

MEGATREND REVIIA

MEGATREND REVIEW

2/2014



Megatrend univerzitet, Beograd
Megatrend University, Belgrade

MEGATREND REVIIA • MEGATREND REVIEW

No 2/2014

Izdački savet:
Publishing Council:

Predsednik:
President:
Professor Mića Jovanović, PhD

Članovi iz inostranstva:
International members:

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 Temisoara, Romania

Članovi iz Srbije:
Members from Serbia:

Professor Mijat DAMJANOVIĆ, PhD – Megatrend University, Belgrade
Professor Oskar KOVAČ, PhD – Megatrend University, Belgrade
Professor Momčilo MILSAVLJEVIĆ, PhD – Retired Professor
Professor Slobodan PAJOVIĆ, PhD – Megatrend University, Belgrade
Professor Milan STAMATOVIĆ, PhD – Metropolitan University, Belgrade

Izdač:
Published by:
Megatrend univerzitet, Beograd
Megatrend University, Belgrade

Direktor izdavačke delatnosti:
Publishing director:
Branimir TROŠIĆ

ISSN 1820-3159

UDK / UDC 3

Svi članci su recenzirani od strane dva recenzenta.
All papers have been reviewed by two reviewers.

Adresa redakcije:
Editorial address:
Megatrend revija / Megatrend Review
Goce Delčeva 8, 11070 Novi Beograd,
Srbija
Tel.: (381-11) 220 30 03
Fax: (381-11) 220 30 47
E-mail: mtopic@megatrend.edu.rs
www.megatrendreview.com

Redakcija
Editorial board

Članovi iz inostranstva:
International members:

Glavni urednik:
Editor-in-chief:
Professor Boris KRIVOKAPIĆ, PhD

Zamenik urednika:
Deputy Editor:
Professor Nataša STANOJEVIĆ, PhD

Professor Dragan BOLANČA, PhD – Faculty of Law, University of Split, Croatia
Professor Vladimir DAVIDOV, PhD – Institute for Latin America, Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia
Professor Vladimir S. KOMISSAROV, PhD – Faculty of Law, Lomonosov Moscow State University, Moscow, Russia
Professor Jana LENGTHARDTOVÁ, PhD – The University of Economics, Bratislava, Slovakia
Professor Maria DE MONSERRAT LLAIRÓ, PhD – Faculty of Economic 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

Članovi iz Srbije:
Members from Serbia:

Professor Tatjana CVETKOVSKI, PhD – Faculty of Business Studies, Megatrend University, Belgrade
Professor Nedjo DANILOVIĆ, PhD – Faculty of Law, Public Administration and Security, Megatrend University, Belgrade
Professor Dragana GNJATOVIĆ, PhD – Faculty of Hotel Management and Tourism, Vrњачка Banja, University of Kragujevac
Professor Slobodan KOTLICA, PhD – Faculty of Business Studies, Megatrend University, Belgrade
Professor Živko KULIĆ, PhD – Faculty of Business Studies, Megatrend University, Belgrade
Professor Vladan KUTLEŠIĆ, PhD – Faculty of Law, Public Administration and Security, Megatrend University, Belgrade
Professor Nataša STANOJEVIĆ, PhD – Faculty of International Economy, Megatrend University, Belgrade
Professor Sreto NOGO, PhD – Faculty of Law, Public Administration and Security, Megatrend University, Belgrade
Professor Vladan PAVLOVIĆ, PhD – Faculty of Economics, Kosovska Mitrovica, University of Priština
Professor Branislav PELEVIĆ, PhD – Faculty of International Economy, Megatrend University, Belgrade
Professor Beba RAKIĆ, PhD – Faculty of Business Studies, Megatrend University, Belgrade
Professor Milan ŠKULIĆ, PhD – Faculty of Law, University of Belgrade, Belgrade

Sekretar redakcije:
Editorial secretary:
Mirjana TOPIĆ

Tehnički urednik:
Technical editor:
Ana DOPUDA

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

“Megatrend Review” is the leading scholarly journal of national importance, according to the classification M51, classified by the Ministry of Science, of Republic of Serbia.

* * *

“Megatrend Review” is registered in The International Bibliography of the Social Sciences (IBSS) produced by the London School of Economics and Political Science – Pro Quest Michigan USA.

* * *

“Megatrend Review” is registered and published in EBSCO's (EBSCO Publishing Inc.) Database "Business Source Complete":
<http://www.ebscohost.com/titleLists/bth-journals.xls>

* * *

“Megatrend Review” is registered in GESIS "Knowledge Base SSEE", Leibniz Institute for the Social Science:
<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

PRAVO – LAW

PROFESSOR BORIS KRIVOKAPIĆ, PhD	
Faculty of Law, Public Administration and Security, Megatrend University, Belgrade	
THE POSITION OF PEOPLE IN THE SLAVE OWNING AND FEUDAL SOCIETIES – THE FRIST HUMAN RIGHTS?	5

KATARINA JOVIČIĆ, PhD	
Institute of Comparative Law, Belgrade	
THE SELLER'S LIABILITY FOR MATERIAL DEFECTS OF THE GOODS AND THE BUYER'S LEGAL REMEDIES IN THAT CASE	37

EKONOMIJA – ECONOMICS

PROFESSOR OLEG SUKHAREV, PhD	
Institute of Economy of Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia	
NEW COMBINATIONS IN THE ECONOMY AND CORRECTION PRINCIPLE OF "CREATIVE DESTRUCTION"	55

PROF. DR PREDRAG KAPOR	
Fakulteta za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd	
BIHEVIORALNE FINANSIJE	73

DR VLADIMIR RISTANOVIC	
Fakulteta za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd	
AGONIJA NEZAPOSLENOSTI U EVROZONI	95

PAŽUN BRANKICA, MASTER	
Fakultet za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd	
PROCENA RAVNOTEŽNOG DEVIZNOG KURSA SRBIJE UPOTREBOM KONCEPTA SPOLJNE ODRŽIVOSTI MMF-A	117

DR JOŽEF KABOK	
Pokrajinski sekretarijat za nauku i tehnološki razvoj, Novi Sad	
MODEL INVESTIRANJA U VISOKO OBRAZOVANJE SA ASPEKTA VEĆEG ZAPOŠLJAVANJA DIPLOMIRANIH STUDENATA	133

VESNA ZLATANOVIĆ	
Republički zavod za statistiku Srbije, Beograd	
MESTO GRAĐEVINSKE DELATNOSTI U PRIVREDI REPUBLIKE SRBIJE U PERIODU 2006-2012. GODINE	147

MENADŽMENT – MANAGEMENT

NATAŠA KRSTIĆ, PHD CANDIDATE	
Faculty of Finance, Economy and Administration (FEFA)	
STAKEHOLDER MANAGEMENT FROM THE BUSINESS PERSPECTIVE	165
VESNA MILOVANOVIC, MASTER	
Fakultet za hotelijerstvo i turizam, Vrnjačka Banja, Univerzitet u Kragujevcu	
UTICAJ NACIONALNE KULTURE NA EFEKTE SPROVOĐENJA MENADŽMENTA UKUPNOG KVALITETA	183
JELENA J. RVOVIĆ, DOKTORAND	
Fakultet dramskih umetnosti, Univerzitet umetnosti u Beogradu	
UPRAVLJANJE PROFESIONALNIM STRESOM NOVINARA	201

INFORMACIONO DRUŠTVO – INFORMATION SOCIETY

JELENA LUKIĆ, MSc	
Parallel d.o.o., Belgrade	
THE IMPACT OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY ON DECISION MAKING PROCESS IN THE BIG DATA ERA	221
DR ZVEZDAN STOJANOVIC	
Fakultet tehničkih nauka, Slobomir P Univerzitet, Bijeljina, Republika Srpska	
MOBILNO POSLOVANJE KAO GLOBALNI TREND	235
NENAD TOMIĆ	
Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu	
KARAKTERISTIKE I FUNKCIONISANJE PAYPAL SISTEMA	255

MEĐUNARODNI ODNOŠI – INTERNATIONAL RELATIONS

DR HATIDZA BERIŠA	
Vojna akademija, Beograd	
PREDNOSTI I NEDOSTACI ULASKA REPUBLIKE SRBIJE U NATO	271

STUDENTSKI RADOVI – THE STUDENT WORKS

MIRJANA VUKSANOVIC	
Fakulteta za pravo, javnu upravu i bezbednost, Megatrend univerzitet, Beograd	
SAVET UN ZA LJUDSKA PRAVA	295
BILJANA ŽEMLJAK	
Fakultet za pravo, javnu upravu i bezbednost, Megatrend univerzitet, Beograd	
FENOMENOLOGIJA PREVARA U IMOVINSKIM DELIKTIMA U REPUBLICI SRBIJI	323

PRIKAZI KNJIGA – BOOK REVIEWS

DR DUŠKO DIMITRIJEVIĆ

Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd

KONZULARNI ODNOSI I KONZULARNO PRAVO

343

prof. dr Đorđa Lopičića i prof. dr Jelene Lopičić Jančić,

Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2013.

THE POSITION OF PEOPLE IN THE SLAVE OWNING AND FEUDAL SOCIETIES – THE FIRST HUMAN RIGHTS?

Reminding the reader that legal inequality is the main characteristic of the slave owning and feudal societies, the author draws attention to legal inequality not only between members of different classes, but also within the same social class, to difficult position of women, religious, ethnic and other minorities, foreigners, etc. The author underlines some other elements that are related to the position of man, and which are typical for the period of history in question. They involve great cruelty in punishment, torture as an integral part of the judicial system, collective punishment, extermination of opponents, and other inhuman treatment in war etc.

However, all this does not mean that these societies did not recognize any human rights. The reality in this respect was much different than in our time, but everything else at the time was different as well. When it comes to human rights, there is much evidence that in most cases at least basic protection was guaranteed not only to the ruling classes, but also, at least to some extent, to the oppressed social classes. This is confirmed by legal documents, chronicles and other historical sources that provide ample evidence of the recognition and protection of at least basic individual rights of different classes, but also the rights of minorities, foreigners, combatants and non-combatants in war and so on. Highlighting these moments, the author refers to the sources that testify both about legal regulations and the appropriate practice.

The author's conclusion is that, although in the historical period in question it certainly could not have been talked about something that would be close to the concept of human rights as we know them today, there is also no doubt that the first human rights appeared parallel with the development of law and the first states.

Key words: human rights, public international law, law, history

Most overviews of the history of human rights begin with the review of the democratic system of the ancient Athens, or more usually, the famous Great Charter of the Liberties of England (*Magna Carta libertatum*, 1215).

However, all this is actually much more complex, both in terms of accurate perception of what happened in the past, and in terms of proper valuation of social relations, events, documents and the like. And without that, the very concept of human rights, and what we have in our time, cannot be fully understood.

* Boris Krivokapić, PhD, Full-time professor, Faculty of Law, Public Administration and Security, Megatrend University, Belgrade, e-mail: krivokapicboris@yahoo.com

1. Human rights and the division into social classes

From the modern point of view, the story of human rights is primarily the story about gender, equality, tolerance, freedom, protection from arbitrary state power. On the other hand, it is the story about the rights that the state is obliged to guarantee and secure. It is obvious that in principle there is no such a thing, and there will never be in the states whose essential feature is the division into classes.¹

In this regard, it can be noted that in the slave owning and feudal societies, the division of people into classes was legally regulated. Belonging to a particular class also determined all the essential elements of the real and social position of each individual - whether they were free or not, with certain civil, political and other rights or without them. Thus, for example, depending on the conditions in a particular society, the nature of the master, etc., a slave could enjoy a better or worse status, but has essentially always been only slave – ‘the thing that can talk’, owned by his master.

Certain social movements up or down the class were possible, but only exceptionally, and mostly related to specific individuals, their merits and transgressions. Thus, for example, under certain conditions a slave could gain freedom, in the same way in which a free citizen could become a slave². The essence here is that belonging to a class also determined general legal status.

2. Legal inequality as a characteristic of class societies

Any generalizations that would cover thousands of years, about which little is known anyway, are very debatable. This is true even if only some specifically defined geographic area were to be observed (for example, the Mediterranean), and even more so when the whole planet is taken into account. Having this constantly in mind, some principal observations can still be underlined, which reflect the reality of that time at least in its most basic terms.

1. Class division and inequality – All major religions of the world, developed in the distant past and their holy books, i.e. other ancient writings suggest that all people are brothers and sisters, having common ancestors. It should logi-

¹ Social classes can be studied in different ways. Here we are only interested in the extent to which class division influences their legal status, i.e. determines the range of human rights that are recognized to them.

² Of course, the conquerors enslaved the entire nations, turning free citizens into slaves. And vice versa - according to the Bible, Rameses gave freedom to the Jews as a people. Therefore, there is no doubt that there were sudden changes in the status of entire groups of people, as well as individuals. Nevertheless, in principle, social classes were a relatively stable category.

cally follow from this that people, if they do not always love, should at least respect each other, i.e. respect each others' fundamental rights – the right to life, freedom, honor, body integrity, property and so on.

In addition, more than 2,000 years ago, prominent philosophical schools, such as the Stoics, argued that in the eyes of the gods all men are free, that the gods do not know for the division between the rich and the poor, the Greeks and the barbarians³. Moreover, it was already in the distant past that the ideas on cosmopolitan connection of all people appeared. They can be found in the philosophy of the Ancient Jews (e.g. with the prophets Isaiah, Zechariah, and Micah), but also with the Ancient Greek philosophers from the 5th and 4th centuries B.C. (Antisthenes, Diogenes of Sinope, Socrates). Some thinkers such as Philo of Alexandria (the 1st century AD) developed a whole system of cosmopolitanism, based on the understanding that all people are equal and that they all have the common homeland - the Earth⁴. Similar, and in many ways progressive views can be found in other places, and other cultures.

Yet, there has been a legally regulated vertical division of people into classes for thousands of years. The essential characteristic of these societies involved the existence of different categories of citizens, with very different legal status, not just in terms of personal freedom and political rights (participation in administration of power), but also in all other issues such as criminal and legal protection and accountability (different sentence for the same crime)⁵, damages⁶, property relations, family relations, etc. Opposite the ruling classes, no matter what they were called in particular cases, there were the masses of unfree or semi-free, and in any case disenfranchised population. In such circumstances, there is no, and there cannot be any kind of understanding of human rights as such. On the contrary, the dominant view of the word was that the ones were expected to rule, while the others to serve and obey them.

³ Lauterpacht H.: *International Law and Human Rights*, London, 1950, 82-83.

⁴ Стояновъ А.Н.: *Очерки истории и доктрины международного права*, Харковъ 1875, 45.

⁵ Thus, for example, Dušan's Code (The Code of Serbian Tsar Dušan, adopted in 1349, amended in 1354), in Article 53 stipulates that a nobleman who rapes a noblewoman is to have their both hands and a nose cut off. The same penalty is stipulated for a commoner who rapes a common woman. However, for the commoner who would dare to rape the noblewoman a more severe punishment was stipulated: hanging. In addition, there were no provisions for penalties for a nobleman who would rape a common woman.

⁶ Thus, for example, the Code of Hammurabi in Article 209 provides that if someone hits a daughter of a free man, and she aborts a child as a consequence, they are to pay 10 silver shekels (shekels) for the miscarriage. For the same offense with the same consequences, which is committed against a daughter of a freed man, twice as lower compensation was stipulated - 5 silver shekels (Art. 211), and if the woman is a slave of a free man - the compensation is only 2 shekels (Art. 213). The Code of Hammurabi, and later the above mentioned The Law of the Twelve Tables, the Russian Law, Law Codex of Vinodol and Dušan's Code were used in the translation, that is the text published in: Jasić S. *Zakoni starog i srednjeg veka*, Belgrade, 1968.

This is particularly typical of the slave owning states. Slavery by itself is one of the severest forms of the denial of any human rights. Can we talk about any human rights in a situation when a slave is not treated as a person, when their owner can buy, use, sell, corporally punish, and even kill them at their own will?⁷

A little better, but still very bad was the position of serfs and similar categories of population groups in various feudal societies. In some cases, the status of a serf differed only slightly from that of a slave, and somewhere the life of a farmer was in reality even more difficult than that of slaves who got lucky to serve humane masters.

2. Inequality within the same class. - It should be added to all the above said that in these societies, even the privileged, higher layers were typically in mutually unequal position, and that even when the rights in question were principally recognized, they were all too often violated.

First of all, even in those societies of the past that are often cited as examples of humanity and tolerance, not everything was so perfect. In the enthusiasm about the Athenian democracy it is sometimes forgotten that the assembly (*ecclesia*) did make decisions on all most important issues, but that the right to vote did not belong to everyone! The slaves and foreigners did not have that right. Neither did women! The right to vote and be elected was reserved for adult free men, that is for just one particular part of the free citizens of Athens⁸.

Generally speaking, although sometimes women are equal to men⁹, or at least enjoy certain special legal protection¹⁰, so that here and there even women rulers appear¹¹, in most societies of this period women were disenfranchised –

⁷ The truth is that in some societies there were certain rules that restricted excessive self-will and, in particular, the cruelty of a master to a slave.

⁸ It is believed that out of 100.000-250.000 citizens, only 20.000 to 30.000 had the right to vote.

⁹ Thus, for example, at first glance it is quite surprising that the Vikings, the cutthroats and thieves before whose names the whole of Europe used to shake, gave equality to their women; they had a very good position in general. A similar situation is found in some other communities.

¹⁰ Thus, although there is no mention of full equality, the Code of Hammurabi in many places specifies the legal status of married and unmarried women, and even of concubines (Articles 127-157). Among other things, it contains provisions by which a married woman is allowed not to be considered married under certain circumstances (Art. 128), or to go back home (Articles 131, 134, 136, 142, 149), provides for compensation to a wife driven away by her husband (Articles 138-140), specifies that even if the husband brings home a concubine (because his wife could not have any children), he cannot equate a concubine with his wife (Art. 145), that if a woman fell ill after her marriage, and the husband took a second wife, he cannot drive away his sick wife - she will stay in the house, while the husband will support her until her death (Art. 148), and so on.

¹¹ For example, famous Egyptian women pharaoh Hatshepsut (reigned for about two decades in the 15th century BC) and Cleopatra (reigned from 51 to 30 BC), the Queen of Sheba (10th century BC), the Illyrian queen Teuta (3rd century BC), the queen of the British Iceni

they are not entitled to vote, have no right of inheritance, are married against their will and so on. Even within the same social class (either ruling or subordinate), women generally have a worse position than men.

Also, there was also a difference in legal status between free men, depending on very different aspects - the position in the state hierarchy, property (eg, property census as a condition of the right of vote)¹². The tribal or ethnic origin often determined the place on the ladder within the same class, and thus the corresponding scope of rights¹³.

3. The position of religious, ethnic and similar minorities. - The relationship to those local citizens (subjects) that differ from the rest of the population by ethnic origin, language, religion, etc.. has always represented a particular problem.

Generally speaking, although in the ancient societies there was considerable religious tolerance, there are numerous examples that prove the opposite - scorn, contempt and even open hostility toward others, just because they are of a different ethnic origin, religious beliefs, language, color of skin and the like.

In this sense, it is enough to recall that even the Old Testament testifies in many places that during the time of Moses, but also later, thousands of people were killed because of idolatry (i.e. different religious affiliation)¹⁴.

tribe Boudica (1st century), the Chinese Empress Wu Zetian (reigned from 691 to 706), the Georgian queen Tamara (12th-13th centuries) and others.

¹² Thus, for example, Dušan's Code (Article 50) provides that 'A lord who insults and disgraces a lesser lord shall pay 100 perpers'. In the opposite case, for the member of a lower gentry who curses the nobleman, the corporal punishment – 'and be beaten with sticks' with identical financial penalty is provided. In medieval Serbia there was a difference between higher gentry and lower gentry. (the text in English taken from www.dusanov-zakonik.com)

¹³ For example, in Francia (he Kingdom of the Franks) which was composed of a number of Germanic tribes, the Frankish tribes aspired to a higher rank, and thus to more rights in relation to other Germanic tribes. Vajs A., Kandić Lj.: *Opšta istorija države i prava*, Belgrade 1974, 74.

¹⁴ After the Exodus, Moses, coming down from the Mount Sinai after 40 days, burned and turned to dust the golden calf that the Israelites made in the meantime (because they thought that Moses had died, since he was not coming back), and then: 'Moses stood at the gate of the camp and shouted, "If any man be on the Lord's side, let him join with me. And all the sons of Levi gathered themselves together unto him: And he said to them: Thus saith the Lord God of Israel: Put every man his sword upon his thigh: go, and return from gate to gate through the midst of the camp, and let every man kill his brother, and friend, and neighbor. And the sons of Levi did according to the words of Moses, and there were slain that day about three thousand men.' *Biblija, Stari zavet*, translated by Daničić Đura, Karadžić Vuk, Belgrade 2007, 'Izlazak', chapter 32/1-29, 76-77. (the text in English taken from <http://www.tldm.org/bible/Old%20Testament/exodus.htm>)

The fight against the idolaters was ruthless later as well. Among other things, upon the order of the prophet Elijah 450 priests of God of Baal were slaughtered (*Biblija, op. cit. Prva knjiga o carevima*, 'V. Ilijino doba', 1/20-40, 327).

Also with regard to the Jews, but this time as victims, the Old Testament elsewhere shows that only a combination of circumstances prevented the command of Haman, the right-hand man of the Persian King Xerxes (Ahasuerus), to annihilate all the Jews, their women and children 'in a single day'¹⁵.

There have always been attempts to make a forced assimilation of various ethnic and similar minorities. That is strongly evidenced by the fact that the Syrian King Antiochus IV Epiphanes, who thought that only what was Greek was good, issued a decree that all his subjects had to dress like the Greeks, speak the Greek, pray to the Greek gods, and that the one who disobeyed this commandment was to be put to death¹⁶.

It is interesting to note that the Arabs, who conquered Egypt in the 7th century, banned the Coptic language in 997, which led to the disappearance of the ethnic characteristics of that community and its conversion to a religious minority¹⁷.

The above cases are given only for illustrative purposes. Numerous similar examples could be found at various places, related to various nations and their destinies¹⁸.

However, although in slave owning societies there were occasionally incidents of religious intolerance, it is not typical of these societies. Despite the fact that at the time wars were frequent, they were fought for robberies, conquest of territories, acquisition of slaves, revenge, personal animosity between the rulers,

¹⁵ 'And Haman said unto king Ahasuerus (i.e. Xerex, note by B.K.): There is a certain people scattered abroad and dispersed among the people in all the provinces of thy kingdom; and their laws are diverse from all people; neither keep they the king's laws: therefore it is not for the king's profit to suffer them. If it please the king, let it be written that they may be destroyed....': *Biblja, op. cit.*, 'Knjiga o Jestiri', ch. 3/8-9, 451. Also: Sokolov D.: *Biblijska istorija*, Belgrade 1981, 54, 61, 65, 121.

(the text in English taken from <https://www.jewishvirtuallibrary.org/jsource/Bible/Esther.html>)

¹⁶ 'Moreover king Antiochus wrote to his whole kingdom, that all should be one people, and every one should leave his laws: so all the heathen agreed according to the commandment of the king....For the king had sent letters by messengers unto Jerusalem and the cities of Juda that they should follow the strange laws of the land....And whosoever would not do according to the commandment of the king, he said, he should die.... *Knjige Makavejske*, translated by bishop ZHP Atanasije, Nikšić 2002, *Prva Makavejska*, ch. 1, 41-50, 101-102. Also see in: *Druga Makavejska*, ch. 5, 25. ch. 6, 1-19, 171-173. (the text in English taken from <http://www.earlyjewishwritings.com/text/1maccabees.html>).

¹⁷ Today, the Coptic language (the Copts claim to be the natives and the descendants of the ancient Egyptians from the time of the Pharaohs) is practically completely forgotten and only appears in shorter parts of the church liturgy, which is mostly in the Arabic (Coptic Church belongs to the Christian churches of the Eastern ritual).

¹⁸ Dušan's Code too (14th century) speaks of the Latin heresy, heretics, priests, monks and others in several places. Among other things, Article 10 specifies: 'And if any heretic be found to live among the Christians, let him be branded on the face and driven forth, and whoever shall harbour him, let him too be branded'. (the text in English taken from www.dusanov-zakonik.com)

and so on. Generally speaking, there were no wars inspired only or primarily by religious reasons.

All this significantly changed in feudalism. In addition to armed conflicts within one society (civil wars) that are fought for the freedom of religion, against the 'heretics' and the like, there was a large number of wars between two or more countries in which religious reasons were put at the forefront - various 'holy wars' and wars for the protection or expansion of certain religion, wars initiated as a sort of help to members of a religious minority in another country, etc. The best known religious wars were The Crusades¹⁹ (11th-13th centuries), The Albigensian crusade (1209-1229), Huguenot (as many as eight wars in France between the Catholics and the Huguenots, 1562-1598)²⁰, the Thirty Years' War (1618-1648)²¹ and others.

It is particularly interesting that the Christians, cruelly persecuted by Rome for a long time (not for the religious, but primarily for political reasons) later, when Christianity became the state religion of Rome, began persecuting members of other religions equally severely²².

¹⁹ In a wider sense, that is the name for all conflicts of Christian states motivated by religion, fought against those of a different religion, and particularly various wars of conquest justified by religious reasons – for example, the wars of Byzantium with its pagan neighbors, German Crusades against the East Slavs, three crusader war with the Swedes winning Finland (1155, 1249, and 1293), the campaigns of Catholics against heretics, etc. In the narrow sense, this is a common name for a series of military campaigns initiated by the Popes and various European monarchs from 1095 until 1229, with the aim of recapturing the Holy Land from the Muslims. See more in: Krivokapić Boris: *Enciklopedijski rečnik međunarodnog prava i medunarodnih odnosa*, Belgrade 2010, entry 'Krstaški ratovi', 474-475.

²⁰ One of the most terrifying events of that time is the so-called St. Bartholomew night that took place on August 23, 1572, when Catholics massacred the Huguenots (French Calvinist Protestants) in France. On that night and in the following days between 1,000 and 2,000 Huguenots were killed in Paris only, and it is estimated that in the country up to 20,000 (some sources say up to 70,000!) people were killed.

²¹ The deadliest war until then time - believed to have taken about 10 million victims. Fought because of religious intolerance between the Catholics and the Protestants, namely the attempt of Ferdinand II, the ruler of the Roman-Germanic Holy Roman alliance to impose the authority of the Catholic Church on Europe - the idea of a united European Christian empire in which the Pope would rule at the spiritual, and the Emperor of the Holy Empire at the secular level.

²² As long as they recognized its power, Rome was quite tolerant towards various religions within its territory. Thus, for example, when it resorted to repression against the Jews (killing of Jewish population, major deportation of Jews from Judea, the introduction of a special tax for the Jews etc.) it was not because of their different religion, but as a sanction, the response to the rebellions, especially the First (66-73) and Second Jewish rebellion (132-135). The Christians were first persecuted in 64, when Nero blamed them for the Great Fire of Rome. Although they were not guilty of anything, the Christians were captured, burned alive in the streets, or thrown to the lions in the arena. Although later there was no organized persecution of the Christians, they occasionally faced with repression, mainly because the state authorities saw them as insufficiently loyal residents. This was because the

Religious bigotry and exclusion became drivers of many international and civil wars, while hatred developed on that basis makes these conflicts particularly merciless, with countless examples of unnecessary cruelty and turning into massacres²³. Although they sometimes break out uncontrollably, in many cases these conflicts are a part of state policy, whether the war operations are prepared and maintained by state authorities, or those authorities refuse to step in and protect the victims.

The Jews in particular suffered and were killed a lot in various regions. Scattered around the world, they differed from the local population in origin, religion, customs, and even appearance²⁴. Their situation was particularly exacerbated when in the 4th century the Christians began blaming them for the murder of Jesus Christ. After that they were blamed for many other evils of this world, among other things, for the spread of the 'black death' (the plague). That fed hostility towards them in the coming centuries and in different countries.

Some of the first large-scale massacres of the Jews were carried out by the Muslims in 1033 in Fez (Morocco), when the mob killed about 6,000 Jews, and in 1066 in Granada (Spain), where about 4,000 Jews were massacred. However, massive violence against the Jews was recorded especially in the Christian world - in France and Germany (1096), London and York (1189-1190), France, Savoy, Dresden, Mainz, etc. (1348), Basel, Freiburg, Strasbourg (1349) and so on. Blaming them for bad crops, among other things, the crowd in Lisbon tortured, killed and burned about 2,000 Jews in only two days in 1506.

In fact, in practice the reasons were most often found in the field of politics and economy, and often consisted of the sheer envy and desire to steal property from the Jews (the houses and other property). History testifies that the outbursts of hostility toward the Jews in Europe were the most common and most savage during the time of great economic crisis and wars.

Christians refused to accept the official cult of cherishing Roman emperors as gods, and that the empire embodied the divine authority of the Roman state. That cult was one of the most important links that tied the inhabitants of the Roman Empire. Therefore it was no wonder that disrespect for it was treated as an attack on the state itself, and a high treason. When in 380 Theodosius declared Christianity the state religion of the Empire, a complete turnaround followed. Persecuted in the past, the Christians suddenly transformed into a ruthless persecutors who fiercely fought against the pagans and members of other religions, and spread their religion as missionaries, but also with fire and a sword.

²³ It is considered that, for example, about 60% of the population was lost in religious clashes in the Czech Republic only in the 17th century.

²⁴ In the countries where they settled, the Jews always represented ethnic and religious minority, which caused fear by the majority of the population. That was reinforced by the fact that the Jews, as a rule, lived isolated. In major cities they used to have their closed quarters - ghettos (the first one was built in Venice in 1516) where they engaged in trade and lived apart from the people of other religions and backgrounds.

4. The position of foreigners. – No matter how difficult the position of certain categories of the local population was, for most of the history the position of foreigners was even worse.

The great ancient people (Egyptians, Persians, Hindus, Jews, Greeks and others) generally considered themselves as ‘chosen’ - believed that their ruler was the heir or at least favorite with the gods, and that they were called upon to rule over other peoples.

It is therefore not surprising that in many ancient countries foreigners were looked down on with contempt, mistrust, and even hatred for a long time. In some cases the position of foreigners was similar to the position of slaves, or even worse.²⁵

A good illustration of this is the old Hindu law, recorded in the famous Laws of Manu.²⁶ It recognized the division of people into particular social classes - the castes. At the top, there were the *Brahmins* (priests) who were, as God’s people, predestined to be the masters of everything that exists by birth, including other beings. In contrast, slaves were deprived of all rights, even the remnants of the Brahmins food. In even worse (worse than slaves) position were the members of the defeated tribes (*Pariahs*). Since it was believed that they were not worthy of being even slaves of Hindu castes, they had to live out of a civil society, without the right to any protection. As a result, they could have been the subject of any form of violence and attacks without any penalty. At the very bottom of this unusual ladder there were *foreigners* who were below pariahs (the latter, unlike foreigners, had at least a moral right to the pity of the Brahmins)²⁷.

Basically the situation was similar in Egypt too. With the idea that they were called upon to rule the world, the Egyptians had patronizing attitude toward foreigners for a long time, despising even the Greeks, according to the testimony of Herodotus.

Hostility towards foreigners was typical of ancient Greece as well. It is known that in it (especially in Sparta) there was an institute named *Xenelasia*,²⁸

²⁵ More in: Krivokapić Boris: *Zaštita manjina: istorijski razvoj, osnovna pitanja i zaštita u okviru UN*, Belgrade 2004, 49-63; Krivokapić Boris: *Međunarodno pravo – korenji, razvoj, perspektive*, Belgrade 2006, 31-35.

²⁶ Indian Code, named after its purported creator and forefather of the Aryans, the legendary Manu. It is believed to have originated in the 4th century BC, although according to some opinions, that was much earlier - around 1500 BC. The original text is not preserved, but only its version in verse from the first century BC, as it is believed. It contains a number of provisions and data of religious and philosophical nature, related to penal, civil, military law, diplomacy, military affairs, etc.. For the text see: Buhler G. (transl.): *Indian History Sourcebook: The Laws of Manu, c., 1500 BC*, Fordham University, <http://www.fordham.edu/halsall/india/manu-full.asp>. This and all later mentioned sources from the Internet were last consulted on March 4th, 2014.

²⁷ More on this: Bartoš M., Nikolajević B.D.: *Pravni položaj stranaca*, Belgrade 1951, 19-21; Стоянов А.Н.: *op. cit.*, 41.

²⁸ Greek: *xenos* – foreigner, stranger, and *elases* – forcing out, expulsion.

which is thought to have been established by the legendary lawmaker Lycurgus of Sparta (about 820-730 BC). It consisted of the right to non-acceptance, i.e. persecution of foreigners who were much hated at that time²⁹.

Even in Athens, where the position of foreigners was more favorable than in other Greek city-states, foreigners generally had a bad position. There were four categories of foreigners. The first two comprised *isotelia* and *metics*, which, so to say, belonged to the 'local foreigners' and as such enjoyed certain rights³⁰. The other two consisted of foreigners without permanent domicile in Attica and the barbarians. *The foreigners who did not reside in Attica* were in a worse position than the *metics*, and they were supervised and protected by the citizens of Attica (Proxeni). The *barbarians* enjoyed a particularly bad position; that name was used for those who were born outside of Hellenic civilization, and who differed from the Greeks with their origin, appearance, language, customs, religion and so on. They were generally without any rights and protection, exposed to contempt. The Greeks often compared them with animals (Isocrates), and in any case considered them their natural enemies, i.e. people who are by nature destined to be slaves (Aristotle).³¹ However, over time, their situation started improving, influenced mainly by the demands of trade development.³²

Roman law was initially very strict to foreigners too, leaving them at the mercy of violence of all kinds. However, later with the expansion of international contacts, particularly the development of foreign economic relations, the situation considerably improved.

²⁹ Foreigners could reside in Sparta only on the basis of special permit. The reasons for this decision were of a practical nature - on the one hand, efforts to protect one's own culture and blood from 'harmful' influence from the outside, but on the other, it was a purely military reason that foreigners should not be given the opportunity to learn about the exact number of Spartan citizens (and with that of warriors). However, in the case of proven friends of Sparta, the rigid implementation of this rule would be abandoned and they would be shown hospitality.

³⁰ *Isoteleia* were the foreigners who had certain, narrow or broader rights recognized by special international agreements or domestic laws. *Metics* were foreigners from other Greek states, who were authorized to reside in Athens. They represented a kind of second-class citizens and enjoyed a number of rights, although in this respect they were not equal with the citizens - though personally free, they had no political rights, they were limited in the acquisition of real property, they paid a special tax (*metoikion*), they were supervised by a particular citizen (*prostate*), the penalties for them were harder than those for the citizens, they were obliged to do military service, in a war they fought in the forefront, that is at the most dangerous places, etc. See more in: Стојанов А.Н.: *op. cit.*, 52-54; Вајс А., Кандић Лj.: *op. cit.*, 49; Бартош М., Николајевић Б.Д.: *op. cit.*, 21-23.

³¹ Стојанов А.Н.: *op. cit.*, 57.

³² Another brutal institute at that time was androlepsy that represented an aspect of private reprisals against foreigners. This institution existed in ancient Athens. According to it, when an Athenian citizen was killed in a foreign country, and that country refused to extradite or punish the murderer, the family of the murdered could capture and bring before the Athens Court any three citizens of the country in question.

Generally speaking, the position of foreigners was poor in most feudal states, too. After all, the rule *jure herede legitimo* was widely spread in the Middle Ages (Latin: upon the legal right of heritage) according to which the legacy of the foreigner could not be inherited either by a will or by law, but the feudatory contained all property of the deceased foreigner which was on his territory.³³ When it is known that, in this way, foreigners were denied the right to dispose of their property in case of death (by a will) or, seen from another angle, the right of inheritance, which is one of the most natural human rights, it is clear that the foreigners were disadvantaged anyway. They (foreign merchants, pilgrims, etc.) usually did not have any rights. Among other things, in the case of criminal offense, they were often more severely punished than domestic subjects.

5. Collective sentence. – To everything mentioned we may add that in this historical epoch collective punishment was often stipulated and imposed. They are particularly resorted to as a measure of revenge after some form of rebellion, or other form of expression of disobedience. Completely innocent people used to be punished then along with the culprits, their relatives, neighbors, or simply fellow citizens.

After all, the law of the period, including the written codes, provides for certain situations in which due to a sin of an individual or a group (even ordinary crime, such as robbery or theft) other persons were punished, including the entire cities and villages.³⁴

6. Extreme cruelty. Torture as a part of the legal (judicial) system. – Generally speaking, this period and the first centuries that followed were characterized by great brutality. This is best seen with death sentences that were executed

³³ Later, this custom gradually became diluted, so that already in the 13th century the inheritance rights of a foreigner's own children were recognized, as well as the right of a foreigner to bequest in their will a property of certain value.

³⁴ Thus, for example, the Code of Hammurabi (Art. 23) says: 'If the robber has not been caught, the robbed shall seek in front of God what has been taken from them, and the city and the sheik within whose boundaries the robbery has been committed, shall reimburse him for everything that he has lost'.

Similarly Dušan's Code (Article 99) provides that 'If anyone be found who hath set fire to a house, or to a threshing floor, or straw, or hay belonging to another man, out of malice, that incendiary shall be burnt in the fire. If he be not found, let that village hand over the incendiary. And if it hand him not, let that village pay what the incendiary would have paid'. While Art. 145, among other things, specifies: 'Imperial order: In all lands, and in the towns, and in districts, and in the marches, there shall be no brigands or thieves in anybody's region. And in this manner shall thieving and brigandage be stopped: In whatsoever village a thief or brigand be found, that village shall be scattered, and the brigand shall be hanged by his feet, and the thief shall be blinded, and the master of the village shall be brought bound to the Tsar and pay for shall be punished as a thief and a brigand'. The next article (146) provides the same penalty for the other persons: 'And also prefects, and lieutenants, and bailiffs, and reeves, and headmen who are found to administer villages and summer pasture huts, all these shall be punished in the manner written above if any thief or brigand be found in them.' (the English text taken from www.dusanov-zakonik.com)

by burning, stoning, throwing the convict to the lions, crucifixion, decapitation, impalement, skinning, and the like.

