deo Makedonije na osnovu etničkog prava, a pri tome su smatrali svojim i one krajeve gde su Srbi i Makedonci većina, ako su deo administrativne jedinice Kosovo ili u njima Albanci imaju iole relevantnu manjinu.

### 3. Geopolitički trougao

Istorijski, verski, geopolitički utemeljeni antagonizmi među narodima Zapadnog Balkana stvorili su podlogu za raspad Jugoslavije i krvave ratove za „jugoslovensko nasleđe“. Do toga je došlo padom komunističkog sistema koji je prinudno držao narode Zapadnog Balkana na okupu, odnosno u okviru globalnih ideološko-geopolitičkih relacija održavao postojeće međudržavne i unutrašnje granice. S početkom 90-ih godina 20. veka, ne samo da su iznova u prvi plan došle stare regionalne verske i međunacionalne protivrečnosti, već su ponovo oživele i stare geopolitičke pretenzije velikih sila, odnosno pojavili su se i novi geopolitički faktori (npr. SAD) i novi motivi (energetski interesi).

U ratovima su najlošije prošli Srbi, koji su bili ostavljeni sami sebi u vremenu kada je njihov tradicionalni saveznik, Rusija, bila oslabljena posle raspada SSSR-a, a SAD i druge zapadne sile koristile su tu istorijsku priliku da osnaže svoju dominaciju na Balkanu, zbog čega su i podržavali one narode koji su bili u sukobu sa Srbima. Ipak, delom zbog realnog odnosa snaga (brojnosti i snage Srba), a delom zbog težnji velikih sila da održavaju regionalnu ravnotežu moći, tako što nijedan lokalni faktor ne bi postao previše moćan, ni oni narodi Zapadnog Balkana koji su bolje prošli od Srba, nisu dobili ni približno sve ono što su želeli.

Hrvatska je opstala u granicama istoimene jugoslovenske republike kao što je i želela, ali nije uspjela da pripoji hrvatske krajeve u BiH. Štaviše, morala je da se odrekne i tamošnje, tokom rata stvorene, hrvatske države koja je utopljena u jedan od dva entiteta BiH, Hrvatsko-muslimansku federaciju u kojoj Bošnjaci imaju većinu (sastoji se od niza malih donekle autonomnih kantona). S druge strane, Srbi u BiH su izborili svoju državu u okviru državne zajednice, te ona (a ne državna zajednica) ima izvorni suverenitet i većinu ingerencija kao i nezavisne države. Opet, Srbija je faktički izgubila kontrolu nad svojom južnom pokrajinom Kosovo, koja je proglasila nezavisnost, a nju je priznalo približno 80 država. Međutim, ni kosovske vlasti nisu u stanju da kontrolišu severne krajeve Kosova gde Srbi čine većinsko stanovništvo i funkcionišu kao deo Srbije.

Bosna i Hercegovina je, kao što je već posredno rečeno, državni provizorium sastavljen od dve države koje imaju malo toga zajedničkog. Makedonija je dubinski podeljena između zapadnog dela gde su većina Albanci i ostatka države u kome preovlađuju slovenski Makedonci, i samo je pitanje vremena kada tenzije mogu ponovo da kulminiraju. Crna Gora je dobila nezavisnost 2006. godine kada se izdvojila iz federacije sa Srbijom, dok veliki deo njenog stanovništva želi bliske veze sa Srbijom. S druge strane, aktuelna vlast smatra da će učvrstiti državnost što većim distanciranjem od Srbije, s kojom je narod Crne Gore etnički, istorijski i verski tesno povezan.

Iz ove kratke geopolitičke retrospektive, vidljivo je da je Zapadni Balkan i dalje prepun velikih protivrečnosti, te da predstavlja eksplozivno područje Evrope. Kada ne bi postojao spoljni nadzor, verovatno je da bi ponovo došlo do čitavog niza sukoba, odnosno pokušaja da se nametne željeno stanje i ispravi ono što se od strane tamošnjih naroda smatra nepravdom. Opet, spoljni nadzor nema pre svega za cilj zaštitu interesa naroda Zapadnog Balkana, već njihovo stavljanje u funkciju onih centara moći koji stoje iza evroatlantskih integracija.<sup>5</sup>

U vojno-političkom pogledu, neosporno je da Balkanom dominiraju Sjedinjene Američke Države. Ubrzo posle pada Berlinskog zida tamošnje – više u pogledu načelnih opredeljenja nego implementiranih sistemskih rešenja – postsocijalističke države, uglavnom su pohrlile da padnu u američki zagrljaj. To su činile pokretane iluzijama da uistinu postoji nekakav „slobodan svet“ pod vođstvom Bele kuće, i u nadi da će munjevitim prihvatanjem novog (američkog) vojno-političkog gospodara, umesto starog sovjetskog hegemonu, kupiti i ulaznicu u zapadni svet potrošačkog obilja i ružičasto-popularne kulture.

S izuzetkom Srbije, Crne Gore i drugih srpskih zemalja, tako su ostale balkanske države još tokom prve polovine 90-ih godina ušle u američku orbitu.<sup>6</sup> Potom su, u skladu sa procenom evroatlantskih centara moći da su se za to stekli unutrašnji i geopolitički uslovi – tj. da je postignut dovoljan stepen „amortizo-

<sup>5</sup> M. Knežević, *Paradigma raspada*, Institut za političke studije, Beograd, 2009, str. 23-24.

<sup>6</sup> D. Petrović, *Srpski narod i velike sile*, Institut za političke studije, Beograd, 2008, str. 74-108.

vanja“ Rusije, te time izbegnute ozbiljnije posledice njene negativne reakcije – počelo postepeno uključivanje tih država u NATO. Neke od njih su već pred kraj 20. veka, a većina tokom prve decenije 21. veka, i formalno stupile u taj savez. Što se tiče srpskih zemalja (Srbija, Crna Gora i Republika Srpska tj. srpski entitet BiH), one su sukcesivno i asimetrično, vojnim ili političkim putem, od 1995. do danas, takođe dospеле pod američku vojno-političku dominaciju, s tim što, ipak, zbog većinskog stava naroda, nisu uvedene u NATO.

Međutim, Vašington – i kada je bio najmoćniji – nije bio toliko snažan da pokori Rusiju. Ona je bila neko vreme u defanzivi, i prihvatila je globalni primat SAD, ali nije dospela pod kontrolu te sile koja je trijumfovala u Hladnom ratu. A bez toga, na njihovu žalost, Amerikanci su samo uz pomoć nepostojećeg „čarobnog štapića“ mogli da izmene energetske realnost.

Nekim energentima, a to je pre svega gas, zemlje regiona zapadnog Balkana ni posle pada komunizma nisu mogli da se u iole potrebnim količinama snabdeju na drugom mestu nego iz Rusije, odnosno preko te velike zemlje. Izgradnja nove naftno-gasne infrastrukture ponovo upućuje zemlje zapadnog Balkana na Rusiju, koja je poslednjih godina dodatno pojačala svoje energetske prisustvo na Balkanu. Od 1998. godine, kada je „Lukoil“ započeo ulaganje u Bugarsku, do prošle godine, kada je druga ruska naftna kompanija postala vlasnik 21 % akcija mađarske energetske kompanije MOL, a time i suvlasnik hrvatske firme INA (47 % njenih akcija pripada MOL-u), Rusi su, direktno ili posredno, postali većinski vlasnik ili bar značajan suvlasnik rafinerija, mreže benzinskih pumpi i generalno mnogih naftno-gasnih kompanija u Rumuniji, Bugarskoj, Srbiji, Republici Srpskoj (i preko nje BiH), Hrvatskoj. To se odrazilo na dalje povećanje dotoka ruske nafte u zemlje regiona.<sup>7</sup>

Ukratko, Balkan u celini a ne samo Zapadni Balkan, nalazi se u trouglu evroatlantske vojno-političke dominacije, ekonomske upućenosti na evropske integracije i ojačale uloge Rusije (energetske prevlasti ali i političkog uticaja u pravoslavnim državama Balkana čiji narodi su tradicionalno ka njoj okrenuti). Sve to održava Balkan u stanju mira, ali ne može drastično da ublaži unutrašnje, istorijski uobličene, snažne generatore sukoba i daljih dezintegracija.

#### 4. Umesto zaključka: imperativ regionalne politike koegzistencije

Zapadni Balkan će biti bez velikih lomova dok ga god neko sa strane, iz svog interesa, bude održavao u tom stanju, odnosno dok tamošnji narodi u evropskim integracijama budu videli šansu za sopstveni prosperitet. No, u drugačijim okolnostima, kada bi evropski put postao trajno neizvestan ili EU izložena još

<sup>7</sup> D. Anđelković, „Faktori bezbednosti Balkana: geopolitičke i energetske protivrečnosti“ u: *Zbornik radova sa skupa „Geopolitički i energetske faktori stabilnosti Balkana“*, Centar za razvoj međunarodne saradnje, Beograd, 2010, str. 26.

većim turbulencijama sa izgledom da doživi prekompoziciju – ako ne i potpunu propast, povećale bi se šanse da dođe do serije velikih balkanskih požara. Tim pre, ukoliko bi neke od velikih sila imale interes da ih raspiruju, odnosno kada bi ponovo intenzivirale svoja nadmetanja na prostoru Zapadnog Balkana.