One of the characteristics of this period is very widespread corporal punishment - mutilation (severing arms, legs, tongue, nose, ears, blindness, stamping), hard beating (whipping, flogging) and the like. These penalties imply extreme current (physical) and subsequent (mental) pain. Despite the fact that they were sometimes only an expression of a whim of the person who was in a position to decide on the fate of the other, in many cases, these sentences were stipulated in advance for particular criminal acts by the appropriate legal documents. Although they were finally abolished only at the end of the 19th and early 20th century, according to the standards of today, quite inappropriate punishment was especially typical of the ancient world and the age of early feudalism.

However, torture was not only a form of a sanction or a part of it. In this period it was also resorted to during investigation in order to find out the truth, and especially in order to obtain a confession - it has long been considered the greatest ('ultimate', or 'key') evidence. In this sense, torture has for centuries been an integral part of the judicial process both before the state (secular) and certain ecclesiastical courts.³⁵

3. The war and the position of the people

Although in some cultures there were surprisingly humane rules of war, including the examples of extraordinary humanity of some generals³⁶, generally speaking wars were often cruel beyond measure. There are two important elements related to the war in this era that have a direct impact on the position of people, even regardless of the causalities in the battles themselves.

First of all, those were the wars of conquest, fought in order to enslave the inhabitants of conquered territories - converting free people into slaves who

³⁵ This refers to the practice of the Inquisition - the investigative and judicial authorities of the Catholic Church, designed to fight heresy. These authorities were active in the 12th and 13th century and remembered for their evil. They usually showed the defendant torturing devices and invited them to plead guilty. If they refused to acknowledge, or would not reveal accomplices, etc., they were put to torture. When tortured, the vast majority of people, even quite innocent ones, would admit all that was asked of them.

³⁶ There is a well-known example of the Persian King Cyrus I (7th century BC) who ordered that the wounded Chaldeans be treated in the same way as his own wounded soldiers. One should be reminded that the ancient Greek ruler of Gela and Syracuse, Gelon (or Gelo), when in 480 BC at the Battle of Chimaera he totally defeated the army of Carthage which attacked the Greek colonies in Sicily, did not seek any other requirements for the conclusion of peace but the obligation of Carthage to stop offering its own children as the sacrifice to God Baal. It is believed that this was the most noble peace treaty in history.

would be forced to work for their masters.³⁷ In addition to looting, which at that time was considered to be completely legal, even honorable, it was exactly the hunt for new slaves that made the ancient states spread far beyond the area inhabited by the ruling ethnic group. Therefore, many states of that time covered vast areas inhabited by different peoples.

On the other hand, a lot of data has been preserved confirming that the winners, especially if they met with tough opposition, treated the vanquished with no mercy. The whole cities and nations were destroyed.³⁸

The Bible itself testifies to the brutality of the Ancient Jews who, in some cases, killed the entire population of the conquered cities.

The most famous is the example of the conquest of Jericho, when the Jews killed all the inhabitants,³⁹ as well as their cattle, and burned the city.⁴⁰ However, they also mercilessly killed all the inhabitants of Gai, of the southern towns of Canaan and other towns that were on their way.⁴¹ After all, it was in accordance with what they were told to do in an order from the Old Testament.⁴²

³⁷ Although there were other sources of slavery (debt bondage), the most important among them for a long time was capturing at war, and with it, as a result of it, the birth by enslaved parents.

³⁸ In ancient times there were many cases of massacres of entire peoples, but also those situations in which only men were killed, and the women and children sold into slavery. Even if we put aside personal drama, that also meant, more broadly speaking, the sentence of the social community in question to disappearance.

³⁹ The only one spared was the prostitute Rahab with her family, because she previously saved Jewish spies.

⁴⁰ They then slew by a sharp sword everything that was in the city, women and men, children and the elderly, oxen and sheep, and donkeys'. *Biblja, 'Knjiga Isusa Navina'*, *op. cit.*, 196. (the text in English taken from www.biblegateway.com/passage/?search=Joshua%203&version=NIV)

⁴¹ Here is how the Bible describes the conquest of the north Palestine city of Hazor: 'And they killed every living thing that was in it, the sword cutting through, and there remained nothing alive, and burned Hazor with'. *Ibid.*, 203. (the text in English taken from www.biblegateway.com/passage/?search=Joshua%203&version=NIV)

⁴² 'When thou comest ne unto a city to fight against it, offer them peace. And if they answer thee again peaceably, and open unto thee, then let all the people that is found therein be tributaries unto thee and serve thee. But and if they will make no peace with thee, then make war against the city and besiege it. And when the LORD thy God hath delivered it into thine hands, smite all the males thereof with the edge of the sword, save the women and the children and the cattle and all that is in the city and all the spoil thereof take unto thyself and eat the spoil of thine enemies which the LORD thy God giveth thee. Thus thou shalt do unto all the cities which are a great way off from thee and not of the cities of these nations. But in the cities of these nations which the LORD thy God giveth thee to inherit, thou shalt save alive nothing that breatheth. But shalt destroy them without redemption, both the Hethites, the Amorites, the Cananites, the Pherezites, the Hevites and the Jebusites, as the LORD thy God hath commanded thee, that they teach you not to do after all their abominations which they do unto their gods, and so should sin against

The Old Testament elsewhere testifies about the cruelty of war, among other things, the ruthless attitude towards prisoners of war.⁴³

The Bible is given here only as the most famous example. History offers much tangible evidence that similar procedures were practiced by other peoples, in other areas and other times.⁴⁴ We shall mention only several most famous cases of this kind.

The first refers to the destruction of Milos by Athens in 416 BC, during the Peloponnesian War. When, after a long siege, with the help of treason in the city itself, they managed to conquer Milos, the Athenians killed all the men, and sold women and children into slavery.

When in 332 BC, after seven months of siege Alexander of Macedon conquered Tyre, he destroyed the town, killed 2,000 men of military age, while he sold the rest of the population, about 30,000 of them, into slavery.

A similar event took place in 146 BC, when the Romans in the Third Punic War conquered Carthage. Then upon the decision of the Roman Senate, all the survived inhabitants of Carthage (about 50,000 of them) were sold into slavery, and the city was razed to the ground.

Therefore, it can be seen that this was well-established practice, followed by various countries and their militaries. That also means that if the winners were by any chance of bad luck, then they would be those to taste the bitterness of defeat, and most likely suffer the same fate (i.e. everything would be the same with the reverse roles).

In many cases, the winners were not content to kill or sell the defeated into slavery, but would kill them in a cruel manner. Thus, for example, in 701 BC, when the Assyrians occupied the Judah city of Lachish, they brutally killed prominent residents - some were slaughtered, others impaled, the third ones skinned alive. It was a revenge for disobedience (refusal to pay the toll).

When Crassus' troops finally defeated Spartacus' rebellious army of slaves, in 71 AD, some 6,000 survived slaves were crucified along Via Appia, from Capua to Rome.

Similar examples can be found at the age of feudalism.

the LORD your God.' *Biblija, op. cit.*, 'Peta knjiga Mojsijeva', Chapter 20:10. (the text in English taken from <http://faithofgod.net/tanak/de.htm>)

⁴³ 'Amaziah took courage, and led forth his people, and went to the Valley of Salt, and struck ten thousand of the children of Seir. The children of Judah carry away ten thousand alive, and brought them to the top of the rock, and threw them down from the top of the rock, so that they all were broken in pieces'. *Biblija, op. cit.*, 'Druga knjiga dnevnika' IV.6.25.11-12, 413. (the text in English taken from <http://ebible.org/web/2Chron.htm>)

⁴⁴ One of the best-known wars, the Trojan war, ostensibly fought in the 13th-12th centuries BC, ended in a complete destruction of Troy. Those of its residents who were not killed, were turned into slaves. Although it has never been reliably confirmed whether what was described in Homer's *Iliad* corresponds to historical truth, there is no doubt that similar events marked the ancient world.

Thus, for example, on beating the Slavic ruler Samuel in the battle of Belasica in 1014, the Byzantine Emperor Basil ordered that around 15,000 prisoners be blinded, and each hundredth left with one eye, to guide them back to Samuel. Having seen the sad scene, Samuel died of pain (he got weak and died two days later).

In the Middle Ages, among numerous massacres carried out in different places, the one from the Third Crusade became remembered, when the Crusaders, under the command of the English King Richard I the Lionheart conquered Acre in 1191, and then killed about 2,700 of its citizens – the Muslims, despite the fact that the Sultan Saladin offered to buy them out and save them in this way.

The notorious Wallachian Duke from the 15th century, Vlad III Zmajevic (Drakul) remained remembered. He slaughtered tens of thousands of people in cruel ways, mostly the captured Turkish soldiers - some were skinned alive, others were buried alive, boiled etc. He particularly loved to impale people, and therefore got the nickname of 'Cepesh' (which in Romanian means 'the Impaler').

Asian invaders, especially Genghis Khan (Temujin) and Tamerlan (Timur Lenk) carried out dreadful massacres in the cities and countries which dared to oppose them. It is believed that Genghis Khan only is responsible for the deaths of about 40 million people.⁴⁵

Mass murders, robberies and other abominations were also committed by the Europeans on conquering other parts of the world and turning them into their colonies.

Unfortunately, not only are the wars the reality of the modern world, but terrible war crimes and crimes against humanity are carried out even today, and some of the most heinous genocide cases are related to contemporary history. Why then cite the examples from the past, when similar phenomena occur in our time as well?

There is one big difference. Today, unfortunately, many perpetrators of atrocities remain unpunished. But the ideas of war crimes, crimes against humanity, of genocide are very well known... of the fact that such activities are not only forbidden, but also punishable, and that these are international crimes for which one is held accountable.... In the distant past, it was not the case.... The one who had the power, could basically do whatever they wanted, without feeling the need to justify their deeds to anyone. The only thing they had to take care of was not to become the victim of a more powerful ruler themselves.

⁴⁵ The cities that surrendered without a fight were spared, but those who resisted, were destroyed without mercy, usually with all their residents (only those who could be of use were spared – the scientists, artists, and artisans). Among other things, in only half a year (Autumn 1213 - Spring 1214) about 90 Chinese cities were looted and burned to the ground.

4. The first human rights

Everything said above does not mean that a class society did not recognize any human rights. They certainly did. In most cases, at least basic protection was recognized to the oppressed social classes.

Even in the most primitively organized human communities there are some forms of such rights as the right to life, bodily integrity, family, property and so on. However, generally speaking, that did not include any special kind of humanity or a dedication of those in power, not to mention any more or less defined concept of human rights and the like. It was an objective need, so that the whole society could function in general. The state protected the individual and their assets - life, family, property, etc. by identifying the appropriate offenses, prescribing severe punishment for them, and prosecuting and punishing the offenders. But all that in order to ensure peace, order and proper functioning of the society, and not because the state felt obliged to guarantee these rights to its subjects.

In this light it is clear that those in power generally did not feel compelled to protect the people under their jurisdiction from themselves - from various forms of violence, torture, plunder, discrimination ... and that exactly is the essence of the modern concept of human rights. However, certain human rights have existed since the appearance of law and the first states.

If we are interested in the highest standards of human rights in a class society, they should definitely be looked for in what the members of the highest classes enjoyed. These rights can be found in the domain which we call civil and political, even economic and cultural rights today, while certain so-called group rights can also be identified. Of course, all these rights are very far from what we have in mind today regarding the same rights, but they undoubtedly exist.

1. Individual rights. – We can talk about human rights at least conditionally in all those cases in which there was a rule that no one can be punished without a reason and, especially without a trial, the defendant had certain rights in court proceedings, etc. Such solutions can be traced throughout history.

After all, even the notorious Inquisition in determining the 'guilt' of the person in question recognized their right to a defense. Certain forms of the rights of defense, no matter how caricature they may seem, can be found in such institutes from the past such as Judgment of God. That refers to the right of the defendant to prove their innocence by submitting to certain activities dangerous to human life and body, all with the belief that if they are innocent, God will help them to remain unharmed, and make justice triumph. One on the ways, especially when the higher strata of the society were concerned, was the right of the accused to prove innocence in a duel with those who accused them.⁴⁶

⁴⁶ There were also other ways, appropriate for common people. Depending on a local custom, the accused was required to stand barefoot on red-hot metal, or to carry such an

The first political rights can be traced even in the ancient times in those communities (for example in the ancient Athens) where the citizens directly and on the basis of equal suffrage decided on the selection of the most important officials and other important issues.⁴⁷

Historical documents prove that in ancient societies there was an institution of the right to asylum. At first various fugitives enjoyed sanctuary in certain places in the country, mainly in the temples. Later the asylum was also given in the international context (to foreigners) and even international treaties used to be signed on that.⁴⁸

The right to private property was recognized and protected even in ancient times, of course, but only with free citizens. The right of ownership or disposal of one's property or that of inheritance and so on was recognized to particular social classes in the epoch of feudalism, too.

2. Minority rights. - Although the relationship to the members of different ethnic and religious minorities in some places was very unfavorable, history records many positive examples where these communities and their members were guaranteed, and in practice recognized some special rights, above all the right to survival, protection of specialty, and non-discrimination.

Such a practice was fostered, for example, by one of the greatest conquerors in history, Alexander the Macedonian. Striving to reconcile and harmonize different peoples and their cultures in his vast empire, he showed considerable

object with their bare hands, all without burnings; to take a metal object or a stone out of boiling water without burnings; to come to the surface after being tied and thrown into the water (in some societies, on the contrary, especially in the accusations of witchcraft, if the defendant began to sink, they would be pulled out of the water, because it was considered a proof of their innocence, that is that they were not a witch) and the like. Sometimes even if the defendant had injuries, they were considered not guilty, i.e. they were under the protection of God, if their wounds healed in due time (for example, if the burns healed within 3 days).

These methods were typical for the old and middle ages, and can be found in many nations – the Assyrians, Babylonians, Jews, Hindus, Slavs, Germans, Arabs, etc. That was the age of religious bigotry and at the same time underdevelopment of the legal system. Although the mentioned and similar examples are very far from the real right of defense against charges in court proceedings, they still testify that there was a feeling that the one who was charged with the most serious charges still had the right to try to justify their deed, even with the help of a miracle. Hammurabi's Code (Article 2), the Russian Pravda (Articles 22-23) and Dušan's Code (Art. 150), among others, provide for certain types of God's judgment.

⁴⁷ In ancient city-states the main square was the center of all social activities - religious, commercial, cultural, and even political. Among other things, that is where the citizens gathered to discuss important issues, argue and make decisions. This unique kind of a national assembly under the open sky, as well as the very place where it met, were called 'agora' with the Greeks, and 'forum' with the Romans.

⁴⁸ See more in: Krivokapić Boris: *Međunarodno pravo – korenji, razvoj, perspektive, op. cit.*, 24-25.

amount of tolerance, and, among other things, allowed the Jews to live according to their laws.

One example of respecting the fundamental rights of people of different origin can be found in the solution represented by Art. 153 of Dušan's Code, according to which when 'people of different religions' and merchants were judged (members of other religions or foreign traders) half of the members of the jury were to consist of the members of 'their group'.

3. The relationship to foreigners. - Although foreigners have been quite disenfranchised and despised many times, there are many instances in which they have been guaranteed not only a kind of protection, but also certain special rights.

Among other things, it is known that Amazis II, the last great pharaoh of Egypt, married to a foreigner himself, allowed the Greeks to freely open shops and recognized their freedom of cult (what is more, he supported the construction of the temple at Delphi by a rich gift) and established special courts for foreigners. Later, during the Ptolemaic dynasty, foreigners were even given the opportunity to enter the public service⁴⁹.

After all, even the ancient Greeks, who had an extremely negative attitude towards foreigners, modified it later by among other things, developing the institution of proxenia, consisting in the provision of some kind of state hospitality to foreigners, on condition of reciprocity⁵⁰.

Foreigners were deprived of many rights for a long time with the ancient Jews too, but they were not completely disenfranchised. In addition, by converting to Judaism, a foreigner could become a citizen of the Jewish state, gaining full citizenship rights, except that he and his immediate descendants could become neither military officers nor judges. In addition to these naturalized foreigners (the so-called proselytes of justice), there were other privileged, but unnaturalized foreigners (the proselytes of residence). They were given the right to settle in Judea, as well as the right to trade freely there, under condition to respect the seven basic commandments of God. However, they were under jurisdiction of special courts⁵¹.

⁴⁹ Bartoš M., Nikolajević B.D.: *op. cit.*, 20.

⁵⁰ At first, this hospitality was shown from time to time, mostly to foreign statesmen and other prominent figures, but later, through special agreements on this, proxeny obtained a permanent character. It was achieved through the *proxeni*, chosen from among the citizens of the host city with the aim of representing the interests of another city. The *proxeni* received foreigners, took care of the protection of their rights, mediating between them and the local authorities. They represented foreigners in front of local assemblies, testified during the composition of wills, regulated the legacy of deceased persons without heirs, provided assistance to foreign representatives and represented them in the local assembly, and sometimes performed other functions too. The Institute of *proxenia* is believed to have been acknowledged by at least 78 ancient Greek city-states, or alliances.

⁵¹ Bartoš M., Nikolajević B.D.: *op. cit.*, 21.

Although in the beginning Roman law was very strict towards foreigners, leaving them at the mercy of the violence of all kinds, the situation considerably improved with the expansion of international contacts, and particularly the development of foreign economic relations. In this regard, progress was achieved by the introduction of institutions such as *hospitium*, patronage, and also by signing numerous agreements with other nations.

Hospitium (Latin *hospitium* - hospitality, banqueting) was a standard contract, concluded between a foreigner and a Roman citizen, by which a Roman citizen would take on the obligation to accommodate the foreigner, protect and nurture them in case of illness, and especially to defend their interests before the Roman court. If the parties would not terminate it by mutual agreement, the contract would automatically pass to their heirs, and remained in force even in the event of war between Rome and the foreigner's state. Later, the Roman state itself received foreigners to *hospitium* who became distinguished by their merit to Rome, and even guaranteed *hospitium publicum* to all citizens of a foreign country by means of an international treaty.

Patronage was also a kind of contractual relationship between a foreigner (client) and a local citizen (patron). The client was obliged to obey the patron and do him certain favours (for example, give a dowry to his daughters), while the patron would take it upon himself to help the client in a variety of ways – teach him about the Roman law, represent him in court, etc. The client would lose their previous citizenship and become a kind of Roman resident, which became even more pronounced when, a little later, public patronage appeared. Some noble families took the whole cities and provinces under their patronage, by which the heads of these families became patrons of these areas before the Roman Senate, while the customers received a special type of Roman citizenship.

Rome concluded a number of agreements on friendship, alliance or trade with the neighbouring, but also with distant peoples. Most of these agreements contained provisions that guaranteed the subjects of foreign states, i.e. the contracting parties the respect of a person, property and free trade during their stay on the Roman territory. A foreigner had the right to conclude marriage in Rome, the right to be a subject of property relations and the right to self-appear before the Roman court.

Significant expansion of the borders of Rome, its entry into the market, and allied and other relationships with a growing number of countries made the above mentioned institutions become insufficient, so that the need for the new regulation of the position of foreigners appeared. The special Praetor (*praetor peregrinus*)⁵² started taking care of them, who eventually created a special law, the Praetorian law, known as *jus gentium* (the law of the people). Unlike the *jus civile*, the scope of which was limited insofar as it could only serve the citizens of

⁵² A high state official (magistrate).

Rome (*cives*), *jus gentium* was the common private law of all free people - both the people of Rome and foreigners (Peregrine).⁵³

In fact, Roma classified all foreigners into two main groups: the peregrines and the barbarians.

All foreigners residing in the territories under the rule of Rome were referred to as the Peregrines. This includes both those who were called *ex jure Latini* (foreigners with certain civil rights) and the people living in remote provinces, who had much fewer rights than the population of Italy, the defeated former enemies and former Roman citizens who were deprived of their civil rights⁵⁴. Although they did not enjoy the position of Roman citizens, according to the Praetorian law, the Peregrines got certain legal protection, and in case of insufficiency of its regulations (legal gaps), they could rely on the law of their community. The conclusion can be drawn that the position of the Peregrines was relatively high around the first century AD. However, it should be noted that, on the one hand, *jus gentium* did not give any political rights, and, on the other hand, the legal status of certain categories the Peregrines differed significantly.⁵⁵

In contrast to this, the barbarians were foreigners who lived outside of Rome and its laws. For a long time they had no rights, including the right to use the regulations of *jus gentium*. They could be killed and enslaved by anyone, and their assets were legally considered to be a no man's thing (*res nullius*), meaning that anyone could obtain them by occupation. Nevertheless, their position also improved over time.

And otherwise, more broadly speaking, as time passed, the status of foreigners gradually improved in principle. There is no doubt that the main reason for that was an objective need to develop trade and industry in general.

Thus, for instance, in the Middle Ages the associations of traders from developed Mediterranean cities succeeded in obtaining from territorial authorities a kind of self-government for their colonies in Constantinople, North Africa and some countries of the East. Moreover, by means of special agreements, called *capitulations*, the rulers of the given area renounced a series of competencies to foreigners residing in their territory. Among other things, the capitulation regime implied the exemption of the Christian states' subjects from the power and the laws of the territorial state, and instead establishing jurisdiction of electoral officers (magistrates, consuls) of Christian countries, the exemption of the Christian subjects from taxation, their right to live in a specific city district (which territorial authorities were not allowed to enter), the right to move freely, engage in trade, crafts and the like.

It is believed that the first agreements on capitulation were those that were concluded with Turkey by Genoa (1453), Venice (1454), France (1535), followed

⁵³ See more on this in: Stojčević D.: *Rimsko privatno pravo*, Belgrade, 1975, 28-31.

⁵⁴ Stojčević D.: *op. cit.*, 25.

⁵⁵ Stojčević D.: *op. cit.*, 26-27, 29.

by England (1583), The Netherlands (1612), Austria (1615) and a number of other countries. By means of these contracts the mentioned states provided to their consuls civil and criminal jurisdiction over their compatriots in Turkey⁵⁶. Later, the regime was imposed on a number of countries (Egypt, Morocco, Tunisia, Persia, China, Japan, etc.). On the other hand, the circle of privileged countries expanded with the time, to encompass an increasing circle of European countries, but also the United States. Once imposed, the regime was renewed with new contracts, whereby the rights of foreigners, i.e. . Western states were reaffirmed and even expanded.

After all, foreigners have acquired special rights in other ways, too. Suffice it to recall that in Serbia is during Uros I Nemanjić (1243-1276) the Saxons⁵⁷ received a number of benefits, including their courts, notaries and accountants. In addition, they had full freedom of their (Catholic) religion.⁵⁸

4. The rules of humanitarian law. - Throughout history there have been certain, more or less developed rules of what we call the war and humanitarian law today. This refers to particular human rights in the war.

Such rules can be found in all eras and cultures. Thus, for example, the Indian Code of Manu stipulates that the use of dishonest means of warfare must be avoided, that tipped arrowheads or poisoned arrows, firing missiles, etc... must not be used; that farmers must be spared, as well as those who beg for mercy, the weary opponents, those who are asleep or surrender must not be killed, that a man whose body is naked (not covered by armor) must not be injured, that the wounded must not be killed, as well as that the enemy on the run must not be chased. After all, the ancient Greeks testified that the wars in India concerned only the warrior castes, that the farmers in the vicinity of the battle cultivated the land peacefully, and that the Hindus, when fighting in wars, spared residents, did not destroy the cities, and did not use dishonest weapons, etc...⁵⁹

In the Middle Ages, when the wars, especially in Europe and a large part of Asia, were a daily occurrence, there were certain rules of conduct in war, certain knights' code (sometimes known as *the knights' rules*). While valid only between knights, but not in conflicts with the 'infidels' or serfs, these rules, among other

⁵⁶ Thus in 1535 France obtained the right for Christians who were not Turkish citizens to attend the holy places and trade freely in the empire. More in: Moa M.: Basic concepts of public international law, Belgrade, 1925, 159

⁵⁷ Medieval German miners in Serbia and Bosnia who, having fled before the Tatar invasion (1241), came there from Erdelj, where there had already been Saxony mining colonies.

⁵⁸ Stanojević St.: *Narodna enciklopedija srpsko-hrvatsko-slovenačka*, book IV, Zagreb 1929, 49-50.

⁵⁹ Стойнов А.Н.: *op. cit.*, 41-43. See more on humanitarian aspects of warfare with the ancient Hindus in: Manoj Kumar Sinha: 'Hinduism and international humanitarian law', *International Review of the Red Cross*, vol. 87, 858/2005, 291-293, http://www.icrc.org/eng/assets/files/other/irrc_858_sinha.pdf.

things, limited the arbitrariness in relation to the defeated, or the opponents not able to fight.

Similar, and one can say, knights' rules of war were built in ancient China. Thus in the 6th century BC, in his book 'The Art of War', the famous Chinese strategist Sun Tzu states that: 'The captured soldiers should be treated humanely and taken care of'. ⁶⁰ In China, in the so-called Period of the States at War, (from the 5th century BC to the unification of China in 221 AD) there were rules of war that were respected by all seven feudal states at war ('the seven powers') which, among other things, implied a favorable treatment of the prisoners of war, protection of old people and the like. ⁶¹

Another form of restrictions on freedom of warfare was brought about by the Catholic Church. Since numerous private wars inflicted damage to many, including the Catholic Church, it began resorting to the institution of God's peace starting from the 11th century (*Latin: Pax Dei*) which meant the protection and inviolability of certain categories of people at war - priests, pilgrims, travelers, traders, women, farmers and their property. God's peace prevailed throughout Western Europe (France, Germany, Italy, Spain etc.). Starting from 1123, excommunication was used as a sanction for non-compliance with these rules.⁶²

According to the above said, although history has recorded too many examples of fighting wars without any consideration, there is evidence that there have been certain rules of what is referred to as humanitarian law today. It is true that the rules have sometimes been broken, sometimes drastically, but there is also no doubt that in most cases they have actually been respected.⁶³ Therefore, since ancient times there has been an awareness of the necessity, but also duty to protect certain persons not taking part in hostilities - children, women, elderly, monks, hermits, blind people, the sick, wounded, and even, in a sense, fighters. In other words, the awareness of some rights of these persons.

After all, although a huge number of culprits have escaped punishment, history has recorded cases where national courts of states put on trial individuals accused of what is referred to as war crimes today, i.e. crimes against humanity. Among other things, William Wallace, i.e. Wallace⁶⁴ who led a war of extermination.

⁶⁰ Sun Cu: *Umeće ratovanja*, Belgrade 2009, Chapter II 'Pokretanje rata', item 17, 27.

⁶¹ However, the examples of serious violation of these rules have been recorded. Thus, after the Battle of Camping (250 BC), in which the king China defeated the state of Jao, he ordered all 400,000 enemy prisoners of war be buried live, although he had previously promised to spare their lives. See more on all this in: Sheng Hongsheng: 'The Evolution of Law of War', *Chinese Journal of International Politics*, Vol. 1, 2006, 271-272, <http://cjip.oxfordjournals.org/content/1/2/267.full.pdf+html>.

⁶² The institution of God's peace disappeared already in the 13th century along with the strengthening of centralized states, which stopped private wars

⁶³ Otherwise, they would completely disappear. Every law (rule) is sometimes violated, but only the one which is generally respected, survives.

⁶⁴ English: *William Wallace*, Scottish: *Uilleam Uallas*.

nation and had no regard 'either for age, gender, monks, or nuns', was put on trial in England in 1305.⁶⁵ Such examples could be seen everywhere, in other epochs as well.⁶⁶

It should be noted that even in 1474 international *ad hoc* crime tribunal, composed of 28 judges from various city-states of Alsace, Germany and Switzerland, sentenced to death a nobleman (the governor of the occupied city of Brajzah, on the Upper Rhine) for murder, rape, abuse, perjury, illegal confiscation of private property and other crimes that were committed upon his orders by persons under his command at a time when there were no hostilities⁶⁷. Therefore, that was an example of the exercise of international justice for serious violation of human rights.

5. The main characteristics of this period

According to the above said, in the age of slavery and feudalism, there wasn't any, and cannot be talked about any concept of human rights, in any case not the one that we know today.

However, this does not mean that there weren't any human rights. The reality in this respect was much different than in our time, but - everything else was different as well: the means of production, transport, health, education, medicine, etc...

In this regard, although any generalizations are hard to make, it is worth trying to underline some common features of the condition of human rights in these epochs.

1. Inequality as a fundamental principle. - Even if we take into account only positive examples, it must be concluded that, in general, during slavery and feudalism there was actually no developed idea of human rights in the world, especially of such rights that would belong to everyone. On the contrary. These societies were based on the open and even validated inequality of social classes and strata.

At one end of the social ladder there were free citizens i.e. nobility, and at the other - slaves, serfs and foreigners. Thereby the status, and with this the circle

⁶⁵ To tell the truth, since it was a famous Scottish freedom fighter, the question is whether he was actually prosecuted and punished (and before the execution publically subjected to horrific torture) because of real or alleged crimes, or because he was the nemesis of England and a possible example for other similar leaders.

⁶⁶ For the examples of the medieval and renaissance war regulations which in the language of today could be called a part of the humanitarian law, see inter alia in: Meron Teodor: *Međunarodno pravo čovečnosti potiče iz davnina*, Belgrade 2004, 11-19, and further in the text.

⁶⁷ See more on this case in: Schwarzenberger G.: *International Law as Applied by Courts and Tribunals*, London 1968, 462-466.

and the scope of what is referred to as human rights in the terminology of today, directly depends on the position of a particular person or group on the vertical. The higher the position, the greater the rights. And vice versa. Although, of course, the most complete rights were recognized to the ruling class, in most cases some sort of, even minimal protection was also enjoyed by the lower social categories, and even, in some cases, slaves.

2. The rights to ensure peace and order in the society. - Another feature of the rights understood in this way was that they were primarily a function of protection from arbitrariness, excessive cruelty, lawlessness and etc. coming from individuals - both those in power, and from common criminals. They did not, or at least not primarily, serve the preservation of the integrity and personality development of an individual, and certainly were not turned to the state as such (in terms of its precisely defined obligations) as is the case today.

In other words, we shall not be mistaken if we notice that the recognition of these rights was not basically aimed at ensuring freedom and the overall integrity of an individual from unjustified intervention of the state power. No. It primarily served ensuring the normal life of the entire society, public order and peace. Therefore, the prevention of complete chaos. Without it there would be no organized society, the community would not be different from a common herd. When the first legislators prescribed harsh punishment for murder, beating, rape, theft, robbery and the like, with this they primarily created conditions for normal life in a given society, and only indirectly acknowledged and protected the respective rights of the individual.⁶⁸

After all, the political rights represent a good example. In particular, despite the fact that the Athenian democracy is even today, and with many reasons, praised as a positive example, decision making of the citizens in the national assembly was not at the time seen so much as a manifestation of human rights, but rather as a form of protection against possible dictatorship and tyranny.⁶⁹

On the other hand, certain rights were given to certain groups and with that the individuals who made them. But again, this was not because it was believed that there was some sort of natural right of that kind, but for very practical reasons.

Free men, and later nobility and other privileged classes were given certain rights in order to strengthen their position, so that they would support the central authorities, and help them in managing the society. When certain rights were given to the disenfranchised and oppressed classes, it was almost always to appe-

⁶⁸ Although sanctioning of the respective offenses in our time also has the function of protecting social order, public order, peace and so on, the concept of human rights is primarily seen as the protection of an individual or a group from unlawful (unjustified) interventions of state government

⁶⁹ Paunović Milan, Krivokapić Boris, Krstić Ivana: *Međunarodna ljudska prava*, Belgrade, 2013, 23.

ase them, so that they would not rebel etc.⁷⁰ When privileges were given to foreigners, that was with the aim of attracting foreign traders to come and develop trade, which, of course, was in the interest of the local rulers. Over time, the awareness of these elements disappeared and was turned into a kind of customary legal rules. That is visible clearly enough in the example of nobility who truly believed that they were entitled to special rights by birth (originating from God).

In this way, even when we take into account those rights that were acknowledged and enjoyed, the fact is that they were not the result of the awareness of human rights, as something that is supposed to be one of the cornerstones of every advanced society. They almost spontaneously appeared in dealing with everyday problems. After all, the first step towards the adoption of any developed concept of human rights is the rule of the equality of all people and the prohibition of discrimination. However, slave owning and feudal societies are an example of the exact opposite.

Therefore, though we might be tempted to find the first civil, political, or economic rights in various positive examples, we must constantly keep in mind that that was a special reality, based on the legal inequality of people.

3. Lack of legal guarantees. - One must keep in mind the following: even when some categories of people were guaranteed certain rights, most often it was the question of goodwill of the respective ruler, susceptible to change. In other words, although they were generously recognized, such rights could have been easily abolished, without an explanation. The danger of that happening was even more pronounced when the new ruler would take the reins, with his own views of the relationships in the society.

Thus, for example, Antiochus III the Great (about 200 BC) gave 'to the people of Judah' the charter of freedom of living by the laws and customs of our fathers,⁷¹ but already his son (Antiochus IV Epiphanes) had a completely different approach, trying to impose ethnic and religious assimilation of his subjects under the threat of the death penalty.

⁷⁰ After all, the famous Law of the Twelve Tables (451-449 BC) is the result of the struggle of the plebeians to be equated with the privileged patricians in terms of rights. Namely, after the overthrow of the last Roman king Tarquin the Arrogant in 509 BC, the patricians seized power and obtained for themselves many privileges, including the fact that only they could be elected to the highest state positions and the Senate. When the patricians abused this power in many ways, the plebeians founded the National Tribunes, plebeian assemblies, and used the so-called secession as one of the most powerful weapons, i.e. mass abandonment of the city (by which it remained not only without numerous service providers, but also without proper defense). As a result of the agreement to codify customary legal rules, and thus regulate basic relationships in the society, the Law of the Twelve Tables emerged, as well as some other laws later on. Yet, full equality between the patricians and the plebeians was finally achieved only in 287 BC.

⁷¹ 'Knjige Makavejske', *cit.*, 269-270.

However, already at this time the first codification appears - Sumerian Code of Ur Nammu (about 2100 BC),⁷² the Code of Lipit – Ishtar (around the 1930. BC), the Laws of Eshnunna (about the 1720 BC), The Code of Hammurabi (about in 1770 BC)⁷³, Assyrian Code (around 1075 BC), The Laws of Manu (the 4th century BC, and according to some even the 17th century BC), The Law of the Twelve Tables (451-449 BC)⁷⁴, and later many others such as The Theodosian Code (438), Justinian Code (529-534)⁷⁵, the Russian Justice (XI c)⁷⁶, The Vinodol Code (1288)⁷⁷, Dušan's Code (1349-1354)⁷⁸ and others. Moreover, some of these codes insist on the principle of legality and judicial independence, for which

⁷² Already in the introduction of the Code the commitment of the legislator is emphasized (Ur Nammu) to cleanse the land from the kidnappers, fraud and bribery, to ensure fairness and prevent the poor from becoming the victim of the rich. Among other things, the Code provides for appropriate property sanctions provided that God's judgment finds the lack of grounds for charges of witchcraft (magic) and adultery (Article 1, 14).

⁷³ One of the oldest codes of ancient Mesopotamia, passed around 1750 BC, was written on both sides of the diorite stone (magmatic rock), 2.62 m high and 75 cm wide, which is kept in the Louvre in Paris today. At the top of the stone there is a relief showing Hammurabi (the famous Babylonian ruler, 1795-1750 BC) praying in front of Shamash, the Sun God. Below that, in 3,600 horizontal lines, the Code is written in three parts: the introduction (it says that the gods sent Hammurabi to earth to establish law and order), the normative part (282 articles) and the final part (in which Hammurabi gives his merits, calls for respect of the Code and threatens severe punishment to those who should break it). Unlike other similar codes of that time which were of local significance, this one was applied throughout Mesopotamia and was in effect even after the disintegration of Hammurabi's empire.

⁷⁴ See the text in: Jasić Stojan: *op. cit.*, 'Zakon XII tablica', 67-85, as well as in: *Zakon XII tablica*, http://www.harmonius.org/sr/pravni-izvori/pravo-eu/privatno-pravo/Zakon_12_tablica%20.pdf.

⁷⁵ Although it is basically concerned with private law, the Code insists on justice, law, equality ... Among other things, it contains the following ideas and rules of law: 'According to natural law, all people are born free' (*Institucije, Knjiga 1/2*) ; 'The ruler is worthy if he behaves as a subject of law: our power to obey the law' (*Kodeks, knjiga 1/14/4*); 'The house of every individual is for him a safe sanctuary and shelter' (*Digesta, 2/4/18*), etc.

⁷⁶ The oldest known collection of laws of the Russian law, created between 1019 and 1054 on the basis of customary legal norms of the old Russian law, the legislation passed by the Princes and jurisprudence. It contains primarily the norms referring to the inheritance, criminal, commercial and procedural law. It is preserved only in manuscripts from the 13th and later centuries.

⁷⁷ One of the oldest monuments of Slavic customary law. It is named after Vinodol in Croatia where it was created (the document does not have a title). In the written form it determined the rights and obligations of the serfs and feudal masters, but also of women who are in principle equal with men before the law. The largest number of provisions refers to criminal law, with the death penalty provided for in only two cases - for witchcraft and for the one caught in arson.

⁷⁸ Jasić Stojan: *op. cit.*, 159-204; Законик благовернога цара Стефана, у години 6857, индикта 2, на празник вазнесења Господња, месеца маја, 21 дан, <http://www.dusanov-zakonik.com/>

we are often too easily inclined to believe that they are the achievements of the modern society⁷⁹.

Although they indirectly guarantee certain human rights in terms of protection against unlawful deprivation of life, property etc, these documents still primarily serve to provide law and order in the society. It is to some extent expected and understandable when it comes to the codes that primarily contained criminal and legal provisions. However, the codes that are mainly known as the sources of civil law contain provisions that refer to certain human rights. A good example is the Law of the Twelve Tables, known mostly as a source of Roman private law⁸⁰. What is particularly important is that these are the written codes of which there is generally no deviation. Whoever is in power is in principle bound by the solutions from these documents.

This basically applies to the most famous document of this epoch, which is often regarded as the first legal act that guaranteed the first most important human rights. It is The Great Charter of the Liberties (Magna Carta Libertatum, 1215).⁸¹ It was signed and certified by the English King John, known as John Lackland, the brother of Richard the Lionheart, after he had been pointed a gun at and forced to that by the barons. Basically, it is a kind of constitutional pact between the English king and the aristocracy, which limited the powers of the king and introduced the rules that were to guarantee the rule of law. Although it is considered the first written constitutional instrument in the world, and at

⁷⁹ An interesting provision from Article 171 of Dušan's Code, which insists on the principles, even when the ruler is inclined to punish or reward someone beyond the law: 'Imperial order: If the Tsar write a writ either from anger or from love, or by grace for someone, and that writ transgress the Code, and be not according to justice and the law, as written in the Law, the judges shall not believe that writ, but shall only judge and act according to justice'. Article 172 is even clearer: 'All judges shall judge according to the law, rightly, as is written in the Code, and shall not judge out of fear of the Tsar'. Is there a clearer definition of the rule of law? And more than six and a half centuries ago! (the text in English taken from www.dusanov-zakonik.com)

⁸⁰ Among other things, it says that, if someone is summoned to court, and because the disease or old age is impotent, they are to be given livestock for transport (Table I / 1); that for the servants and slaves, the reputable and protégés the same law is to be applied (I / 5); that if the plaintiff and the defendant are present, the case should be resolved (the judgment passed) until the sunset (I / 9); that the trial shall not take place on the day when the judge (arbitrator) or the defendant (II / 2) is seriously ill; that the one who holds the debtor in shackles, and the borrower that if a father sells his son three times, the son is free from his father (IV/2b); that the right of bequest through will is recognized (V / 3); that when there is a dispute about someone's freedom, temporary freedom is to be determined by law (VII / 7); that it can be decided about the head of the citizen only at the highest (centurian) Assembly (IX / 2); that no one can be killed without judgment (IX / 6); that the bones of the dead are not to be removed after the funeral (X/5A); that everything voted by the people later (after The Law of the Twelve Tables) is to be right and proper (XII / 5).

⁸¹ The Charter was subsequently amended and supplemented several times, so that today, what is meant by the document is the version from 1297.

the same time the first human rights document, realistically speaking, it only represented the restriction of the arbitrariness of rulers, i.e. dealt with the rights that were actually limited only to the aristocratic class.

When the contribution of the English legal tradition to the development of the concept of human rights is concerned, actually much more important is the principle of *habeas corpus* (Latin: you may have the body). It is the name of the legal requirement that the detained person be immediately brought to court so that the court would decide whether the detention is lawful. The purpose of this institute is that the closure of the defendant must be justified by valid evidence i.e. that the one that is unlawfully deprived of his freedom be set free. The term comes from the famous document *Habeas Corpus Act* (1679) of the English King Charles II⁸². This institute has been and remained an obstacle to arbitrary arrest and detention.

4. Lack of awareness of human rights. - Although there have always been philosophical and literary works on equality of people, their brotherhood and the like, realistically speaking, such awareness was absent in the wider social strata in the past. On the contrary, people were born and died with a particular ideology that their place in the society is more or less precisely defined, and on the other hand, the place of their community in the whole world. In class societies, based on legally based class division and exploitation of subordinate classes (slaves, serfs, etc.), the idea of equal human rights and freedoms belonging to everybody simply could not come to life.

In this regard, it is sufficient to note that the one who would try to persuade a Spartan that all the rights that they enjoyed should also be recognized to a helot (a kind of state slave) would certainly not have had a grateful interlocutor. On the contrary, it is most likely that they would have paid their attempt to advocate human rights by their life - because the Spartan would have understood that as a revolt, an attack on the very foundations of the social machinery of his country, and a kind of blasphemy. The situation would not have been better in most other slave owning societies of the ancient world, or the feudal states either.

And yet, one cannot deny that certain, various human rights have been known since the dawn of civilization.

⁸² There are claims that this institute first appeared in 1305 at the time of Edvard I, and according to some sources, that happened even before, in the 12th century.

Literature⁸³

- Avramović Sima, Stanimirović Vojislav: *Uporedna pravna tradicija*, Beograd 2010.
- Bartoš M., Nikolajević B.D.: *Pravni položaj stranaca*, Beograd 1951.
- Bagley T.H.: General Principles and Problems in the International Protection of Minorities, Genève 1950.
- *Biblija, Stari zavet*, prev. Daničić Đura, Karadžić Vuk, izd. Glas Crkve, Beograd 2007.
- Böing Günther (gl. ur.): *Povijest svijeta*, Zagreb 1990.
- Buhler G. (transl.): *Indian History Sourcebook: The Laws of Manu, c.1500 BCE*, Fordham University, <http://www.fordham.edu/halsall/india/manu-full.asp>.
- Jasić S.: *Zakoni starog i srednjeg veka*, Beograd 1968.
- Jončić Vladan: *Međunarodno humanitarno pravo*, Beograd 2010.
- *Knjige Makavejske*, u prevodu episkopa b.ZHP Atanasija, Nikšić 2002,
- Krivokapić Boris: *Zaštita manjina: istorijski razvoj, osnovna pitanja i zaštita u okviru UN*, Beograd 2004.
- Krivokapić Boris: *Međunarodno pravo – korenji, razvoj, perspektive*, Beograd 2006.
- Krivokapić Boris: *Enciklopedijski rečnik međunarodnog prava i međunarodnih odnosa*, Beograd 2010.
- Krivokapić Boris: *Aktuelni problemi međunarodnog prava*, Beograd 2011.
- Krivokapić Boris: *Međunarodno javno pravo*, Beograd 2013.
- Lauterpacht H.: *International Law and Human Rights*, London 1950.
- Le Fir L.: *Međunarodno javno pravo*, Beograd 1934.
- Mair L.P.: *The Protection of Minorities*, London 1928.
- Manoj Kumar Sinha: "Hinduism and international humanitarian law", *International Review of the Red Cross*, vol. 87, 858/2005, 291-293, http://www.icrc.org/eng/assets/files/other/irrc_858_sinha.pdf.
- Macartney C.A.: *National States and National Minorities*, London 1934.
- Meron Teodor: *Međunarodno pravo čovečnosti potiče iz davnina*, Beograd 2004.
- Mrđenović Dušan (prir.): *Temelji moderne demokratije*, Beograd 1989.
- Paunović Milan, Krivokapić Boris, Krstić Ivana: *Međunarodna ljudska prava*, Beograd 2013.
- Petrović Nastas: *O ratu i ratnom pravu*, Beograd 1876.
- Pržić I.: *Zaštita manjina*, Beograd 1933.
- Pržić I.: *Novo Međunarodno pravo*, Beograd 1934.
- Schwarzenberger G.: *International Law as Applied by Courts and Tribunals*, London 1968.

⁸³ All sources from the Internet were last visited on March 4th, 2014.

- Sheng Hongsheng: “The Evolution of Law of War”, *Chinese Journal of International Politics*, Vol. 1, 2006, 271-272, <http://cjip.oxfordjournals.org/content/1/2/267.full.pdf+html>.
- Sokolov D.: *Biblijska istorija*, Beograd 1981.
- Stanojević St.: *Narodna enciklopedija srpsko-hrvatsko-slovenačka*, IV knjiga, Zagreb 1929.
- Стояновъ А.Н.: *Очерки историји и доктрини међународнаго права*, Харковъ 1875.
- Sun Cu: *Umeće ratovanja*, Beograd 2009.
- *The Code of Assura, c. 1075 BCE*, Fordham University, <http://www.fordham.edu/halsall/ancient/1075assyriancode.asp>.
- Vajs A., Kandić Lj.: *Opšta istorija države i prava*, Beograd 1974.
- *Zakon XII tablica*, http://www.harmonius.org/sr/pravni-izvori/pravo-eu/pri-vatno-pravo/Zakon_12_tablica%20.pdf.
- *Законик благовернога цара Стефана, у години 6857, индикта 2, на празник вазнесења Господња, месеца маја, 21 дан*, <http://www.dusanov-zakonik.com/>.

Prof. dr Boris Krivokapić

Fakulteta za pravo, javnu upravu i bezbednost,
Megatrend univerzitet, Beograd

POLOŽAJ LJUDI U ROBOVLASNIČKOM I FEUDALNOM DRUŠTVU – PRVA LJUDSKA PRAVA?

S a ž e t a k

Rad se bavi položajem ljudi u robovlasničkom i feudalnom društvu, sa ciljem da se da objektivna ocena tog položaja. Podsećajući da je pravna nejednakost glavna karakteristika ovih društava, autor skreće pažnju na pravnu nejednakost ne samo između pripadnika različitih klasa, već i u okviru istih društvenih staleža, na težak položaj žena, verskih, etničkih i drugih manjina, stranaca itd. Pisac izdvaja još neke momente koji su vezani za položaj čoveka a koji su karakteristični za period istorije kojem je reč. Tu spadaju velika surovost kod kažnjavanja, mučenje kao sastavni deo sudskega sistema, kolektivne kazne, istrebljenje protivnika i drugi nečovečni postupci u ratu itd.

Međutim, sve to ne znači da u ovim društvima nisu priznavana nikakva ljudska prava. Stvarnost je u tom pogledu bila mnogo drugačija nego u naše vreme, ali – i sve drugo je tada bilo drugačije. Kada je reč o ljudskim pravima, mnogo je dokaza da je u najvećem broju slučajeva makar elementarna zaštita bila zajemčena ne samo vladajućim, već, makar u određenoj meri, i potlačenim društvenim slojevima. O tome svedoče pravni dokumenti, hronike i drugi istorijski izvori koji pružaju obilje dokaza o priznavanju i zaštiti makar elementarnih individualnih prava raznih staleža, ali i prava pripadnika manjina, stranaca, boraca i neboraca u ratu itd. Osvetljavajući ove momente, pisac se poziva na izvore koji govore i o pravnoj regulativi i o odgovarajućoj praksi.

Zaključak autora je da, premda u istorijskom periodu o kojem je reč, sasvim sigurno nije moglo biti reči o nečemu što bi bilo blisko konceptu ljudskih prava koji danas poznajemo, isto tako nema sumnje da su prva ljudska prava nastala uporedno sa nastankom prava i prvih država.

Ključne reči: ljudska prava, međunarodno pravo, pravo, istorija

THE SELLER'S LIABILITY FOR MATERIAL DEFECTS OF THE GOODS AND THE BUYER'S LEGAL REMEDIES IN THAT CASE

When the seller, in the sales contracts, delivers the goods with material deficiencies than the buyer will be entitled to use certain legal remedies against him. No legal system today questions this right of the buyer, but neither are the same legal remedies available to him everywhere, nor are the conditions under which they can be used the same. Substantial differences on this issue are noted between continental laws and common laws, but even the legal systems belonging to the same group do not have identical rules about them. That, to a significant extent, may be explained by the fact that the development path of the seller's responsibility for material defects in comparative law was not the same and for that reason an overview of that issue is given at the beginning of this paper. This is followed by the author's analysis of the buyer's notification on the defects of the goods as a condition for the seller's liability for material defects, and then the differences between systems of legal remedies of the buyer in continental and common laws are given, as well as solutions in several characteristic national laws within each group of laws. Rules of the Vienna Convention on contracts for the international sale of goods are exposed as a separate issue, keeping in mind their importance which is, above all, reflected in their impact on changes in national legislation in this area of law. In the conclusion it is noted that these changes flow toward the harmonization of the laws of the sale of goods, which facilitates trade and promotes economic prosperity.

Key words: contract of sale of goods, goods with material defects, notice of the buyer, responsibility of the seller, legal remedies

1. Introduction

From the seller's obligation to deliver the goods¹ to the buyer arises his duty to guarantee that they have no material defects. In most continental laws this obligation of the seller is separated from the obligation to deliver, while in common laws it is considered that the seller guarantees to the buyer for the certain

* Katarina Jovičić, PhD, Research Associate, Institute of Comparative Law, Belgrade, e-mail: katarinajovicic.rs@gmail.com

¹ Only commercial contract for the sale of goods is considered in this paper, and not a consumer sales contract, which is a separate issue and, as such, is the subject to a special regulation.

properties of the subject of contract by express and implied guarantees.² When it turns out that the seller has delivered the goods with material deficiencies, then the buyer will be entitled to use certain legal remedies against him and nowadays there is no legal system that questions that right.

A comparative overview of the legal systems in relation to the regulation of legal remedies of the buyer in this situation shows that they differ, because not all remedies are permitted everywhere, nor are the conditions under which they can be used the same. Moreover, the differences in this area, especially between continental laws on one hand, and the common laws, on the other, are more important than for breach of any other obligation under the contract of sale of goods. This is, without any doubt, greatly affected by the fact that the development path of the institution of the seller's liability for defects is not the same in these jurisdictions.

2. An overview of the development of the seller's liability for material defects

The seller's liability for material defects in the civil law systems is based on the Roman law tradition. It has been developing gradually since the seller did not answer for a long time if, subsequently, after the contract was realized it turned out that the sold thing was defective. This is due to the then applicable rule "*caveat emptor*" – the buyer must be careful, which transfers the entire risk of defects onto the buyer. This view corresponded to an early structure of the sale, which was done in cash and in which the actions of contract concluding, handing over and payment took place at the same time. Under these circumstances the buyer was expected to examine the object of sale before the contract was concluded and as the contracts were, by the rule, related to the individual things, the buyer who would later find its defects could not ask the seller to give him the other thing of that kind. He also could not refuse to take the object of sale after the contract was concluded, because if he did so then he would be in default. Since the delivery of the thing with material defects is not considered as non-performance of the contract,³ in this situation the seller could only be

² The obligation to guarantee the quality of the goods, according to the prevailing understanding in the comparative law, derives directly from the seller's obligations to deliver goods. This theory is particularly developed in the French legal doctrine, under which "guarantees arise from the seller's obligation to obtain the goods for the buyer and, when such an obligation is contracted, it is with the intention of the parties to be done in order to cause beneficial use." Robert Pothier-Joseph, *Traité de la vente*, T. III, Paris 1847, quoted in Krulj Vrleta: *Dejstva ugovora o kupoprodaji – svojina, predaja, rizik, cena*, Beograd 1972, 117.

³ It was held in the Roman law that when a debtor fails to fulfill the contract it can only be because he delayed the execution or because the execution has become impossible in the meantime. In other words, delay and impossibility of performance have long been the only

responsible for a fraud according to the rules of tort liability, or for the breach of formal guarantees taken by a solemn promise he had made during the conclusion and execution of the contract.⁴

The weakening of the formalism of the Roman law has also weakened those guarantees of the seller and it's seemed more and more evident that there was the need to specifically regulate the issue of his liability for material defects. This problem in the Roman law was first solved by the "aediles curules" – the magistrates who were responsible to ensure order in the markets, which was increasingly disturbed by quarrels between buyers and sellers due to defects that have subsequently appeared on sold things (hidden defects).⁵ They issued two edicts where the buyers were granted the right to two suits: „actio redhibitoria" and "actio quanti minoris". In the first suit a buyer could claim from the seller to refund the price, provided that he returns the object of sale, while the second suit gives him the right to claim a price reduction if he decides to keep the thing despite its defects. Thus the Roman law established the responsibility of the seller for handing over things with material defects and his liability did not depend on whether he gave the explicit contractual promise that the object of sale was without defects or not.

In common law systems the seller's responsibility for material defects gradually developed too, initially in a similar way as in the Roman law. This is particularly confirmed by the development path of the institution of express warranty in the English law, according to which the seller is responsible only for the quality of thing sold which was expressly guaranteed by the contract. Over time, this view began to fit the needs of sales less and the reasonable buyer's demand for better protection in case the seller hands over the thing with material deficiencies. For that purpose the seller's liability was extended to the implied warranty for certain properties of the thing,⁶ for which the obligation arises under the law and implies a duty for the seller to submit things eligible for regular use.⁷

known forms of breach of contracts. Since the responsibility of the seller for handing over the defective goods could not fit in these forms, it was not even sanctioned as a breach of contract. See: Zimmermann Reinhard: *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition*, Cape Town, Wetton, Johannesburg 1990 and 1996, 783-800.

⁴ *Ibid*, 305. and further.

⁵ Clashes between buyers and sellers were especially present on the occasion of the slave trade and the wild beasts trade, since in these sales it often happened that later they turn out to be ill and because of that had a lower value for the buyer than those at which they were purchased. Since the buyers were not adequately protected in this situation they clashed with the sellers regarding this issue, which was disruptive to the markets and which has weakened the confidence in sellers and adversely affected the trade. *Ibid*, 317-318.

⁶ About the historical development of the seller's liability for latent defects in English law, see: Brown Ian, *Commercial Law*, London 2001, 447-448; Zimmermann, 306-307.

⁷ This issue is regulated by Sale of Goods Act from in 1979, for example: Art. 13. (implied terms that goods correspond with description, Art. 14. (implied terms about quality or fitness), etc.

Common laws today, however, have not moved away much from this view and still assume the tacit will of the seller and the buyer about the guarantees for the properties of the sold goods, which is assumed whenever the terms of the contract have not provided otherwise.

3. Objection to deficiencies as a condition of the seller's liability for material defects

In order to obtain and maintain the right to legal remedies when the seller delivers the goods with material deficiencies, the buyer must notify the seller of the defects, in a timely and orderly manner. The buyer's notification is a condition for the seller's responsibility in this situation, and if it is not submitted, then the seller is not bound to act according to the buyer's requirements.⁸

In order to have a legal effect, the notification must be given within the time limit.⁹ In most laws, upon receipt of the goods the buyer should immediately examine the goods and object to the visible defects, while for the latent defects the commencement and duration of the period for objection are not defined in the same way in all laws.¹⁰ Thus, in the German law, it must be given immediately and without unnecessary delay from the date when the deficiencies were discovered,¹¹ and a similar solution is provided in the Austrian and in the Swiss law.¹² The Serbian law in commercial sales also provides that the buyer must object imme-

⁸ The German, Austrian and Swiss laws explicitly stipulate this obligation of the buyer (\$377 of the German HGB, §§ 377, 378 of the Austrian HGB, Art. 201. of the Swiss Code of Obligations), although in the German and Austrian laws it is limited to commercial sales. In the Serbian law, the buyer's use of legal remedies is conditioned with the fact that the seller is timely and properly notified about the defects (Art. 488(1) of the Law of Obligations), as stipulated in Art. 39. of the Vienna Convention. In the American law the buyer is also obliged to notify the seller about the lack of conformity of the goods in order to obtain the remedies (Art. 2-607:3(a) Uniform Commercial Code-UCC), whereas in the English law the complaint is necessary only when the buyer intends to withdraw from the contract (Art. 35(1) Sale of Goods Act).

⁹ The provisions governing the issue of the time limit for a complaint submission are, by the rule, of dispositive nature so, in the contract, the parties can stipulate their longer or shorter duration.

¹⁰ However, the buyer does not lose the right to the legal remedy even when there is failure to object if the seller acted contrary to the principle of good faith (e.g. maliciously concealed the flaws, prevented the buyer from inspecting the goods or to timely submit a complaint, etc). See Art. 485. of Serbian Law of Obligations, Art. 44. of Norwegian Sale of Goods Act, Art. 483(3) of the Civil Code of the Russian Federation, Art. 40. of the Vienna Convention. Some laws resolve this situation so as to allow the buyer to give notice to the seller even after the expiry of the deadline, for example, Art. 203. of the Swiss Code of Obligations, §375(5) of the German HGB, Art. 33. of the Swedish Sale of Goods Act, and so on.

¹¹ §377 HGB.

¹² §§377, 378 HGB; Art. 201. of the Code of Obligations.

diately after the discovery of the deficiency, whereas for civil sales it has to be done within eight days.¹³ In the Italian and the Portuguese laws the deadline for the buyer's objections is also fixed at eight days from the date of discovering the defects.¹⁴ In the Anglo-Saxon laws, as well as the Dutch law, it is enough to object within a reasonable time after discovering the defect,¹⁵ which is also the solution of the Vienna Convention for the contracts for the international sale of goods,¹⁶ without any doubt, the most important international source of law for that contract.¹⁷ Convention, in addition, provides that a notice may be given by the deadline of two years from the date of delivery of the goods to the buyer¹⁸ and such objective deadline is provided in a large number of national laws, but not in the same duration. For example, in the German and the Russian laws it is determined to two years,¹⁹ in the Swiss law to a year,²⁰ while the Serbian law provides a period of six months.²¹ In any case, these short periods are given in order to prevent the buyer from thwarting the evidence of the condition of the goods by delaying with a notification of non conformity. It is also needed in order to promptly inform the seller about the problems in the performance of the contract, so that he should be able, to plan his future activities, considering the circumstances.

Usually, legal systems do not provide for specific requirements regarding the content of the notification in which the buyer complains about the lack of confor-mity of the goods, but, by its nature, it necessarily includes enough information so that the seller can clearly understand that this is a complaint which triggers the

¹³ The Serbian law prescribes different deadlines for civil and commercial sales and in the first case a complaint has to be submitted within 8 days, while in the second case it must be given immediately (Art. 481(1) and 482(1), the Law of Obligations).

¹⁴ Article 1495(1) of the Italian Civil Code; Art. 471. of the Portuguese Civil Code

¹⁵ Article 2-607:3(a) of the UCCode; Art. 35. of the Sale of Goods Act. The same solution is provided in the Dutch law (Art. 7:23.1. BW)

¹⁶ United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods, adopted in Vienna, in 1980.

¹⁷ Article 39(1). A determination of reasonable time shall be given according to the circum-stances of the case. It is not the same for the perishable goods and those which are not. Also, the term may depend on whether the buyer wants to keep the goods at a reduced price, or he intends on returning them to the seller and so on. See: Schwenzer Ingeborg: "Article 39", 630-633, in: Schwenzer Ingeborg (ed.): *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford 2010.

¹⁸ Paragraph 2. of article 39. However, the buyer can complain even after the deadline if the seller was acting in bad faith and if there is a reasonable excuse for not sending a proper notice within a reasonable time (Art. 40. and 44).

¹⁹ §438 BGB; Art. 477(2) of the Civil Code of the Russian Federation.

²⁰ Article 210(2) of the Code of Obligations.

²¹ Article 482. of the Law of Obligations.

right to a legal remedy, not just any other statement or claim.²² In this respect, the buyer should specify what kind of defect is questioned²³ and give enough information to the seller, proving that the goods are his and not someone else's. It is clear that the content of a specific notice, in practice, to a large extent depends on the nature of the goods, but it also depends on the buyer, his knowledge and ability. Thus, the precise objections are expected from an expert in the goods to which the contract relates, but also, it is expected from those who are not experts to indicate the deficiencies in sufficient detail because general complaints such as: "the goods are of poor quality", "the equipment must be repaired", "it is not what we expected", and so on, are too vague and not specific enough to be taken into account.²⁴

The buyer, by the rule, is not bound to state what legal remedies he intends to use, within the notice, and such a request would not be justified if we take into account that it has to be submitted in the short term and that the buyer does not have enough time to decide about that issue, too.²⁵

In comparative law, as a rule, there are no specific requirements as to the form of notice for material defects, for a contrary view could burden the relations of the buyer and the seller, and thus complicate the exchange of goods. Therefore, this notice can be communicated verbally, through the appropriate documents, in electronic form, as well as in every other way, though, for the purpose of legal certainty, it is desirable to be in a form that is suitable to serve as evidence that the notification has been given.

4. Legal remedies of the buyer when the seller delivers the goods with material deficiencies

As it is already noted in the introduction, the legal systems do not provide the same sanctions for the seller who has delivered the goods with material deficiencies to the buyer. The following will expose principal differences between continental and common laws in relation to this issue and it will present, within

²² For example, if the buyer requests delivery of other goods then it does not mean that he is, at the same time, complaining about its deficiencies; it is necessary that the seller, based on the buyer's requirements, may conclude that the reason for the new order is a non-conforming delivery. See Kröll Stefan, «Article 39», 602-603, in: Stefan Kroll, Mistelis Loukas, Pilar Viscasillas P. (eds.): *The UN Convention on the Contract for the International Sale of Goods (CISG)*, Munich and Oxford, 2011.

²³ This obligation of the buyer does not mean that he is bound to state all and every deficiency or defect.

²⁴ See Kröll Stefan, 602-607; Schwenzer Ingeborg, 624-627.

²⁵ However, there are no obstacles to provide, within the contract, the buyer's obligation to do so when giving a notice or any time thereafter, as this issue is in the domain of the autonomous will of the contractual parties.

each group, solutions characteristic for the national legal systems. In addition to this, special attention shall be paid to a system of sanctions provided in the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (hereinafter Vienna Convention)²⁶, which is important not only for its specific solutions, but also because of the impact in this sphere which performs on the changes in international and national sources of law.

4.1. Continental laws

Continental legal systems give the creditor the right to different legal remedies in the event that the debtor breaches the contract of the sale of goods. Most of them, according to the provided conditions, are available in any case where the debtor fails to perform the contract but, in addition, continental laws also provide for specific remedies that are related to specific violations of contract. Thus, in the sales contract, a buyer can almost always claim the specific performance of the contract and/or compensation for damages or, when the conditions are met, for the contract to be avoided. However, if the seller has delivered the goods with material deficiencies to the buyer, in addition to the above remedies has the right to claim the price reduction. It is implied that he sets on that request when he decides to keep the things in spite of their shortcomings

Although the above-mentioned legal remedies are known in almost all continental laws, not all of them are available under the same conditions. Their differences, which manifest themselves primarily in respect of the termination of the contract due to material defects, are best illustrated by the examples of the French, Austrian and Swiss laws. This segment will showcase the solutions provided in the Serbian law too, not only because it belongs to the same group of laws, but because the rules are similar to those in the German law and, as such, sufficiently distinctive to be also specifically mentioned.

The French law: A system of remedies that the French law gives to the creditor in a case when the debtor has violated the contract²⁷ is characterized by two specificities. First, it is a rule which provides that a termination of contract because of non-performance can be achieved solely on the basis of the court decision, not on the statement of the creditor or *ex lege*.²⁸ Another specificity is reflected in the restriction of creditor's rights to demand a specific performance

²⁶ *Supra note 16.*

²⁷ The general rule of Art. 1184(2) CC provides that the creditor decides independently whether to require the fulfillment of the contract in kind, compensation of damages or the termination of contract.

²⁸ Article 1184(3) CC. In the French law there is a notion present, that the parties to the synallagmatic contract are mutually bound and that each of them gives their consent to perform a contractual obligation, provided that the other party undertakes to carry out their own, so if one of them deviates it is considered then that the tacit condition for the termination of the contract has taken place. However, termination does not act *ex lege*, but only

of the contract in a case when the debtor's contractual obligation is to do or not to do, which includes the buyer's demands when the seller delivers the goods with defects. This is explicitly provided in Art. 1142. of the Civil Code, which states: "Any obligation to do or not to do resolves itself into damages in a case of non-performance on the part of the debtor".²⁹

The rule of judicial termination of the contract applies in cases where the seller has delivered the goods with defects too, but for the buyer in this situation there is a special legal remedie available - the right to redhibition. It allows him to request a price refund from the seller, on the condition that he returns the delivered goods.³⁰

The rule of redhibition apparently derives from the Roman law and the buyer's suit *actio redhibitoria*. It is difficult to draw a clear distinction between that legal remedy on one hand, and the termination of the contract on the other, with regard to their equal effects: each party returns to the other what is received in the name of the execution of the contract. However, these claims can differ significantly in the way of implementation, since the termination of the contract can not be achieved without a court's decision, while it is not a requirement for redhibition.³¹ In this case, the buyer also is entitled to recover damages from the seller, the all damage if the seller knew of the defects of the thing, or reimbursing the cost of sale and restitution of the price if he was unaware of the deficiency.³²

The buyer's legal remedies against the seller who has delivered the goods with material deficiencies are affected by the above cited rule in Art. 1142. of the Civil Code, given that the obligations to deliver and the related guarantees for the quality of the goods delivered are, as a rule, qualified as an obligation to

at the discretion of the court. See: Jelena Perovic, *Bitna povreda ugovora - Međunaronda prodaja robe*, Beograd 2004, 116-117.

²⁹ The idea behind the limitation above is that the state should not be coercive of its citizens, who are free to decide how they will resolve the issue of non-performance of the contract, implicitly as long as it does not conflict with mandatory rules.

³⁰ Article 1644. CC provides that the buyer has the right to return the thing and to claim the price refund, or to keep the thing and claim a refund of the part of the purchase price which is awarded by an expert. He does not have the right to seek replacement of goods and this rule obviously comes from the Roman law, which also did not know this sanction. A similar solution can be found in the Italian law (Art. 1492, CC). Redhibition had been known in the earlier German law (§462, BGB), but this was abolished with the reform of contract's law in 2002, and now the question of buyers' remedies when the seller delivers the goods with material deficiencies is regulated by §437 BGB, which does not provide that right of the buyer.

³¹ If the seller refuses to voluntarily comply with the buyer's request for the redhibition, then there is no obstacle for the buyer to try to enforce it in the court proceedings. He may also claim from the court to terminate the contract, but to achieve this it is necessary for the anticipated conditions to be met, above all the deficiency being so serious that the judges gain confidence that the termination is appropriate in this case.

³² Articles 1645. and 1646. CC.

do something. Limiting the right to enforce the specific performance of the contract in this case the French law favours indirect ways of its fulfillment in kind. Thus, for example, it encourages the buyer to hire a third party to remedy defects by repair in the seller's account, or to buy goods in replacement if the deficiency can not be eliminated by the means of repair,³³ rather than forcing the seller to perform the contract.

The buyer, in addition to the aforementioned law, may require from the seller to reduce the price if he decides to keep the goods despite the deficiencies. The French law is exceptional in relation to that buyer's request because, unlike most other laws, it provides that the price reduction rate is based on the expert's estimates.³⁴

The Austrian law: the Austrian law also does not give unlimited freedom to the buyer to terminate the contract if the seller delivers the goods with material deficiencies, but the way in which it regulates the matter makes it specific. The starting point is, in fact, the distinction between recoverable and unrecoverable defects and termination can only be realized in the first case. Under the term unrecoverable in the aforementioned context, those defects whose nature is such that they can no longer be removed are considered and that they interfere with the regular use of goods.³⁵ When this is not the case, then the defect is considered recoverable and the buyer can choose between a claim for a price reduction and the enforced specific performance of the contract. In any case the buyer is entitled to a compensation for damages.

The Swiss law: In Switzerland, the buyer's right to choose legal remedies is limited, too. However, in contrast to the Austrian law, the limit criterion is not a qualification of the deficiency, it is a matter rather left to the final evaluation

³³ However, the practice of the French courts shows that they, in spite of the provisions of Art. 1142, in most cases allow the enforcement of these obligations, while referring to the above restriction only when the performance of the contract is no longer possible due to the physical, legal, or moral reasons. See: John Bell, Boyron Sophie, Simon Whittaker: *Principles of French Law*, Oxford 1998, 348; Barry Nicholas: *French Law of Contract*, London 1982, 211.

³⁴ In other laws, including the Vienna Convention, the amount of the reduced price is determined, as a rule, by the relative method in which the value of the goods supplied is divided by the value that it would have if there were no defects, so that the resulting amount is multiplied by the agreed price. See: Peter Huber, Alastair Mullis: *The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners*, München 2007, 252; Müller-Chen, "Article 50", 774, in: Schwenzer Ingeborg (ed.); Will Michael, "Article 50", in: Bianca C. Massimo (ed.), *Bianca Bonell Commentary on the International Sales Law*, Milan 198; Ivo Bach, "Article 50", 758-759, in: Kroll, S., Mistelis, L., Pilar P. V. (eds.); Anette Gärtner, *Britain and the CISG: The Case for Ratification - A Comparative Analysis with Special Reference to German Law*, The Hague 2000-2001, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gartner.html> # IIA (16.04.2014); Jovičić Katarina: "Zahtev za sniženje cene kod ugovora o međunarodnoj prodaji robe", *Pravni život br. 11/2012*, 360-362.

³⁵ §932 BGB provides that the buyer may terminate the contract in its entirety only when a defect is of such nature that it cannot be removed and that it bothers a regular use of the thing.

of the court. In other words, when the buyer finds that the goods have hidden defects he can freely, without any restrictions, seek termination of the contract or, instead, claim a price reduction. These particular rights are explicitly provided in Art. 205. of the Code of Obligation, and which one of them will finally be realized is a subject to competent court's decision.³⁶ In addition to these remedies the buyer may require a delivery of substitute goods only under the condition that the contract of sale relates to the replaceable items.³⁷ Bearing in mind that contracts for the sale of goods are often concluded in relation to the replaceable goods, it is clear that the buyer, regularly, has a right to that legal remedy. In any case, the buyer is entitled to a compensation for the damages.

The Serbian law: The Serbian Law of Obligations³⁸ also limits the buyer's right to avoid the contract if the seller delivers the goods with material deficiencies. This limitation is reflected, above all, as a rule that the buyer cannot terminate the contract immediately after he notes problems, but this right is acquired when the deficiencies are not corrected by the means of repair on the seller's, even in the additional period of time.³⁹ The contract is then terminated *ipso jure* unless the buyer immediately declares that he remains in the contract and that he expects its performance.⁴⁰ An additional period of time is not necessary to be given when the seller, after being notified of the deficiencies, communicates to the buyer that he will not fulfill the contract or, if the circumstances of the case clearly show that the seller will not be able to do so in a subsequent period⁴¹. Nearly identical rules on this issue can be found in the German law.⁴²

³⁶ Article 205(2) of the Code of Obligation says: "If an action for termination the contract has been initiated, the judge is free to judge the compensation for the reduction in value only provided that the circumstances do not justify a termination of the sale contract."

³⁷ Article 206. of the Code of Obligation

³⁸ The Serbian Law of Obligations, *Official Gazzete SFRY*, 29/78, 39/85, 45/89 i 57/89, *Official Gazette FRY*, 31/93 and *Official Gazette SMN*, 1/2003.

³⁹ However, termination of the contract is not permitted for just any deficiency because the slight deficiency is not taken into account (Art. 478. par. 3). This rule is confirmed by Art. 492. of the Law of Obligations, which regulates the issue of termination of the contract due to partial defects predicting the contract is terminated only for the part of the goods that have defects, unless the buyer has a legitimate interest to receive the entire thing as a whole. Based on that, a general rule is drawn that the buyer will be entitled to terminate the contract due to material defects only when he cannot realize the benefits legitimately expected from the contract, due to which the purpose of the contract was brought into question.

⁴⁰ This is due to the general rule of the procedure of termination of the contract in the Law of Obligations, under which the creditor acquires the right to terminate the contract only after the debtor fails to perform the contract even in the additional period of time (Art. 126). This general rule is confirmed by a special rule for the sale contract (Art. 490, paragraph 1. of the Law of Obligations).

⁴¹ Article 490. paragraph 2.

⁴² See: §§323, 437 BGB.

4.2. Common laws

The system of legal remedies for breach of contract in common laws is simpler than in continental laws. The creditor, in fact, can always use a claim for damages, which is also his primary remedy for any breach of contract by the debtor. Termination of the contract is possible only if the breach is so serious that it questions the purpose of the contract. In addition to the damages and termination of the contract, the creditor has no right to use other remedies which are common in civil law, or they can be used in exceptional cases. Thus, the request for the specific performance of the contract allows the discretion of the court in special cases, while a claim for price reduction is not an independent legal remedy and only a claim for damages can be used in this function.

The seller's liability for material defects of the goods is regulated by those general rules too, but in addition to them there is also a special rule: the buyer's right to reject non-conforming goods. When using this right the buyer achieves the effect as if the contract was terminated, because the rejection of goods simultaneously entitles him to claim the price refund.⁴³ Rejection of goods is known in the English, as well as the U.S. law, but the rules by which it is done in these laws are not identical.

The English law: Contractual obligations in the English law differ according to their importance and if they are of vital importance to the contract than they are called conditions, and if not, then they are called warranties.⁴⁴ Only a violation of the conditions gives the right to the creditor to terminate the contract, while in a case of the violation of warranties he can use a claim for the compensation of damages. The quality of the goods that are the subject of the contract may also be considered as a condition or a warranty, depending primarily on what the parties have agreed. If they have failed to negotiate on the issue, then it is regulated according to the dispositive legal rules that provide for so-called implied guarantees (implied terms) on the characteristics of the goods.⁴⁵ When

⁴³ The English and American laws do not recognize direct termination due to material defects of the goods, but the right to reject the goods. In the English law it is only possible when the condition is violated and provided that ownership of the goods has not been transferred to the buyer, while in the U.S. law the buyer is allowed to reject the goods in the case of a higher degree of non-conformity with the contract.

⁴⁴ A condition would be a statement or promise which is transformed into a contractual provision and which, if not met, allows the other party to terminate the contract. In contrast, a warranty does not have such, vital importance for the contract and its contempt does not call the purpose of the contract into question, and the creditor cannot terminate it on that basis. In some cases the law itself provides that the contract contains certain terms, so-called tacit guarantees, irrespective of whether the parties have agreed of them. See William Anson, *Principles of the English Law of Contract*, Twenty-first edn. Oxford 1959, 114-124.

⁴⁵ In this case the seller is obliged to deliver the goods of appropriate quality because he is bound to do so by the Sale of Goods Act. With time, it came to the notion that certain conditions and warranties are tacit (implied), because the buyers and the sellers often fail

the seller violates these contractual guarantees, express or implied, then the buyer can reject the goods if the deficiency represents a condition,⁴⁶ while if the warranty is violated than he is entitled only to a compensation claim. In this, second case, compensation plays a role of price reduction as the buyer retains the goods while paying less than it was specified in the contract.

The American law: In case of an improper delivery the American law also gives the buyer a choice between acceptance and rejection of the entire delivery, or part thereof if only a part of the goods is with defects.⁴⁷ However, unlike the English law, the buyer's right to reject the goods is not limited by the seriousness of the defects,⁴⁸ but he is free to do so because of any deficiencies. This rule is known as the „perfect tender rule”, which was developed in the U.S. law at the end of the nineteenth century and, as such, is entered in Art. 2-601 of the American Uniform Commercial Code. According to it, the buyer is not required to prove that the deficiency is significant to the extent that the purpose of the contract is questions, it is sufficient to be established that there is a deficiency so that he could refuse to accept the delivery. However, if the buyer receives the goods and it subsequently turns out that the goods have hidden defects, or if the deficiencies were not remedied timely although the buyer has reasonably expected from the seller to do so, then he has the right to revoke a acceptance and request a price refund (which corresponds to the termination of the contract). But, the buyer may have this right only on condition if the defects of the goods are so serious that they question the purpose of the contract.⁴⁹

4.3. The Vienna Convention

The Vienna Convention, while regulating the legal remedies of the buyer, provides a general rule that the buyer in any event of breach of the contract by the seller can: request a performance of the contract, claim damages, claim a reduction of the price or terminate the contract.⁵⁰ The buyer may also use these legal remedies when the seller delivers the goods which do not conform with

to agree on them. Initially, these tacit guarantees appeared as trade customs, and later they were clearly and successfully codified in the Sale of goods Act (Art. 14). *Ibid*, 120.