I bez velikih međudržavnih sukoba i raspada postojećih država Zapadnog Balkana, mogući su ozbiljni bezbednosni problemi i kao njihova posledica dodatne ekonomske teškoće. Pretnja za bezbednost i ekonomsku stabilnost zapadnobalkanskog regiona za sada ne leži u realnoj mogućnosti spoljne agresije, već na polju ekonomskih i političkih izazova. Ogromni su ekonomski i sa njima povezani politički izazovi proizašli iz globalnih kriznih okolnosti, odnosno dosadašnjih nesposobnosti vladajućih struktura država regiona da se izbore sa korupcijom i drugim sistemskim devijacijama koje otežavaju život građana i čine sistem neefikasnim.

Nestabilnost koju ti izazovi mogu da proizvedu predstavlja osnov za rast organizovanog kriminala, koji je, opet, dodatno povezan sa terorizmom i trgovinom narkoticima. Balkan je uz to ozbiljno opterećen, već pomenutim, istorijski utemeljenim nacionalno-verskim suprotnostima, koje, neretko, zloupotrebljavaju političke elite. Usled svega toga moguće su ozbiljne nacionalni, a ne samo socijalni sukobi unutar zemalja regiona. Tome se treba suprotstaviti traženjem istinski kompromisnih i održivih rešenja, a ne olakim prihvatanjem spolja nametanih modela. Ulazak u NATO država Balkana koje još nisu u tom paktu – odnosno prenošenje na međunarodne institucije dela nacionalnog suvereniteta u sferi bezbednosti – verovatno ne bi doprinelo poboljšanju stanja.

NATO ili bilo kakve druge dodatne vojno-političke integracije Zapadnog Balkana sa centrima moći van njega, suštinski ne rešavaju probleme. Štaviše, ne otklanjaju ni političko-ekonomski erozivne procese koji ugrožavaju stabilnost regiona. Ključ za njeno obezbeđivanje u dogledno vreme nalazi se na samom Zapadnom Balkanu, a ne van njega. On je, pre svega, u politici regionalnog pomirenja i saradnje. Nesumnjivo je da je deo država formiranih na prostoru bivše Jugoslavije istorijski tesno povezan, kako u kulturnom i etničkom pogledu, tako i na privrednom planu. To pruža prostor da se na promišljen način, koji uvažava nacionalne interese svake od balkanskih država, vodi politika interesnog povezivanja i na tim osnovama ublažavanja protivrečnosti. Takvi procesi ne da ne protivreče, već su kompatibilni politici evropskih integracija.

Srbija ima Sporazum o specijalnim vezama sa Republikom Srpskom (srpskim delom BiH). Potrebno je u što većoj meri iskoristiti potencijal koji on pruža. Uz to, uputno je da iz Beograda ili sa druge strane budu inicirani i drugi realni modeli povezivanja sa Makedonijom i Crnom Gorom, pa i sa celom Bosnom i Hercegovinom, odnosno među drugim zemljama Zapadnog Balkana, a ne samo između njih i Srbije. Tako se stvara asimetrična ali delotvorna mreža regionalnih integracija. Naši pravosudni organi već uspešno saraduju u vezi sa borbom protiv organizovanog kriminala. Sve bolja je privredna saradnja u okviru spo-

razuma CEFTA (o slobodnoj trgovini u regionu). Potrebna su i rešenja koja bi dodatno olakšala kooperaciju na drugim poljima. Krećući se ka EU, mi možemo pa i dužni smo, da se međusobno pomažemo.

Ne treba prevideti ni pozitivno iskustvo istočnih integrativnih procesa, odnosno pouke koje proizlaze iz uspešnih procesa međusobnog povezivanja na ekonomskom, političkom i odbrambenom planu koji se od raspada Sovjetskog Saveza do danas uspešno odvijaju na postsovjetskom prostoru. Tamošnje iskustvo za nas je inspirativno, i delimično kompatibilno sa EU opredeljenjem zemalja regiona, te u nekoj meri i primenjivo (ali svakako ne celovito ako težimo članstvu u Uniji). U slučaju da vreme pokaže da EU integracija država Balkana nije realna, otvorio bi se dodatni prostor za primenu postsovjetskih modela povezivanja.

Zapadni Balkan je opterećen brojnim istorijski nastalim međunacionalnim i međudržavnim, kao i unutrašnjim političkim, socijalno-ekonomskim i drugim protivrečnostima. Bez regionalne politike njihovog ublažavanja i gde je moguće prevazilaženja, ne da region usporava svoj evropski put već i rizikuje da u uslovima ekonomskom krizom umanjenih šansi da iko sa strane, čak i u slučaju ulaska u EU, rešava većinu problema balkanskih država, postepeno potone u nestabilnost.

Ideja Evropske unije, načelno, ima pozitivan smisao koji ne treba olako odbaciti. Ali u sadašnjim okolnostima ne bismo smeli da ignorišemo činjenicu stvaranja nove ekonomske, vrednosne pa i geopolitičke realnosti u Evropi, koja se drastično razlikuje od situacije od pre četiri godine. Unutrašnja kriza u EU dramatično se produbila, tako da je uistinu postalo neizvesno kakav će biti kraj procesa koji su sada u toku, odnosno kako će izgledati EU posle njih. O tome, bez izvođenja definitivnih zaključaka, mnogo govori primer Grčke. Bogate zemlje EU ne nameravaju tek tako da „hrane i odevaju“ siromašne rođake čak i ako su oni već u redovima Unije, a kamoli ako tek teže ulasku u njene redove.

U krajnjoj liniji, i logično je što je tako. Stoga, status kandidata (što važi za one države i entiteta Zapadnog Balkana koji su ga dobili ili njemu teže) treba shvatiti samo kao prelazak jedne etape na dugom i neizvesnom putu EU integracija. Tim pre što ni ulazak u Uniju odmah neće doneti koristi, pa će i Hrvatska morati da samostalno uloži velike napore da bi poboljšala status svojih građana. Znači, da bi druge države Zapadnog Balkana nastavile da se kreću trasom EU i došle do željenih fondova, a Hrvatska imala odgovarajuće benefite od članstva u Uniji, svi ćemo u budućnosti morati da obavimo još mnogo toga na političkom polju, a verovatno i još više u ekonomskoj i sistemskoj sferi, kao i u domenu promišljenog regionalnog povezivanja (koje na neki način ne isključuje ni Hrvatsku posle njenog ulaska u EU) i istinskog pomirenja (a ne tek formalnog zbog pritiska stranog faktora).

Svi narodi Zapadnog Balkana moraju sebi dati jasan, nedvosmislen odgovor na pitanje: ko su u kontekstu realnih okvira u kojima se nalaze i kuda žele da idu? Samo u tom slučaju bićemo u stanju istinski da kreiramo koncept svestra-



nog nacionalnog razvoja i u skladu s njim da planiramo i dosledno realizujemo svoje državne aktivnosti. Vreme je da odlučimo da li smo mala zemlja opterećena prošlošću, bez autentične spoljne politike (što je, nažalost, poslednjih godina slučaj) i vizije bolje budućnosti, ili želimo da budemo država koja je u stanju da se promišljeno, aktivno i dugoročno bori za svoje nacionalne interese.

Ako je ovo poslednje slučaj, onda je, između ostalog, uputno da, naravno, na način koji je u skladu sa našim nacionalnim interesima ali i prihvatljiv za okruženje, razvijemo i susednim zemljama ponudimo ideju o istinskoj regionalnoj saradnji, koja je Zapadnom Balkanu sada u uslovima globalnih turbulencija potrebna, možda, i više nego ikad ranije. Ako nađemo model plodotvorne koegzistencije biće nam lakše van EU, a mnogo bolje u njenim okvirima. Ako propustimo da zrelim delovanjem dođemo do održivog modela suživota i razvoja, sva spoljna rešenja mogu da se pokažu tek kao privremeno zamrzavanje konflikata koji potresaju region. Samo međusobna saradnja i dobra volja, prihvatanje funkcionalnih rešenja koja bi zadovoljila makar minimum nacionalnih interesa svake od strana, te plodotvorna saradnja sa ključnim evroatlantskim faktorima i Rusijom – na koje su kako istorijski tako i u aktuelnom trenutku upućeni narodi i države regiona – omogućiće nam dugoročni mir, stabilnost i prosperitet. Sve drugo su samo iluzije koje će pre ili kasnije biti razvejane.