⁴⁶ Articles 35A and 36, Sale of Goods Act.

⁴⁷ Article 2-601, UCC.

⁴⁸ Contractual obligations in the American law are also graded by their importance, but not to the conditions and warranties, but the immaterial and material (fundamental) breach.

⁴⁹ Article 2-608, *Uniform Commercial Code*: In these mentioned cases the buyer must revoke his acceptance within a reasonable time after he discovers od should have discovered the ground for it, and before any substantial change in condition of the goods which is not caused bu their own defects.

⁵⁰ Article 45. A request for a price reduction is related to the case when the seller delivers the goods which do not conform with the contract.

the contract⁵¹ and on that basis it is concluded that the Convention, in relation to this issue, follows the solutions from the continental laws. However, a more detailed analysis of this finding questions it, because it shows that its rules have a sufficient distinctiveness to be characterized as original ones.

If we start from the buyer's request for performance of the contract then, in accordance with Art. 46. of the Convention, it is expressed as a request to remedy the lack of conformity by repair, or as a request for the delivery of substitute goods. This is in accordance with the solutions for the same issues found in continental laws, but unlike them the Convention provides for the possibility to deviate from this rule. An exception is provided for in Art. 28, which allows the court to refuse the buyer's claim for a specific performance of the contract ... " if he would do so under its own law in respect of similar contracts of sale not governed by this Convention". This restriction has the greatest application before the courts of common law, where such requests of the buyers are only exceptionally approved. This way the Convention makes a compromise between the rules of continental and common laws, which is needed to ensure its widest possible application. It is true, however, that the compromise is reached at the expense of the buyer because his right to this legal remedy is seriously questioned.

Rules of termination also represent a compromise since it can be achieved in two ways: first, when the violation of the contract is so severe that it can be qualified as a fundamental breach of contract, and second, when a debtor, even in additional time fixed by the creditor, does not perform the contract. Connecting the right to terminate the contract for the concept of fundamental breach of contract is close to common laws to the understanding of the contractual obligations graded according to their importance, in which only the most serious violations may lead to that effect.⁵² However, the concept of fundamental breach of contract is not identical to the division of the contractual terms on conditions and warranties in the English law, nor is it equal to the division between material and immaterial (fundamental) breach in the U.S. law. Qualifying a breach of contract as a fundamental breach of contract with the purpose to be the basis on which the contract can be terminated should follow the rules of Art. 25. of the Convention,⁵³ which apply regardless of similar qualifications that are encountered in some national laws. The Convention, beside that, provides that the contract can be terminated when the debtor, even in the additional time given by the creditor, does not fulfill the contract. A similar rule is found in many continental laws but the buyer, under the Convention's rules, can do it only when the

⁵¹ The term of "non-conforming goods", according to Art. 35. of the Convention, also includes the case when the seller delivers the goods of inadequate quality.

⁵² The fundamental breach of contract is regulated in Art. 25, while the buyer's right to terminate the contract if the seller makes a fundamental breach of contract is regulated in the Art. 49.1(a).

⁵³ See: Björkkund Andrea, "Article 25", 333-351, in: Kröll, S., Mistelis, L., Pilar, P. V. (eds.); Schroeter Ulrich, "Article 25", 398-437, in: Schwenzer Ingeborg (ed.).

seller does not deliver the goods, not when it is delivered and it turns out that there are deficiencies.⁵⁴ Accordingly, the buyer does not have the right to terminate the contract because of the material defects based on expiry of the additional period of time, but it can be done only if the defect, as such, is qualified as a fundamental breach of contract.⁵⁵

5. Conclusion

For a long time the seller's liability for defects has not been recognized as his contractual obligation whose violation gives the buyer the right to legal remedies. The development path of this institute was carried out differently in continental and common laws and the rules regulating the matter are different. This is most reflected in the fact that more legal remedies are available for the buyer in the continental than in common laws, where he can only claim damages from the seller and, exceptionally, terminate the contract.

This difference can be explained by the fundamentally different organization of private law in the two mentioned groups of legal systems. If we start from the continental law, within it the overall obligations are, in accordance with the tradition of the Roman law, governed by one law - the law of obligations. These laws depart from the source of obligation as the central thesis, so that the contracts, as a source of obligation, are one of the questions they regulate. In a section devoted to contracts the issue of their non-performance is particularly regulated, as a rule, by predicting the forms in which it occurs. In principle, the starting point is the understanding that only the conduct of the debtor which may be considered as a predicted form of non-performance of the contract can produce legal effects in the form of acquisition of the legal remedies on behalf of the creditor against the debtor. A case when the seller delivers the goods with deficiencies is one of those forms and it regularly gives the buyer rights to several legal remedies (the request for the performance of the contract, the request for the performance of the contract in an additional period of time, the request for a price reduction, the claim for damages and termination of the contract), which he uses at his choice, under the conditions foreseen.

⁵⁴ Article 49, paragraph 1(b).

⁵⁵ The solution of the Vienna Convention is followed in the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts (Art. 7.3.1.) as well as in the Principles of European Contract Law (Art. 9:301). The advantage of that attitude for the buyer is reflected in the fact that he can terminate the contract as soon as he notices the defect, provided that the defect is a fundamental breach of contract. In practice, however, situations where both the buyer and the seller agree on that issue are rare and if the seller objects to the buyer's request to terminate the contract on that basis, then it is practically impossible to do so until the competent court decide about it. Since the buyer has no other options to terminate the contract, the conclusion is that this solution is more favorable to the seller.

As opposed to this, the laws of obligation are not usual in common laws and contracts are not governed as one of the sources of obligations, rather being considered as a separate category of private law (beside tort law, property law, family law and succession law). The sales contract is regularly governed by a special law which does not pay attention to the forms of non-performance of the contract, because they have no significance in these laws since they start from the understanding that any deviation from the contract represents non-performance. Instead, the central issue in the breach of contract is a question of legal remedies and finding the most effective solutions to problems resulting from it. It is recognized, through centuries of practice, that the compensation is adequate and effective protection of the creditor for almost all cases of breach of the sale of goods contracts, as well as for the buyer to whom the seller has delivered the goods with material deficiencies. Notwithstanding, if the defects are sufficiently severe and serious, then he can terminate the contract.

The approach taken on this issue which we find in the Vienna Convention is a compromise between these systems because, similar to common laws, it is based on the understanding that any violation of contract is a breach of contract, but the remedies to which the creditor in this situation is entitled are not limited to the request for compensation of damages and termination of the contract, but he may also use other legal remedies which are commonly available in continental laws. The fact that the Convention has, for several decades, been successfully implemented around the world confirms that this compromise, which takes the best from both legal systems, is successfully formulated. Based on the fact that its solutions are increasingly embedded in international and national sources of law for the contract of sale of goods, it can be expected that in the future this area of law will develop in this direction. It will minimize the differences between the legal systems and contribute to the simplification of the conditions under which the sale of goods takes place.

Literature

- Anson William (1959): *Principles of the English Law of Contract*, Oxford.
- Bach Ivo (2011): "Article. 50", 749-767, in: Kröll Stefan, Mistelis Loukas, Pilar P. Viscasillas (eds.), *UN Convention on Contract for the International Sale of goods (CISG)*, München and Oxford.
- Barry Nicholas (1982): *French Law of Contract*, London.
- Bell John., Boyron Sophie, Whittaker Simon (1998): *Principles of French Law*, Oxford
- Björkkund Andrea (2011): „Article 25”, 333-351, in: Kröll Stefan, Mistelis Loukas, Pilar P. Viscasillas (eds.), *UN Convention on Contract for the International Sale of goods (CISG)*, München and Oxford.

- Brown Ian (2001): *Commercial Law*, London.
- Gärtner Anette (2000-2001): “*Britain and the CISG: The Case for Ratification – A Comparative Analysis with Special Reference to German Law*”, The Hague, <http://www.cisg.law.pace.edu/cisg/biblio/gartner.html#iiia> (16.4.2014).
- Huber Peter, Mullis Alastair (2007): *The CISG: A New Textbook for Students and Practitioners*, München.
- Jovičić Katarina (2012): „Zahtev za sniženje cene kod ugovora o međunarodnoj prodaji robe“, *Pravni život* br. 11/2012, 353-368.
- Kröll Stefan (2011): „Article 39”, 594-626, in: Kröll Stefan, Mistelis Loukas, Pilar P. Viscasillas (eds.), *UN Convention on Contract for the International Sale of goods (CISG)*, München and Oxford.
- Krulj Vrleta (1972): *Dejstva ugovora o kupoprodaji – svojina, predaja, rizik, cena*, Beograd.
- Müller-Chen (2010): Article 50, 770-780, in: Schwenzer Ingeborg (ed.): *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford.
- Perović Jelena (2004): *Bitna povreda ugovora - Međunarodna prodaja robe*, Beograd.
- Pothier Robert-Joseph (1847): *Traité de la vente*, T. III, Paris.
- Schroeter Ulrich (2010): “Article 25”, 398-437, in: Schwenzer Ingeborg (ed.): *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford.
- Schwenzer Ingeborg (2010): „Article 39”, 622-642, in: Schwenzer Ingeborg (ed.): *Schlechtriem & Schwenzer Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods (CISG)*, Oxford.
- Will Michael (1987): “Art. 50”, 368-376, in: Bianca C. Massimo (ed.), *Bianca-Bonell Commentary on the International Sales Law*, Milan.
- Zimmermann Reinhard (1996): *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition*, Cape Town, Wetton, Johanesburg.

Dr Katarina Jovičić, istraživač saradnik

Institut za uporedno pravo u Beogradu

ODGOVORNOST PRODAVCA ZA MATERIJALNE NEDOSTATKE ROBE I PRAVNA SREDSTVA KUPCA U TOM SLUČAJU

S a ž e t a k

Kada prodavac kod ugovora o prodaji isporuči robu sa materijalnim nedostacima, tada kupac stiče pravo da protiv njega upotrebi određena pravna sredstva. Ovo kupčevo pravo ni jedan pravni sistem danas ne dovodi u pitanje, ali mu nisu ista pravna sredstva svuda dostupna, niti su isti uslovi pod kojima ih može koristiti. Suštinske razlike o ovom pitanju zapažaju se između kontinentalnih prava i prava *common law*, ali ni prava koja pripadaju istoj grupi o tome nemaju identična pravila. To se u značajnoj meri može objasniti okolnošću da razvojni put odgovornosti prodavca za materijalne nedostatke u uporednom pravu nije bio isti, zbog čega se na početku rada daje osvrt na to pitanje. Nakon toga sledi izlaganje o prigovoru kupca kao uslovu prodavčeve odgovornosti za materijalne nedostatke, a potom se daje prikaz razlika između sistema pravnih sredstava kupca u kontinentalnim pravima i pravima *common law*, kao i rešenja nekoliko, karakterističnih nacionalnih prava u okviru svake grupe. Pravila Bečke konvencije o ugovorima o međunarodnoj prodaji robe su izložena kao posebno pitanje s obzirom na njen značaj koji se, pre svega, ogleda u uticaju na promene nacionalnih propisa u ovoj oblasti prava. U zaključku se konstatiše da te promene teku u pravcu harmonizacije prava prodaje robe, što olakšava trgovinu i podstiče ekonomski prosperitet.

Ključne reči: ugovor o prodaji robe, roba sa materijalnim nedostacima, prigovor kupca, odgovornost prodavca, pravna sredstva

NEW COMBINATIONS IN THE ECONOMY AND CORRECTION PRINCIPLE OF "CREATIVE DESTRUCTION"

The paper investigates and develops J. Schumpeter's approach to economic development. The author proposes the model of a new combination appearance and those possible consequences, which this introduction causes in economic system. The presented model shows that the emergence of a new combination (sector) is not based only on the resource withdrawing from the former combination, but it requires the creation of a new resource. Thereby, the principle of "creative destruction" is modified and the principle of "combinatorial augmentation" is suggested. Fundamentally the important condition for economic evolution is to create a new resource for the new combination, not just borrowing resources from the old combinations to the new ones. It has received basic conditions for financing of new combinations in the growth phase and depression of the economy. It has demonstrated the necessary condition for creation a new resource for the new combination by the numerical solution of optimization models, not just borrowing resource.

Key words: new combination, theoretical model, principle of "creative destruction", "combinatory augmentation", growth and crisis.

1. Introduction

The theory of economic development of J. Schumpeter in general developed by the Austrian economist in 1934 in the work named "The Theory of economic development"¹, assumed as the main motive power of development – the businessman and the enterprise activity connected with creation of the new combinations in economy.

The Occurrence of new combinations is connected with activity of the businessman-innovator which borrows a resource from the old combinations which

* Oleg Sukharev, PhD, Professor in the Institute of Economy of Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, e-mail: o_sukharev@list.ru.

¹ Schumpeter J.: *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and Business Cycle*, Oxford University Press, New York, 1969

realization is connected with activity of “conservative”. As a new combination – Schumpeter understands five cases²:

- a manufacturing of the new, unknown blessing for consumers, or creation of a new quality;
- introduction of a new, unknown before, a way of manufacture in which basically lays unessential not only a new discovery but also a new way of commercial using of the goods;
- a discovery of a new commodity market where the given industry of the country hasn't been presented, independently there was this market till this time or not.
- the reception of a new source of raw materials or semifinished products irrespective of, there was this source before, or simply it was not taken into consideration, or was considered inaccessible, or it should be created.
- the reorganization – creation of a monopoly position or liquidation of that.

And really, a new combination, whether it would be a product or technology, is developed on the basis of already existing means of production, as the creation of the new means of production is already itself the new combination, capable to have the most fundamental consequences for economics development. At the same time as it is available there are a five types of new combinations, so for some of them new mean of production can be necessary, but it is enough for others – old and others don't need an additional resource at all³.

An Idea, according to which new combinations borrow a resource, that is distinct it, from old combinations, has been designated as “creative destruction”. By means of this concept the competition mechanism between old and new combinations and in the enterprise environment was explained. Further, the given logic has taken a born of concepts of a technical and economic paradigm, its version – technological way and – obvious – taxonomical character of this concepts didn't cause any doubts. Technological possibilities of a society passed a certain stages which were allocated in the form of a paradigm or way in its development. And the subsequent stage was based on the previous resources and used these resources for itself.

2. Model of Emergence of New Combinations

Now, let's look at the emergence of new combinations from the point of view of economy structure. Let us admit, that there are $i=1, \dots, n_p, \dots, N$ sectors or scopes of activity in the economy. Each of them provides income y_i and at a

² Schumpeter J., *ibid.*

³ Perez C.: *Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, 2002

certain point of time is characterized by profitability (return) - r_i . The risk of losses in each sector or activity is represented by income loss x_i and probability p_i . Thus, the risk will be $x_i p_i$. And this amount is the reflection of both internal inefficiency of the given sector or activity, and institutional inefficiency, that is, interactions with other sectors inside and outside the economic system⁴. The probability of losses may increase due to technological success of competitors in other countries. Then, the amount of total revenue for equal periods of time created by the system will be:

$$Y = \sum_{i=1}^N (y_i - x_i p_i) ,$$

To create income Y for sectors or scopes of activity the amount of necessary resources (R) (natural resources, physical capital, human resources, etc., that is, material resources) will totally be:

$$R = \sum_{i=1}^N R_i$$

Financial resources are also distributed between sectors and activities, so that their total volume can be defined⁵:

$F = \sum_{i=1}^N f_i$, where f_i is finance used on the given period of time by i - sector. Money supply in the country can be designated as $M = \alpha F$. If the price of i - resource is s_i , then the necessary volume of financing for this sector is $f_i = R_i s_i$.

$M = \alpha \sum_{i=1}^N f_i = \alpha \sum_{i=1}^N R_i s_i$ The consumed resource is processed into the product which provides income (in our terms, it is created income), the correlation being as follows:

$y_i = f_i r_i$. Then:

$$Y = \sum_{i=1}^N (f_i r_i - x_i p_i) = \sum_{i=1}^N (R_i s_i r_i - x_i p_i) ,$$

The sector share (b_i) or activity in economy showing the value of the sector and its dominating role, can be defined as a share of created income (y_i) in the country's total gain (Y), as the quantity of employed in the sector (L_i) in the gen-

⁴ Sukharev O.S.: *Theory of Economic Changes. Problems and Decisions*, KRASAND, Moscow (eng), 2013

⁵ Perez C.: "Finance and technical change: a long-term view". In: Hanush H. and Pyka A. (eds.) Elgar companion to Neo-Schumpeterian Economics, Ch. 49, 775-799, Elgar, Cheltenham, 2007. Sukharev O.S., *ibid*, fn 2.

eral number of economically active population (L) or as added value in its total volume in the economy.

$$b_i = \frac{y_i}{Y} = \frac{R_i s_i r_i - x_i p_i}{\sum_{i=1}^N (R_i s_i r_i - x_i p_i)}, \sum_{i=1}^N b_i = 1$$

The share of each sector:

We have three formulas for economic growth, decline and recession representing these three functioning modes:

$$\frac{y_{t+1}}{y_t} - 1 > 0 - \text{growth}$$

$$\frac{y_{t+1}}{y_t} - 1 < 0 - \text{decline}$$

$$\frac{y_{t+1}}{y_t} - 1 = 0 - \text{recession}$$

Let's write down national income for the initial and future period of time:

$$y_{t+1} = \sum_{i=1}^N (R_{it+1} s_{it+1} r_{it+1} - x_{it+1} p_{it+1}), \\ y_t = \sum_{i=1}^N (R_{it} s_{it} r_{it} - x_{it} p_{it}) \quad \text{and}$$

$$\frac{y_{t+1}}{y_t} = \frac{\sum_{i=1}^N (R_{it+1} s_{it+1} r_{it+1} - x_{it+1} p_{it+1})}{\sum_{i=1}^N (R_{it} s_{it} r_{it} - x_{it} p_{it})},$$

$$\text{and } \sum_{i=1}^N f_{it} r_{it} \neq \sum_{i=1}^N x_{it} p_{it}$$

$$\frac{y_{t+1}}{y_t} = \frac{\sum_{i=1}^N (R_{it+1} s_{it+1} r_{it+1} - x_{it+1} p_{it+1})}{\sum_{i=1}^N (R_{it} s_{it} r_{it} - x_{it} p_{it})} > 1 - \text{growth}$$

$$\frac{y_{t+1}}{y_t} = \frac{\sum_{i=1}^N (R_{it+1} s_{it+1} r_{it+1} - x_{it+1} p_{it+1})}{\sum_{i=1}^N (R_{it} s_{it} r_{it} - x_{it} p_{it})} < 1 - \text{depression}$$

From the analysis of the presented correlations it follows, that the economy tendency to extension is expressed in the increase of resources, their price, profitability, reduction of losses and probability of their occurrence. The depression arises, when used resources decrease on the economy sectors, financial flow is depleted, profitability goes down, and losses probability increases sharply.

Let's present economic growth on the basis of correlations introduced above:

- 1) Losses should decrease. Initially income is more than losses and income should increase in the system:

$$\sum_{i=1}^N (f_{it+1}r_{it+1} - f_{it}r_{it}) > 0,$$

$$\sum_{i=1}^N f_{it+1}r_{it+1} > \sum_{i=1}^N f_{it}r_{it}$$

$$\sum_{i=1}^N x_{it}p_{it} > \sum_{i=1}^N x_{it+1}p_{it+1}$$

$$\sum_{i=1}^N f_{it}r_{it} > \sum_{i=1}^N x_{it}p_{it}$$

If financing of economic system is equal to losses, it is necessary for growth that profitability surpasses probability of these losses, that is, at $f_{it} = x_{it}$ it is necessary, that $r_{it} > p_{it}$.

- 2) In the initial state of the system income is more than losses, however, increase of losses is observed in the following time interval. Then growth is possible if income gain compensates this increase.

$$\sum_{i=1}^N f_{it}r_{it} > \sum_{i=1}^N x_{it}p_{it}$$

$$\sum_{i=1}^N x_{it+1}p_{it+1} > \sum_{i=1}^N x_{it}p_{it}$$

$$\sum_{i=1}^N f_{it+1}r_{it+1} > \sum_{i=1}^N f_{it}r_{it}$$

$$\left| \sum_{i=1}^N (f_{it+1}r_{it+1} - f_{it}r_{it}) \right| > \left| \sum_{i=1}^N (x_{it}p_{it} - x_{it+1}p_{it+1}) \right|$$

- 3) This is a situation when in the initial position losses exceed income, and they rise in such a way, that they surpass the losses of the previous period. Thus income increase of the system is such, that it cannot cover the negative losses, or the same situation provides a negative disparity on income increase. The relation of two negative values will give positive value, as it is required according to the criterion confirming economic

growth. However, such situation is possible only theoretically, because losses cannot exceed national income in the initial condition.

Infringement of the introduced correlations will correspond to depression (recession).

Now, let us suppose, that economy consists of two sectors, in which losses are equal to zero in the starting point and profitability is not the function of finances $r \neq \chi(f)$. We will accept, that profitability on the time interval $[t, t+1]$ on each sector does not vary. These are conventional assumptions, but the time interval can quite be such that this parametre does not change so quickly, especially as it also reflects with what efficiency the productive activity is carried out and how the work is organized, etc. It is necessary for simplification of calculations⁶. Then economic growth rate (g) can be written down as follows:

$$g = \frac{\sum_{i=1}^N (f_{it+1}r_{it+1} - f_{it}r_{it}) - \sum_{i=1}^N x_{it+1}p_{it+1}}{\sum_{i=1}^N f_{it}r_{it}}, \text{ then for two sectors (and at once for the third one which will appear immediately after), considering, that:}$$

$$r_{1t+1} = r_{1t} = r_1$$

$$r_{2t+1} = r_{2t} = r_2$$

$$x_{1t+1}p_{1t+1} = z1$$

$$x_{2t+1}p_{2t+1} = z2$$

$$z = z1 + z2 + z3$$

$$f_{1t+1} - f_{1t} = f1$$

$$f_{2t+1} - f_{2t} = f2$$

$$f_{3t+1} - f_{3t} = f3$$

$$f3 = \alpha1f1 + \alpha2f2 + f^s$$

where: f^s –created financial resource for the development of a new combination: a new sector or an activity or technology (technological possibilities), $\alpha1, \alpha2$ –shares of the borrowed resources from the first and second sectors accordingly.

Using the agreed notations (designating $\beta = z/f2$ – the total losses in the system per unit of finances in the second sector), we'll have the following expressions for growth of economy ($g > 0$) consisting of two and three sectors, with the appearance of the third one in the form of a new combination:

$\frac{f1}{f2} > \frac{\beta - r2}{r1}$ – condition of system's economic growth with introduced assumptions for profitability change per sectors in the course

⁶ Certainly, other conditions are accepted as equal, there are no changes, otherwise it generates a number of factors, for example, organizational or institutional which will, certainly, affect economic growth rate and even on its presence.

of time and losses absence for sectors in the initial point. For the growth to be observed, the incremental ratio of finance (income) in two sectors, which the economy consists of, should be more than the relation of total losses excess in the economy per unit of finances in the second sector over profitability in this sector to profitability in the first sector of economy. If losses at the moment of time $t+1$ are recognized as zero, then the correlation is:

$$\frac{f_1}{f_2} > -\frac{r_2}{r_1}$$

In other words, incremental ratio of finances (income) in economy sectors should be more than the inverse ratio of profitability in these sectors. Minus sign takes into account the fact, that, at growth of total gain of the system, change of finances (income) increment in one of the sectors can be negative, that is, financing (income) of the sector decreases then.

Let's suppose that there appears a third sector as a new combination in the economy. Then, assuming the situation that this new combination distracts a part of finances (national income or resource) from the first and the second sectors, we must admit that it also creates a separate resource for itself. And the last circumstance can essentially outweigh the effect of resource loan. The development of world economic system confirms this fact. Consumption of resources increases with technological progress, the factor of population growth being significant, but not the only one in this dynamics. If the development assumed destruction of old resource with the equivalent use of the resource, and the resource was not lost, the scheme of the development expressed in general dynamics of resources would look differently, and the problem of economy, including the one appeared for the account of technological progress and waste-free technologies, would not be voiced by the governmental economists, politicians, and in the reports of large research teams in the forefront.

So, accomplishing some analytical calculations, it is possible to come to the following expressions and modes of the third sector appearance. At system growth, the volume of created resource and, respectively, finances for the third sector should be:

$$f^s > \frac{1}{r_3} \{z - f_1(r_1(1-\alpha_1) + r_3\alpha_1) - f_2(r_2(1-\alpha_2) + r_3\alpha_2)\}$$

If the resource is created entirely with the appearance of the third sector, then $\alpha_1 = \alpha_2 = 0$ and the value of needful resource will be:

$$f^s > \frac{1}{r_3} \{z - f_1r_1 - f_2r_2\}$$

Provided that the first sector gives the resource entirely, and the second one does not give anything, the value of created resource for the system's third sector,

for the growth to be observed (otherwise, recession can be observed), will make - $\alpha_1=1; \alpha_2=0$:

$$f^s > \frac{1}{r_3} \{z - f_1 r_3 - f_2 r_2\}$$

If both sectors give the resource for the third sector formation, it will still be necessary to create its own resource ($\alpha_1=1; \alpha_2=1$):

$$f^s > \frac{z}{r_3} - f_1 - f_2$$

$$f^s > \frac{z}{r_3} + f_{1t} + f_{2t} = \frac{x_{3t} p_{3t}}{r_3} + f_{1t} + f_{2t}$$

The resource for the third sector should surpass total resource of the first and the second ones in the initial point of time t on the value of expected losses in this sector balanced on the value inverse to profitability of this sector. In practice, many reasons interfere, so that these correlations are not carried out. However, analytically obtained correlations are useful guideline for further reasoning and modeling, and for diagnosis of crises and evolution of economic system.

Using elementary optimization models, which allow seeing resources distribution between the elements of the system (sectors), it is possible to designate proposition qualitatively important for understanding the development (growth) of economic system on a numerical illustration.

Mathematical formulation of maximization model of national income of economic system in the elementary form is as follows:

$$Z = \sum_{j=1}^N \mu_j x_j \rightarrow \max, \quad \sum_{j=1}^N x_j \leq C, \quad x_j \geq 0$$

At restrictions:

where Z – national income,

x_j - capital invested in j^{th} sector or activity,

$$\mu_j = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T r_j(t) \quad - \text{average expected income on } j^{\text{th}} \text{ sector or activity},$$

r_j - income in the period of time t on j^{th} sector or activity per a unit of input (resource or capital investments);

T - the whole period of system's development described by the models,

C - total resources (capital) invested,

N - number of sectors or activities in economic system. Mathematical formulation of minimization model of total risk is as follows: $R = x^T K x \rightarrow \min$,

at restrictions: , $\sum_{j=1}^N x_j \leq C$, where $K = [\sigma_{ij}^2]$ variations matrix⁷

$x_j \geq 0$ $\mu^T x \geq D$ for N kinds of activity, sectors. D - minimum expected average income, R - system's total risk.

It is necessary to note, that the drawback of the presented models is that they do not consider the dynamics of risks change within the limits of the given structure of economy, additional capital investments, and change of return depending on the change of a consumed resource. However, they can be used to show, a new sector appears and how the structure of the system aspiring to the greatest national income reacts to it. The fact that modern economy is this very system does not cause doubts as maintenance of economic growth at reasonable risks is a kind of ideological fetish of all actions, decisions and politicians. As a rule, the logic of the second model operates extremely restrictedly, that is, the total risk for the system is not estimated due to the complexity. And more than that, it is not minimized. More likely, we speak about reasonable income growth at acceptable expected risk. Crisis occurrence in the course of growth proves that risks were not considered, and macroeconomic management cannot preventively stand the crisis due to institutional reasons.

3. Results of the model

Let there be a volume of a resource equal to 100 units and five sectors or activities. Each of them is characterized by the return and by qualitative tendency of its development (see Table 1). According to the first model, economic growth corresponds to modern situation in the world economic system in greater degree ("irrational" or absolute growth). If the events were closer to the second model and problems of ecology, wars, regulations, including the financial sphere, leveled the risks, obviously, there would be a model of "rational" or "reasoned" growth. The sixth sector or activity corresponds to the appearance of a new combination, technological possibilities.

And it is interesting to look at the economy structure when this appearance occurs at the same initial resource and at resource expansion (creation of the resource for a new combination simultaneously with its appearance). It is interesting to note, that appearance of a new combination (innovation) at the first stage hardly earns essential profit. Usually, the return is less than the investments. In this connection financing of a new combination appearance, that is, financial resource provision, is impossible without certain adjustment of financial institutions which are allocated in the sphere which, at the first interval of time, will obviously be unprofitable. Sometimes, the subsequent prospects are also illusive and are not clear for financiers and creditors.

⁷ Co-variation is defined by formula: $\sigma_{ij}^2 = \frac{1}{T} \sum_{t=1}^T (r_i(t) - \mu_i)(r_j(t) - \mu_j)$

Therefore, financial system and banks should risk and advance capital to a new combination appearance. On the one hand, under conditions of crisis it is difficult enough to fulfill. On the other hand, the firms having difficulties with production and technologies change their plans, refuse some projects and manufactures, running risks, sometimes according to the principle “to have everything or nothing”, select new directions of actions, “try” new products and technologies.

Not for each economic system and not for each crisis, let them repeat periodically for certain economic systems with more or less regular frequency. In the period of rise, when profitability of present productions and the ones, started after crisis or at the stage of its overcoming, begins to grow, there are possibilities of redistribution of the resource between activities in the real sector, getting additional financial resource at the expense of its concentration. Financing of science and applied design improve.

Table 1: Initial Data of Sectors Developments in Economy Structure with Increasing, Decreasing, and Unstable Return⁸

Economy Sector or Activity	Return (Change on Equal Periods of Time, rbl per rbl. of the Invested Resource)	The Qualitative Characteristic of Sector Development
1.	1,0 0,7 1,2	Old, moderately developing sector, but having development prospect
2.	-0,8 -1,5 -2,1	Unprofitable kind of activity, with worsening situation - degradation and liquidation
3.	0,0 0,7 1,4	Quickly opened, stagnant sector having no prospects of steady growth
4.	0,4 0,6 1,0	Stagnant sector , probably, an old one, having no big prospects
5.	1,2 1,7 1,3	Dynamically developing sector, (possibly, dependent on conjuncture), dominating in the economy
6.	0,4 1,1 2,1	New sector - new combination increasing its effectiveness according to the plan

Thus, the possibility of new combinations appearance essentially increases, as in the crisis point the majority of possibilities, especially those referring to the development of science and its applied researches is curtailed. These expenses get to the area of economizing at once, and stereotypic production, or those products, which do not require large expenses and risks for realization are delivered to the markets Thus, in case the crisis revives the new combinations, they are only the

⁸ Unstable return is understood as a situation when sector return on equal intervals of time first decreases, then increases or vice versa. Thus, return is a changing parameter, the change direction of which matters.

ones connected with realization of economizing problems, especially referring to energy-saving and resource-saving and corresponding technologies and techniques.

As we see from the table, economic system can quite be presented by its basic sectors and states. Now, it is important to define the starting point of distribution for realization of optimization process (the solution of optimization problem) for five sectors providing the income flows up to 110 and 120 units, defining this point as {20; 20; 20; 20; 20}, and with the appearance of the sixth sector (a new combination), we will preserve the starting point the same, only proceeding from the conditions of optimization method and its algorithm. This point will be {20; 20; 20; 20; 18,2}, and at the resource expansion to 110 units there are two variants of the starting point accordingly. Though they do not change the total picture essentially: {25; 25; 20; 20; 18,2} and {20; 20; 20; 20; 23,7}⁹. (Sukharev, 2013) Then, the results of numerical calculation can be presented in Tables 2, 3, and 4¹⁰:

Table 2: According to the Model of Income Maximization for 5 Sectors at the Resource of 100 Units

Characteristic	The Expected Income	
	110	120
Distribution structure of a resource between five sectors, generating the expected income	26,61	27,58
	0,0	0,0
	13,7	6,93
	12,09	4,35
	47,58	61,12

Table 3: According to the Model of Income Maximization for 5 Sectors at the Resource of 100 Units

Characteristic	The Expected Income		
	100	110	117
Distribution structure of a resource between five sectors, generating the expected income	35,06	40,37	49,25
	2,53	1,2	0,4
	0,0	0,0	0,0
	23,54	12,29	0,0 5
	38,85	46,12	0,33
The risk is decreasing	11,5	8,49	6,1

⁹ The vector of distribution for the first starting condition will be {29,2 0,0, 13,4, 12,05, 39,71, 15,6} and for the second starting condition (the second starting point) - {23,35, 0,0, 14,71, 13,63, 40,38, 17,9}. As we see, the starting point predetermines optimization result, that is, the structure of distribution is a bit different than for other starting point, but for the given conditions a divergence is obviously insignificant and not the basic one.

¹⁰ Sukharev O.S., *ibid*, fn 3.

Table 4: According to the Model of Income Maximization for 6 sectors at the Resource of 100 units and 110 Units (New Combination Appearance)

Characteristic	The Expected Income		
	Resource - 100		Resource - 110
	110	120	120
Distribution structure of a resource between five sectors, generating the expected income	23,2	22,7	29,19
	0,0	0,0	0,0
	12,57	5,43	13,4
	11,24	3,27	12,05
	38,47	48,7	39,71
	14,5	19,82	15,6

As we see from the data models:

- 1) Growth dynamics is provided by the sector dominating in the economy or activity, and the structure of return from activities on the sectors influences both the character of resource distribution, and the possibility of achieving the expected (desirable) income.
- 2) Unprofitable sectors receive less and less resource and, finally, disappear, or receive very insignificant resource on the model of risk minimization (basically spent for the support of labor resource, that is, solution of social problems).
- 3) Stagnant sectors have no key role of maintenance of both types of growth, at getting the maximum income and at minimum risks of development. As for dominating sectors and the old ones, steadily developing, they present steady prospect of economic growth and achievement of the greatest income and minimum risks.
- 4) With the appearance of a new combination (the sixth sector) with the same resource, the role of dominating and stable sectors remains the same for the growth of national income, but the resource is redistributed in favour of a new combination as well. At the resource expansion the new combination with the given profitability receives even smaller amount than at the initial resource, as the resource is distributed in favour of stagnant sectors, dominating sector and old steadily developing sector.
- 5) At resource expansion, it is not a new combination that borrows the resource of 15,6 units, but this resource is redistributed between other sectors. And this result is entirely defined by profitability of this new combination and not so much by its value, but by its change (growth). Distribution structures, of course, differ for the income of 110 units, provided by different models (income maximization, risk minimization and a new combination appearance at the same resource of 100 units),

but with the data of our problem this difference is not so great to speak about the loan of the resource in favour of a new combination as the primary factor of the development.

Thus, the development factor of the modern economy providing its development (growth), but, then, its crisis, is resource expansion for a new combination which, in turn, also changes the structure of resources-incomes distribution in economic system. On the subsequent period of time it also changes the profitability correlation of these sectors and activities, that affects further change of the structure and appearance of new combinations.

4. Principle of "combinatory augmentation"

The named examples make a numerous field in behavior of agents "high tech". Certainly, the analysis shows a deviation from the principle of "creative destruction". Development of techniques and high innovations assumes the other logic than the linear loan of the resource from the old combinations. Most likely, it's a logic of the haute couture, interspecific resource (the term entered by O. Williamson¹¹) confidential workings. Invention, the scientific work, carried out also in the conditions of "old" means of production, never the less, can give new combinations. The question concerning how much in general it is possible, using "old" resources to create new combinations and whether "new" resources will be necessary for this purpose, has the answer in frameworks of logic of perfection and techniques development. The answer is defined by problem statement, level of design statement. If it is said about outer space exploration also new combinations of intelligence and even administrative decisions were necessary. In a index point of this project the science has given the exact answer that is enough resources for the decision of such problem.

If at the level of separate technologies, productions, enterprises and sectors no effect of "creative destruction" is observed, but the effect of "combinatory augmentation" is present, then why in a long-term interval, at macroeconomic level the process on units has ostensibly other content (the principles explaining technological development are presented in the Table 5).

¹¹ Williamson O.: *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press A Division of MacMillan Inc., N.Y., 1985

Table 5: Basic Principles of Modern Technological Development of the Economy

Principle Combination	'Creative Destruction'	"Combinatorial Augmentation" (Correction of the "Creative Destruction" Principle)
New	Borrows the resource from the old combination	Creates a new resource, or improves the old one
Old	Gives the resource in favor of the new combination. It is reduced up to degradation and destruction, or the proportion is stabilized	Gets new qualities or properties, can also use the updated resource, stabilizes its state or improves it, optimizing its possibilities at the expense of productivity growth of capital and labor

Certainly, the resource for general purpose should be borrowed. And that is what happens. However, the resource is also created under the new possibilities and new combinations having the basic importance for the development of economy and technologies. They are aimed at creation of such resource, and distraction of the resource from the previous directions does not solve the problem of their development, deep down. Defense workings out and technologies which are financed from the budget including the experiment and duplicating, which are a part of the income already created in the economy (or the deferred revenue in the form of public debt at deficit-ridden budget) distract the resource through consumption restraint in the worst case and at steadily developing system and effective finance they distract nothing. If the problem with the personnel is more or less clear, that is, for a new combination it is necessary to teach and train personnel. (It is extremely difficult to retrain and distract the agent at the age of 55 or 60. For some kinds of technological work it is impossible.) But as far as the capital is concerned it is not absolutely clear, whether the means of production from the old technological possibilities are suitable for new technologies or not. Most likely, there is no loan or replacements of the means of production. If such things happen, it happens in insignificant volume, or in the volume that does not determine the process, because new technology always grows from the previous technical possibilities, proceeding from the necessity of their perfection or replacement with more productive devices. The principle of "permanent improvement" is built into technology evolution. Therefore the development of engineering sciences is based on this principle or on the principle of "combinatorial augmentation"¹².