### Literatura

- Anđelković, D.: „Faktori bezbednosti Balkana: geopolitičke i energetske protivrečnosti“ u: *Zbornik radova sa skupa „Geopolitički i energetske faktori stabilnosti Balkana“*, Centar za razvoj međunarodne saradnje, Beograd, 2010.
- Anđelković, D.: *Srpski nacionalni mazohizam*, Altera, Beograd, 2008.
- Bataković, D. – Protić, M. – Samardžić, N. – Fotić, A.: *Nova istorija srpskog naroda*, Naš dom, Beograd, 2002.
- Bžežinski, Z.: *Velika šahovska tabla*, CID, Podgorica, 2001.
- Douglas, F.: *The United States, NATO and the new multilateral relationship*, Praeger Security, Westport, 2008.
- Đukić, S.: *Vreme energije*, Službeni glasnik, Beograd, 2009.
- Gleni, M.: *Balkan 1804–1999. Nacionalizam, rat i velike sile*, B 92, Beograd, 2001.
- Knežević, M.: *Paradigma raspada*, Institut za političke studije, Beograd, 2009.
- Knežević, M.: *Mozaik geopolitike*, Institut za političke studije, Beograd, 2008.
- Mićović, V.: *Globalizacija i Novi svetski poredak*, Čigoja, Beograd, 2001.
- Nikšić, S.: *Velike sile i Balkan*, Vojnoizdavački zavod, Beograd, 1990.

- Parker, G.: *Geopolitics: Past, Present and Future*, Pinter, London, 1998.
- Petrović, D.: *Aspekti globalizacije*, NSPM, Beograd, 2009.
- Petrović, D.: *Srpski narod i velike sile*, Institut za političke studije, Beograd, 2008.
- Simonov, K.: „Ruski energetske interesi u Jugoistočnoj Evropi“, *Isac Fund* // [www.isac-fund.org](http://www.isac-fund.org)
- Stepić, M.: *U vrtlogu balkanizacije*, Službeni list, Beograd, 2001.
- Šušić, S.: *Balkanski geopolitički košmar*, NIU „Vojska“, Beograd, 1995.
- Нарочницкая, Н.: *Россия и русские в современном мире*, Алгоритм, Москва, 2009.

Rad primljen: 7. septembra 2012.

Odobren za štampu: 9. oktobra 2012.

Paper received: September 7<sup>th</sup>, 2012

Approved for publication: October 9<sup>th</sup>, 2012

Original scientific paper

ASSISTANT PROFESSOR STEVICA DEDJANSKI, PhD  
*Graduate School of Business Studies, Megatrend University, Belgrade*  
MILICA VESKOVIĆ ANĐELKOVIĆ, RESEARCH FELLOW  
*Institute of Sociology and Social Research, Faculty of Philosophy,  
University of Belgrade*

## WESTERN BALKANS BETWEEN POLITICAL AND ECONOMIC INTEGRATION AND INTERIOR DISINTEGRATION

### Summary

*The Western Balkans is burdened with a number of historically-based internal (national and religious) and external (geopolitical) contradictions. They are connected to the growing socio-economic tensions, generated by numerous systematic deviations. Due to everything that was said above, the Western Balkan still remains a European “powder keg”. To prevent its, sooner or later, explosion and rise of a growing various social – erosive processes in the countries of the region – the further strengthening of organized crime and national tensions – we need thoughtful, comprehensive solutions in the field of regional policy cooperation and reconciliation. But they will be effective and permanent only if they are the product of true compromise, not imposed or conditioned from aside. We must be conscious of the fact that the key for good regional political relationships, which are conditions of economic progress, exist in countries of our area. Further, we mustn’t forget historical basis of the problems. Without that we can’t resolve them.*

**Key words:** security, economy, interethnic tensions, Western Balkan

**JEL classification:** F52, N44



DR RATKO LJUBOJEVIĆ\*  
*Bezbednosno-informativna agencija, Beograd*

## KOSOVO I METOHIIJA: POSTMODERNI GEOPOLITIČKI EKSPERIMENT

*Esej o knjizi „Kosovo i Metohija: postmoderni geopolitički eksperiment“  
autora prof. dr Milomira Stepića,  
Institut za političke studije, Beograd, 2012.*

RATKO LJUBOJEVIĆ, PHD  
*Security Information Agency, Belgrade*

## KOSOVO AND METOHIIJA: POSTMODERN GEOPOLITICAL EXPERIMENT

*An essay on the book  
“Kosovo and Metohija: postmodern geopolitical experiment”  
by Professor Milomir Stepić, PhD,  
Institute for Political Studies, Belgrade, 2012*

Najnovije delo prof. Milomira Stepića *Kosovo i Metohija: postmoderni geopolitički eksperiment*, u izdanju Instituta za političke studije u Beogradu, koje je objavljeno 2012. godine, govori o davno zavezanom kosovsko-metohijskom čvoru, o njegovoj aktuelnosti i budućem geopolitičkom raspletu. Empirijskim naučnim metodama autor je dokazao da zavisno od potreba svetskih sila, pokazivanjem moći i nadmoći, demonstracijom sile, a s druge strane, mudrim potezima srpske vladajuće elite taj čvor može biti manji ili veći, ali se u trenutnoj geopolitičkoj konstelaciji taj čvor nikako ne da do kraja razvezati.

Knjiga je rezultat višegodišnjih istraživanja autora koja su sakupljena u jednu koherentnu celinu. Ova svoja istraživanja, autor je kontinuirano činio dostupnim široj naučnoj i stručnoj javnosti u vremenu od 1994. do 2011. godine.

---

\* E-mail: ratko\_ljubojevic@yahoo.com

Studija *Kosovo i Metohija: postmoderni geopolitički eksperiment* podeljena je na sledeće tematske oblasti: „Kosovo i Metohija – preseći ili razvezati čvor“, „Geografske osnove geopolitičkog položaja Kosova i Metohije“, Geopolitičke teze o Kosovu i Metohiji“, „Kosovo i Metohija – klin NATO-a u balkansko jezgro“, Kosovsko-metohijska karika rasrbljivanja Balkana – mogući epilog i njegove geopolitičke posledice“, „Perspektive Kosova i Metohije u kontekstu globalnih geopolitičkih koncepcija“, „Kosovo i Metohija kao integralni deo Srbije – ka novom geopolitičkom obrascu“, „Teritorijalna podela Kosova i Metohije – pitanje geopolitičke celishodnosti“ i „Kosovo i Metohija: kuda dalje?“. Ove tematske oblasti hronološki prate autorova istraživanja.

Interesi svetskih sila nekad se poklapaju, a nekad razilaze. Međutim, bez obzira na vreme, vodeće svetske sile uvek su oštricu svoga mača isprobavale baš na teritoriji stare Srbije, čije centralno mesto zauzima Kosovo i Metohija. Citirajući Jovana Cvijića, autor je primetio da je stara Srbija kapija Evrope, kapija na koju se ulazi, ali i kapija kroz koju se prolazi na putu za Bliski istok. Svakako da je Bliski istok, za vodeće svetske i evropske sile, teritorija sa posebnim značajem i ogromnim ekonomskim potencijalom. Nasuprot tome, muslimani sa Bliskog istoka posmatraju budnim okom teritoriju Centralne Evrope, ne bi li joj se ikako približili. Ovladavanje kosovsko-metohijskim prostorom je od verskog, kulturološkog, ekonomskog, političkog, pa sve do vojnog, daje svakoj sili prednost u odnosu na ostale.

U širem smislu geografski, a u užem smislu geopolitički, geoekonomski pa i geodemografski, autor je metodološki i analitički dokazao važnost i značaj srpske pokrajine, Kosova i Metohije. Nakon opsežne analize termin „amputacija zaraženog organa“ dobija potpuno jasnu sliku. Današnja EU i kvazipolitička elita, gledajući iz sopstvenog interesa, smatra da bi ova operacija uspeła. Međutim, ta ista elita zaboravlja da je teritorija Kosova i Metohije vitalni organ srpske države. Nameće se zaključak da bi ovako radikalna rez nastavio fragmentaciju države Srbije i zaključno, njeno utapanje ili, jasnije rečeno, nestajanje države Srbije.

Sličan stav imao je 1879. godine i sam Bizmark, govoreći da su na Balkanu samo Srbija i Crna Gora *kamen spoticanja na putu Austrije*. Nešto kasnije, 1903. godine, sličnu teoriju razvio je i grof Goluhovski, austrougarski poslanik u Beogradu. On je isticao: *da on nikada neće dozvoliti stvaranje jedne Velike Srbije ili Velike Crne Gore i da nema govora da Carigrad pripadne Rusiji, jer od onog časa kada bi Rusija bila u Carigradu ili kada bi se između Adrije i Dunava stvorila jedna velika država, Austrijom se ne bi dalo upravljati*.

Autor je prepoznao i naučno dokazao da je „prostor Kosova i Metohije prirodno predisponirana geopolitička tvrđava i ključni fragment centralne oblasti Balkana“. Iz tog razloga, ova naučna građa namenjena je prvenstveno stručnoj javnosti, naročito srpskoj akademskoj eliti koja je, možda iz objektivnih razloga, zapostavila geopolitiku kao naučnu oblast. Svojim pitkim, odmerenim i jasnim načinom izražavanja, štivo je dostupno i široj publici, koja ima priliku da nakon

pročitano delo sama donese sud o Kosovu i Metohiji i njegovom trajnom značaju u geopolitičkim podelama sveta.