In the conditions of depression and economy crisis (financial crisis of 2008-2009) when the effect of "disappearance" of the finance was observed, there was a curling of orders in the industry and other sectors. As a result, firms,

¹² Sukharev O.S.: "Elementary model of Institutional Change and Economic Welfare", *Montenegrin Journal of Economics*, 55-64, Vol. 7(2), 2011.

curtailing one technical directions of work, started to “try” development of the other technical directions. Thus, no transfer of resources occurred – one work and orders simply stopped, the personnel was reduced, but appeared some new orders, in the new markets, at reduction occupied and release volumes. These cases break a principle of “creative destruction”.

Conclusion

New combinations provide dynamism to macroeconomic system. Fundamental and technological innovations have the property to set the level of imitating and product innovations. In other words, there is a partial transfer of knowledge, achievements and possibilities of obtaining innovations for lower levels of hierarchy together with the corresponding resource and possible profitability. It is evident, that if the financial system cannot provide industrial sectors with medium-term and long-term credit, then with the lapse of time possibilities for product, imitating and updating innovations are exhausted. Raw orientation of economy will automatically mean orientation on updating, imitating and, in part, product innovations, the share of the imitating innovations increasing and the product ones decreasing.

The problem of obtaining “micro-basis” for macroeconomics remains so far unsettled. The analysis and study of technological changes can be the tool which can be used as an original micro-basis for new macroeconomics together with the tools of financial regulation. However, the research of technological determinism problems in economic science leads to the necessity of certain positions correction, the doctrines of “creative destruction”, in particular, on the basis of which such ideas as the change of technical and economic paradigms by C. Perez are developed¹³.

Then influence on the distribution structure of resources/incomes and/or risk profile of economic activities and activities profitability becomes the central problem. It should make the basis of macroeconomic management and macroeconomic policy, and the trust or distrust will be measured by the indexes not only with reference to financial markets, but also to other sectors as it will certainly be connected with risk in the transactions. Negative selection of solutions and tools in macroeconomics can arise due to institutionalization (stabilization) of negative quality (system’s dysfunction). Thus, the change of agents’ trust can result in no shifts of the demand curve in principle. In other words, the susceptibility degree of demand to the given factor is important. Thus, it is necessary to take into account the susceptibility of supply to the same change of trust, because the general macroeconomic result will be defined by such gross change.

¹³ Perez C.: “Technological revolutions and techno-economic paradigms”. *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 34(1), 185-202, 2009. Perez C., *ibid*, fn 2.

It seems important to me to notice, that macroeconomic theory should proceed from the necessity of influence on economic system structural parameters, providing necessary proportions of economic development on the intervals of time considered to ensure the product growth at achieving necessary efficiency parameters: agents' stimulus, institutional infrastructure maturity, total change estimation of players' behavior models and the most significant individual markets.

Literature

- Perez C. (2009): "Technological revolutions and techno-economic paradigms", *Cambridge Journal of Economics*, Vol.34(1), 185-202
- Perez C. (2007): "Finance and technical change: a long-term view". In: Hanush H. and Pyka A. (eds.) *Elgar companion to Neo-Schumpeterian Economics*, 49, 775-799, Elgar, Ch., Cheltenham
- Perez C. (2004): "Technological revolutions, paradigm shifts and socio-institutional change". In E. Reinert (eds). *Globalization, Economic Development and Inequality: An alternative Perspective*, 217-242, Edward Elgar, Cheltenham
- Perez C. (2002): *Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*, Edward Elgar, Cheltenham, UK
- Schumpeter J. (1969): *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and Business Cycle*, Tr. By R. Opie, Oxford University Press, New York
- Schumpeter J. (1950): *Capitalism, Socialism, and Democracy, Third Edition*, Harper & Brothers Publishers, New York
- Sukharev O.S. (2013): *Theory of Economic Changes. Problems and Decisions*, KRASAND, Moscow (eng)
- Sukharev O.S. (2011): "Elementary model of Institutional Change and Economic Welfare", *Montenegrin Journal of Economics*, Vol.7, (2), 55-64.
- Williamson O. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press A Division of MacMillan Inc., N.Y.

Prof. dr Oleg Suharev

Ekonomski institut Ruske akademije nauka,
Moskva, Rusija

NOVE KOMBINACIJE U EKONOMIJI I PRINCIP IZMENE U „KREATIVNOM RAZARANJU“

S a ž e t a k

Unutar tri grupe agenata gore navedenih postoji takva interakcija, koja stvara ekonomsku dinamiku i nije opisana u Šumpeterovom (Schumpeter) modelu. Šumpeterova ideja o „konstruktivnoj distrakciji“ sadrži linijsku orientaciju koja dolazi do stvari koju «inovatori», kad se pojave, uzimaju sredstva od „konzervativaca“ i iste obezvredjuju. U informativnim i visoko tehnološkim ekonomijama ovaj efekat nije moguć i „inovatori“ će se pojaviti na uštrbu proširenja mogućnosti nekih sredstava (jer sredstvo postaje virtuelno), bez nanošenja veće štete „konzervativcima“. Važna okolnost je da endogena fluktuacija u samom modelu „inovator-konzervativac“ je od ogromne važnosti na ekonomski razvoj i hipoteza da ova fluktuacija zavisi od vrednosti monetarnog ranga u aktivnosti „inovatora“ i „konzervativaca“ je ponuđena. Otuda, u ekonomskoj dinamici postaje važno imati strategiju kada se model kao „inovator“ zameni za „konzervativni“ ili „neaktivan agent“ model.

Međutim, postoje priznanja o neprimenjivanju principa „kreativnog razaranja“ ne samo na nivou modela dobijenog na bazi Šumpeterove ideje o razvitku i formalizaciji, već i na nivou činjenica ekonomskog života. Sasvim sigurno, princip „kreativnog razaranja“ nije strogo dokazan od strane autora. To je još jedan podsticaj da se razmišlja o njegovoj ispravnosti i adekvatnosti.

Ključne reči: nova kombinacija, teorijski model, princip „kreativne destrukcije“, kombinacijsko povećanje rasta i krize

BIHEVIORALNE FINANSIJE

Ovaj rad razmatra neke opšte aspekte bihevioralnih finansija. Bihevioralne finansije su dinamično i perspektivno polje istraživanja koje spaja koncepte finansijske ekonomije i kognitivne psihologije u pokušaju da se bolje razumeju sistematske pristrasnosti u procesu odlučivanja finansijskih agenata. Dok standardne akademske finansije stavljaju akcenat na teorije kao što je moderna portfolio teorija i hipoteza o efikasnosti tržišta, dotle bihevioralne finansije istražuju psihološke i sociološke aspekte koji utiču na proces odlučivanja pojedinac, grupa i organizacija. Dobar deo istraživanja bihevioralnih finansija je empirijske prirode, usmeren na to što ljudi rade i zašto to rade. Istraživanja su pokazala da ljudi nisu uvek racionalni niti, da u potpunosti koriste sve raspoložive informacije.

Ključne reči: bihevioralne finansije, racionalnost, proces odlučivanja, greške u rasudjivanju, kognitivna pristrasnost

Cilj ovog rada je da ukaže na neke osnovne aspekte bihevioralnih finansija. Bihevioralne finansije su dinamično i perspektivno polje istraživanja koje spaja koncepte finansijske ekonomije i psihologije u pokušaju da se bolje razume proces odlučivanja finansijskih agenata. Dobar deo istraživanja bihevioralnih finansija je empirijske prirode i ta istraživanja su pokazala da ljudi nisu uvek racionalni niti, da u potpunosti koriste sve raspoložive informacije.

1. Racionalnost donosilaca finansijskih odluka

Postoji sve više sumnji u neke od opšteprihvaćenih principa na kojima se bazira "standardna" finansijska teorija, kao što je stav da se cene finansijske aktive odredjuju nepristrasno od strane investitora u pogledu fundamentalnih vrednosti (na čemu se, u osnovi, bazira koncept i teorija efikasnosti finansijskog tržišta), što rezultira precenjivanju i potcenjivanju vrednosti finansijske aktive.

* Prof. dr Predrag Kapor, Fakulteta za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd,
e-mail: pkapor@megatrend.edu.rs

^{1,2.} Ovo dovodi i do manjeg ili većeg pogrešnog odredjivanja cena finansijske aktive.

”Standardna” finansijska teorija bazirana je na pretpostavci da su ”agenti” u ekonomiji racionalni na dva načina: (1) donose odluke u skladu sa aksiomom teorije očekivane korisnosti i (2) prave nepristrasne prognoze o budućnosti. Oni formiraju očekivanja koja su saglasna zakonima verovatnoće i permanentno ih ”ažuriraju” kako nove informacije pritiču sa tržišta. Jedan od značajnijih predstavnika ovog stanovišta, posebno u kontekstu afirmacije hipoteze o efikasnosti finansijskih tržišta (engl. *efficient market hypothesis*-EMH), je poznati ekonomista Judžin Fama (*Eugene F. Fama*), jedan od dobitnik Nobelove nagrade za ekonomiju u 2013.g., koji je imao više radova na tu temu³.

U cilju istraživanja i objašnjavanja različitih psiholoških fenomena koji mogu da utiču na efikasno odredjivanje cene finansijske aktive (ali i uopšte u finansijskom odlučivanju) vremenom se razvila specifična naučna disciplina tzv. bihevioralne (bihevioralne, biheviorističke) finansije (engl. *behavioral finance* - BF), odnosno istraživanje ljudskog ponašanja i postupaka (engl. *behavior* = ponašanje, vladanje) u oblasti finansija, na bazi veoma popularnog pravca u psihologiji- biheviorizma^{4,5,6,7}.

Znači, ekonomski ”agenti” raspolažu sa ograničenoma pažnjom, dok su istovremeno suočeni sa konfuznim i velikim skupom često konforntiranih informacija, što ih ohrabruje da se fokusiraju samo na glavne (isturene) informacije, a istovremeno im treba vremena (usled smanjenje mogućnosti procesuiranja) da ”obrade” nove informacije, čak i kada su aktuelno relevantne, što može dovesti do pristrasnosti u rasudjivanju i odlučivanju⁸.

¹ Shiller Robert: ”From Efficient Markets Theory to Behavioural Finance”, *Cowles Foundation Discussion Paper* No. 1385, Yale University, New Haven. October 14, 2002.

² Tahler Richard: ”The End of Behavioral Finance”, *Financial Analyst Journal*, November/December 1999, 12-17

³ Fama Eugene: ”Efficient capital markets: A review of theory and empirical evidence”, *The Journal of Finance* 25 (1970), 338-417

⁴ Drees Burhhard, Bernhard Eckwert: ”Asset Mispricing Due to Cognitive Dissonance”, *IMF Working Paper* WP/ 05/9, January 2005.

⁵ Hirshleifer Davide: ”Investor Psychology and Asset Pricing”, *The Journal of Finance*, Vol. LVI, No. 4, August 2001., 1533-1597

⁶ Statman Meir: ”Behavioral Finance: Past Battles and Future Engagements”, *Financial Analysis Journal*, November/December 1999, 18 -27

⁷ Termini bihevioralne finansije, bihevioralne finansije i biheviorističke finansije se naizmenično koriste u prevodu na srpski jezik, s tim da se u ovom radu autor opredelilo za termin bihevioralne finansije smatrajući da, iako je možda termin bihevioralne finansije, zbog doslovног izgovora engleske reči *behavior* primereniji, ovim bitno ne narušava ni fonetika, ni smisleno značenje.

⁸ Straca Livio: ”Behavioural Finance and Aggregate Market Behaviour: Where do We Stand ?” European Central Bank, Frankfurt, 2002

Anomalije u pogledu racionalnog investicionog odlučivanja su kontradiktorne široko afirmisanoj hipotezi o efikasnom tržištu (EMH), pa se u okviru bihevioralnih finansija prepostavlja i dokazuje da informaciona struktura i karakteristike učesnika na tržištu utiču na investiciono odlučivanje isto toliko koliko i tržišni rezultati. One su deo šireg koncepta tzv. bihevioralne ekonomije (engl. *behavioral economics*) koja se zasniva na tzv. ograničenoj racionalnosti, nasuprot tzv. neoklasicističkoj ekonomskoj teoriji, koja prepostavlja da donosioci odluka, na bazi svog poznavanja koristi (korisnosti), alternativa i rezultata, mogu da izračunaju koja će alternativa doneti najveći subjektivnu (očekivanu) korist.

2. Informacije i racionalno odlučivanje

Generalno, dostignuća moderne portfolio teorije čijim se začetnikom smatra Hari Markovic (*Harry M. Markowitz*), koja uz EMH čini jedan od kamena temeljaca standardnih finansija, mogu se koristiti u praksi, ali uz uslov posedovanja dovoljnih kompjuterskih kapaciteta i neophodnih baza podataka, da bi se formirala efikasna portfolio kombinacije za veliki broj različitih hartija od vrednosti, sa aspekta rizika i prinosa. Za veći broj raspoloživih finansijskih aktive, pre svega hartija od vrednosti, Markovicev algoritam zahteva izuzetno bogatu bazu podataka. To znači, na primer, da ako je broj raspoloživih hartija od vrednosti 10, potrebno je 65 podataka, ako je 100, potrebno je 5.150 podataka, a ako je 1.000, potrebno je 501.500 podataka, itd.⁹.

Očigledno je da je Markowicev model, sa aspekta baza podataka i obima izračunavanja, zahtevan, a na njegovim temeljima je sazdan model određivanja cene kapitalne aktive (engl. *capital asset pricing model-CAPM*), koji je Markovicu, uz tvorca CAPM, Vilijama Šarpea (*William F.Sharpe*) i Mertona Milera (*Merton H. Miller*), doneo Nobelovu nagradu za ekonomiju 1990.g.

Informacije su jedno od centralnih pitanja, kako "standardnih finansija", tako i bihevioralnih finansija. "Standardne finasije" polaze od toga da ekonomski "agenti" (lat. *homo oeconomicus, homo economicus*) donose racionalne odluke na bazi svih raspoloživih informacija i da su stoga finansijska tržišta efikasna, dok bihevioralne finansije smatraju da normalni "agenti" tj. obični razumni ljudi (lat. *homo sapiens*) nisu uvek racionalni u obradi i interpretaciji informacija i da se stoga javljaju brojne, manje ili više objašnjive, anomalije u ponašanju aktera na finansijskom tržištu.

Ograničena racionalnost (engl. *bounded rationality*) je posledica nekompletnosti ljudskog znanja zbog: 1) nedostatka informacija, i/ili 2) neposbnosti da se prikupljenje informacije obrade. Nedostatak informacija posledica je neizve-

⁹ Šoškić Dejan: "Harry M. Markowitz, Merton H. Miller, William F.Sharpe – Osnove savremenih kvantitativnih finansija", *Ekonomski anali br. 163*, oktobar –decembar 2004., 203- 217

snosti i složenosti okruženja, dok je nesposbnost da se prikupljenje informacije obrade, posledica biološko-psiholoških, tj. mentalnih granica donosioca odluka, i nedostatka vremena, da se na bazi prikupljenih infromacija, donešu odluke sa najboljim ishodom. Smatra se da je najveći doprinos u analiziranju ovog fenomena dao Herbert Sajmon (*Herbert A. Simon*), dobitnik Nobelove nagrade za ekonomiju 1978. za teoriju donošenja odluka, koji je uveo koncept ograničene racionalnosti apostrofirajući činjenicu da ljudi (ekonomski subjekti) imaju ograničene kognitivne sposobnosti i ograničene mogućnosti da sagledaju i uporede sve alternative, informacije i znanja o budućnosti, kao i da imaju nesavršene veštine da dostupne informacije obrade (kao da u glavi rešavaju set matematičkih jednačina)^{10,11}. U kontekstu informacija ne bi trebalo zaboraviti ni fenomen asimetričnih informacija (engl. *asymmetric information*), tj. vrlo čestu situaciju da je različiti obim informacija dostupan pojedincima u ekonomskom odnosu ili razmeni i da su brojne situacije u kojoj jedan učesnik u transakciji ima više informacija od drugog o transakciji, što rezultira i razlikama u odlučivanju i tzv. negativne selekcije.

U savremenom svetu postoji objektivno informacijsko "preopterećenje" koje dovodi do nesposbnosti da se izvuče potrebno znanje iz ogromne količine informacija iz različitih razloga: zbog nerazumevanja raspoložive informacije, pretrpanosti informacija, neznanjem da li pojedina informacija uopšte postoji, neznanja kako i gde da se pronadju potrebne informacije ... Teret informacijskog "poterećenja" dezorjentiše ljude, utiče na njihovu sposobnost da odredi prioritete, da donešu dobre odluke, ali i da se prethodnih informacija teže sete.

Obavljena istraživanja u vezi sa obiljem svakodnevnih informacija na Univerzitetu Kalifornija u SAD uporedila su ljudski mozak i računar, pa su izračunali da svakog dana naš mozak primi čak 34 GB nepotrebnih informacija, što je oko petina memorije boljeg računara¹². Kompjuter koji bi duže vreme bio opterećen ekvivalentnom količinom nepotrebnih informacija (odnosno virusa) u odnosu na memoriju, brzo bi se pokvario.

S obzirom na to da lakši pristup informacijama, u načelu, omogućava "brže" donošenje "boljih" odluka, očekivalo se da će nove tehnologije i Internet doneti znatno poboljšanje produktivnosti- posebno upravljačima tj. menadžerima. Međutim, zbog obilja informacija donosioci odluka nisu u stanju da obrade sve informacije koje im pristižu, a to obilje informacija ujedno otežava saznavanje i kreativno rešavanje problema. Istraživanja koje je sproveo Berkli Univerzitet u SAD, pokazala su da 38% anketiranih menadžera troši "značajne" količine vremena tragajući za informacijama, 43% misli da su odluke odlagane zbog posto-

¹⁰ Simon Herbert: "A Behavioural Model of Rational Choice", *Quarterly Journal of Economics*, 69, 1985, 99-118

¹¹ Franz Roger: "Herbert Simon: Artifical intelligence as framework for understanding intuition", *Journal of Economic Psychology*, 24 (2003), 265-277

¹² "Informacije zagušuju mozak", *Privredni pregled*, 24.12.2010.

janja previše informacija, a 47% smatra da je "protračilo" previše vremena tragači za informacijama i da ih je to omelo u obavljanju svakodnevnih obaveza i proizvelo velike biznis-troškove¹³.

Nisu samo informacije problem, već i njihova interpretativna šema kod pojedinaca, pošto po Leonu Festingeru (*Leon Festinger*) i njegovoj teoriji kognitivne (spoznajne) disonance (engl. *cognitive dissonance*), ljudsko biće nije tolerantno prema nedoslednosti i kada do nje dodje- na primer, kada pojedinac veruje u jednu stvar, a ponaša se suprotno svom verovanju, ili mu dolaze informacije (o ponašanju, osećanjima, mišljenjima, stvarima u okruženju, itd.) koje su suprotne u odnosu na postojeće stavove i verovanja – motivisano je da smanji konflikt (ovaj konflikt, ili nedoslednost, naziva se disonanca)¹⁴. Znači, ako se dve informacije (ili njihovi delovi) psihološki "ne uklapaju", pojedinac će nastojati da smanji taj konflikt, koji utiče na samu suštinsku interpretaciju i vrednovanje informacija.

Jasno je da sve navedeno bitno utiče na racionalnost donosilaca odluka o čemu će biti više reči u daljem tekstu ovog rada.

3. Prodor bihevioralnih finansijskih

Bihevioralnih finansijskih generalno ne bi bilo bez razvoja biheviorizma (biheviorizma) u psihologiji, ali i bihevioralnih nauka uopšte u drugoj polovini XX veka . U principu, bihevioralna nauka je svaka nauka koja izučava ponašanje čoveka (i nižih životinja) u njihovoh fizičkoj i socijalnoj sredini pomoću eksperimentalnih metoda i metoda posmatranja sličnih onima u drugim prirodnim naukama, pri čemu se u priznate bihevioralne nauke (nauke ponašanja) uključuju psihologija, sociologija, socijalna antropologija i one delove socijalnih nauka sličnih po gledištu i metodi, gde bi po svemu spadala i bihevioralne finansijske¹⁵. Bihevioralne teorije naizvaju se situacione teorije, čime naglašava zavisnost ponašanja od situacija u kojima se pojedinac nalazi, a odlika bihevioralnih teorija je da se dosta oslanjaju na podatke dobijene empirijskim,često eksperimentalnim istraživanjima

Biheviorizam se afirmisao kroz rade Ivana Pavlova (dobitnik Nobelove nagrade za medicinu 1904), Džona Votson (John B.Watson), a posebno B.F.Skinera (Burrhus Frederic Skinner), koji se smatra najznačajnijim predstav-

¹³ Vitković Biljana:"Informacije napadaju", *Econom:east* br. 459, 6.3.2009., 79

¹⁴ Festinger Leon:"Cognitive Dissonance", *Scientific American*, October 1962, Vol. 207, No. 4, 93-102

¹⁵ Ingljiš Horas , Ana Čempni Ingljiš: *Obuhvatni rečnik psiholoških i psihooanalitičkih pojmova*, Savremena administracija, Beograd, 1972 , 47-48

nikom ovog pravca u psihologiji, sa njegovim čuvenim delom "Nauka i ljudsko ponašanje"¹⁶.

Sa aspekta bihevioralnih finansija uglavnom se smatraju ključnim radovi Daniela Kanemana (*Daniel Kahneman*) i Ejmosa Tverskog (*Amos Tversky*) o tzv. teoriji izgleda (engl. *prospect theory*), u osnovnoj i "kumulativnoj" verziji^{17, 18} mada sve više autora piše na ovu temu. U njima se u suštini osporava ekonomski teorija koja se tradicionalno zasniva na pretpostavci "*homo economicus*"-a, koji se rukovodi sopstvenim interesima i donosi uvek racionalne odluke¹⁹.

U iscrpnom istraživanju ljudskog ponašanja baziranom na brojnim eksperimentima D.Kaneman je doveo u pitanje pretpostavku o racionalnom odlučivanju u određenim situacijama. Vrednovanje u stvarnom svetu često se ne odvija prema zakonu verovatnoće, niti se odlučuje u skladu sa principom maksimizacije korisnosti. D.Kaneman, dobitnik Nobelove nagrade za ekonomiju 2002.g. (najčešće u saradnji sa E. Tverskijem) je pokazao da ekonomski akteri ne mogu da obave sveobuhvatnu analizu složenih problema kada su buduće posledice neizvesne. Zahvaljujući ovim i drugim radovima bihevioralne finansije, zasnovane na uticaju psiholoških faktora, ubrzano se razvijaju i zauzimaju sve značajnije mesto u finansijskoj teoriji²⁰.

Teorija izgleda jeste bitna u bihevioralnim finansijama, ali nije i jedina. Na primer, postoji i "teorija žaljenja" (engl. *regret theory*) po kojoj ljudi kod donošenja tekućih odluka (izbora) imaju u vidu žaljenje koje je nastalo kao rezultat pretходnih pogrešnih odluka i ovo žaljenje anticipiraju prilikom donošenja tekućih odluka²¹. Na taj način, strah od budućeg žaljenja za pogrešnom odlukom može učiniti da investitori imaju averziju prema riziku, ili da budu motivisani da preuzmu veći rizik. Opšta teorija žaljenja poslužila je kao osnova da se razviju specifične teorije iz ove oblasti.

"Standardna" finansijska teorija se bazira na nekoliko ključnih teorija, kao što je arbitražni princip, efikasnost finansijskih tržišta, portfolio teorija, teorija (model) određivanja cene kapitala, teorija određivanja cene opcija, itd²². Medju-

¹⁶ Skinner Burrhus Frederic: "Science and Human Behavior", The Free Press, New York, 1965

¹⁷ Kahneman Daniel, Tversky Amos: "Prospects Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica*, XLVII (1979), 263-291

¹⁸ Tversky Amos, Kahneman Daniel: "Advances in Prospect Theory: Cummulative Representation and Unicertainty", *Journal of Risk & Uncertainty*, 5, 1992., 297-323

¹⁹ "Ekonomisti nobelovci 1990-2003.g.", Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, 2004., 503-507

²⁰ Sewel Martin: "Behavioural Finance", University College London, May 2007

²¹ Graham Loomes. Robert Sugden: "Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty", *The Economic Journal*, Vol. 92, Nov. 368 (December 1982), 805-824

²² Statman Meir: "Behavioral Finance: Past Battles and Future Engagements", *Financial Analysis Journal*, November/December 1999, 18 -27

tim, malo ovih teorija je u potpunosti konzistentno sa svim izvršenim empirijskim istraživanjima.

Sa druge strane, pojedini autori, koji u većoj ili manjoj meri, uvažavaju koncept bihevioralnih finansija ponudili su svoje teorije, kao što je bihevioralni model odredjivanja cene aktive (*behavioral asset pricing model-BAPM*) sa "bihevioralnom betom" kao merom (sistemskega) rizika, nasuprot široko prihvaćenog modela odredjivanja cene kapitalne aktive (engl. *capital asset pricing model-CAPM*)²³. Takodje je ponudjena i bihevioralna portfolio teorija (engl. *behavioral portfolio theory*), nasuprot standradne portfolio teorije (Markovic i drugi) Medjutim, to ne znači da pobornici "standardne" finansijske teorije i koncepta efikasnog tržišta, kao što je slučaj sa Judžinom Famom (*Eugene Fama*) nemaju svoje odgovore na ove i druge izazove²⁴.

Nije mali broj ekonomista koji su se u svojim radovima bavili pojedinim aspektima racionalnosti ljudskog odlučivanja. Jedan od njih je Daniel Mekfaden (*Daniel McFaden*) koji je dobio Nobelova nagrada za ekonomiju 2000.g. za razvoj teorije i metodologije diskretnog izbora. U svom poznatom radu o "racionalnosti za ekonomiste", Mekfaden navodi da racionalnost predstavlja kompleksnu bihevioralnu teoriju koja može da se razloži na tvrdjenja o preferencijama, percepcijama i procesu, pri čemu on razmatra racionalnost na osnovu rezultata bihevioralnih eksperimenata i iznosi tvrdnje da se većina kognitivnih anomalija javlja usled grešaka u percepciji koje proističu iz načina pohranjivanja, korišćenja i obrade informacija, ili usled grešaka u procesu koji dovodi do formulisanja problema izbora kao kognitivnih zadataka koji nisu konzistentni sa usko definisanim pojmom racionalnosti²⁵.

Nema sumnje da su matematički modeli dragoceni za ekonomiju i druge društvene nauke, kako je to isticao Kenet Erou (*Kenneth Arrow*) dobitnik Nobelove nagrade za ekonomiju 1972., ali da u svemu tome ipak treba imati mere, pošto ludska bića ipak ne podležu zakonu matematike (ili bar ne uvek)²⁶.

²³ Shefrin Hersh, Meir Statman: "Behavioral Portfolio Theory", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 35, No. 2, June 2000, 127-151

²⁴ Fama Eugene: "Market efficiency, long term returns, and behavioural finance", *Journal of Financial Economics*, 49 (1998), 283-306

²⁵ McFaden Daniel: "Rationality for Economists? (prevod), *Ekonomski anali* br. 156, januar 2003-mart 2003, 169- 202

²⁶ Arrow Kenneth: "Matematički modeli u društvenim naukama", *Ekonomski anali* br. 165, April- Jun 2005., 235-269, (prevod rada rad iz 1951)

4. Anomalije ili odstupanja od racionalnog odlučivanja u finansijama

Theorija odlučivanja se bavi proučavanjem procesa i problema odlučivanja²⁷. U njenim okviruma razlikuje se normativna teorija i deskriptivna (bihevioralna) teorija. Normativna teorija se bavi konceptom racionalnosti i logikom donošenja odluka, onakvim kakve bi trebalo da budu. Deskriptivna teorija se bavi otkrivanjem ovih koncepata u praksi, onakvim kakvi jesu. Osnovni koncept normativne teorije je koncept savršeno racionalnog donosioca odluka koji je sposoban da precizno formuliše problem i formira skup alternativa (akcija) kojima ga može rešiti u cilju maksimizacije svog blagostanja (dobrobiti). Nasuprot normativnoj, deskriptivna teorija odlučivanja posmatra običnog donosioca odluka i nastoji da opiše način na koji se odluke stvarno donose. Izmedju ove dve teorije postoje značajne razlike koje su suviše suštinske i sistemske da bi bile smatrane slučajnim pojavama, što potvrđuju i brojna empirijska istraživanja procesa odlučivanja.

Kroz istraživanja i brojne eksperimente utvrđeno je da postoji dosta anomalija, odnosno odstupanja od tzv. racionalnog finansijskog odlučivanja. U ovom kontekstu navode se samo osnovne od njih koji su često medjusobno povezani i uslovljeni^{28,29,30,31,32,33,34,35}.

- 1) *Spoznajne (kognitivne) predrasude* (engl. *cognitive bias*) se ispoljavaju u tome da postoji veliki broj "obrazaca" ljudskog ponašanja na bazi "mentalnih prečica" (jednostavna praktičnih pravila u odlučivanju, "dovijanja", heuristika, engl. *rules-of-thumb*) koje sam proces odlučivanja čini lakšim za pojedinca, ali mogu, pogotovo ako se uslovi menjaju, i da dovedu do suboptimalnih, pa čak i vrlo pogrešnih odluka (na primer, kod investiranja).

²⁷ Milićević Aleksandar, Dubravka Pavličić i Aleksandar Kostić, "Odlučivanje u uslovima rizika i teorija izgleda", *Psihologija*, 2007., Vol. 40 (1), 147-164

²⁸ Bodie Zvi Alex Kane, Alan J.Marcus: *Osnovi investicija*, šesto izdanje, Data Status, Beograd, 2009, 260-264; 644-649

²⁹ Hirshleifer David: "Investor Psychology and Asset Pricing", *The Journal of Finance*, Vol. LVI, No. 4, August 2001., 1533-1597

³⁰ Pampian, Michael: *Bihevioural Finance and Wealth Management*, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey, 2006

³¹ Vučković Sanja: "Psihološki aspekti odlučivanja u procesu investiranja", *Poslovna politika*, oktobar-novembar 2008., 31-35

³² Twersky Amos, Daniel Kahnemann, "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Bias", *Science*, New Series, Vol. 185, No. 4157, (1974), 1124-1131

³³ Kahneman, Daniel: "Maps of Bounded Rationality: Psichology for Behavioral Economics", *The American Review*, Vol. 93, No. 5, December 2003, 1449-1475

³⁴ Ritter Jay.: "Behavioral finance", *Pacific-Basin Finance Journal*, Vol. 11, No. 4 (September 2003), 429-437

³⁵ Shefrin Hersh: "Behavioral Finance: Biases, Mean-Variance Returns, and Risk Premiums", *CFA Institute Conference Proceedings Quarterly*, June 2007, 4-12

- 2) *Preterano (preveliko) samopouzdanje (samouverenost)* je prisutno kod ljudi kada su u pitanju njihove sposobnosti, pošto ljudi uglavnom precenjuju svoje objektivne sposobnosti. To se manifestuje na više načina. Na primer, suviše se malo diversifikuje portfolio, zbog tendencije da se suviše mnogo investira u hartije od vrednosti (ili kompanije) koje relativno dobro poznaju. Slično tome, ljudi suviše investiraju u lokalne kompanije, ili kompanije u kojima rade, a ne u druge domaće kompanije (ili kompanije u inostranstvu). Preveliko samopouzdanje može biti razlog za veću zasupljenost aktivnih strategija investiranja u odnosu na pasivne (što je samo po sebi anomalija sa stanovišta hipoteze o efikasnosti tržišta). Činjenica da aktivne strategije investiranja preovladuju uprkos tome što se za njih vezuju slabi rezultati u skladu je sa tendencijom da se precenjuju lične sposobnosti.

Takodje, muškarci imaju tendenciju da su više samopouzdani u odnosu na žene, što se manifestuje na mnogo načina, uključujući i trgovinu sa hartijama od vrednosti. Na primer, jedna opsežna analiza (koja je obuhvatala investicione navike u 37.664 domaćinstava u SAD u periodu februar 1991- januar 1997.g.) pokazala je: 1) da što više ljudi trguju sa hartijama od vrednosti to, u proseku, imaju lošije rezultate; 2) da muškarci trguju 45% više nego žene; 3) da neoženjeni muškarci trguju čak 67% više nego neudate žene, 4) da je zbog troškova češćeg trgovanja prosečan godišnji prinos od investicija kod muškaraca niži za 2,65 procenat poena, a kod žena za 1,72 procenatna poena, 5) da je zbog češće trgovine prosečan godišnji prinos od investicija neoženjnih muškaraca za 1,44 procenatnih poena niži od prinosa neudatih žena, itd³⁶.

U vezi sa prevelikim samopouzdanjem i preteranim optimizmom za optimiste je karakteristično da potecenjuju verovatnoću nepovoljnih ishoda i dogadjaja koje ne mogu da kontrolišu. Preterani optimizam je najčešće praćen efektom traženja podrške (engl. *confirmatory bias*), što znači da se informacije prikupljaju da bi se podržalo već formirano mišljenje, a ne da bi se steklo novo saznanje i eventualno korigovao stav. Informacije koje svedoče protiv stava se jednostavno previdjaju.

- 3) *Mentalno računovodstvo* (engl. *mental accounting*) ili mentalna kategorizacija računa jeste poseban vid formulacija koji podrazumeva da ljudi "razdvajaju" odredjene finansijske odluke. Tako, investitor može preuzeti na sebe veliki rizik na jednom "investicionom računu" (na primer, kod ulaganja u akcije na berzi), uz istovremeno držanje "posebnog računa" sa niskim rizikom (na primer, štedni račun koji je namenjen školovanju dece ili za penziju), ili imaju odvojena sredstva (fondove) kućnog budžeta- za hranu, za zabavu i sl.

³⁶ Barber Brad, Terrance Odean: "Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence and Common Stock Investment, *The Quarterly Journal of Economics*, February 2001, 261-292

Mentalno računovodstvo predstavlja tendencija kod ljudi da kodiraju, kategorisu i procenjuju ekonomske ishode putem grupisanja njihove aktive na jedan broj medjusobno nerazmenljivih mentalnih računa (dele pare na račune koji se ne mogu medjusobno puniti i prazniti), umesto da ih tretiraju kao jedinstveni portfolio. Sa racionalnog stanovišta, bolje bi bilo da ove račune smatraju delom ukupnog portfolija (da ih posmatraju kao ukupnu "finansijsku sliku"), pri čemu će karakteristike računa u pogledu rizika i prinosa biti integrisane u jedinstveni okvir.

Mentalno računovodstvo je povezano i sa tzv. "efektom izolacije" koji predstavlja pojavu da pojedinac posmatra svaku situaciju odlučivanja kao nezavistan i izloženi dogadjaj, gde odluku donosi na osnovu odnosa dobitaka i gubitaka prema nekoj "referentnoj tački", umesto da se fokusira na maksimiziranje ukupnog bogatstva. "Efekat dispozicije", je još jedna posledica mentalnog računovodstva i averzije prema gubitku, i odnosni se na tendenciju da se prerano prodaju uspešne hartije od vrednosti da bi se povećala sredstva na "gotovinskim računima" i da se predugo zadržavaju "gubitničke" hartije od vrednosti da bi se izbegla realizacija gubitka.

- 4) *Uokvirivanje (framing; engl. frame = formulisanje, uramljivanje, sklop, sastav, okvir) ili formulisanje* je anomalija koja se bazira na tome da je način na koji je neki koncept (okvir za odlučivanje) prezentiran pojedincu vrlo važan i bitan u opredeljivanju odluke. "Okvir" je kombinacija stavova, vrednosti, mentalnih modela i sličnog koje koristimo da procenimo situaciju. Mi efektivno gledamo kroz ove "okvire", kao kroz okvire za naočare, a "okviru" značajno utiču na vladanje i razumevanje situacije. Znači, način na koji su predstavljene različite mogućnosti može uticati na donosioce odluka. Na primer, pojedinac može odbiti opkladu koja mu je ponudjena tako što mu je predviđen (istaknut) rizik vezan za moguću dobit (gubitak), ali može prihvati istu opkladu u izmjenjenom kontekstu prezentacije (i isticanja gubitka ili dobitka), tako da ispada da ljudi imaju i averziju i toleranciju prema riziku u zavisnosti od toga u kom okviru (formulaciji) se mogućnosti prezentiraju.
- 5) *Usidrenje (engl. anchoring) i prilagodjavanje* je fenomen da ljudi često rasudjuju u zavisnosti od nekog inicijalnog stava/saznanja (tzv. sidra) koji imaju (ili im se sugerise) i koji vrlo teško koriguju, čak i ako imaju potvrdu da on nije ispravan kroz nove informacije koje pristižu. Taj inicijalni stav se može sugerisati samom formulacijom problema ili može proisteći iz sprovedene jednostavne računice. U svakom slučaju, naknadna prilagodjavanja u procesu formulisanja krajnjeg odgovora najčešće su mala, ili kako Kaneman i Tverski formulišu "različite polazne tačke proizvode različite ocene, koje naginju početnim vrednostima".

Ovo je povezano i sa fenomenom *konzervativnosti*, koji znači da su investitori previše spori (previše konzervativni) kada svoja uverenja treba da prilagode novim dokazima. Oni dakle mogu presporo reagovati (tj. da ostanu "usidreni") na (dobre ili loše) vesti o nekoj firmi, tako da se ta informacija neće trenutno odraziti na cene njenih akcija, nego postepeno.

- 6) *Reprezentativnost* je anomalija da ljudi potcenjuju dugoročne tendencije i pridaju mnogo više važnosti novijem iskustvu. Čini se da ljudi često ne obraćaju pažnju na veličinu uzorka, kao da smatraju da je mali uzorak jednako reprezentativan ("zakon malih brojeva") kao i veliki. Na osnovu tog malog uzorka oni olako zaključuju da postoji neki trend i zatim se previše oslanjaju na taj trend u predviđanju budućih dogadjaja. U tom smislu ljudi često formiraju subjektivne verovatnoće o dogadjaju na osnovu karakteristike populacije (reprezenta) iz koje smatraju da dogadjaj potiče, tako da se prilikom odlučivanja zanemarju objektivnu verovatnoću dogadjaja.
- 7) *Raspoloživost* je anomalija da ljudi ponekad ocenjuju verovatnoću određenog dogadjaja prema drugom dogadjaju koga se prilikom odlučivanja sete, često po principu "čega se prvo setim" (na primer, ocena o učestalosti infarkta može biti opredeljena dešavanjem takvih dogadjaja u okruženju ispitanika), pri čemu se previše veliki značaj u rasudjivanju pridaje dogadjajima koji su ostali "uklesani" pamćenju a manje objektivnim statističkim podacima. Ljudi su skloni da rasudjuju prema prepoznatljivosti ishoda u određenom skupu.
- 8) *Dispozicioni efekat* nastaje kada ljudi izbegavaju da realizuju "papirne" gubitke i teže da realizuju "papirne" zarade. Na primer, ako neko kupi akciju za 1.000 dinara, čija vrednost zatim padne na 800 dinara, pre nego što se popne na 900 dinara, mnogi ljudi ne žele da je prodaju, pre nego što predje granicu od 1.000 dinara.
- 9) *Izbegavanje kajanja* se ispoljava u situacijama kada pojedinci koji donose odluke sa lošim posledicama osećaju veće kajanje (više krive sebe) kada se radi o nekonvencionalnim odlukama. Na primer, kupovina portfolija prvoklasnih akcija koje potom imaju loše rezultate ne izaziva toliko kajanje kao i gubici ostvareni ulaganjem u neku nepoznatu mladu kompaniju. Gubici koji su posledica ulaganja u prvoklasne akcije lako se mogu pripisati nedostatku sreće, a ne lošem izboru, tako da uzrokuje manje kajanje.
- 10) *Kasno uvidljajne i samopotvrđivanje:* se javlja u situaciji kada se pod uticajem novoformiranog znanja menja i sećanje na ranije izrečena predviđanja o budućim dogadjajima. Tako, kada se dogadjaj već odigra, u svetu novih informacija, njegova realizacija izgleda neminovna, očigledna i jedino moguća. Pri rekonstrukciji ranijih razmišljanja o dogadaju nesvesno se uvidaju informacije koje u trenutku predviđanja

nisu bile poznate, što predstavlja efekat kasnog uvidjanja (engl. *hindsight bias*). Ilustrativan je primer analitičara koji sat nakon zatvaranja berze samouvereno objašnjava zašto se nešto na berzi desilo, a nije jasno, kada je to sve tako logično, zašto se ranije nije prognozirao takav ishod.

Na sećanje o preciznosti nekadašnjih predviđanja utiče i efekat samopotvrdjivanja (engl. *selfconfirmation bias, confirmation bias*), pošto nakon realizacije dogadjaja ljudi često duboko veruju da su tačno znali šta će se desiti i da je dogadjaj u praksi samo potvrđio njihove prognoze. Ne želeći da priznaju da su pogrešili, ljudi prvobitne ocene potkrepljuju novim argumentima.

- 11) *Averzija prema riziku i gubitku* (engl. *loss aversion bias*) se manifestuje u tome da ljudi generalno imaju veću averziju prema gubitku, nego ostvarivanju dobitka, odnosno da ljudi ljudi imaju jače impulse da izbegnu gubitak nego da ostvare dobitka. Na primer, prilikom ulaganja u finansijsku aktivu denominiranu u stranoj valuti prihvataju značajnu negativnu riziko premiju, preferirajući sigurnost ulaganja³⁷. S tim u vezi, prisutna je i averzija prema žaljenju zbog loših odluka, s obzirom da ljudi izbegavaju da donesu odredjene odluke zato što se plaše da će se, bilo šta da odluče, to pokazati suboptimalnim.

Jedan od obeležja mentalnog računovodstva (mentalne kategorizacije računa) je averzija prema gubitku, a moguća posledica toga je da će realizovani gubici povećati toleranciju prema riziku u budućim transakcijama, tako da će osobe koja se nije "pomirila" sa gubicima verovatno u daljim transakcijama prihvati rizik koji bi inače smatrala nerprihvatljivim.

- 12) *Efekat posedovanja i sklonost ka "statusu quo"* se manifestuje u tome da se pojedinici kada poseduju neku stvar (ili finansijsku aktivu, na primer akcije) "teško" rastaju od nje ili precenjuju objektivnu vrednost stvari (aktive) koja je u njihovom posedu (efekat posedovanja), odnosno da preferiraju zadržavanje postojećeg stanja stvari (status quo), iako bi usled promene okolnosti trebalo da promene svoju poziciju. Efekat posedovanja i sklonost ka statusu quo se često objašnjava i averzijom prema gubitku, s obzirom da se nezavisno od početne pozicije potencijalnim gubicima pridaje veća važnost nego potencijalnim dobitcima. Generalno ljudi više vole održavanje postojećeg stanja (kao "referentne tačke") nego promene koje nose sa sobom rizike i pored mogućnosti koje se ukazuju. Inače, prema teoriji izgleda, "referentna tačka" u datom kontekstu (kod ove i drugih anomalija) zavisi od brojnih faktora- ranije donetih odluka, očekivanja, "sidara" u raznim formama, itd.
- 13) *Preterana reakcija* (eng. *overreaction*) nastaje kada investitori pridaju preveliki značaj (pripisuju preveliki ponder) najskorijem dogadjaju. Naime, investitori bi trebalo da odredjuju raspodelu verovatnoće (i

³⁷ Kapor Predrag: "Kraj ere američkog dolara?", *Industrija* br. 2/2010, 121-153

pripadajućim pondere) za buduće prinose hartija od vrednosti (pre svega akcije) na osnovu relevantnih podataka o njihovim ranijim prinosima. Međutim, ako investitori preterano reaguju, "negativni dogadjaj" će cenu akcija dovesti do preniskog nivoa (obrnuta je situacija sa "pozitivnim dogadjajem"), dok dodatna dešavanja ne navedu investitore da revidiraju svoje procene cena u skladu sa fundamentalnim pokazateljima vrednosti akcija.

Ima još veliki broj derugih primera, kao što je tzv. "mentalitet stada" gde ljudi zanemaruju svoje informacije i "slepo" slede ponašanje drugih ("gomile"), na primer kod investiranja u neku aktivu, odnosno da se rukovode u svom izboru odlukama koje su doneli drugi ljudi u sličnim situacijama (oslanjanje na procene drugih, informacione kaskade), iluzija da se "kontrolišu dogadjaji", itd.

Veoma interesantnu dimenziju istraživao je M. Stetman (Meir Statman), a to je da li postoji uticaj zemlje porekla ispitanika na odluke koje utiču na rizični izbor³⁸. Na osnovu opozne ankete ($N=4.000$ studenata univerziteta), sprovedene u 22 zemlje, on je utvrdio da ljudi u zemljama koje imaju viši dohodak po glavi stanovnika (na primer, SAD, Norveška, Švajcarska, Holandija i Francuska), koji su "srećniji" (zadovoljniji svojom tekućom materijalnom situacijom), imaju manju sklonost da rizikuju, od ljudi u zemljama sa nižim dohotkom po glavi stanovnika (na primer, Kina i Vijetnam).

Pored toga, ljudi u zemljama gde je veći stepen kulture "individualizacije" uspeha i neuspeha (pre svega u SAD i V. Britaniji) imaju manju sklonost da rizikuju od ljudi u zemljama sa višim stepenom "kolektivizacije" (na primer, Kina, Vijetnam i još neke azijske zemlje), čija društva su (u okviru svojih mogućnosti) više spremna da se medjusobno ispomažu.

Bilo je i istraživanja kako vremenske prilike utiču na trgovinu na berzi, a interesantna je i analiza veze izmedju prinosa na tržištima hartija od vrednosti i rezultata medjunarodnih fudbalskih utakmica (u 42 zemlje u periodu 1973-2004.g.)³⁹. Ova analiza je pokazala da je prosečni dnevni prinos na tržištu hartija od vrednosti u ovom periodu bio 0,06% (ili 15,6% godišnje), međutim, na dan posle poraza nacionalnog tima u medjunarodnoj fudbalskoj utakmici prosečan dnevni prinos bio je -0,13%, dok je taj isti prinos na dan posle je nacionalni tim eliminisan iz daljeg takmičenja iznosio -0,23%

³⁸ Statman Meir: "Countries and cultures in behavioral finance", *CFA Institute Conference Proceedings Quarterly*, September 2008, 38-44

³⁹ Edmans Alex, Diego Garcia, Oyvind Norli: "Sports Sentiment and Stock Returns", *Journal of Finance* 62 (4) 2007, 1967-98

5. Neki rezultati istraživanja u skladu sa konceptom bihevioralnih finansijskih

U Srbiji se do sada nisu posebno izučavale bihevioralne finansije, bilo samostalno ili u sklopu nauke o finansijama. Relativno je mali broj radova iz ove oblasti, ili povezanih sa njom, u domaćim stručnim časopisima, mada ima izuzetaka⁴⁰. Domaća stručna literatura iz oblasti finansijskih dostignuća bihevioralnih finansijskih uglavnom ili ne pominje ili ako pominje to je samo u vidu osnovnih informacija i ukazivanja na anomalije u ponašanju tržišnih aktera, čime se ova oblast svodi na neku zbirku "kurioziteta i anomalija" koje odstupaju od "standardnih" finansijskih.

Ovo nije spremilo autora ovog rada da sproveđe u 3 navrata (2009.- 2011.), jednu anketu na uzorku od ukupno 143 studenata svih godina (uključujući osnovne i master studije) ($N = 143$) Fakulteta za poslovne studije Megatrend univerziteta Beograd, koja se sastojala u anonimnom odgovoru na pitanja koncipirana po ugledu na slične koje su svojevremeno sproveli Kaneman i Tverski, uz odredjene izmene⁴¹. Od ispitanika je traženo sledeće:

Da izaberu jednu od sledeće dve mogućnosti (izbor br.1): A) Siguran dobitak od 240 dinara i B) 25% šansi na dobitak 1.000 dinara i 75% šansi da se ne dobiju ništa. Zatim je traženo da izaberu jednu od sledeće dve mogućnosti (izbor br. 2) : C) Siguran dobitak 750 dinara i D) 75% šansi da se izgubi 1.000 dinara i 25% šansi da se ne izgubi ništa (napomena: kod originalnog anketiranja, ponudjena je varijanta sigurnog gubitka od 750 i varijanta sa 75% šanse da se izgubi 1.000 i 25% da se ne izgubi ništa). Pored toga, postavljeno je pitanje po ugledu na anketu koju je svojevremeno vršio Kaneman: teniski reket i teniska loptica koštaju 10.100 dinara; teniski reket košta 10.000 dinara više nego loptica; koliko košta loptica? Od anketirana studenata njih 143 je odgovorilo na pitanja 1 i 2, a 127 na pitanje 3. Dobijeni su sledeći rezultati: 1) za odgovor pod A izjasnilo se 70 ispitanih (49,0%), a za odgovor pod B bilo je 73 ispitanih (51,0%); 2) za odgovor pod C izjasnilo se 118 ispitanih (82,5%), a za odgovor pod D izjasnilo se 25 ispitanih (17,5%); 3) na pitanje koliko košta teniska loptica tačno (50 dinara) je odgovorilo 20 anketiranih studenata (15,8%), a netačni odgovor (100 dinara ili drugi) je dalo 107 anketiranih studenata (84,2 %).

Znači, iako kod prve odluka izbor pod (A) za "siguran dobitak" od 240 dinara nudi izvesnost dobitka u odnosu na "kocku" sadržanu u izboru pod (B), gde je samo 25% šanse za dobitak od 1.000 dinara i čak 75% šanse da se ne dobije ništa, gotovo isti broj studenata (49%: 51%) se opredelio i za jednu i za drugu mogućnost. Za ovaj dobijeni rezultat ne bi se moglo reći da korespondira za postulatom averzije prema riziku i rezultatima koji su dobijeni u anketama

⁴⁰ Kapor Predrag: "Racionalnost i iracionalnost u finansijama", *Industrija* Vol. XXXIX, br. 4/2011, 15-41

⁴¹ Kahneman Daniel, Tversky Amos: "Prospects Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica* XLVII (1979), 263-291

Kanemana i Tverskog (na približno istom broju ispitanika, $N = 150$), kada se uz korišćenje istih formulacija i numeričkih vrednosti (i uz korišćenje valute dolara umesto dinara) za odgovor pod (A) u prvom izboru izjasnilo čak 84% ispitanika. U odnosu na originalno istraživanje smatralo se da bi bilo interesantno preinaciti u sklopu druge odluke izbor pod (C), tj. da se umesto sigurnog gubitka 750 dinara, stavi siguran dobitak 750 dinara, dok je izbor pod (D) ostao isto formulisani. Naime, pokazalo se da je sada većina ispitanika preferirala izvesnost dobitka kod izbora C (82,5%), u odnosu na izbor pod A (49%), i biva manje voljna da se "kocka". Očigledno da povećanje iznosa izvesnog dobitka (sa 240 na 750 dinara, tj. izbor A u odnosu na C), i mogućnosti za gubitak (tj. 25% mogućnosti da se dobije 1.000 dinara i 75% mogućnosti da se ništa ne dobije- gde praktično nema gubitka, što nudi izbor B, u odnosu na izbor D gde postoji samo 25% šansi da se ne izgubi ništa, i 75% šansi da se izgubi 1.000 dinara), utiče na spremnost ispitanika da se rizikuje (82,5%: 17,5%).

Što se tiče odgovora u vezi cene teniskog reketa i teniske loptice (gde je u odnosu na istraživanje u SAD umesto bezbol palice i loptice, stavljen teniski reket i loptica, što se smatralo primerenim s obzirom na stepen popularnosti i poznavanje ovih igara u sredinama ispitanika, uz korekcije valuta i dodavanje dve nule kada su u pitanju iznosi u dinarima, da bi to odgovaralo približnom stanju tržišnih cena), pogrešan odgovor (84,2%) je dao veći broj ispitanika nego u slučaju referentnog ispitivanja (mada se navodi da je netačan odgovor dalo "više od polovine", bez navodjenja tačnog procenta). Da li je ovo rezultat odsustva motivacije (anonimna anketa, bez neke nagrade u vidu ocene ili poena), nenaviknutost na ovakave ankete ili nesposobnost rešavanja "praktičnih" problema (rezultati Pisa testova ukazuju u tom pravcu) autor nije u stanju da proceni:

Druga set anketa (sa sličnim modelom, ali sa većim iznosima denominiranim u USD i EUR) je sprovedena na uzorku od 63 studenta (III i IV godina osnovnih studija, master studija i doktorskih studija) istog fakulteta decembra 2010. i juna 2011 sa sledećim vrstama izbora u cilju utvrđivanja odnosa prema riziku (i tzv. efekata refleksije):

Anketa 2.1 (22 anketirana, $N = 22$) izbor 1: A) Siguran profit od 900 EUR, ili B) 95% šansi za profit od 1000 EUR i 5% šansi da nema nikakavog profita; izbor 2: C) Siguran gubitak 900 EUR, ili D) 95% šansi za gubitak od 1.000 EUR, i 5% šansi da nema nikakvog gubitka. Od anketiranih 17 (77,3%) se izjasnilo za A, a 5 (22,7%) za B, dok se za C izjasnilo 8 (36,4%), a za D (63,6%).

Anketa 2.2 (21 anketirani, $N = 21$) izbor 1: A): siguran dobitak 240 dolara i B) 25% šansi na dobitak 1.000 dolara i 75% šansi da se ne dobije ništa; izbor 2: C): siguran gubitak 750 dolara i D) 75% šansi da se izgubi 1.000 dolara i 25% šansi da se ne izgubi ništa. Od anketiranih, 13 (61,9%) se izjasnilo za A, a 8 (38,1%) za B, dok se 16 (76,2%) izjasnilo za C, a 5 (23,8%) za D. Treba obratiti pažnju na odstupanje u odnosu na prvu anketu na uzorku od 143 studenta gde postoje značajnije razlike (posebno na relaciji izbora A-B).

Anketa 2.3 (20 anketiranih, $N = 20$) izbor 1: A) 100% šansa da se izgubi 3000 USD i B) 80% šansa da se izgubi 4000 USD i 20% šansa da se ne izgubi ništa; izbor 2 : C) 100% šansa da se dobije 3000 USD i D) 80% šansa da se dobije 4000 USD, i 20% da ne dobije ništa. Od anketiranih, 2 (10%) su se izjasnila za A, a 18 (90%) za B, dok se 14 (70%) izjasnilo za C, a 6 (30%) za D .

Dobijeni rezultati, generalno potvrđuju (mada ne u svemu), da anketirani preferiraju izvestan dobitak, a kada se nalaze u situaciji izbora sa negativnim ishodom (gubitkom) uglavnom preferiraju kocku (sa mogućim vrećim gubitkom). Međutim, trebalo bi ukazati na jedan interesantan aspekt, a to je pitanje valute u kojoj je denominiran dobitak, odnosno gubitak. Naime, kod ovog drugog seta anketa dobitci i gubici su bili denominirani u EUR i USD, a ne u RSD, što je verovatno imalo uticaja da u prve dve ankete, drugog seta anketa, izbor A ("siguran dobitak") bude dominantan (77,2% i 61,9%), a kod treće ankete (gde je izvršena zamena odluka) za izbor C ("siguran dobitak") takođe opredelio veći broj anketiranih (70%). Napominje se da je anketa 2.3., radjena po modelu ankete Kanemana i Tverskog iz 1979.g., istina na mnogo manjem broju ispitanika, (kada su dobijeni rezultati A= 8%, B = 92%, C = 80% i D = 20%) i da dobjeni rezultati (A = 10%, B = 90%, C = 70% i D = 30%) uglavnom potvrđuju dobijene rezultate na kojima se bazira teorija izgleda.⁴².

U periodu od maja 2012 do marta 2014. obavljeno je 10 anketa. Anketiran je ukupno 261 studenat ($N = 261$), od čega je bilo 107 studenata treće godine, 64 studenta 4. godine, 41 student master i 16 studenata doktorske studija. Anketa se sastojala iz donošenja dve odluke (izbora) sa po dve alternative i to: Odluka 1: A) 80% šansa da dobijete 320.000 dinara i 20% da ne dobijete ništa; B) 100% šansa da dobijete 240.000 dinara; i Odluka 2: C) 80% šansa da se izgubi 320.000 dinara i 20% šansa da se ne izgubi ništa, i D) 100% šansa da se izgubi 240.000 dinara. U odnosu na prethodne anekte napravljene su odredjene modifikacije, ali je princip ostao isti. Iznosi su povećani, tako da korespondiraju sa iznosima i verovatnoćama koje su bile kod pojedinih izbora, a koji su navedeni u prvobitnoj anketi (iz 1979.g.) Kanemana i Tverskog, (to je praktično anketa 2.3.), s tim što je izvršen prečun USD u RSD (po kursu od 1 USD = 80 RSD).

Kod prve odluke, za izbor pod (A) se opredelio 132 anketirana (50,57%), a za izbor pod (B) 129 anketiranih (49,43%), a kod druge odluke, za izbor pod (C) se poredelilo 188 anketiranih (72,03%), a za izbor pod (D) 73 anketirana (27,97%). Kako što je bio donekle slučaj i kod prvog seta anketa sa sličnim izborom izbori A: B su bile gotovo podjednaki, dok se znatno veći broj anketiranih opredelio za izbor pod (C) u odnosu na (D). Sada su dobijeni rezultati kod izbora C/D približniji onima kod originalnog testiranja. Koliki uticaj kod izbora ima efekat raspoloživog dohotka, referentne tačke, inflacija (novčana iluzija), status ispitanika (trebalo bi imati u vidu da su kod ovih anketa, kao i kod anketa koje se uzimaju

⁴² Kahneman Daniel, Tversky Amos: "Prospects Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica* XLII (1979), 263-291

kao primer, anketirani studenti, koji su specifičan segment socijalne populacije), percepcija "vrednosti" domaće valute (RSD) u odnosu na stranu (USD), što je sve nešto što zahteva dublja istraživanja. Napominje se da je iznos od iznos od 4.000 USD oko 70% BDP per capita u Srbiji, a desetak puta manji od onoga u SAD, kao i da je oko 70% godišnje prosečne plate u Srbiji.

Anketa sa teniskom lopticom ponovljena na 58 ispitanika ($N = 58$) gde je 14 ili 24,14% odgovorilo tačno (50 dinara), a 44 ili 75,8% netačno (i svi su odgovorili 100 dinara). Nije bilo drugog odgovora. Dobijeni rezultati su na liniji odgovora iz prethodne ankete, mada je sada manji broj anketiranih dao pogrešan odgovor (75,8% u odnosu na 84,2%).

Dobijeni rezultati uglavnom potvrđuju rezultate dobijene u prethodnim istraživanjima, u pogledu konzistentnosti izbora i preferencija na relaciji dobitak/gubitak, mada ne u svemu, a ova odstupanja bi trebalo dublje analizirati i potvrditi kroz nove ankete i istraživanja, kada za to bude mogućnosti.

6. Zaključak

Bihevioralne finansije objektivno ne nude celoviti i sistemski zaokružen odgovor na sva relevantna pitanja kojima se bavi standardna finansijska teorija. Njihov najznačajniji teorijski i praktični doprinos je u domenu donošenja investicionih odluka i uloge finansijskih tržišta, ali mnogim oblastima, pre svega, iz sfere korporativnih finansija, teoretičari bihevioralnih finansija su se vrlo malo bavili⁴³. Ima vidjenja koja na bihevioralne finansije gledaju kao na kritiku "standardne" finansijske teorije, ali ne više od toga⁴⁴.

Po svemu sudeći, bihevioralne finansije su ipak mnogo više od obične kritike "standardne" finansijske teorije, sa nimalo zanemarljivom (praktičnom i teoretskom) upotrebnom vrednošću, ali i mnogo manje od neke samostalne naučne discipline koja nudi celovita i konzistentna objašnjenja iz oblasti finansija, što po svemu sudeći nije ni bila osnovna namera tvoraca i pobornika ove teorije.

U svakom slučaju, bihevioralne finansije nisu više ni nepoznate ni kontraversne kao što su nekad bile i njihov nesporan doprinos je u tome što su ukazale da se mora voditi računa o raznim aspektima ljudskog ponašanja i uopšte psihološkim faktorima koji moraju da se inkorporirati u ekonomski teorije i modele. Međutim, novi izazovi su već tu, a to su neuroekonomija i neurofinansije, koje multidisciplinarno pružavaju povezanost psihologije, neurologije i ekonomije,

⁴³ Tahler Richard: "The End of Behavioral Finance", Association for Investment Management and Research, *Financial Analyst Journal*, November/December 1999, 12-17

⁴⁴ Bodie Zvi, Alex Kane, Alan J.Marcus: *Osnovi investicija*, šesto izdanje, Data Status, Beograd, 2009, 263-264

odnosno i finansija, pre svega u domenu donošenja ljudskih odluka⁴⁵. ”Standarna” finansijska teorija ne može, i ne sme. više da ignoriše ove nove dimenzije i multidisciplinarne pristupe. Za ekonomiju i finansije, kao društvene nauke, je u krajnjoj liniji dobro da se usposatavi neophodan balans izmedju ekstenzivnog korišćenja aparature prirodnih nauka (pre svega matematike, statistike i fizike) poslednjih decenija, sa nekom više ”ljudskom” dimenzijom (pre svega psihologije, logike i sociologije), ali i onima iz drugih prirodnih nauka (kao što je neurologija). Možda će dalja istraživanje funkcionisanja mozga i moždanih aktivnosti (od elektro-encefalograma, preko PET skeniranja, pa do magnetne rezonance, ili na neki novi način) doprineti boljem razumevanju tzv. poslednje ”crne kutije”, i dovesti do daljih prodora u ovoj oblasti, pa i možda i do etabriranja neke nove naučne discipline poput neurofinansija (neuroekonomije)⁴⁶.

U svakom slučaju, to što je Nobelovu nagradu za ekonomiju za 2013.g. dodeljena Amerikancima Judžinu Fami (*Eugene Fama*) i Larsu Piteru Hansenu (*Lars Peter Hansen*) s Univerziteta u Čikagu i Roberu Šileru (*Robert Shiller*) s Jeila, za ”njihovu empirijsku analizu cene kapitala”, može se tumačiti svojevrsnom potvrdom bazičnog koncepta standardne finansijske teorije koja se ogleda u hipotezi o efikasnosti finansijskog tržišta - EMH (čijim se tvorcem u velikoj meri može smatrati J.Fama), uz odredjene korektive iz oblasti bihevioralnih finansija (koje zastupa R.Šiler).⁴⁷

⁴⁵ Sanfel Alan, George Loewenstein, Samuel McClure, Jonathan Cohen: ”Neuroeconomics: cross-currents in research on decision.making”, *Trends in Cognitive Science*, Vol. 10, No.3., March, 2006, 108-116

⁴⁶ Camerer Colin, George Loewenstein, Dražen Prelec: ”Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economists”, *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIII (March 2005), 9-64

⁴⁷ ”Tri Nobela za ekonomiju”, *Privredni pregled*, 15.10.2013.

Literatura

- Arrow Kenneth (2005): "Matematički modeli u društvenim naukama", *Ekonomski anali* br. 165, April- Jun 2005., 235-269 (prevod rada rad iz 1951)
- Bodie Zvi Alex Kane, Alan J.Marcus (2009): *Osnovi investicija*, šesto izdanje, Data Status, Beograd
- Barber Brad, Terrance Odean (2001): "Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence and Common Stock Investment, *The Quarterly Journal of Economics*, February 2001, 261-292
- Camerer Colin, George Loewenstein, Dražen Prelec (2005): "Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economists", *Journal of Economic Literature*, Vol. XLIII (March 2005), 9-64
- Drees Burhhard, Bernhard Eckwert (2005): "Asset Mispricing Due to Cognitive Dissonance", *IMF Working Paper WP/ 05/9*, January 2005.
- Edmans Alex, Diego Garcia, Oyvind Norli (2007): "Sports Sentiment and Stock Returns", *Journal of Finance* 62 (4) 2007, 1967-98
- *Ekonomski rečnik* (2006): Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd.
- Fama Eugene (1970): "Efficient capital markets: A review of theory and empirical evidence", *The Journal of Finance* 25 (1970), 338-417
- Fama Eugene (1998): "Market efficiency, long term returns, and behavioural finance", *Journal of Financial Economics*, 49 (1998), 283-306
- Festinger Leon (1962): "Cognitive Dissonance", *Scientific American*, October 1962, Vol. 207, No. 4, 93-102
- Franz Roger (2003): "Herbert Simon: Artificial intelligence as framework for understanding intuition", *Journal of Economic Psychology*, 24, 265-277
- Graham Loomes. Robert Sugden (1982): "Regret Theory: An Alternative Theory of Rational Choice Under Uncertainty", *The Economic Journal*, Vol. 92, Nov. 368 (December 1982), 805-824
- Hirshleifer Davide (2001): "Investor Psychology and Asset Pricing", *The Journal of Finance*, Vol. LVI, No. 4, August 2001., 1533-1597
- Inglis Horas, Ana Čempni Inglis (1972): *Obuhvatni rečnik psiholoških i psihooanalitičkih pojmova*, Savremena administracija, Beograd
- Kahneman Daniel, Tversky Amos (1979): "Prospects Theory: An Analysis of Decision Under Risk", *Econometrica*, XVLII (1979), 263-291
- Kahneman, Daniel (2003): "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics", *The American Review*, Vol. 93, No. 5, December 2003, 1449-1475
- Kapor Predrag (2011): "Racionalnost i iracionalnost u finansijama", *Industrija* Vol. XXXIX, br. 4/2011, 15-41
- Koen Moris, Ernest Nejgel (2006), *Uvodi u logiku i naučni metod*, Jasen, Beograd.

- McFaden Daniel (2003): "Rationality for Economists? (prevod), *Ekonomski anali* br. 156, januar-mart 2003, 169- 202
- Milićević Aleksandar, Dubravka Pavličić i Aleksandar Kostić (2007), "Odlučivanje u uslovima rizika i teorija izgleda", *Psihologija*, Vol. 40 (1), 147-164
- Pampian, Michael (2006): *Bihevioural Finance and Wealth Management*, John Wiley & Sons, Inc., New Jersey
- Ritter Jay: (2003). "Behavioral finance", *Pacific-Basin Finance Journal*, Vol. 11, No. 4 (September 2003), 429-437
- Sanfel Alan, George Loewenstein, Samuel McClure, Jonathan Cohen: (2006)"Neuroeconomics: cross-currents in research on decision.making", *Trends in Cognitive Science*, Vol. 10, No.3., March, 2006, 108-116
- Sewel Martin (2007):"Behavioural Finance", University College London, May 2007
- Simon Herbert (1985): "A Behavioural Model of Rational Choice", *Quarterly Journal of Economics*, 69, 1985, 99-118
- Shiller Robert (2002): "From Efficient Markets Theory to Behavioural Finance", *Cowles Foundation Discussion Paper* No. 1385, Yale University, New Haven. October 14, 2002.,
- Shefrin Hersh, Meir Statman (2000): "Behavioral Portfolio Theory", *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 35, No. 2, June 2000, 127-151
- Shefrin Hersh (2007): "Behavioral Finance: "Biases, Mean-Variance Returns, and Risk Premiums", *CFA Institute Conference Proceedings Quarterly*, June 2007, 4-12
- Skinner Burrhus Frederic (1965): "Science and Human Behavior", The Free Press, New York
- Statman Meir (1999): "Behavioral Finance: Past Battles and Future Engagements", *Financial Analysis Journal*, November/December 1999, 18 -27 ;
- Statman Meir (2008): "Countries and cultures in behavioral finance", *CFA Institute Conference Proceedings Quarterly*, September 2008, 38-44
- Straca Livio (2002):"Behavioural Finance and Aggregate Market Behaviour: Where do We Stand ?" European Central Bank, Frankfurt
- Šoškić Dejan (2004): "Harry M. Markowitz, Merton H. Miller, William F.Sharpe – Osnove savremenih kvantitativnih finansija", *Ekonomski anali* br. 163, oktobar –decembar 2004., 203- 217
- Tahler Richard (1999): "The End of Behavioral Finance", *Financial Analyst Journal*, November/December 1999, 12-17
- Tversky Amos, Kahneman Daniel (1992): "Advances in Prospect Theory: Cummulative Representation and Unicertainty", *Journal of Risk & Uncertainty*, 5, 1992., 297-323

- Twersky Amos, Daniel Kahnemann (1974), "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Bias", *Science*, New Series, Vol. 185, No. 4157, (1974), 1124-1131
- Vitković Biljana (2009): "Informacije napadaju", *Econom:east* br. 459, 6.3.2009., 79
- Vučković Sanja (2008): "Psihološki aspekti odlučivanja u procesu investiranja", *Poslovna politika*, oktobar-novembar 2008., 31-35

Professor Predrag Kapor, PhD
Faculty of Business Studies,
Megatrend University, Belgrade

BEHAVIORAL FINANCE

S u m m a r y

This paper discuss some general principles of behavioral finance. Behavioral finance is the dynamic and promising field of research that merges concepts from financial economics and cognitive psychology in attempt to better understand systematic biases in decision-making process of financial agents. While the standard academic finance emphasizes theories such as modern portfolio theory and the efficient market hypothesis, the behavioral finance investigates the psychological and sociological issues that impact the decision -making proces of individuals, groups and organizations. Most of the research behind behavioral finance has been empirical in nature, concentrating on what people do and why. The research has shown that people do not always act rationally, nor they fully utilise all information available to them.

Key words: behavioral finances, rationality, decision-making, errors in reasoning, cognitive bias

AGONIJA NEZAPOSLENOSTI U EVROZONI

U ovom radu posvetićemo pažnju evoluciji problema nezaposlenosti u Evrozoni. Cilj nam je da sagledamo gde su koreni problema nezaposlenosti i da iznađemo razloge, sada već hroničnog problema nezaposlenosti. Pokazaćemo koji su osnovni činioci koji produžavaju agoniju nezaposlenosti i da li ima izgleda da u bliskoj budućnosti problem nezaposlenosti bude prošlost za Evrozonu. U analizi zemalja Evrozone pratićemo osnovne makroekonomске pokazatelje ravnoteže u jednoj privredi – BDP, inflaciju i nezaposlenost. Sagledaćemo da li je i monetarna strategija inflatornog targetiranja doprinela problemu nezaposlenosti, kroz smanjenje potencijalnog autputa, ali i potvrditi da u uslovima globalne krize postoje neka odstupanja od teorijskih koncepcata osnovnih makroekonomskih relacija – Okunovog zakona i Filipsove krive. U borbi protiv problema nezaposlenosti na tržištu rada koristićemo konvencionalne politike – monetarnu i fiskalnu, ali i specifične politike – politiku dohotka i institucionalnu politiku. Konačno, pokazaćemo da je/bi jedino Nemačka, sa „malom“ žrtvom, mogla da spase realni sektor, kako perifernih mediteranskih zemalja, tako i cele Evrozone.

Ključne reči: makroekonomski ravnoteža, nezaposlenost, inflacija, recesija, Evrozona

1. Uvodni deo

Problem nezaposlenosti kod evropskih zemalja (EEZ) datira od sredine 1970-ih. godina. Tokom 1980-ih godina stopa nezaposlenosti je prešla 8%, što je nastavljeno i tokom 1990-ih godina. Posmatrano po pojedinim zemljama, a prema podacima EUROSTATA, u periodu 1987-2007. godina, stopa nezaposlenosti u Nemačkoj iznosila je 8,6%, u Italiji 9,3%, a u Španiji 9,7%. Iako su u ovom dugom periodu razvijene evropske zemlje beležile godišnje stope privrednog rasta na nivou proseka, stopa nezaposlenosti je do danas ostala visoka. Dugogodišnji problem nezaposlenosti u evropskim zemljama naveo nas je da iznađemo iz okvira teorijski važećih konceptata¹ i sagledamo dublje ovaj problem nezaposle-

* Dr Vladimir Ristanović, docent, Fakulteta za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerzitet, Beograd, e-mail: vristanovic@megatrend.edu.rs

¹ Artur Okun je 1962. godine, na bazi kvartalnih posleratnih podataka, pokazao da su promene u autputu od 3% povezane sa promenama u stopama nezaposlenosti od 1 procenatnog poena. Poštujući ovo pravilo, stopa nezaposlenosti je trebala da se poveća za oko 1,3 procenatnih poena između 2008. i 2009. godine (pošto je Evrozona beležila pad autputa od 4,5%), a ne 2 procenatna poena kojiko je stvarno povećana.

nosti. Postavke i vođenje ekonomске politike u velikoj meri su uticali na današnje stanje u privredama zemalja Evropske unije. Naš fokus je na zemljama Evrozone, pre svega, jer su one uključene u sistem jedinstvene valute i vode jedinstvenu monetarnu politiku. Tu jasnije možemo sagledati strukturu problema nezaposlenosti a i, po našem mišljenju, iznaći rešenje istog.

Problemi nezaposlenosti za zemlje Evropske unije nisu rešeni uvođenjem kriterijuma konvergencije (kriterijumi za ulazak u Uniju). Kao što je već poznato Evropska unija je tvorevina koja je nastala i živi na sporazumu. Tako i funkcioniše! Iako, nastala na osnovama regionalne integracije, ona je daleko od Mandelovog koncepta optimalnog valutnog područja². Pre svega, zbog činjenice što je Evropska unija manje zasnovana na izvornim kriterijumima optimalnog valutnog područja³, a sve više na kriterijumima konvergencije⁴. Suštinski posmatrano, kriterijumi optimalnog valutnog područja su delimično ispunjavani kroz pojedine faze regionalne intergracije. Najmanje se otišlo sa ključnim kriterijumom – *mobilnost radne snage*, i zato danak danas plaća cela Evropa. Nedovoljna mobilnost radne snage narušava normalno funkcionisanje na tržištu radne snage i onemogućava usklađivanje mera ekonomskih politika. Pri tome, za finalnu fazu stvaranja evropske monetarne unije ostali su precizno definisani kriterijumi konvergencije, kao matematička margina oko koje optrčavaju zemlje članice, u širim ili užim koncentričnim krugovima.

Značaj kriterijuma je pao na prvom ispitu, još 1999. godine, sa činjenicom da su ih ispunile jedino Luksemburg i Francuska, dok Grčka nije ispunjavala niti jedan od obavezujućih kriterijuma. I ostale zemlje članice imale su problema da dosegnu do strogo postavljenih kriterijuma. Nedostatak ovako postavljenih kriterijuma je u tome što se potencira na ispunjenju same marge (cifre) i datuma (ponovo, cifre) u kome treba postići zadovoljavajući rezultat kako bi se obezbeđio ulazak u Uniju na određeni dan. Prvi problem koji je uočen, i to kod zemalja centra, bio je kod kriterijuma javnih finansija (problem sa kojim su se suočile recimo, jedna Nemačka i Italija)⁵.

² Rodonačelnik teorije optimalnog valutnog područja je Robert Mandel. Celokupan koncept je zasnovan na procesu regionalnog integrisanja (susednih) zemalja (pričvršćene strukture i stepena privrednog razvoja) kako bi uspele da iskoriste sve prednosti ovog procesa – prednosti režima fiksnog deviznog kursa.

³ Kriterijumi valutnog optimalnog područja su: mobilnost radne snage, stepen otvorenosti ekonomije, stepen proizvodne diverzifikacije i stepen finansijske integracije.

⁴ Kriterijumi konvergencije su: kriterijum cenovne stabilnosti, kriterijum stanja javnih finansija, kriterijum učešća u deviznom mehanizmu i kriterijum usklađenosti dugoročnih kamatnih stopa.