*Da bi se istorija podnela, potrebna je doza zaborava.* To je poruka kojom Fridrih Niče pokušava da oboji stvarnost ružičastom bojom. Međutim, on ne kaže da treba da izbrišemo sva istorijska sećanja na kosovsko-metohijske događaje i da istorijske činjenice prepustimo zaboravu. Naročito Srbi ne bi smeli da zaborave gde se nalazi kolvka srpske državnosti. Koliko je to pitanje važno za Srbiju, isto toliko je važno i za vodeće sile sveta. Jedna od osnovnih definicija teorije politike kaže *da je osnova političke moći ekonomska moć*. To je razlog što moderni političari u svom rečniku vrlo često koriste reč *realnost*, koja se može zameniti frazom *demonstracija sile*, jer smo svakodnevno svedoci eksploatacije rudnog bogatstva Kosovskog basena, čiji su konzumenti strane kompanije pod pokroviteljstvom svetskih moćnika.

Akademskim tonom, autor nam šalje poruku da postoji više rešenja za *rasplet kosovsko-metohijskog čvora*. Nasilje i, s druge strane, vladavina prava neprestano se sudaraju ali, kako argumentovano navodi prof. Stepić, kao nezaobilazan činilac postoji i faktor vreme. Zadržavanje stanja *status quo*, povećava mogućnosti Srbije u pozitivnom raspletu već pomenutog *kosovsko-metohijskog čvora*.

Stalnom geopolitičkom preraspodelom teritorija, velike sile obavezuju Srbiju da sama reši pitanje Kosova i Metohije, namećući, svaka na svoj način, rešenje ovog geopolitičkog problema. Autor zaključuje da se pitanje Kosova i Metohije, Srbije, pa i Balkana, neće, u bližoj budućnosti, rešavati ni u Beogradu a sigurno ni u Prištini. Stoga, on upozorava da se političko rešenje na ovoj uzavreloj teritoriji nameće zainteresovanim svetskim silama koje ga priželjkuju u svoju korist.

Rad primljen: 1. oktobra 2012.

Odobren štampu: 5. oktobra 2012.

Paper received: October 1<sup>st</sup>, 2012

Approved for publication: October 5<sup>th</sup>, 2012





# OSNOVNE INFORMACIJE O ČASOPISU I UPUTSTVO ZA AUTORE

## I. OSNOVNE INFORMACIJE O ČASOPISU

**1. Opšte.** – „Megatrend revija“ je naučno glasilo Megatrend univerziteta.

Časopis je, prema klasifikaciji Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije visoko pozicioniran kao *vodeći nacionalni naučni časopis u Srbiji* (M51).

„Megatrend revija“ izlazi od 2004. godine, 4 broja godišnje, na srpskom i engleskom jeziku. Otvorena je za sve kvalitetne radove i autore iz čitavog sveta. Ima međunarodnu redakciju i međunarodni izdavački savet. Putem razmene i na druge načine, stiže do čitalaca i van granica Srbije.

U početku je časopis „Megatrend revija“ bio okrenut prevashodno pitanjima iz domena ekonomije, menadžmenta i marketinga. Međutim, od 2012. on je pravi multidisciplinarni časopis iz oblasti društvenih nauka, u kojem se objavljuju radovi iz sledećih tematskih oblasti:

- Ekonomija
- Pravo
- Politika i bezbednost
- Menadžment i marketing
- Međunarodni odnosi
- Informaciono društvo

**2. Recenzije.** - Svaki rad se recenzira od strane *dva recenzenta*.

Rad koji dobije pozitivnu recenziju oba recenzenta objavljuje se u skladu sa standardnom kategorizacijom radova u naučnim časopisima kao: pregledni naučni članak ili originalni naučni rad odn. kao saopštenje ili osvrt, prevod ili prikaz. Rad koji je od strane recenzenata kategorisan kao stručni rad ne objavljuje se, jer to ne odgovara profilu časopisa.

O kategorizaciji rada odlučuju recenzenti i glavni urednik, s tim da se u slučaju sumnje prihvata rešenje koje je povoljnije za autora (ako je jedan recenzent kategorisao rad na jedan, a drugi recenzent na drugi način, prihvaćće se viša kategorizacija).

U slučaju da jedan recenzent predloži da se rad objavi, a drugi da se ne objavi, rad se daje na recenziju trećem recenzentu i njegova odluka je konačna.

**3. Anonimnost autora i recenzenata.** - Redakcija se strogo drži pravila o međusobnoj anonimnosti autora i recenzenata. Drugim rečima, recenzenti ne znaju ko je i odakle je autor rada, kao što ni autor ne zna imena recenzenata. Pored ostalog, autor koji nije zadovoljan načinom na koji su recenzenti vrednovali njegov rad, ima pravo da dobije na uvid recenzije, ali bez imena recenzenata.

## II. UPUTSTVO ZA AUTORE

Radove treba pripremiti u skladu sa sledećim uputstvom:

### 1. Rukopis

Rukopis se predaje u elektronskom obliku (MS Word). Radovi na srpskom jeziku dostavljaju se u srpskoj latinici.

Rad se dostavlja u elektronskoj formi na e-mail adresu: imilutinovic@megatrend.edu.rs.

Pored toga, redakciji časopisa se obavezno dostavlja papirna (odštampana) verzija rada i to u dva primerka. Adresa redakcije data je na kraju ovog uputstva.

Uz rad se obavezno dostavlja i pismena izjava autora o tome da je rad originalno delo.

### 2. Broj autora

Po pravilu objavljuju se članci koje je napisao samo 1 autor (autor pojedinac). Ipak, ako proceni da je to opravdano, redakcija može odlučiti da objavi i radove koautora, ali *ne više od 2 koautora*.

U vidu krajnjeg izuzetka, opravdanog sasvim izuzetnim okolnostima (poseban značaj teme, njena multidisciplinarnost, veliki obim rada, izuzetan međunarodni ugled koautora i sl.), redakcija može odlučiti da se mimo opštih pravila objavi i rad koji ima 3 koautora.

### 3. Jezik

Tekst se predaje na srpskom ili engleskom jeziku. Ako bude prihvaćen, biće objavljen na jeziku na kome je predat.

Izuzetno, redakcija ima pravo da zbog posebno opravdanih razloga odluči da se tekst koji je predat na srpskom prevede i objavi na engleskom jeziku, ili obrnuto.

## 4. Obim

Članak treba da ima približno 30.000 slovnih znakova, računajući i beline (1 autorski tabak). On može da bude i nešto kraći odn. nešto duži, s tim da broj slovnih znakova sa belinama ne bude manji od 20.000 niti veći od 45.000.

Iz naročito opravdanih razloga (poseban društveni značaj teme, koautorstvo nekoliko međunarodno priznatih naučnika i sl.), redakcija izuzetno može dozvoliti i objavljivanje članka većeg obima, ali ne većeg od 2,5 autorska tabaka (75.000 slovnih znakova).

## 5. Tabele i formule

Tabele praviti isključivo alatom za tabele u programu MS Word. Tabele moraju da imaju naslove i biti numerisane arapskim ciframa.

Formule raditi uz pomoć editora formula u programu MS Word.

## 6. Grafički prilozi i fotografije

Grafički prilozi mogu se predati nacrtani na papiru ili u elektronskom obliku. Kada se crteži predaju u elektronskom obliku, to treba da je u nekom od sledećih formata: EPS, AI, CDR, TIF ili JPG. Ako autor ne zna ili koristi neki specifičan program, potrebno je da se dogovori o formatu zapisa sa tehničkim urednikom. Ne treba crtati crteže u programu MS Word!

Fotografije moraju biti jasne, kontrastne i neoštećene. Autoru se ne preporučuje da slike skenira sam, već da taj osetljivi posao prepusti redakciji.

Ako u verziju na papiru nisu uključeni crteži i fotografije, moraju se jasno obeležiti mesta gde treba da se nalaze. Oznake u tekstu moraju se poklapati sa onima na priloženim slikama (ili fajlovima).

Crteži i fotografije moraju da imaju potpise i da budu numerisani arapskim ciframa.

## 7. Organizacija rukopisa

Članak mora da sadrži sledeće elemente i to ovim redom:

**1. Podatke o autoru.** - Ime i prezime, zvanje (titula) autora, naziv institucije u kojoj je autor zaposlen (afilijacija); obavezno navesti e-mail adresu autora.

**2. Naslov rada.** - Naslov treba da je jasan i precizan.

**3. Sažetak (apstrakt).** - To je kratak informativni prikaz sadržaja članka, koji sadrži cilj istraživanja, metode, rezultate i zaključak. Treba da je na istom jeziku na kome je napisan i sam rad. U pogledu obima, treba da ima od 100 do 250 reči odn. 4 do 8 rečenica ili od jedne trećine do polovine štampane strane i da stoji između naslova rada i ključnih reči, nakon kojih sledi tekst članka.

**4. Ključne reči.** – Predstavljaju termine ili fraze koji najbolje opisuju sadržaj članka. Dozvoljeno je navesti do pet reči odn. fraza.

**5. Test članka.** - Centralni deo predstavlja tekst članka u kojem autor uz upotrebu odgovarajuće aparature obrađuje određeni naučni problem (stručni članci se ne objavljuju).

**6. Popis korišćene literature.** - Posle teksta članka, daje se popis korišćene literature i to abecednim redom po prezimenima autora.

Popis se daje prema Uputstvu za citiranje, s tim da se godina izdanja stavlja odmah iza imena autora odn. urednika. Na kraju navođenja članka ili rada u zborniku navode se stranice na kojima se nalazi citirani rad.

*Primeri:*

- *Knjiga:* Akehurst Michael (1984): *A Modern Introduction to International Law*, London

- *Poglavlje u knjizi više autora:* Buchanan Allen (2010): "The Legitimacy of International Law", 79-96, in: Besson Samantha, Tasioulas John (eds.): *The Philosophy of International Law*, Oxford

- *Članak:* Osakwe Chris (1971): "Contemporary Soviet Doctrine on the Juridical Nature of Universal International Organizations", *American Journal of International Law* 3/1971, 502-521

Radovi istog autora navode se hronološkim redom, a ako se navodi više radova istog autora objavljenih u istoj godini, uz godinu izdanja dodaju slova "a", "b", "c" itd.

*Primeri:*

- Cassese Antonio (1999a): "*Ex iniuria ius oritur. Are We Mowing towards International Legitimation of Forcible Humanitarian Countermeasures in the World Community?*", *European Journal of International Law*, 1/1999, 23-30

- Cassese Antonio (1999b): "A Follow-Up: Forcible Humanitarian Countermeasures and *Opinio Necessitatis*", *European Journal of International Law*, 4/1999, 791-799

**7. Rezime (Summary).** - Na samom kraju daje se rezime tj. sažetak rada, koji može biti isti kao i sažetak (apstrakt), ali može biti i nešto većeg obima, ali ne više od 1 strane. Ako je rad pisan na srpskom jeziku, obavezno se dostavlja rezime na engleskom jeziku.

**8. Nivoi naslova.** - Zavisno od konkretnog teksta naslovi imaju različite nivoje, s tim da se koristi sledeći metod:

#### 1. Prvi nivo naslova

(sredina, regular, bold, arapski brojevi)

##### 1.1. Drugi nivo naslova

(sredina, italik, arapski brojevi)

##### 1.1.1. Treći nivo naslova

(iznad početka pasusa, italik, arapski brojevi)

Za slučaj da ipak nešto nije jasno, autorima se savetuje da pogledaju prethodne brojeve „Megatrend revije“ ili da se obrate direktno sekretaru ili tehničkom uredniku časopisa.

Redakcija zadržava pravo da, u zavisnosti od specifičnosti teksta, a u cilju njegove bolje preglednosti, uredi naslove na nešto drugačiji način, ostajući u osnovnim okvirima izložene deobe naslova.

**9. Citiranje.** - Korišćenu literaturu citirati prema niže izloženom uputstvu za citiranje.

**10. Adresa redakcije.** - Radovi se šalju u elektronskoj formi putem na sledeću e-mail adresu: imilutinovic@megatrend.edu.rs.

Dr Irina Milutinović  
Redakcija „Megatrend revije / Megatrend Review“  
Megatrend univerzitet  
Goce Delčeva 8  
11070 Beograd

Telefon redakcije je: 011/220-30-61.

### III. UPUTSTVO ZA CITIRANJE

#### 1. Opšta pravila

**1. Ime autora.** - Navodi se prvo prezime, pa ime autora. Ako postoji srednje slovo, ono se navodi između prezimena i imena.

*Primer:* Shaw N. Malcolm

**2. Više autora.** - Ako postoji više autora rada, razdvajaju se zapeutama.

*Primer:* Simma Bruno, Alston Philip

Ako je više od 3 autora rada, navodi se prezime i ime samo prvog autora i dodaje se kurzivom (italikom) *et al.* (od *et alia*).

*Primer:* Henkin Louis *et. al.: International Law: cases and Materials*, St. Paul. Minn. 1993.

**3. Strane.** - Kada se navodi određena strana (knjige, članka), ona se navodi samo brojem bez ikakvih dodataka (s., str., p., pp., стр., S., i sl.).

*Primer:* Akehurst Michael: *A Modern Introduction to International Law*, London 1984, 9.

**4. Fusnote.** - Kada se navodi fusnota, iza broja strane piše se skraćunica „fn“ i onda navodi broj citirane fusnote.

*Primer:* Akehurst Michael: *A Modern Introduction to International Law*, London 1984, 9, fn 2.

**5. Ponovno citiranje istog rada.** - Kada se rad koji je već citiran ponovo navodi, to se vrši tako što se navodi prezime i ime autora, pa iza toga, razdvojeno zapetom, stranica koja se citira. Sve bez korišćenja *op. cit.*, *nav. delo* i slično.

*Primer:* Akehurst Michael, 15.

Ako je navedeno nekoliko radova istog autora, navodi se prezime i ime autora, u zagradi godina u kojoj je odnosni rad objavljen i strana.

*Primer:* Akehurst Michael (1984), 15.

Ako je navedeno nekoliko radova istog autora objavljenih u istoj godini, radovi se u spisku korišćene literature (koji se obavezno daje na kraju rada) iza godine publikovanja dopunski obeležavaju latiničnim slovima „a“, „b“, „c“ itd. i tako navode kod citiranja u fusnotama.

*Primer:* Akehurst Michael (1984a), 15.

**6. Ponovno citiranje prethodno citiranog rada.** - Ako se citira podatak sa iste strane istog dela koje je citirano u prethodnoj fusnoti, koristi se samo latinična skraćenica *Ibid.* (od *ibidem*), bez navođenja bilo kakvih drugih podataka.

*Primer:* *Ibid.*

Ako se citira podatak iz dela koje je citirano u prethodnoj fusnoti, ali sa različite strane, navodi se *Ibid* , a zatim zapeta i broj strane.

*Primer:* *Ibid*, 54.

**7. Strana imena.** - U radovima koji se predaju na srpskom jeziku, strana imena se transkribuju na srpskom jeziku kako se izgovaraju, a prilikom prvog pominjanja u tekstu njihovo prezime i ime navode se u zagradi u izvornom obliku kurzivom (italikom).

*Primer:* Hugo Crocijus (*Hugo Grotius*)

## 2. Knjige

**1. Opšte.** - Knjige se navode na sledeći način: 1) prezime autora, 2) njegovo ime, 3) dve tačke, 4) naziv knjige kurzivom (italikom), 5) mesto izdanja kurentom (obično), 6) godina izdanja, 7) strana (bez ikakvih dodataka), 8) fusnota koja se citira. Posle mesta izdanja ne stavlja se zapeta.

Ako se navodi i izdavač, piše se kurentom (obično) pre mesta izdanja.

*Primer:* Scott V. Shirley: *International Law in World Politics*, Lynne Rienner Publishers Inc., Boulder – London 2010, 71, fn 45.

**2. Više izdanja.** - Ako knjiga ima više izdanja može se (ne mora) navesti broj izdanja u superskriptu.

*Primer:* Scott V. Shirley: *International Law in World Politics*, Lynne Rienner Publishers Inc., Boulder - London 2010<sup>2</sup> (objašnjenje: 2010<sup>2</sup> - drugo izdanje, objavljeno 2010)

**3. Urednici.** - Ako knjiga ima jednog ili više urednika, prvo se navode prezimena i imena urednika, razdvojena zapećama, zatim naznaka „(ur.)“ odnosno „ed.“ ili (ako ih je više) „eds.“, pa naziv knjige kurzivom (italikom), pa mesto i godina izdanja.

*Primer:* Besson Samantha, Tasioulas John (eds.): *The Philosophy of International Law*, Oxford 2010.

Ako je broj urednika veći od tri, navode se podaci samo za prvog urednika, zatim se posle zapeće navodi „et al.“ i posle toga se navodi „ur.“.

*Primer:* Hamilton P. et al. (eds.): *The Permanent Court of Arbitration: International Arbitration and Dispute Resolution*, Kluwer International, The Hague-London-Boston 1999.

**4. Poglavlje u knjizi.** - Poglavlje u knjizi koja ima urednika navodi se tako što se: 1) navode prezime i ime autora, 2) dve taćke, 3) naziv poglavlja kurentom (pod navodnicama), 4) zapeća, 5) brojevi strana koje se citiraju, 6) „u“ odn. „in“, 7) prezime i ime urednika, 8) „(ur.)“ odn. „(eds.)“, 9) naziv knjige u kojoj je citirano delo, kurzivom (italikom) i 10) mesto i godina izdanja.

*Primer:* Buchanan Allen: “The Legitimacy of International Law”, 79-96, in: Besson Samantha, Tasioulas John (eds.): *The Philosophy of International Law*, Oxford 2010.