⁵ Nemačka je imala problem sa javnim dugom, a Italija sa budžetskim deficitom. Analizirajući probleme javnog sektora uočeno je da se brojne zemlje suočavaju sa neujednačenim stanjem budžeta tokom kalendarske godine. Tako se danas toleriše zemljama članicama da ostanu u granicama postavljenih kriterijuma ne u kalendarskoj godini već tokom jednog poslovnog ciklusa. Kako je poslovni ciklus duži od kalendarske godine

Problem mobilnosti radne snage u celoj EU podrazumeva sporo i ograničeno kretanje radne snage. Kažemo sporo jer postoje brojne odluke kojima nije dozvoljeno da radnici iz perifernih zemalja Evropske unije prelaze u zemlje centra, tj. razvijenije privrede radi zapošljavanja. Prema konceptu optimalnog valutnog područja, da postoji mobilnost radnika unutar EU tada bi se višak radne snage iz jedne zemlje prelivao u drugu zemlju sa manjkom radne snage, što bi dovelo do izjednačavanja zarada u dvema zemljama. Istovremeno, neadekvatna raspodela radne snage, kao faktora proizvodnje, narušava produktivnost rada u ekonomijama. Nadnice su rigidne na dole pa nema prilagodavanja. Visoka socijalna davanja za nezaposlene, čine ih manje zainteresovanim za traženjem posla. Ne treba izgubiti iz vida i velike kulturne razlike između pojedinih zemalja članica. Konačno, problem predstavljaju i neefikasne institucije na tržištu rada.

Problem nezaposlenosti tesno je povezan sa privrednim rastom koji izostaje u Evrozoni, posebno njenim perifernim zemljama. Odstupanje od optimalnog autputa kod razvijenih ekonomija usporava oporavak i zadržava stopu nezaposlenosti na visokom nivou. Čak su se pojedine zemlje Evrozone, i to one razvijene, poput Italije, Irske, Španije i Grčke, u poslednjim godinama suočile sa smanjenjem optimalnog autputa čime je samo produbljena ekomska kriza. Najveći pritisak na dalje usporavanje privrede sada nalazimo u pritisku niske inflacije pa čak i deflacijske u pojedinim zemljama članicama. Iako je na januarskom skupu u Davosu tekuće godine, gospodin M. Draghi (*Draghi*), predsednik Evropske centralne banke (ECB) umirivao javnost da deflacija nema, pozivajući se na podatke o pozitivnim stopama inflacije, situacija je alarmantna jer postoji trend cena na dole (smanjivanje stopa inflacije) od 2011. godine u svim zemljama Evrozone i to daleko ispod targetiranog nivoa (od oko 2%). Pritisak deflacijske je veliki i može da izazove ozbiljne probleme u funkcionisanju ekonomije, a osnovni uzročnik deflacijske je pad ili nizak rast BDP-a u nizu godina.

U nastavku rada, prvo ćemo analizirati kako je niska privredna aktivnost doprinela da autput bude daleko ispod optimalnog nivoa, čime je se problem nezaposlenosti produbio. Sagledaćemo koliko je ciljana inflacija u uslovima globalne krize uticala na usporavanje privredne aktivnosti u Evrozoni (EA-17)⁶. Ekonometrijska analiza makroekonomskih relacija EA-17, u narednom delu, pokazaće da se sa globalnom krizom ne možemo u potpunosti osloniti na teorijske koncepte Okunovog zakona i Filipsove krive prilikom objašnjavanja ovih relacija u ekonomijama. Time smo samo potvrđili rezultate prethodnih istraživanja i brojnih naučnika pre nas. Suštinski, najvažniji deo, je sledeći u kome uz pomoć konvencionalnih politika pokazujemo razloge postojanja visoke nezaposlenosti i razloge daljeg produbljivanja ovog problema. U tom delu, daćemo i

tako zemlje u pojedinim godinama probijaju granični budžetski deficit od 3% BDP-a, dok su u narednim godinama ispod tog nivoa. Svodi se na to da u proseku teže toj cifri!

⁶ Osamnaesta zemlja Evrozone od 01.01.2014. godine je Letonija. Podaci za EA-18 nisu bili raspoloživi u trenutku započinjanja ovog rada.

mehanizam, kroz koji bi jedna, ujedno najveća, ekonomija svojom ekonomskom snagom i autoritetom – Nemačka, uspela da ublaži postojeće probleme i izvuče Evrozonu iz dugogodišnje agonije nezaposlenosti. Rad završavamo zaključkom, u kome iznosimo predloge kreatorima ekonomske politike za rešavanje problema nezaposlenosti na tržištu radne snage.

2. Neravnoteža u Evrozoni

Ekonomski problemi sa kojima su suočavaju zemlje Evrozone uglavnom se posmatraju kroz niske stope privrednog rasta, veliki porast nezaposlenosti i nisku inflaciju. Pad privredne aktivnosti sa svetskom ekonomsko-finansijskom krizom, započetom 2008. godine, ne jenjava do današnjih dana i uticao je na visoke stope nezaposlenosti i smanjenje broja otvorenih novih radnih mesta. Takvi problemi se produbljuju, najvećim delom zbog pada proizvodnje, izazvanog smanjenjem agregatne, posebno eksterne, tražnje. Gomilanje zaliha, rast troškova proizvodnje i odliv kapitala i visoko-kvalifikovanog kadra na istok uticali su na usporavanje rasta razvijenih ekonomija Evrozone.

Prema analizi OECD⁷, u poslednje vreme poboljšana je slika u Evrozoni – sistemski rizici su smanjeni, eksterne i unutrašnje neravnoteže su donekle otklonjene, većina zemalja postepeno vraćaju konkurenčne pozicije, kroz korekcije zarada i čvrste strukturne reforme. Međutim, ekonomska aktivnost ostaje neu Jednačena i slaba, vlada nizak stepen poverenja, i dalje su slabe bilansne pozicije privatnog sektora, još uvek je nedovršena fiskalna konsolidacija, pojedine ekonomije su i dalje prezadužene, stopa nezaposlenosti je dvocifrena u nekoliko zemalja, a inflacija toliko niska da su porasli rizici pritisaka deflacji.

U periodu 2000-2013. godina prosečna godišnja stopa rasta BDP-a u Evrozoni iznosila je 1,2%. Ova stopa rasta je dvostruko niža od stopa privrednog rasta razvijenih ekonomija u posleratnom periodu (2,5%). Takav privredni rast nije održiv u dugom roku i vidimo da je u velikoj meri uticao na visoku stopu nezaposlenosti tokom celog perioda. U periodu od nastanka EU do danas stopa nezaposlenosti nije padala ispod 7%, dok je u trećem kvartalu 2013. godine dostigla maksimalnih 12,1%. Dodatan problem ogledao se u „niskoj“ stopi prirodne stope nezaposlenosti (s početka posmatranog perioda bila na nivou od 4,5%, a pred kraj perioda čak 6%). Taj jaz između aktuelne i prirodne stope nezaposlenosti se produbljivao iz godine u godinu, što uz nisko ciljanu inflaciju nije davalо prostora za brži rast i potencijalno veće zapošljavanje. Posledica toga je značajno odstupanje aktuelnog autputa od potencijalnog autputa, tj. veliki autput gep. Na grafikonu 1. vidimo da je tokom novog milenijuma Evrozona bila više suočena sa usporavanjem privrednog rasta – potencijalnog autputa, koji naviše „gura“ aktuelni rast privrede. Otuda i postoji problem sa rastućom stopom nezaposle-

⁷ OECD (2014a), *OECD Economic Surveys: Euro Area*. OECD Publishing, 14.

nosti. Taj problem će se nastaviti jer su brojne zemlje Evrozone sučene sa smanjivanjem potencijalnog autputa, poput Italije, Irske, Španije i Grčke.

Grafikon 1: Osnovne makroekonomiske varijable u EA-17, kvartalni podaci



Izvor: Proračuni autora

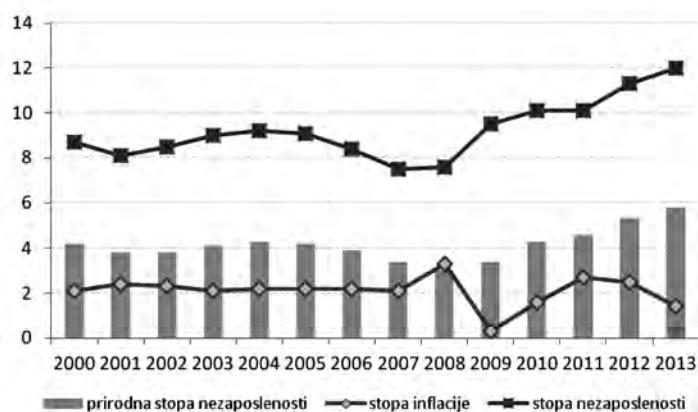
Monetarna stabilnost ECB uticala je na stabilan privredni rast u srednjem roku, koji nije doprineo smanjivanju nezaposlenosti. Sa rastom BDP-a u periodu 2004-2008. godina nezaposlenost se blago smanjuje. Međutim, ostala je na visokom nivou i daleko iznad prirodne stope nezaposlenosti. Čvrsta monetarna politika i targetiranje inflacije obezbedili su stabilnost cena, toliku da bi se moglo reći da postoji jednakost između inflatornih očekivanja i aktuelne stope inflacije. To bi značilo, shodno teorijskom konceptu Filipsove krive⁸, da se izjednačavaju aktuelna stopa nezaposlenosti i prirodna stopa nezaposlenosti. Međutim, stvarna kretanja značajno odstupaju od teorijskih koncepta, posebno sa produbljivanjem krize. Sa padom privredne aktivnosti u početnim godinama svetske ekonomske krize (2008. i 2009. godina) dolazi do pada BDP-a. Uz to, pad privredne aktivnosti odmah se odražava na pad cena, tj. smanjenje inflacije ali i rasta nezaposlenosti (grafikon 2.). Stopa inflacije ipak se smanjuje, jer i pored stagnacije ili blagog pada cena u tercijarnom sektoru, najveći pad cena beleže proizvodi iz sekundarnog, pa i primarnog sektora. Poslednja dva sektora vuku

⁸ Filipsova kriva (*Philips curve*) odražava visoku negativnu korelaciju između inflacije i nezaposlenosti, što je potvrđeno na primerima brojnih zemalja. Jednačina Filipsove krive je: $\pi - \pi^e = -\alpha(u - u^*)$,

gde je π – aktuelna stopa inflacije, π^e – očekivana inflacija, u – aktuelna stopa nezaposlenosti, u^* – prirodna stopa nezaposlenosti, a α – parametar koji pokazuje snagu uticaja nezaposlenosti na inflaciju, $0 < \alpha < 1$. Odstupanja od teorijskog pristupa postoje i to sve izraženije od 1970-ih. Ona su posledica promene očekivanja ili izraženih šokova na strani agregatne ponude (šokova cene nafte na svetskom tržištu, rasta cena poljoprivrednih proizvoda na globalnom nivou, rapidnog rasta troškova rada, rasta deviznog kursa).

opšti nivo cena na dole i stopa inflacija se smanjuje, preteći da pređe u deflaciiju čime se promoviše finansijska nestabilnost i podstiče žestoka ekomska kontrakcija. Takva situacija pogoduje rastu nezaposlenosti. Otuda, problemi se šire sa jedne ekonomije na drugu. Zemlje periferije prve se suočavaju sa padom privredne aktivnosti i visokim stopama nezaposlenosti. Pritisci iz Brisela da se kontraktacionim merama bori protiv krize dodatno usporavaju privrednu aktivnost i snižavaju cene. Pad stopa inflacije značajno ograničava ove ekonomije kroz dalji pad BDP-a i rast nezaposlenosti. Drugim rečima, mehanizam nam pokazuje da su ove ekonomije, da bi dostigle opštu ravnotežu, prinudene na deflatorne mere prilagođavanja koje ih, zapravo, udaljavaju od ravnoteže. To podrazumeva da zemlje periferije moraju još snižavati cene kako bi unutar unije na zajedničkom tržištu bili konkurentni. Međutim, to im ne polazi za rukom zbog dvobrzinske integracije EU, između centra i periferije. Zemlje centra sprovode model čvrste kontrole i regulisanja tržišta, sa akcentom na inflaciji a ne na BDP-u i zaposlenosti, dok zemlje periferije model „slobodnog“ tržišta, upravljanja tražnjom, održavanja visokog rasta i niske inflacije.⁹ Zemlje periferije su dodatno opterećene rastućim deficitom budžeta i rastom javnog duga.

Grafikon 2: Nezaposlenost i inflacija EA



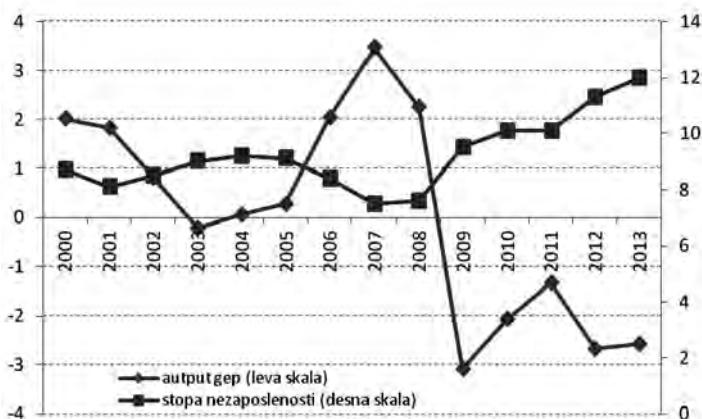
Izvor: Proračuni autora

U Evrozoni inflacija je do krize držana na ciljanom nivou od oko 2%, međutim aktuelna stopa nezaposlenosti je značajno odstupala od prirodne stope nezaposlenosti i pored pozitivnih stopa rasta BDP-a zemalja članica. Sa krizom ciljana inflacija je zadržana na nepromenjenom nivou, dok je aktuelna stopa inflacije bila ispod tog nivoa, što je shodno Filipsovoj krivi, uticalo na rast stope nezaposlenosti (i iznad prirodne stope nezaposlenosti).

⁹ Kovač O., Ristanović, V.: *Ekonomija regionala sveta*, Megatrend univerzitet, Beograd, 2011, 113

Odstupanja aktuelnog BDP-a od potencijalnog autputa¹⁰ u Evrozoni, pri niskoj ciljanoj inflaciji, odrazila su se na značajno usporavanje privrednog rasta, a posledično i na povećanje stope nezaposlenosti, daleko iznad prirodne stope nezaposlenosti. Takva situacija odražava deflatorni autput gep, a koji bi mogli posmatrati kroz sporiji rast agregatne tražnje od rasta agregatne ponude, što vodi usporavanju inflacije i pritisku na deflacijsku. Na ovogodišnjem skupu u Davosu gospodin Draghi (*Draghi*), predsednik ECB, govorio je da nema straha od deflacijske, jer su u 2013. godini zemlje Evrozone ipak iznad nulte inflacije. Međutim, podaci u nizu godina od 2011-te govore sasvim suprotno – inflacija je u padu gotovo u svim zemljama Evrozone i to za 2-3 procentna poena. Kako je deflatorni autput gep prisutan i u 2012. godini (-2,7%), jasno je da su opravdani stavovi brojnih analitičara da će morati da se menja monetarna politika. Održavanje *status-quo* situacije, dakle ciljanja inflacije na postojećem nivou od oko 2% u uslovima krize, vodiće sve nižoj stopi inflacije jer se očekivanja na tržištu formiraju u pravcu daljeg snižavanja inflacije, a ne targetiranog nivoa. Glavni razlog takvih očekivanja nalazimo u strahovitom padu proizvodnje i velikom deflatornom autputu gepu od 2009. godine do danas. To potvrđuju i podaci Eurostata za 2013. godinu i stopu inflacije od 1,4%, što je niže za 1,1 procentni poen od stope inflacije u 2012. godini i za 1,3 procentni poen od stope inflacije u 2011. godini. Dakle, priča sa deflacionim pritiscima se nastavlja.¹¹

Grafikon 3: Autput gep i stopa nezaposlenosti u Evrozoni



Izvor: Proračuni autora

¹⁰ Autput gep predstavlja odstupanje aktuelnog autputa od potencijalnog autputa i izračunava se preko formule $(\text{BDP aktuelni}-\text{BDP potencijalni})/(\text{BDP potencijalni})$

¹¹ U Srbiji smo do skoro imali sasvim suprotnu situaciju – stagflaciju, tj. visoka inflacija u uslovima *stagnacije* (pada BDP-a i rasta nezaposlenosti).

Iako, targetiranje inflacije ne isključuje ostvarivanje osnovnih makroekonomskih ciljeva, oni se veoma otežano ostvaruju u uslovima krize. Centralne banke u zemljama koje primenjuju ovu strategiju i dalje izražavaju zabrinutost u vezi s fluktuacijama u proizvodnji i stopi (ne)zaposlenosti. Dugoročno podsticanje privrednog rasta moguće je očekivati samo srednjeročnim korekcijama cena na dole. Prema Miškinu¹² targetirana inflacija bi trebala da poveća fleksibilnost CB upravo sa stanovišta odgovora na agregatnu tražnju i agregatnu ponudu. Recimo, sa padom agregatne tražnje stopa inflacije pada ispod ciljanog nivoa, što tera CB da olabavi monetarnu politiku, bez straha da će ekspanzivna reakcija izazvati rast očekivane inflacije. Takva situacija je bila tokom 2010-2011. godine. Na strani agregatne ponude, pak, šokovi ponude mogu naterati monetane vlasti da skernu iz puta ciljane inflacije samo u meri koja ja potrebna da se ublaže negativni eksterni efekti. Otuda, kreatori monetarnih vlasti nastoje da održe monetarnu politiku na dosadašnjem kursu sve do sredine 2015. godine¹³, i pored inicijativa na uvođenje novih mera monetarne politike ECB.

Videli smo da u uslovima krize se ciljanjem inflacije usporava rast autputa i zaposlenosti. Međutim, sa ciljanjem inflacije moguće je postići rast autputa i zaposlenosti samo kada je niska stopa inflacije (kao što je bilo na Novom Zelandu). Međutim, ova priča je idealna sve do trenutka kada privredna aktivnost, recimo usled eksternih šokova, počne da se pogoršava. Tada targetirana inflacija ne uspeva da održi stabilnost i rast ekonomije. Naime, sa padom autputa, povećava se nezaposlenost i smanjuje stopa inflacije. U Evrozoni je to bilo izraženo 2009. godine. Slična situacija je i u ostalim razvijenim ekonomijama sa monetarnom strategijom inflatornog targetiranja¹⁴. Dakle, sa usporavanjem privrednog rasta aktuelni autput se udaljava od potencijalnog autputa, što ukazuje na postojanje deflatornog gepa unutar privrede (rast agregatne tražnje sporiji od rasta agregatne ponude). I finansijski sistem pati od loših makroekonomskih performansi, što utiče na učesnike na tržištu (domaćinstva i firme) da drastično promene očekivanja u pogledu daljeg razvoja.¹⁵

Na podatke o stopi nezaposlenosti i autputu, može se indirektno primeniti jedan vrlo važan makroekonomski koncept poznat kao Okunov zakon¹⁶. Okunov zakon implicira da aktualni autput mora rasti jednak brzo kao i potencijalni, ako

¹² Mishkin S. F.: *The economics of money, banking, and financial markets*, 7th ed., 2004, 501.

¹³ OECD (2014a), *OECD Economic Surveys: Euro Area*. OECD Publishing, 22-26.

¹⁴ Poput Kanade, Australije, Novog Zelanda, Velike Britanije, Švajcarske, donekle i Norveške, ali i manje razvijenih zemalja poput Izraela, Čilea i Koreje.

¹⁵ IMF (2009): *World Economic Outlook, Crisis and Recovery*, Washington, DC., 101.

¹⁶ Okunov zakon (*Okun's law*) ukazuje na negativnu korelaciju autputa i stope nezaposlenosti – sa rastom autputa smanjuje se nezaposlenost. Dakle, sa rastom privredne aktivnosti i povećanjem autputa u ekonomiji se može očekivati rast proizvodnje i porast zaposlenosti, odnosno smanjenje nezaposlenosti. Važi i obratno. To možemo predstaviti preko jednačine:

$$u_t - u_{(t-1)} = -\beta(g_{yt} - \hat{g}_y),$$

se ne želi povećati stopa nezaposlenosti. Međutim, u uslovima krize i ovaj koncept daje nedovoljno precizne podatke, što je posebno karakteristično za zemlje u kojima radnici uživaju viši stepen zaštite, poput Nemačke¹⁷. Stepen korelacije u kriznim godinama je nizak (skoro jednak nuli) i pokazuje nedovoljno snažnu vezu između autputa i nezaposlenosti. U poslednjih nekoliko godina stopa nezaposlenosti se povećavala i pored činjenice da pojedine privrede Evrozone beleže kakav-takav rast. To nije u skladu sa Okunovim zakonom, da za svako smanjenje aktuelnog autputa od potencijalnog autputa od 2%, stopa nezaposlenosti raste za 1%. Podaci sa prethodnog grafikona to upravo potvrđuju – autput gep je u periodu 2007-2009. godina iznosio 6,5%, dok je stopa nezaposlenosti povećana za 2 procentna poena. Ta razlika je daleko veća za period 2007-2012. godine u kome autput gep od 6,1% produbljuje stopu nezaposlenosti za skoro celih 5 procentnih poena. Jasno je da optimalni autput beleži pad u nekoliko ekonomija Evrozone i da ne dopušta da aktuelni autput podstakne rast zapošljavanja.

Problem nezaposlenosti će trajati sve dok postoji deflatorni jaz autputa, tj. dok postoji velika razlika između realnog BDP-a (aktuelnog autputa) i potencijalnog autputa. Pri tome, aktuelna nezaposlenost prati realan rast BDP-a, dok prirodna stopa nezaposlenosti prati potencijalni autput. Kako se u Evrozoni produbljuje autput gep kod pojedinih ekonomija tako se i problem nezaposlenosti javlja kao **nerešiva zagonetka**. Kao po pravilu, problemi za pojedine ekonomije Evrozone ne dolaze samo sa jedne strane, pored deflatornog autputa gepa u Italiji, Španiji, Grčkoj i Sloveniji nepovoljna ekonomска i socijalna situacija je pogoršana deflaciјom u prva dva meseca 2014. godine. Projekcije rasta MMF-a za 2014. i 2015. godinu ne garantuju brzo rešenje. Očigledno je da će sa daljim sporim rastom vodećih ekonomija sličnu sudbinu deliti i brojne druge zemlje Evrozone. Istovremeno, ako aktuelna stopa inflacije i dalje bude ispod očekivane inflacije, povećaće se pad autputa i produbiti problem nezaposlenosti.

Miks niskog privrednog rasta i niskih stopa inflacije otežava funkcionisanje ekonomija Evrozone. Iskustvo Japana tokom 1990-ih godina to najbolje ilustruje.¹⁸ To je posebno opterećenje za periferne zadužene zemlje (privatnim, garantovanim i javnim dugom) zbog činjenice da se sa smanjenjem autputa smanjuju, ili u najbolju ruku jedva rastu, novčani prihodi. Ovakav miks malo će učiniti da se ublaže ekonomski teškoće zemalja Evrozone, koje su u akutnoj fazi. Recesioni

gde je u – aktuelna stopa nezaposlenosti, u^* – prirodna stopa nezaposlenosti, g_{yt} – stopa rasta aktuelnog autputa, \hat{g}_y – stopa rasta optimalnog autputa, a β – parametar koji pokazuje snagu uticaja autputa na nezaposlenost.

¹⁷ Cazes, Sandrine; Verick, Sher; Al Hussami, Fares: „Diverging trends in unemployment in the United States and Europe: evidence from Okun's law and the global financial crisis“; *Employment working paper*; International Labour Office – Geneva, 2011, 19.

¹⁸ Deflacija je u Japanu znatno oslabila japanski finansijski sistem i privredu. Targetirana stopa inflacije koja je nešto iznad nula čini da periodi deflaciјe budu manje izvesni. To je jedan od razloga zašto su mnogi ekonomisti u Japanu, a i šire, upozoravali Centralnu banku Japana da usvoji targetiranu inflaciju na nivou od 2% ili višem.

efekti su nepovoljni i sa aspekta nezaposlenosti: (1) koštaju državu, (2) ne troše jer nemaju zaradu i (3) ne doprinose budžetu (kroz direktne i indirektne poreze).

3. Ekonometrijska analiza

U ovom delu smo želeli da uporedimo rezultate ocenjivanja modela sa prethodnim radovima i u tome smo u velikoj meri uspeli. Zapravo, potvrdili smo relacije između autputa i stope nezaposlenosti, u teoriji poznatog Okunovog zakona i stope nezaposlenosti i stope inflacije, u teoriji poznate Filipsove krive. Koristeći kvartalne podatke Eurostata za period 2000-2013. godina u OLS modelu, uz pomoć statističkog softera E-views 5, pokazali smo da je stopa nezaposlenosti negativno korelisana sa rastom BDP-a i da je stopa nezaposlenosti negativno korelisana sa stopom inflacije. Ocena jednačine Okunovog zakona od -0,24 pokazala nam je da se sa smanjenjem rasta BDP-a od jednog procentnog poena istovremeno stopa nezaposlenosti povećava za 0,24% (jednačina (A1) u ANEKS-u). Ovde govorimo o statistički značajnoj oceni sa visokom preciznošću. Ocena jednačine Filipsove krive od -0,68 pokazala nam je da se sa smanjenjem stope inflacije od jednog procentnog poena istovremeno stopa nezaposlenosti povećava za 0,68% (jednačina (A2) u ANEKS-u). Međutim, ovde se radi o oceni koja je statistički neznačajna, pa ne možemo sa potpunom preciznošću da objasnimo pomenuti uticaj.

Analiza nam je potvrdila da je stepen korelacije ovih jednačina u skladu sa teorijom u periodu pre krize, a da su tokom krize izražena veća odsupanja od teorije (videti ANEX). To nam govori da ovi teorijski koncepti tokom krize nepotpuno objašnjavaju relacije između BDP-a, nezaposlenosti i inflacije. Čak, postoje i velike i značajne razlike između pojedinih zemalja po pitanju ovih relacija.¹⁹ Deskriptivna statistika nam je pokazala da je korelacija između stope inflacije i stope nezaposlenosti čak najslabija u godinama pre samog izbijanja krize. To se za Evrozonu može opravdati ciljanjem inflacije na niskom nivou i slabom uticaju rastućeg BDP-a na smanjenje nezaposlenosti u tim godinama. Ako posmatramo krizne godine, s početka rezultati odgovaraju teorijskim zakonitostima ali vremenom slabi jačina veze između ove dve makroekonomiske varijable. Slična situacija je sa relacijom autputa i stopom nezaposlenosti. S početka posmatranog perioda korelacija je negativna i srednje jaka, ali se sa produbljivanjem krize ona smanjuje i gotovo da postaje neznačatna.

Kada smo analizu produbili i otvorili nekoliko „prozora“ unutar posmatranog perioda dobili smo slične zaključke za podperiode. Ocene manjih modela se neznatno menjaju, s tim da ne treba zanemariti činjenicu da je smanjen broj opservacija u modelu.

¹⁹ Blanchard O.: "European Unemployment: The Evolution of Facts and Ideas", NBER Working Paper No. 11750, November 2005, 4.

Najbolje ocene i deskriptivnu statistiku smo dobili u modelu gde smo ocenjivali uticaj autput gepa na stopu nezaposlenosti. Rezultati ocena pokazuju da sa povećanjem autput gepa, tj. dokle god se aktuelni autput smanjuje ispod potencijalnog autputa, to se povećava stopa nezaposlenosti. U konkretnom primeru, sa visokom pouzdanošću možemo da potvrdimo da svako dodatno smanjenje aktuelnog autputa (ispod potencijalnog) od 1 procentnog poena povećava stopu nezaposlenosti za 0,54 procentna poena (jednačina (A3) u ANEKS-u).

Prema ocenama ekonometrijske analize ECB za period 1996-2011. godina,²⁰ Okunov koeficijent uzima vrednost -0,29% i pokazuje da pad BDP-a za 1 procentni poen istovremeno dovodi do rasta stope nezaposlenosti za 0,3 procentna poena. Slične rezultate imamo i kod drugih autora koji su ekonometrijskim analizama samo potvrdili ovaj odnos i pokazali da su veća odstupanja od Okunovog zakona i Filipsove krive prisutna tokom kriznih perioda, kao i da postoje značajne razlike između zemalja.²¹

4. Gde se krije rešenje, koje inače postoji

Zemlje periferije se suočavaju sa problemima, pre svega, usled odsustva inostrane tražnje za njihovim proizvodima. Kako im se izvoz brže smanjuje od uvoza, tako se produbljuje i deficit robne razmene. Unutar Evrozone, gde je jedna valuta i jedinstvena monetarna politika, jedino šta ovim državama predstoji jeste deflatorno prilagođavanje, koje se ogleda u smanjenju cena, smanjenju nadnica i padu BDP, kao i rastu nezaposlenosti. Svedoci smo da su se problemi nezaposlenosti preneli na celu Evrozonu, jer prilagođavanje u velikoj meri otežava pozicije zemaljama periferije. Istovremeno, zemlje periferije su u deficitu, dok su zemlje centra u suficitu. Kako se radi o jedinstvenom tržištu, niža konkurentnost prvih zemalja ne može se rešiti korekcijama deviznog kursa, već smanjenjem nadnica, a time i kroz smanjenje bogatstva. Rešenje bi se moglo pronaći u fleksibilnosti nadnica, ali ono nije karakteristično za evropski kontinent.

Kako to deluju mere ekonomskih politika na (ne)zaposlenost? Kratkoročno posmatrano, smanjenje državnih izdataka, restriktivna fiskalna politika, na robnom tržištu utiče na smanjenje agregatne tražnje. To pokreće proces mnoštva i izaziva smanjenje autputa (pad BDP-a) i povećanje nezaposlenosti, ali i smanjenje cena (pad inflacije). Na novčanom tržištu smanjenje autputa će se anulirati smanjenjem kamatne stope preko mehanizma operacija na otvorenom tržištu, jer usled viška likvidnosti (smanjenje realne tražnje za novcem pri nepromjenjenoj ponudi novca) rastu cene obveznica i smanjuju se kamatne

²⁰ European Central Bank: „Euro Area Labour Markets and the Crisis“, *Occasional Paper Series 138*, European Central Bank, October 2012, 16.

²¹ Popović, G. i Popović, J.: „Inflation and unemployment in the EU: comparative analysis of Phillips regularity“, *Economics* 2011, Bijeljina, 8.

stope. U srednjem roku, zbog smanjenja autputa i smanjenja nivoa cena učesnici na tržištu radne snage očekuju i buduće smanjenje nivoa cena. Na osnovu ovih očekivanja na tržištu radne snage neće uslediti pritisak na smanjenje nadnica jer radnici nisu spremni da traže realno smanjenje svojih nadnica, iako su im nadnice sada realno veće (rigidnost nadnica na dole). Međutim, veliki pritisak povećanja stope nezaposlenosti omogućava poslodavcima da u postojećoj situaciji izvrše pritisak i dodatno smanje nadnica. Naravno, sa smanjenjem nadnica smanjuju se i troškovi proizvodnje što omogućava i smanjenje troškova poslodavcima i snižavanje cena njihovih proizvoda. Na novčanom tržištu i dalje imamo višak likvidnosti, što podrazumeva novo snižavanje kamatnih stopa kako bi se neutralisala neravnoteža na tržištu novca. Po teoriji, smanjenje kamatne stope, preko posrednih efekata, na robnom tržištu trebalo bi da dovede do porasta investicija i potrošnje, odатle i povećanja agregatne tražnje i konačno, preko multiplikatora do rasta autputa (BDP-a). Međutim, nepoverenje, neizvesnost i postojeći efekti krize odvlače investitore od investiranja a zaposlene od potrošnje (zbog obaranja zarada). Izostaje rast aggregatne tražnje, izostaje rast BDP-a, a ostaje dalje povećanje nezaposlenosti i snižavanje cena i nadnica. Kapital koji se tokom krize zadržavao u zemljama centra, ispadanjem iz lanca, nije dopustio da ovi mehanizmi obezbede ravnotežu na tržištima roba, novca i radne snage. Otuda proizilaze duge, negativne posledice krize.

U ovom trenutku nemačka ekonomija, kao vodeća ekonomija Unije i ekonomija sa suficitom u platnom bilansu, treba da sproveđe prilagodavanja i to inflatorna prilagodavanja, isto kao što zemlje sa deficitom u platnom bilansu pribegavaju deflatornom prilagodjavaju. Nemačka treba svoje sufice da koristi za povećanje investicija i povećanje zarada. Veće zarade će uticati na povećanje lične potrošnje i potrošnje domaćinstava. Ovaj rast potrošnje može ispoljiti dva pozitivna efekta: sa jedne strane na ekonomiju Nemačke, a sa druge na celinu Evrozone. Sa aspekta nemačke ekonomije, rast potrošnje kroz proces multiplikacije utiče na povećanje aggregatne tražnje i na rast autputa. Sa stanovišta Evrozone, ovaj rast potrošnje može voditi većem uvozu, a s obzirom na to da je preko 80% razmene unutar Evrozone, to podrazumeva rast izvoza iz ostalih zemalja članica. Istovremeno, veća tražnja koja potiče iz Nemačke uticaće na jačanje zajedničke valute evra. I to nije sve! Kako Nemačka ima neuposlenih kapaciteta (višak nezaposlenih i smanjene proizvodne kapacitete) nešto viša inflacija od 4% ne bi ekonomiji Nemačke nanela štete. Naprotiv! Zemlje periferije Evrozone mogле bi tada sniziti inflaciju čak i na nulti nivo, što bi u proseku dalo ciljani nivo inflacije od 2%. Ova konstrukcija bi dala veću konkurentnost proizvodima iz perifernih zemalja. Time bi porastao njihov izvoz, a kroz spoljnotrgovinski multiplikator rastao bi i BDP. To, sa druge strane, može samo dati koristi Nemačkoj, jer sa rastom BDP-a perifernih zemalja raste i njihov uvoz, tj. tražnja za nemačkim proizvodima. To znači da bi se povećao izvoz Nemačke na kraju ovog lanca. Uz nju, i zemlje periferije bi uspele da iz povećanog obima razmene izvuču koristi.

Povećali bi sopstvenu proizvodnju i zaposlenost, što bi automatski minimiziralo ekonomске i socijalne probleme. Smanjio bi se pritisak nezaposlenih na državni budžet, državna kasa bi se brže punila i rastao bi životni standard.

Iz prethodnog pasusa, jasno smo videli **dohodovni mehanizam prilagođavanja** gde bi Nemačka u prvom navratu sprovodila mere inflatornog prilagođavanja koje možda nisu u skladu sa njihovom trenutnim ekonomskim kretanjima²², ali bi u već u srednjem roku, kada prikazani dohodovni mehanizam optrči ceo krug, ostvarile veće koristi. U prvom trenutku topio bi se platnobilansni suficit Nemačke ali i deficit perifernih zemalja, jer bi Nemačka, usled veće potrošnje, uvozila više proizvoda iz drugih zemalja kojima bi sada porastao izvoz. Vremenom bi se povećao obim razmene, što govori da bi se u nastavku ponovo pojavio suficit u robnoj razmeni Nemačke. Pored širenja robne razmene i kapital, koji je tokom krize zadržavan u razvijenim suficitarnim ekonomijama, počeo bi da kruži među svim zemljama Evrozone. Pokrenule bi se investicije i ostali oblici kretanja kapitala, a time i privrede.

Zašto je, po našem mišljenju, važan ovaj dohodovni mehanizam? Iz razloga što smatramo da bi se sa njim bezbolnije preboleli negativni efekti ekonomsko-finansijske krize koja već duže vreme drži Evrozonu u veoma lošoj poziciji. Isto-vremeno, na ovaj način bi ojačali automatskih mehanizmi prilagođavanja koji u pozadini ipak funkcionišu. Mere ekonomске politike samo su tu da isprate realizovanje ovih prikrivenih mehanizama, posebno u uslovima krize. Svi mehanizmi, po pravilu, imaju tu sposobnost da kroz proces multiplikacije podstaknu ekonomski procese i osnaže efekte preduzetih mera ekonomskih politika, kako bi zajedno vodili rastu autputa i smanjenju nezaposlenosti. Svakako, takav trend bi morao da potraje nekoliko godina dok se performanse Evrozone ne vrate na predkrizni nivo. Oporavak Evrozone je spor i neu jednačen. Krupniji zaokret od aktuelne ekonomске politike nije realno očekivati zbog niske inflacije i dugog perioda recesije. Prema našim procenama, u postojećoj konstelaciji kreiranja makroekonomskog ambijenta negativni efekti po Evrozonu trajuće do 2018. godine, da bi se tek nakon 2020-te godine dostigle performanse kod svih makroekonomskih varijabli koje su bile pre krize. Sa navedenim mehanizmom, zaokret je realan.

Prema procenama OECD-a²³, nezaposlenost u Evrozoni (EA-15) će se stabilizovati tokom 2014. godine (12,1%), dok će početi da opada tek 2015. godine (11,8%). Inflacija se može malo menjati tokom 2014. godine (1,2%), imajući u vidu veliko zatišje, i ostati na toj granici tokom 2015. godine. Visoka nezaposlenost i slab rast prihoda ograničavali su privatnu potrošnju i investicije, tako da je

²² Evropska komisija je u novemburu mesecu 2013. godine započela temeljnu reviziju visokog i upornog suficita trgovinskog bilansa Nemačke i njenog uticaja na funkcionisanje evropskih privreda. U proleće 2014. godine očekuje se od Nemačke da izade sa izveštajem. Ovo je prvi put da se nadgleda ekonomija Nemačke, što je ustaljena dugogodišnja praksa sa ostalim zemljama članicama. The Economist, 16.11.2013.

²³ OECD (2014a), *OECD Economic Surveys: Euro Area*. OECD Publishing, 19.

projektovan skroman ekonomski rast za 2014. i 2015. godinu (1% i 1,6%, respektivno). Rizik procene postoji usled političke nestabilnosti, socijalnih tenzija, sporog napretka u uspostavljanju institucija i nedovoljnog napretka u strukturnim reformama. Sa napretkom oporavka, deflacioni rizici će nestati, a transmisioni mehanizmi monetarne politike profunkcionisati, monetarna politika će postajati manje ekspanzivna ali u granicama postavljenog cilja ECB-a – stabilnosti cena u srednjem roku.