### 3. Članci

**1. Opšte.** - Članci se navode na sledeći naćin: 1) prezime autora, 2) ime autora, 3) dve taćke, 4) naziv članka kurentom (obićno) pod navodnicama, 5) naziv časopisa (zbornika i sl.) kurzivom (italikom), 6) broj i godišće spojeni kosom crtom, 7) broj strane (bez ikakvih dodataka), 8) broj citirane fusnote.

*Primer:* Osakwe Chris: “Contemporary Soviet Doctrine on the Juridical Nature of Universal International Organizations”, *American Journal of International Law* 3/1971, 502, fn 1.

**2. Skraćenica naziva časopisa.** - Ako je naziv časopisa (zbornika i sl.) dug, prilikom prvog citiranja u zagradi sa navodi skraćenica pod kojom će se časopis (zbornik i sl.) nadalje pojavljivati.

*Primer:* Osakwe Chris: “Contemporary Soviet Doctrine on the Juridical Nature of Universal International Organizations”, *American Journal of International Law (AJIL)* 3/1971, 502-521.

## 4. Propisi

**1. Opšte.** - Propisi se navode na sledeći način: 1) naziv propisa se navodi u kurentu (obično), 2) kurzivom (italikom) navodi se glasilo u kojem je propis objavljen, 3) na kraju se navodi broj i godina glasila u kojem je propis objavljen.

*Primer:* Zakon o osnovama uređenja službi bezbednosti Republike Srbije, *Službeni glasnik Republike Srbije*, 116/2007.

**2. Ponovno pominjanje propisa.** - Ako se propis pominje kasnije, prilikom njegovog prvog pominjanja navodi se u zagradi njegov skraćeni naziv, s tim da se ispred skraćenog naziva stavlja objašnjenje „u daljem tekstu“.

*Primer:* Zakon o osnovama uređenja službi bezbednosti Republike Srbije (u daljem tekstu: Zakon o službama bezbednosti), *Službeni glasnik Republike Srbije*, 116/2007.

**3. Izmene i dopune.** - Ako je propis naknadno menjan i dopunjavan, navode se jedan za drugim brojevi i godine glasila u kojima su objavljeni izvorni tekst odn. izmene i dopune.

*Primer:* Zakon o osnovama uređenja službi bezbednosti Republike Srbije, *Službeni glasnik Republike Srbije*, 116/2007, 72/2012.

**4. Članovi, stavovi i tačke propisa.** - Članovi, stavovi, tačke (alineje) itd. propisa navode se kroz kosu crtu, tako što se prvo navodi broj člana, zatim stava, pa alineje itd.

*Primer:* Konvencija UN o pravu mora (1982) čl. 1/1/5/a/i.

## 5. Tekstovi sa interneta

Citiranje tekstova sa interneta treba da sadrži: 1) ime autora citiranog teksta (ako je reč o autorskom tekstu), 2) naziv citiranog teksta pod navodnicima, 3) podatke o tome gde je tekst objavljen (ako je objavljen u papirnoj verziji), 4) internet stranicu, 5) datum pristupa stranici.

*Primer:* Bradley A. Curtis, Gulati Mitu: “Withdrawing from International Custom”, *The Yale Law Journal* 2/2010, 233-241, <http://yalelawjournal.org/images/pdfs/912.pdf> (18.11.2012).

## IV. ORIGINALNOST RADA I BORBA PROTIV PLAGIJATA

Molimo autore da imaju u vidu sledeće.

**1. Pismena potvrda o tome da je rad originalan.** - Prilikom dostavljanja rukopisa autor je dužan da u pismenom obliku potvrdi da je njegov rad originalan, tj. da već nije negde drugde objavljen. Radovi koji budu poslani bez pismene potvrde autora o tome da je reč o originalnom delu, neće biti uzimani u obzir.



**2. Rad koji je već negde prethodno objavljen.** - Ako iz nekog razloga kandiduje rad koji je već negde objavljen (u inostranstvu, na stranom jeziku), autor je dužan da precizno navede gde je rad objavljen (u kom časopisu, kom broju, na kojim stranama) i da priloži pismenu saglasnost redakcije časopisa u kome je rad prvobitno objavljen. Ukoliko su ispunjeni ovi uslovi, a Redakcija „Megatrend revije“ (dalje: „Revija“) zaključi da je rad iz nekog razloga posebno interesantan i da ga treba objaviti, rad će biti objavljen, s tim što će biti naznačeno gde je prvi put objavljen i da se štampa uz odobrenje.

Ukoliko je, međutim, rad već negde objavljen, a predat je za objavljivanje u „Reviji“ bez informacije o tome, rad neće biti objavljen. Uz to, kao sankcija za nekorektan odnos, u prvom narednom broju „Revije“ u posebnoj rubrici biće objavljena informacija o tome da je odnosni autor na nekorektan način pokušao da ponovo objavi isti rad. Takođe, radovi istog autora neće se ubuduće objavljivati u „Reviji“

**3. Plagijat.** - U slučaju da redakcija „Revije“ sama ili posredstvom recenzentata otkrije da je rad koji je predat za objavljivanje plagijat, u prvom narednom broju „Revije“ u posebnoj rubrici biće objavljena informacija o tome da je odnosni autor predao rad koji je plagijat, i biće navedeno originalno delo iz kog je plagijat uzet. Takođe, radovi istog autora neće se ubuduće objavljivati u „Reviji“. Po potrebi, biće obavesteni autor čiji je rad prepisan odn. redakcija časopisa u kome je objavljen originalni rad.



# GENERAL INFORMATION ON THE JOURNAL AND THE INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

## I. GENERAL INFORMATION ON THE JOURNAL

**1. General.** – 'Megatrend Review' is the scientific journal of Megatrend University.

According to the classification of Ministry of Education, Science and Technological Development of Republic of Serbia, the journal is ranked among *the leading national scientific journals in Serbia* (M51).

'Megatrend Review' has been published since 2004, with 4 issues a year, in Serbian and in English. It is open to all quality papers and authors from around the world. It has an international editorial board and international editorial council. It reaches the readers beyond the borders of Serbia through exchange and in other ways.

In the beginning 'Megatrend Review' was focused primarily on the matters of economics, management and marketing. However, since 2012 it has become a true multidisciplinary journal in the field of social sciences. It publishes papers on the following topics:

- Economy
- Law
- Politics and Security
- Management and Marketing
- International Relations
- Information Society

## II. INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

The papers should be prepared in accordance with the following instructions:

### 1. The Manuscript

The manuscript should be submitted in electronic version (MS Word). The papers in Serbian are to be submitted in Serbin Latin, i.e. CP 1250.

The paper should be submitted in electronic form to the following e-mail address: imilutinovic@megatrend.edu.rs.

Apart from that, the two printed copies of the paper should also be submitted to the editorial board of the journal. The editorial board address is given at the end of these instructions.

The paper should be accompanied by the written statement by the author that the paper is original.

## 2. The number of authors

As a rule, the papers written only by one author are published (an author as an individual). However, if they consider it justified, the editors could decide to publish the papers of co-authors, but *not more than 2 co-authors*.

As the final form of exception, and entirely justified by exceptional circumstances (the special importance of the topic, its multidisciplinary nature, the large volume of work, an outstanding international reputation of the co-authors etc.), the editors may choose to publish, contrary to general rules, the paper by three co-authors.

## 3. The Language

The text should be submitted in Serbian or English. If it is accepted, it will be published in the language in which it was submitted.

In exceptional circumstances, due to especially justifiable reasons, the editors have the right to decide that the text submitted in Serbian should be translated and published in English, or vice versa.

## 4. The Volume

The paper should have approximately 30,000 characters, including the spaces (1 author's sheet). Alternatively it could be shorter or longer, the number of characters with spaces not being smaller than 20,000 nor bigger than 45,000.

Due to particularly justified reasons (the special social importance of the topic, the co-authorship of a number of internationally recognized scientists, etc.) the editorial board could exceptionally allow the publication of an article of a larger volume, but not larger than 2.5 author's sheets (75,000 characters).

## 5. The Tables and Forms

The tables should be made only by means of the table tools in MS Word. The tables must have the titles and be numbered by Arabic numerals.

The formulae should be written by means of the formulae editor in MS Word.

## 6. Drawings and Photographs

Drawings can be submitted drawn on paper or in electronic form. When the drawings are submitted in electronic form, they should be in one of the following formats: EPS, AI, EPS, TIF or JPG. If the author does use these or uses a specific program, it is necessary to agree on the format with the technical editor. Drawing should not be made in MS Word!

Photographs should be sharp, in good contrast and undamaged. The authors are not advised to scan the images themselves, but to leave this the sensitive job to the editorial office.

If the version on the paper does not include drawings and photographs, the spaces must be clearly marked where they should be inserted. The markings in the text must match the ones in the submitted photos (or files).

Drawings and photographs must have the signatures and be numbered in Arabic numerals.

## 7. The organization of the manuscript

The article must contain the following elements, in the following order:

**1. The author's data.** – Name and surname, the title of the author, the title of the institution where the author is employed (affiliation); the author's e-mail address.

**2. The title of the paper.** – The title should be clear and precise.

**3. Abstract.** – This is a brief informative representation of the article content, which contains the research goal, methods, results, and conclusions. It should be in the same language in which the paper was written. In terms of volume, it should contain 100 to 250 words or 4 to 8 sentences, or a third to half of the printed page. It stands between the title and keywords, after which the text of the article follows.

**4. Key words.** – The terms or phrases which best describe the content of the article. It is allowed to give up to five words, i.e. phrases.

**5. The text of the article.** – The central part is the text of the article in which with the help of the appropriate tools the author with a particular scientific problem (professional articles are not published).

**6. The list of the used literature.** – After the text of the article, the list of the used literature is given alphabetically by authors' last names.

The list is given according to the Citation instructions, with the year of publication coming right after the author's, i.e. editor's name. At the end of the infor-

mation on an article or a paper in the collection of papers, the pages of the cited paper are given.

*Examples:*

- A book: Akehurst Michael (1984): *A Modern Introduction to International Law*, London
- A chapter in the book by several authors: Buchanan Allen (2010): "The Legitimacy of International Law", 79-96, in: Besson Samantha, Tasioulas John (eds.): *The Philosophy of International Law*, Oxford
- A paper: Osakwe Chris (1971): "Contemporary Soviet Doctrine on the Juridical Nature of Universal International Organizations", *American Journal of International Law* 3/1971, 502-521

The papers by the same author are given in chronological order, and if several papers by the same author published in the same year are given, the year of publication is accompanied by the letters 'a', 'b', 'c' etc.

*Examples:*

- Cassese Antonio (1999a): "Ex iniuria ius oritur. Are We Mowing towards International Legitimation of Forcible Humanitarian Countermeasures in the World Community?", *European Journal of International Law*, 1/1999, 23-30
- Cassese Antonio (1999b): "A Follow-Up: Forcible Humanitarian Countermeasures and Opinio Necessitatis", *European Journal of International Law*, 4/1999, 791-799

**7. Summary.** – At the very end of the text the summary is given, i.e. the resume of the paper which could be the same as the abstract, but could also be of a bigger volume, yet no longer than one page. If the paper is written in Serbian, the summary in English should also be submitted.

**8. The levels of the titles.** - Depending on the text the titles have different levels, therefore the following method is used:

### **1. The first level title**

(the middle, regular, bold, Latin numerals)

#### *1.1. The second level title*

(the middle, italic, Arabic numerals)

##### *1.1.1. The third level title*

(Above the beginning of the paragraph, italic, Arabic numerals.)

In case something is not clear, the authors are advised to refer to the past issues of 'Megatrend Review' or contact directly the secretary or technical editor of the journal.

Depending on the specific characteristics of the text, and with the aim of achieving its clearer outlay, the editorial office reserves the right to edit the titles in a slightly different way, leaving the original heading divisions.

**9. Citations.** – The used literature should be cited according to the instructions for citations given below.

**10. The editorial staff address.** – The papers are submitted in electronic form via e-mail to the address: imilutinovic@megatrend.edu.rs.

Irina Milutinović, PhD  
Editorial Board 'Megatrend revija / Megatrend Review'  
Megatrend University  
Goce Delčeva 8  
11070 Belgrade  
Telephone: +381 11 220 30 61

### III. INSTRUCTIONS FOR CITATIONS

#### 1. General rules

**1. The name of the author.** - First the author's surname is given, and then their name. If there is a middle name, its first letter is given between the surname and the name.

*Example:* Shaw N. Malcolm

**2. Several authors.** – If there are several authors of the paper, their names are separated by commas.

*Example* Simma Bruno, Alston Philip

If there are more than three authors of the paper, only the first author's surname and name are given, followed by the italicized *et al.* words (*et alia*).

*Example:* Henkin Louis *et. al.: International Law: cases and Materials*, St. Paul. Minn. 1993.

**3. Pages.** – When a particular page is given (of the book or the paper), only the number is written without any additions (p., pg., p., page, etc.).

*Example:* Akehurst Michael: *A Modern Introduction to International Law*, London 1984, 9.

**4. Footnotes.** – When a footnote is given, after the number of the page, the sign 'fn' is written, followed by the number of the footnote.

*Example:* Akehurst Michael: *A Modern Introduction to International Law*, London 1984, 9, fn 2.

**5. The repeated citation of the same article.** – When the article cited before is recited, the author's surname and name are given, followed by the cited page, separated by a comma, without using *op. cit.* etc.

*Example:* Akehurst Michael, 15.

If several papers by the same author are given, the author's surname and name are given, and then, in the brackets, the year in which the given paper is published followed by the number of the page.

*Example:* Akehurst Michael (1984), 15.

If several papers published in the same year by the same author are given, in the list of the literature used (which is always given at the end of the paper) and after the year of publication, the papers are additionally marked by Latin letters 'a', 'b', 'c', etc. They are also given as such when cited in footnotes.

*Example:* Akehurst Michael (1984a), 15.

**6. The recitation of the previously cited article.** - If a piece of data from the same page of the same paper cited in the previous footnote is cited again, only the Latin abbreviation *Ibid.* (from *ibidem*) is used without giving any other data.

*Example:* *Ibid.*

If a piece of data cited in the previous footnote is cited again, but from a different page, the Latin abbreviation *Ibid.* is used, followed by a comma and the number of the page.

*Example:* *Ibid*, 54.

**7. Foreign names.** – In the papers submitted in Serbian foreign names are transcribed, i.e. written as they are pronounced in Serbian, and when first mentioned in the text, the author's surname and name are given in their original form within the brackets in italics.

*Example:* Hugo Crocijus (*Hugo Grotius*)

## 2. Books

**1. General.** – The books are cited in the following way: 1) the author's surname, 2) the author's name, 3) semi-column, 4) the title of the book in italics, 5) the place of the publication in lowercase (ordinary letters), 6) the year of publication, 7) the number of the page (without any additions), 8) the footnote which is being cited. After the place of publication there is no comma.

If the information on the publisher is given too, it is written in lowercase (ordinary letters) before the place of the publication.

*Example:* Scott V. Shirley: *International Law in World Politics*, Lynne Rienner Publishers Inc., Boulder – London 2010, 71, fn 45.



**2. Several editions.** – If a book has several editions the number of the edition need/need not be specified in the superscript.

*Example:* Scott V. Shirley: *International Law in World Politics*, Lynne Rienner Publishers Inc., Boulder - London 2010<sup>2</sup> (objašnjenje: 2010<sup>2</sup> - drugo izdanje, objavljeno 2010)

**3. Editors.** – If a book has one or more editors, the editors' surnames and names are given first, separated by commas, then the sign 'ed', or 'eds' is written if there are more of them, followed by the title of the book in italics, and finally the place and year of publication.

*Example:* Besson Samantha, Tasioulas John (eds.): *The Philosophy of International Law*, Oxford 2010.

If there are more than three editors, the data only for the first editor is given followed by a comma, then 'et al.', and finally 'ed.'

*Example:* Hamilton P. et al. (eds.): *The Permanent Court of Arbitration: International Arbitration and Dispute Resolution*, Kluwer International, The Hague-London-Boston 1999.

**4. Chapters in a book.** – A chapter in a book with an editor is cited by giving the following: 1) the authors surname and name, 2) a column, 3) the title of the chapter in lowercase (under inverted commas), 4) a comma 5) the number of pages that are cited, 6) 'in', 7) the editor's surname and name, 8) '(eds.)', 9) the title of the book in which the cited text is in lowercase (in italics) and 10) the place and the year of publication.

*Example:* Buchanan Allen: "The Legitimacy of International Law", 79-96, in: Besson Samantha, Tasioulas John (eds.): *The Philosophy of International Law*, Oxford 2010.

### 3. Articles

**1. General.** – The articles are cited in the following way: 1) author's surname, 2) author's name, 3) semi-column, 4) the title of the article in lowercase in ordinary letters) under inverted commas, 5) the title of the journal (collection of papers etc.) in italics, 6) the issue and year separated by a slash, 7) the number of the page (without any additions), 8) the number of the cited footnote.

*Example:* Osakwe Chris: "Contemporary Soviet Doctrine on the Juridical Nature of Universal International Organizations", *American Journal of International Law* 3/1971, 502, fn 1.

**2. The abbreviation of the journal title.** – If the title of the journal (collection of papers etc.) is a long one, when cited for the first time its abbreviation is given in brackets, which is later used when the same journal (collection of papers etc.) is cited again.

*Example:* Osakwe Chris: "Contemporary Soviet Doctrine on the Juridical Nature of Universal International Organizations", *American Journal of International Law (AJIL)* 3/1971, 502-521.

## 4. Regulations

**1. General.** – Regulations are cited in the following way: 1) the title of the regulation is given in lowercase (in general letters), 2) the journal/magazine in which the regulation is published is given in italics, 3) the number of the issue and the year in which the journal is published are given at the end.

*Example: Zakon o osnovama uređenja službi bezbednosti Republike Srbije, Službeni glasnik Republike Srbije, 116/2007.*

**2. If the regulations are re-mentioned.** – If a regulation is mentioned again later in the text, at the place where it appears for the first time its short title is given within the brackets, with the words ‘hereinafter referred to as’ preceding it.

*Example: Zakon o osnovama uređenja službi bezbednosti Republike Srbije (u daljem tekstu: Zakon o službama bezbednosti), Službeni glasnik Republike Srbije, 116/2007.*

**3. Amendments.** –If a regulation has been changed and amended, one by one the numbers of issues and years of the journals are given in which the original text, i.e. amendments were published.

*Example: Zakon o osnovama uređenja službi bezbednosti Republike Srbije, Službeni glasnik Republike Srbije, 116/2007, 72/2012.*

**4. Articles, paragraphs and items of regulations.** - Articles, paragraphs and items of regulations are written separated by a slash, the number of the article coming first, followed by the number of the paragraph, and finally that of the item, etc.

*Example: Konvencija UN o pravu mora (1982) čl. 1/1/5/a/i.*

## 5. The Internet texts

The citation of the text from the Internet should contain: 1) the name of the author of the cited text (if it is the author’s text), 2) the title of the cited text under inverted commas, 3) the data on where the text was published (if it is published in a printed version), 4) the internet page, 5) the date of the access to the page.

*Example: Bradley A. Curtis, Gulati Mitu: “Withdrawing from International Custom”, *The Yale Law Journal* 2/2010, 233-241, <http://yalelawjournal.org/images/pdfs/912.pdf> (18.11.2012).*

## IV. PAPER ORIGINALITY AND FIGHTING AGAINST PLAGIARISM

We kindly ask the authors to take into consideration the following:

**1. A Written confirmation that the work is original.** - When submitting a manuscript the author is required to confirm in writing that his/her paper is

original, that is that it has not been published elsewhere. The papers that are sent without the written confirmation by the author stating that they are original will not be taken into account.

**2. The paper that has previously been published elsewhere.** - If for any reason the author submits the paper that has already been published elsewhere (abroad, in a foreign language), he/she is obliged to specify where the paper was published (the journal, issue and number, the number of pages) and enclose the written consent of the editorial board of the journal in which the paper was originally published. If these requirements are met, and the 'Megatrend Review' editors conclude that the paper is for some reason of particular interest and should therefore be published, it will be published, but it will also be indicated where it was published first and that it is now printed with permission.

However, if the paper has already been published elsewhere, and also submitted for publication to 'Megatrend Review' with no information about it, the paper will not be published. In addition, as a sanction for unfairness, in the next issue of 'Megatrend Review' the information that a particular author has unfairly tried to re-publish the same paper will be published in a special section. Apart from that, the papers by the same author will not be published by 'Megatrend Review' in the future.

**3. Plagiarism.** - Should the editors of 'Megatrend Review' by themselves or through reviewers discover that the paper submitted for publication is plagiarism, in a special section of its next issue the information that a particular author has plagiarized a paper will be published, and the original paper from which the plagiarism is taken will be cited. In addition, the papers by the same author will be not be published in 'Megatrend Review' in the future. If necessary, the author whose paper has been copied or the editorial board of the journal that has published the original paper will be notified.



# SPISAK RECENZENATA / LIST OF REVIEWERS

Doc. dr **ARLOV Ognjan** – Srbija  
Prof. dr **BABIĆ Blagoje** – Srbija  
Prof. dr **BOLANČA Dragan** – Hrvatska / Croatia  
Prof. dr **CVETKOVIĆ Nataša** – Srbija  
Prof. dr **CVETKOVSKI Tatjana** – Srbija  
Prof. dr **ČOLOVIĆ Vladimir** – Srbija  
Prof. dr **DAMJANOVIĆ Mijat** – Srbija  
Prof. dr **DANILOVIĆ Neđo** – Srbija  
Prof. dr **DAVIDOV Vladimir** – Rusija / Russia  
Prof. dr **DE MONSERAT LJAJRO Marija** – Argentina /Argentina  
Prof. dr **DUGALIĆ Veroljub** – Srbija  
Prof. dr **ĐORĐEVIĆ Borislav** – Srbija  
Prof. dr **ĐURĐEVIĆ Dejan** – Srbija  
Prof. dr **ETINSKI Rodoljub** – Srbija  
Prof. dr **GNJATOVIĆ Dragana** – Srbija  
Prof. dr **GRBIĆ Vladimir** – Srbija  
Prof. dr **GRGUREVIĆ Slavenko** – Srbija  
Dr **GRK Snežana**, naučni savetnik – Srbija  
Prof. dr **ILIĆ Bojan** – Srbija  
Prof. dr **JAKŠIĆ Aleksandar** – Srbija  
Prof. dr **JOKSIMOVIĆ Dušan** – Srbija  
Doc. dr **JOVANCAI Ana** – Srbija  
Prof. dr **JOVETIĆ Slavica** – Srbija  
Akademik **KAMBOVSKI Vlado** – Makedonija / FYR Macedonia  
Prof. dr **KAPOR Predrag** – Srbija  
Prof. dr **KOMARISOV Vladimir S.** – Rusija / Russia  
Prof. dr **KOMAZEC Gordana** – Srbija  
Prof. dr **KOVAČ Oskar** – Srbija  
Prof. dr **KRIVOKAPIĆ Boris** – Srbija  
Prof. dr **KUTLEŠIĆ Vladan** – Srbija  
Prof. dr **LANGOVIĆ MILIĆEVIĆ Ana** – Srbija  
Prof. dr **LAZAREVIĆ Žarko** – Slovenija  
Prof. dr **LEKOVIĆ Božidar** – Srbija  
Prof. dr **LENGHARTOVA Jana** – Slovačka / Slovakia  
Prof. dr **LESAKOVA Dagmar** – Slovačka / Slovakia  
Prof. dr **LEVI JAKŠIĆ Maja** – Srbija

Prof. dr **LILIĆ Stevan** – Srbija  
Prof. dr **MARINKOVIĆ Darko** – Srbija  
Prof. dr **MARKOVIĆ Ratko** – Srbija  
Prof. dr **MADŽAR Ljubomir** – Srbija  
Prof. dr **MILANOVIĆ R. Milan** – Srbija  
Prof. dr **MILENKOVIĆ Nataša** – Srbija  
Prof. dr **MILISAVLJEVIĆ Momčilo** – Srbija  
Prof. dr **MILJKOVIĆ Dejan** – Srbija  
Akademik **MITROVIĆ Andrej** – Srbija  
Prof. dr **NOGO Sreto** – Srbija  
Akademik **OCIĆ Časlav** – Srbija  
Prof. dr **OZGERCIN Kevin V.** – SAD / USA  
Prof. dr **PAJOVIĆ Slobodan** – Srbija  
Prof. dr **PARK Sung-Džo** – Nemačka / Germany  
Prof. dr **PAP Norbert** – Mađarska / Hungary  
Prof. dr **PAVLOVIĆ Vladan** – Srbija  
Prof. dr **PELEVIĆ Branislav** – Srbija  
Prof. dr **PERGILJI Valerija** – Italija / Italy  
Prof. dr **PETROVIĆ Milan** – Srbija  
Doc. dr **POPOV Dejan** – Srbija  
Prof. dr **PRVULOVIĆ Vladimir** – Srbija  
Prof. dr **RAKAS Smilja** – Srbija  
Prof. dr **RAKIĆ Beba** – Srbija  
Prof. dr **RAKIĆ Mira** – Srbija  
Prof. dr **RAKIĆ Zoran** – Srbija  
Doc. dr **RISTANOVIĆ Vladimir** – Srbija  
Prof. dr **RODIĆ Boško** – Srbija  
Prof. dr **RUIS HIMENEZ Laura** – Španija / Spain  
Prof. dr **SALVATORE Dominik** – Italija / Italy  
Prof. dr **SIMIĆ Nataša** – Srbija  
Prof. dr **STAVRIĆ Božidar** – Srbija  
Prof. dr **STOJANOVIĆ Biljana** – Srbija  
Prof. dr **STOJANOVIĆ Ivica** – Srbija  
Prof. dr **ŠANARON Žan Žak** – Francuska / France  
Prof. dr **ŠKULIĆ Milan** – Srbija  
Prof. dr **TALPOŠ Joan** – Rumunija / Romania  
Prof. dr **TERČELJ Marija Mojca** – Slovenija / Slovenia  
Prof. dr **TODIĆ Dragoljub** – Srbija  
Prof. dr **TOMIĆ Zoran** – Srbija  
Prof. dr **TUBA Milan** – Srbija  
Prof. dr **VELJOVIĆ Alempije** – Srbija  
Prof. dr **VIDAS BUBANJA Marijana** – Srbija

Akademik **VOLOVIČ Igor** – Rusija / Russia  
Prof. dr **VUČKOVIĆ Vladimir** – Srbija  
Prof. dr **VUKSANOVIĆ Emilija** – Srbija