5. Nezaposlenost i bez globalne krize

Podaci ECB²⁴ pokazuju da je u Evrozonu izgubljeno skoro 4 miliona radnih mesta u periodu između početka ekonomsko-finansijske krize i sredine 2010. godine. Intenzitet krize doveo je do značajnog pada BDP-a (-4,4% u 2009.), dok je prilagođavanje zaposlenosti ostalo relativno prigušeno u agregatnom izrazu. Smanjenje ukupne zaposlenosti varira od zemlje do zemlje i kreće se u rasponu od -16% do -0,4%. Najmanje smanjenje broja radnih mesta u periodu 2007-2011. godina zabeležen je u Nemačkoj, Luksemburgu i Belgiji, oko 1%, a najveće u Grčkoj i Španiji, iznad 10%. Istovremeno, 2009. godine došlo je do smanjenja zaposlenosti u Evrozonu i to za 1,9 procentnih poena u odnosu na 2008., odnosno sa 1,3% na -0,6%. Blagi rast zaposlenosti, kreiranjem novih radnih mesta, postojao je samo u 2011, nakon značajnog rasta privreda Evrozone sredinom 2010. Intenziviranje krize u drugoj polovini 2011. dovelo je do novog pada BDP-a i daljeg smanjivanja zaposlenosti²⁵, ali i rasta stope nezaposlenosti u 2012. U julu mesecu 2012. zabeležen je rast stope nezaposlenosti za 4,4 procentna poena, na 11,3%, što je u brojkama izraženo gotovo 18 miliona nezaposlenih ljudi u Evrozonu.

Koren problema su visoka i raznovrsna transferna davanja za nezaposlene – nadoknade, socijalne protekcije i socijalne zaštite, prevremenno penzionisanje itd, kao faktor koji je nezaposlene činio manje zainteresovanim i manje aktivnim u potrazi za poslom.²⁶ Takav pristup ne ostavlja prostor da se prilagođavanjem nadnica rešavaju problemi na tržištu rada – ne postoji mobilnost radne snage niti fleksibilnost nadnica. Problem postoji i u dužini trajanja radne nedelje i nivou produktivnosti rada. Dužina radne nedelje je, posmatrano po časovima rada, daleko manja u Evropi nego u SAD (preko 20% godinama unazad). Inače, u uslovima recesije raste produktivnost, ali samo zato što se časovi rada smanjuju više nego što se smanjuje autput. Istovremeno, smanjuje se tražnja za rad-

²⁴ European Central Bank: „Euro Area Labour Markets and the Crisis“, Occasional Paper Series 138, European Central Bank, October 2012, 16.

²⁵ Prema podacima ECB, krajem 2011. godine ukupan broj zaposlenih radnika bio je preko 3 miliona manji nego pre krize, dok je stopa nezaposlenosti blago porasla za 0,3 procentna poena, na 61,9.

²⁶ Na jednom od skupova zemalja BRIK(S)-a jedan od govornika je rekao da *labavi zakoni o radu u evropskim zemljama od radnika prave lenjivce*.

nom snagom što smanjuje plate i ostale dodatke zaposlenima. Znači da radnici sada, u uslovima recesije, rade više za istu platu (videti Lazear, Shaw and Stanton [7]). Ostaje da se vidi koliko dugo su radnici spremni da se prilagode recesionim efektima, a koliko brzo institucije novonastalim okolnostima na tržištu rada. Ovakvoj situaciji najviše je doprinelo zakasnelo prilagođavanje nadnica na recessiona kretanja u privredi²⁷ i ranije migracije iz zemalja novih članica EU. Fleksibilnost nadnica na tržištu radne snage treba da olakša sektorskiju realokaciju kreiranja zapošljavanja i smanjivanja nezaposlenosti.²⁸ Međutim, realnost je drugačija. Fleksibilnosti nadnica nema kod kolektivnog pregovaranja, pa nema ni prilagođavanja nadnica u uslovima recesije (deflacije). Rigidnost zarada na dole predstavlja prepreku za obnavljanje konkurentnosti, naročito u zemljama koje su pre križe akumulirale velike eksterne neravnoteže.²⁹ Samo decentralizovan sistem nadnica može ublažiti njihovo snižavanje, tj. ublažiti otpuštaja radnika i gubitak radnih mesta. Neodgovoran primer imamo u Španiji tokom 2009, gde su i pored križe nadnica porasle za 3%, a zaposlenost opala za 7%.

Krupna odstupanja postoje i u samoj strukturi radne snage. Najveći pad zaposlenosti beleže pojedini sektori privrede (industrija i građevinarstvo), nisko-kvalifikovani radnici (sa nižim stepenom obrazovanja) i mladi (16-24 godine sa stopom od 20,6% krajem 2011. godine³⁰, 6 procenatnih poena manje nego pre križe), kao i privremeno uposleni radnici. Takođe, visok je procenat dugogodišnje nezaposlenih, njih 46%, što je za 12 procenatnih poena više nego pre križe.³¹ Tokom križe u velikom broju zemalja Evrozone do posla su lakše dolazili zaposleni iz kategorije 55-64 nego zaposleni iz kategorije 16-24, zahvaljujući programima povremenog zapošljavanja. Evrozona je zapala u problem strukturne nezaposlenosti, koja se po pravilu javlja kao posledica dugogodišnjih niskih stopa privrednog rasta, ali i sporog oporavka privrede od križe. U takvim okolnostima pored konvencijalnih politika (monetarne i fiskalne politike) prinuđena je da koristi specifične politike – politiku dohotka koja treba da omogući veću mobilnost radne snage i fleksibilnost plata, i institucionalnu politiku koja ima zadatak da unapredi i poboljša uslove rada institucija na tržištu rada.

Pravilo je da se efekti križe javljaju na tržištu radne snage sa docnjom, tj. uz zakašnjenje. Tokom recesije daleko brže dolazi do smanjenja zaposlenosti (povećanja nezaposlenosti) sa usporavanjem autputa, ali i tokom ekspanzije daleko brže

²⁷ Prilagođavanje plata krenulo je pre u javnom sektoru nego u privatnom sektoru zbog fiskalne konsolidacije u nekim zemljama Evrozone. Dugogodišnji radni ugovori uticali su takođe na nefleksibilnost zarada i sporije kretanja radnika između različitih sektora privrede (od sektora koji su u padu ka onima koji beleže rast).

²⁸ IMF (2010): *World Economic Outlook, Rebalancing Growth*, Washington, DC., 9.

²⁹ Mishkin S. Frederik: *The economics of money, banking, and financial markets*, 7th ed., Pearson – Addison Wesley, 2004, 594.

³⁰ Ovaj procenat je u Španiji i Grčkoj dostigao 40%.

³¹ ECB (2012): „Euro Area Labour Markets and the Crisis“, *Occasional Paper Series 138*, ECB, October 2012., 8.

raste autput nego što se povećava zaposlenost (smanjuje nezaposlenost). Iskustva Velike Depresije potvrđuju ovo pravilo – privreda SAD je pokazivala znake oporavka u periodu 1932-33. godina, dok je trebalo deset godina (dakle tek 1939) da (ne)zaposlenost dostigne predkrizne vrednosti. Ovo je prilika da izvučemo pouke iz prošlosti - strogo zakonodavstvo treba da tera učesnike na tržištu rada (radnike, poslodavce i državu) da se prilagođavaju tokovima poslovnog ciklusa u ekonomiji, povećavajući elastičnost (ne)zaposlenosti na promene u autputu.

Umesto pouka, raslo je zaduživanje pojedinih ekonomija Evrozone koje je potpirivao nezaposlenost – sektorski šokovi su zamagljivali uticaj smanjenog autputa na nezaposlenost. Špekulacije su nastavljane, nelikvidnost je počela da preti poslovanju nakon čega je usledila obustava ulaganja i izgradnje, te gašenje radnih mesta. Pad privredne aktivnosti i usporavanje ekonomije uvlačilo je države (Španija, Portugal, Grčka) u dugove i nezadrživ pad BDP-a (zaduženost preko 90% BDP-a doprinosi padu BDP-a za 2-3 procentna poena, Reinhart and Rogoff [15]). Ovde je nezaobilazno i pitanje stabilnosti finansijskog tržišta, jer su radno-intenzivne grane oslonjene na bankarske kredite. Oslabljena je uticaj podsticajne monetarne politike zbog prisutne fragmentacije finansijskog tržišta. Krediti su ograničeni zbog slabih bilansnih pozicija banaka, visoke izloženosti suverenom dugu i, u pojedinim zemljama, visokim kamatnim stopama usled uočenih visokih rizika.³² Kako su se problemi u realnom i finansijskom sektoru nagomilavali tako je problem nezaposlenosti prerastao u strukturnu nezaposlenost. Nastavak iste politike vodiće zemlje mediteranske periferije deflatornom prilagodavanju, sa prezaduženom, precenjenom i nekonkurentnom radnom snagom.

Uspešnost reformi na tržištu radne snage ne ogleda se u njihovom broju ili trajanju. Sprovedene reforme na tržištu rada zemalja OECD-a u poslednjih 20-ak godina nisu promenile mnogo toga. Tu se krije dodatan problem i veoma veliko ograničenje, a to su loše i neefikasne institucije tržišta rada. Novine su uvedene samo kod novozaposlenih, gde postoji širi spektar fleksibilnosti i proširenje obima postojećih privremenih ugovora (ugovora sa nepunim radnim vremenom).³³ To nije išlo u korist radnika jer se fleksibilnost ogledala u bržem zapošljavanju/otpuštanju radnika, dok je pregovaračka moć radnika sa ovim ugovorima slabila (uskraćeni za naknade usled gubitka posla). Primena privremenih ugovora u savremenim krizama jasno je izražena tokom poslovnih ciklusa, pa su u periodu recesije takvi ugovori prvi raskidaju, dok u periodu oporavka raste njihov broj čime privredni rast prati novo zapošljavanje (primer Japana i Švedske tokom 1990-ih). Često privremeni ugovori mogu uticati na neizvesnost kod firmi i poslodavaca, jer ukoliko nisu adekvatno uključeni u program zapošljavanja i kreiranja novih radnih mesta, ta nezivesnost se može

³² OECD (2014b), *OECD Economic Surveys: European Union 2014*. OECD Publishing, 14.

³³ IMF (2010): *World Economic Outlook, Rebalancing Growth*, Washington, DC., 69-109.

povećati. Adekvatna primena ovih ugovora³⁴ postojala je u Nemačkoj, donekle i Francuskoj. Otuda Nemačka beleži niže stope nezaposlenosti od ostalih zemalja Evrozone. Blagi oporavak privredne aktivnosti tokom 2010-2011. uticao je na otvaranje malog broja novih radnih mesta, zbog pomenute neizvesnosti, koja nije dozvoljava da se privredna aktivnost toliko razvije i ubrza proces zapošljavanja. Investitor i firme su bili neradi da investiraju i zapošljavaju nove radnike, pa su se radije opredeljivali za iskorišćavanje raspoloživih kapaciteta i podešavanje satnice postojećim radnicima. Zato su i nepovoljne progoze Eurostata za 2014-2015, za zemlje nosioce Evrozone, Nemačku i Francusku. Slična su i predviđanja MMF-a za Nemačku – niži rast BDP-a u 2015. (1,6%) u odnosu na 2014. (1,7%).³⁵

Niske stope rasta su posledica finansijske krize, ali i niskih inflatornih očekivanja. Odsustvo poverenja u ceo sistem postoji i kod domaćinstava i kod poslodavaca. Kompanije zapostavljaju ulaganje u tehnologiju i fokusiraju se na povećanje zaposlenosti samo gde postoje subvencionisani državni programi. Pored momenta sigurnosti za zainteresovane firme ili investitore, ovi programi daju velike koristi za privredu u celini. Ekonomski koristi ogledaju se u stabilizaciji zapošljavanja, eliminisanju nepotrebnog otpuštanja, podsticanju prekvalifikacija, snižavanju troškova zapošljavanja po radniku kojima su izloženi poslodavci, dok se društvena korist ogleda u pozitivnom moralu koji ovi programi pružaju nezaposlenima.³⁶ Zato ovi programi, kada govorimo o njihovoj efikasnosti i efektivnosti, treba da budu privremenog karaktera i precizno usmeravani. Izbegavati ih kao instrument za podsticanje pojedinih sektorskih politika. Takođe, primena programa subvencionisanja radnog mesta mora biti dozirana jer direktno utiče na mobilnost radne snage (između sektora). Veće subvencije po zaposlenom vode kreiranju novih radnih mesta, utiču na smanjenje čistog gubitka, ali i povećavaju troškove programa. Potrebno je prepoznati, a potom i sprovoditi, najbolju praksu iz aktivne politike zapošljavanja i obuke radnika koja bi kratkoročnim troškovima odgovarala preduzetim reformama. Sigurno je da će refromska regulativa stimulisati prekograničnu aktivnost i podsticati preraspodelu rada unutar i između zemalja članica, ali se mora voditi računa da će manje-kvalifikovani radnici ostati nekonkurentni i da još uvek postoje (poli-

³⁴ Kroz stepenastu zaštitu zaposlenih od gubitka radnog mesta i postepeno a ravnomerne podizanje troškova otpuštanja radnika od strane poslodavaca tokom trajanja ugovora novouposlenog radnika.

³⁵ IMF (2014): *World Economic Outlook, Recovery Strengthens, Remains Uneven*, Washington, DC, 54.

³⁶ Često vlada zabrinutost sa aspekta troškova sprovođenja i efektivnosti ovih programa. Prva zabrinutost se odnosi na čist gubitak jer po pravilu posao nalaze upravo najbolji pojedinci, radnici koji bi i bez subvencije bili angažovani. Druga zabrinutost proizilazi iz efekta supstitucije, dakle zamena već zaposlenih sa onima iz ciljane grupe. Otuda je efekat supstitucije dvosmislen – ako je negativan svodi se na čist gubitak, a ako je pozitivan zapošljavamo nekoga iz kontingenta dugoročno nezaposlenih ili mladih nezaposlenih, za koga je malo verovatno da bi dobio posao.

tičke i ne-političke) barijere mobilnosti radne snage između zemalja članica (o problemima mobilnosti radne snage u EU i migracijama videti OECD 2012 [10] i OECD 2013 [11]). U godišnjem izveštaju MMF-a³⁷ pronalazimo da se problem nezaposlenosti, u uslovima visokog stepena neizvesnosti, može ublažiti kroz programe subvencionisanog zapošljavanja i programe privremenog zapošljavanja, ili pak kroz premeštanje radne snage po sektorima privrede. Aktivna politika može da pomogne u stvaranju konkurentnog ljudskog kapitala, jer problemi na tržištu rada potiču od dinamike zaposlenosti, pre nego od pada stope učešća u radnoj snazi.

6. Zaključak

Kroz ovaj rad uspeli smo da pokažemo da u bliskoj budućnosti istovremeno ostvarivanje sva tri makroekonomksa cilja nije realno – kontinuirano visoke stope rasta, niska inflacija i niska nezaposlenost. Na primeru Evrozone pokazali smo da kreatori ekonomске politike u borbi sa visokom stopom nezaposlenosti moraju da pribegavaju, pored konvencionalnih politika, i specifičnim politikama na tržištu rada – politici dohotka i institucionalnoj politici.

Predugo držanje stope inflacije na niskom nivou stvara inflatorna očekivanja koja su takođe na niskom nivou. Takav trend usporava privrednu aktivnost. Dugoročno posmatrano, to će se neminovno odraziti na faktore proizvodnje – doći će do smanjivanja njihove uposlenosti. Tada se ekonomija suočava sa opadanjem optimalnog autputa, sve većim neiskorišćenim kapacitetima i rastom nezaposlenosti. Evrozona refromskim potezima pokušava da spreči ovakav scenarij.

Institucionalno piranje je neizostavni deo reformskog programa. Zakonodavna tela treba da uspostave okvire i standarde. Institucije tržišta rada treba da kreiraju ambijent u kome će se podsticati mobilnost radne snage, umesto što se ona ograničava, ali i povećati fleskibilnost nadnica, kao mere prilagođavanja. To će obezbediti veći stepen usklađenosti produktivnosti rada sa zaradama. Potrebno je odobravati subvencije kojima se kreiraju nova radna mesta, napustiti programe privremenog radnog vremena (na određeno vreme) i pokrenuti programe osiguravanja od gubitka zarada i preduzeti korake u rešavanju negativnih efekata paralelnog (sivog) tržišta rada. Iskoracići prema predloženim direktivama o slobodi kretanja radnika i o sticanju i očuvanju dodatnih penzionih prava, ali i otklanjanje dvostrukog oporezivanja penzija. Takođe, potrebno je unaprediti automatsko priznavanje stečenih kvalifikacija i eliminisanje neproporcionalnih nacionalnih bariera koje se odnose na regulisanje profesija. Potrebno je i dalje baviti se strukturnim neravnopravnostima i jačanjem komunikacije između zemalja članica EU i u tom pogledu izmeniti šeme transfernih davanja (naknade nezapo-

³⁷ IMF (2010): World Economic Outlook, *Rebalancing Growth*, Washington, DC., 69-109.

slenima, osobama sa invaliditetom), usaglasiti minimalne cene rada i promeniti sistem obračuna zarada u brojnim zemljama i uskladiti nacionalne regulative.³⁸

Za rešavanje problema strukturne nezaposlenosti nužne su promene i reforma tržišta rada, ali je nerealno očekivati da će tržište rada nadomestiti sve nedostatke realnog, a posebno finansijskog sektora kao glavnog uzročnika ekonomskih problema unazad nekoliko godina. Čak i brojne inicijative za una-predjenje regulative do sada nisu urodile plodom. Glomazan sistem i obimnu regulativu³⁹ teško je sprovesti u svim zemljama članicama istovremeno. Često se zapostavlja činjenica da sve inicijative iz Brisela ne dolaze na adresu zemalja članica u isto vreme, kao i da sve predložene mere ne ispoljavaju istovetne ili očekivane efekte. Brojni su razlozi za to – od sposobnosti da se iste sprovedu i brzine prihvatanja, preko volje interesnih grupa, pa do društvenih odlika ili socijalnih prilika, i konačno do nacionalnih interesa. Sa mehanizmima nije tako! Oni se prelivaju iz zemlje u zemlju daleko brže usled visokog stepena povezanosti ekonomija i odmah daju rezultate, bez prethodne trome zakonodavne regulative. Dovoljno je promeniti redosled mera i eto rešenja!

7. ANEKS

Analiza je pokazala da između posmatranih makroekonomskih varijabli postoji relativno slaba negativna korelacija u periodu 2000-2013. godina (teorij-ska granica $0,2 \leq |r| < 0,5$). Kada posmatramo period pre i tokom krize vidimo da se koeficijenti korelacije značajno razlikuju (tabela A1). Rezultati potvrđuju da u uslovima krize kod Okunovog zakona slabiji veza između nezaposlenosti i BDP-a, što nije slučaj pre krize. Kod Filipsove krive situacija je suprotna, pre krize veza između nezaposlenosti i inflacije je slabija što se objašnjava targetiranjem inflacije i slabijim uticajem (ciljane) inflacije na promenu nezaposlenosti, dok je u uslovima krize ta veza jača i jasno odražava uticaj promene (pada) inflacije na promenu nezaposlenosti.

Tabela 1: Koeficijenti korelacije

	2000-2013	2000-2007	2008-2013
Nezaposlenost-BDP <i>Okunov zakon</i>	-0,41	-0,35	-0,01
Nezaposlenost-inflacija <i>Filipsova kriva</i>	-0,35	-0,12	-0,33

³⁸ OECD (2014b), *OECD Economic Surveys: European Union 2014*. OECD Publishing, 33.

³⁹ Impact Assessment system for new Commission proposals, The EU Administrative Burden Reduction (ABR) initiative and The Regulatory Fitness Performance Programme (REFIT).

Ocene ekonometrijskih jednačina modelom najmanjih kvadrata u softverskom paketu E-views:

$$y = \frac{9,37}{(0,25)} - \frac{0,24}{(0,07)} x, R^2 = 0,18 \quad (\text{A1})$$

, gde je zavisna promenljiva (y) stopa rasta BDP, a zavisna promenljiva (x) stopa nezaposlenosti. Koeficijent determinacije (R^2) objašnjava veoma mali individualni uticaj BDP na nezaposlenost, što nam govori da su druge varijable ostvarivale veći uticaj u posmatranom periodu.

$$y = \frac{10,7}{(1,12)} - \frac{0,68}{(0,51)} x, R^2 = 0,13 \quad (\text{A2})$$

, gde je zavisna promenljiva (y) stopa nezaposlenosti, a zavisna promenljiva (x) stopa inflacije. Koeficijent determinacije (R^2) objašnjava još manji individualni uticaj inflacije na nezaposlenost, što nam govori da su druge varijable ostvarivale veći uticaj u posmatranom periodu.

$$y = \frac{9,29}{(0,17)} - \frac{0,54}{(0,08)} x, R^2 = 0,77 \quad (\text{A3})$$

, gde je zavisna promenljiva (y) autput gep, a zavisna promenljiva (x) stopa nezaposlenosti. Koeficijent determinacije (R^2) objašnjava visok individualni uticaj BDP-a na nezaposlenost, što nam govori da se nezaposlenosti najpreciznije objašnjava odnosom optimalnog i aktuelnog autputa u posmatranom periodu.

Literatura

- Blanchard O.: "European Unemployment: The Evolution of Facts and Ideas", *NBER Working Paper No. 11750*, November 2005.
- Cazes, S.; Verick, S. and Al Hussami, F.: „Diverging trends in unemployment in the United States and Europe: evidence from Okun's law and the global financial crisis“; *Employment working paper*; International Labour Office – Geneva, 2011.
- ECB (2012): „Euro Area Labour Markets and the Crisis“, *Occasional Paper Series 138*, ECB, October 2012.
- IMF (2009): World Economic Outlook, *Crisis and Recovery*, Washington, DC.
- IMF (2010): World Economic Outlook, *Rebalancing Growth*, Washington, DC.
- IMF (2014): World Economic Outlook, *Recovery Strengthens, Remains Uneven*, Washington, DC.

- Lazear,E., Shaw, K. and Stanton, C.: „Making Do With Less: Working Harder During Recessions“, *NBER Working Paper No. 19328*, 2013.
- Kovač O., Ristanović V.: *Ekonomija regionala sveta*, Megatrend univerzitet, Beograd 2011
- Mishkin F.S.: *The economics of money, banking, and financial markets*, 7th ed., Pearson – Addison Wesley, 2004.
- OECD (2012), *OECD Economic Surveys: European Union*, OECD Publishing.
- OECD (2013), *International Migration Outlook 2013*, OECD Publishing.
- OECD (2014a), *OECD Economic Surveys: Euro Area*, OECD Publishing.
- OECD (2014b), *OECD Economic Surveys: European Union*, OECD Publishing.
- Popović, G. i Popović, J.: „Inflation and unemployment in the EU: comparative analysis of Phillips regularity“, *Economics* 2011, Bijeljina
- Reinhart, C. and Rogoff, K.: „Growth in a Time of Debt“, *NBER Working Paper No. 15639*, 2010.

Rad primljen: 28. april 2014.

Prema zahtevu recenzenta, doradjen:
19. maj 2014.

Odobren za štampu: 27. maj 2014.

Paper received: April 28th, 2014

Upon the request of reviewers, revised:
May 19th, 2014

Approved for publication: May 27th, 2014

Vladimir Ristanović, PhD, assistant professor
Faculty of International Economics,
Megatrend University, Belgrade

THE AGONY OF UNEMPLOYMENT IN THE EURO AREA

S u m m a r y

This paper looks at the evolution of the unemployment problem in the Euro Area. Our goal is to look at what are the roots of the unemployment problem and to devise reasons of the already chronic unemployment problem. We show the main factors that prolong the agony of unemployment and whether it is likely that in the near future, the problem of unemployment in the Euro Area will be past. In the Euro Area we follow the analysis of basic macroeconomic indicators of balance in an economy - GDP, inflation and unemployment. We consider whether the monetary strategy of inflation targeting has contributed to the unemployment problem, by reducing the potential output, but also to confirm that within the current global crisis there are some deviations from the theoretical concepts of basic macroeconomic relationships – Okun's law and the Phillips curve. We show that only Germany, with a „small” sacrifice, can save the real sector in the peripheral Mediterranean countries, as well as in the entire Euro Area.

Key words: macroeconomic balance, real GDP, unemployment, inflation, recession, Euro Area

PROCENA RAVNOTEŽNOG DEVIZNOG KURSA SRBIJE UPOTREBOM KONCEPTA SPOLJNE ODRŽIVOSTI MMF-A

Devizni kurs je oduvek bio aktuelna tema, a posebno u poslednje dve decenije, u doba snažne globalizacije svetske privrede, kao i liberalizacije međunarodnih tokova robe, usluga i faktora proizvodnje, a što je rezultovalo jačom trgovinskom i finansijskom integracijom. Došlo je do porasta učešća trgovinske razmene u svetskom BDP-u. Sve jače zemlje u razvoju značajno doprinose ovom rastu, što se najbolje vidi iz podatka uvećanja njihovog udela u svetskoj razmeni, kao i njihovog značaja u međunarodnim tokovima kapitala.

Jedan od najznačajnijih pojmova u otvorenoj makroekonomiji je „ravnotežni realni devizni kurs“ (*Equilibrium Real Exchange Rate - ERER*). Odstupanja realnog deviznog kursa se smatraju uzrokom gubitka konkurentnosti i usporavanja privrednog rasta, kao i moguće valutne krize (precjenjenosti i potcenjenosti).

Nedostaci primene tradicionalnih koncepcija formiranja deviznog kursa koji se ogledaju neretko u neuspešnim empirijskim rezultatima, motivišu eksperte da traže alternativne modele kao pomoć pri analizi ravnoteže deviznog kursa.

U ovom radu se nastoji prikazati jedna od tri komplementarne metodologije koje koristi Međunarodni monetarni fond za procenu ravnotežnog realnog deviznog kursa u Srbiji, kao i odstupanja realnog deviznog kursa od svog (ocjenjenog) ekvilibruma, a to je koncept spoljne održivosti (*external sustainability approach*).

Ključne reči: MMF CGER metodologije, procena ravnotežnog deviznog kursa, odstupanje deviznog kursa, koncept spoljne održivosti, tekući račun

1. Uvod

Konsultativna grupa Međunarodnog monetarnog fonda (*Consultative Group on Exchange Rate issues - CGER*) osnovana je sredinom 90-ih godina prošlog veka sa mandatom da obezbedi procenu ravnoteže i odstupanje deviznog kursa od iste za jedan broj naprednih zemalja. Vremenom svoj rad proširuje i na zemlje sa tržištima u nastajanju (*emerging markets*). Razlog za njeno formiranje je očigledan - globalizacija, makro i finansijska integracija država članica, kao i rapidni porast učešća zemalja u razvoju u međunarodnoj razmeni.

* Pažun Brankica, master na Fakultetu za poslovne studije, Megatrend univerzitet, Beograd, e-mail: bpazun@megatrend.edu.rs

Danas MMF primenjuje CGER metodologiju na sve zemlje obuhvaćene sa WEO (*World Economic Outlook*). Svoje rezultate prikazuje u MMF izveštajima koji se mogu naći na zvaničnom sajtu Fonda.

CGER pristup se sastoji od tri komplementarne metodologije: metod makroekonomске ravnoteže (*macroeconomic balance approach* - MB), metod eksterne održivosti (*external sustainability approach* - ES) i metod redukovane forme ravnotežnog realnog deviznog kursa (*equilibrium real exchange rate approach* - ERER).

Kod prva dva metoda, pristupa makroekonomске ravnoteže i koncepta spoljne održivosti, osnovna ideja se zasniva na računanju traženog prilagođavanja deviznog kursa koji bi obezbedio jednakost između nivoa tekućeg računa platnog bilansa i „norme tekućeg računa“ koja predstavlja ravnotežni nivo u srednjem roku. ERER pristup direktno ocenjuje, preko redukovane jednačine, odnos između realnog deviznog kursa i seta fundamentalnih promenljivih, odnosno odstupanje realnog deviznog kursa od procenjenog ravnotežnog nivoa.

MB i ES pristupi su slični jedan drugom. U oba slučaja analiziraju se sledeći koraci: prvi podrazumeva izvođenje norme ravnoteže tekućeg računa (vrednost koja odgovara održivom nivou posmatrano na dugi rok), dok se u narednom koraku vrednost fundamentalnog ravnotežnog deviznog kursa izvodi na osnovu odgovarajućeg izbora trgovinskih elasticiteta. Suština i MB i ES pristupa jeste da se izračuna, proceni nivo promene deviznog kursa koji bi omogućio vraćanje tekućeg računa u ravnotežu (tj. da se zadovolji postojeća norma).

Ova dva koncepta se razlikuju samo po tome kako je norma tekućeg računa definisana.

Suštinski drugačiji, kod ERER metoda je bitna dužina uzorka, tako da rezultat može biti manje tačan zbog malog uzorka (odn. vremena posmatranja, a što je slučaj sa našom zemljom). Takođe, problemi sa kojima se susreću istraživači mogu poteći od neodgovarajućeg modela, nemogućnosti adekvatnog merenja promenljivih, nedostupnosti podataka, kao i dužine uzorka, kako je prethodno navedeno. Ovi problemi uglavnom se javljaju u zemljama u razvoju, gde još uvek nisu izvršene strukturne promene.

Kao rezultat istraživanja literature iz ove oblasti, a rukovodeći se referentnim radovima MMF-ovih eksperata, u radu je predstavljen jedan od navedenih koncepta na slučaj Srbije sa ciljem obezbeđenja procene ravnotežnog nivoa tekućeg računa platnog bilansa i realnog deviznog kursa kao sveobuhvatnog pokazatelja međunarodne konkurentnosti privrede Srbije.

Dobijeni rezultati istraživanja su pokazali da je devizni kurs precenjen, odnosno da je neophodno da depresira na srednji rok.

2. Koncept spoljne održivosti (ES APPROACH) – teorijska pozadina

Koncept spoljne održivosti (*external sustainability approach*) obračunava razliku između salda tekućeg računa i ocenjenog ravnotežnog tekućeg bilansa, tzv. norme tekućeg računa, koji bi stabilizovao na dogovorenom nivou poziciju neto inostrane aktive zemlje (*net foreign asset position - NFA*). Ova razlika znači koliko treba uskladiti realni kurs da bi na srednji rok doprineo stabilizaciji NFA u skladu sa saldom tekućeg računa, a pod pretpostavkom da postoji srednjoročni rast zemlje.

Lee navodi tri koraka iz kojih se sastoje primena koncepta eksterne održivosti¹:

- 1) prvi korak podrazumeva utvrđivanje udela trgovinskog bilansa ili tekućeg računa platnog bilansa u BDP-u, a koji bi stabilizovao neto poziciju deviznih obaveza po datim "repernim" vrednostima (*benchmark value*).
- 2) drugi korak poredi ove stabilizovane NFA trgovinske bilanse ili tekuće račune sa njihovim očekivanim vrednostima koje bi trebale da preovladaju na srednji rok (projektovanim vrednostima). I, na kraju,
- 3) treći korak se sastoji od procene podešavanja realnog efektivnog deviznog kursa kojim bi se eliminisala razlika između trgovinskog bilansa i tekućeg računa na srednji rok, i, s druge strane, rezultata prvog koraka.

2.1. Osnovni model

Jednačina platnog bilansa se najjednostavnije predstavlja u literaturi na sledeći način²:

$$CA_t + K_t + H_{Lt} - H_{At} + E_t = 0 \quad (1)$$

Strukturu platnog bilansa čine po redu: tekući račun, kapitalni i finansijski račun (uključujući i rezerve), plus greške i propusti. Naime, praktično gledajući, poslednja stavka je neophodna jer je priroda podataka takva da uvek postoje odstupanja od teorijske postavke.

Kapitalna dobit se može napisati kao:

$$KG_t = KG_{At} - KG_{Lt} \quad (2),$$

gde je $KG_{At} = A_t - A_{t-1} - H_{At}$ kapitalna dobit (uključujući promene valute) koja nastaje iz promene nominalnog nivoa aktive, označenog sa A_t (sve označeno u domaćoj valuti). Slično tome, $KG_{Lt} = L_t - L_{t-1} - H_{Lt}$ se formira na osnovu pasive L_t .

¹ Lee Jaewoo et. al. (2008): "Exchange Rate Assessment: CGER Methodologies", IMF Occasional Paper No. 261/2008, 14

² Ibid.,15

Ako jednačinu (2) ubacimo u prethodnu jednačinu platnog bilansa, dobiće se sledeće:

$$B_t - B_{t-1} = CA_t + K_t + KG_t + E_t \quad (3),$$

tj. promena u NFA = neto finansijski tokovi plus kapitalna dobit

gde je pozicija neto strane aktive $B_t = A_t - L_t$.

Da bi se utvrdio nivo tekućeg računa platnog bilansa koji stabilizuje NFA na datom nivou, koristi se jednačina akumulacije za neto stranu aktivu (označenu sa B_t). Ona pokazuje da su promene u NFA nastale kao rezultat ili promena neto finansijskih tokova (neto kupovina strane aktive minus neto strana kupovina domaće aktive) ili promene vrednosti "zaostale" inostrane aktive i pasive:

$$B_t - B_{t-1} = CA_t + KG_t + E_t \quad (4),$$

gde je CA_t tekući račun platnog bilansa, KG_t kapitalna dobit, E_t uključuje faktore kao npr. transfere kapitala, greške i propuste koje vode do neslaganja tekućeg računa i neto finansijskih tokova. Deleći prethodnu jednačinu nominalnim BDP-om i uz pretpostavku da je E_t jednaka nuli, tako da ne postoji već pomenuto neslaganje (pritom se označi ideo u BDP-u malim slovima), prethodna jednačina se može napisati na sledeći način:

$$b_t - b_{t-1} = ca_t + kg_t - b_{t-1} \quad (5),$$

gde je g stopa rasta realnog BDP-a, a p stopa inflacije. Dalje, pod pretpostavkom da je kapitalna dobit jednaka nuli ($KG_t=0$), norma tekućeg računa (ca^s) koja bi bila kompatibilna sa nekim stabilnim nivoom neto inostrane aktive³ (bs), izgleda ovako:

$$ca^s = b^s \quad (6),$$

gde je g stopa rasta realnog BDP-a, p je stopa inflacije, kao i b^s i ca^s , reperna vrednost neto inostrane aktive i tekući račun kao ideo u BDP-u, respektivno.

2.2. Referentna vrednost neto strane aktive (NFA benchmark level)

Reper za neto stranu aktivu je ključni element u proceni tekućeg računa platnog bilansa (ili deviznog kursa). Ipak, izbor b^s je donekle proizvoljan. Za države poverioce razlozi koji mogu uticati na određivanje b^s su npr. velike zalihe strane aktive koje su korisne protiv spoljnih rizika i opadajućih domaćih kapitalnih prinosa, ali istovremeno podrazumevaju nisku domaću potrošnju i inves-

³ steady state level of NFA

ticije. Isto tako, referentna vrednost može biti procenjena na bazi vremenskih serija⁴.

2.3. Jaz deviznog kursa u ES pristupu: senzitivna analiza

Poslednji korak ovog koncepta sastoji se iz izvođenja srednjoročnog realnog efektivnog deviznog kursa koji bi bio u skladu sa stabilizacijom neto strane aktive na referentnom nivou.

Kao finalni korak koji analizira Bussière u svom radu jeste senzitivna analiza: a) selekcije odabira različitih normi za eksternu zaduženost, i b) kao i prethodno, analiza alternativnih cenovnih elasticiteta uvoznih i izvoznih dobara. Što se tiče prve tačke, Bussière sa saradnicima postavlja granicu između razvijenih zemalja i zemalja u razvoju. Jedan pristup jeste da se uzmu aritmetičke sredine zemalja u uzorku, što donosi suficit NFA (37.3% BDP-a) u slučaju razvijenih država, i deficit (-30.8% BDP-a) za zemlje u razvoju⁵. Intuitivno, ovo ima smisla ako se uzme u obzir da su manje produktivne zemlje u tzv. catch-up fazi i neophodan im je strani kapital koji dolazi od razvijenijih zemalja. Kako god, postavljanje nivoa NFA je normativna odluka. Ako se posmatra finansijska strana, zemlje u razvoju bi trebale da optimizuju eksternu zaduženost na nižem nivou.

Izbor različitih nivoa normi NFA vode ka različitim normama tekućeg računa, i tako utiču na nivo prilagođavanja deviznog kursa. Na primer, da bi se postigao visok suficit NFA, zemlje poput SAD i EU zone bi trebale da rade na depresijaciji deviznog kursa.

3. Pristup spoljne održivosti - analiza

Ovaj pristup nastoji da približi bazni tekući račun nivou tekućeg računa koji bi stabilizovao poziciju neto strane aktive na određenom nivou (tzv. „benchmark level“), uzimajući u obzir sledeće fundamentalne promenljive: potencijalnu stopu rasta, stopu inflacije, stope prinosa na eksternu aktivu i pasivu.⁶

U pristupu spoljne održivosti pored problema vezanog za elastičnost tekućeg računa prema realnom deviznom kursu, javlja se i momenat definisanja odgovarajuće referentne vrednosti na kojoj bi se stabilizovao NFA. Iskustvo u regionu

⁴ Na primer, u radu Lane R. Philip, Milesi-Ferretti G. Maria (2007): "The external wealth of nations mark II: Revised and extended estimates of foreign assets and liabilities, 1970–2004", *Journal of International Economics* 73, 223-250 posmatraju se odnosi između pozicije strane aktive i fundamentalnih promenljivih: stepen razvoja, demografski faktori i fiskalna politika, analogno empirijskoj analizi tekućeg računa u okviru MB pristupa

⁵ Bussière Matthieu et. al. (2010) : "Methodological Advances in the Assessment of Equilibrium Exchange Rates", *ECB Working Paper Series*, No. 1151/2010, 50

⁶ U slučaju Srbije, obzirom na nedostupnost podataka, uvedena je prepostavka da su ove stope prinosa jednake.

pokazuje da maksimalna pozicija neto strane aktive obuhvata širok dijapazon vrednosti.

Norma tekućeg računa koja bi stabilizovala neto stranu aktivu (*NFA-stabilising current account norm*) zasniva se na nekoliko pretpostavki: nema kapitalne dobiti, nema kapitalnih transfera, grešaka i propusta, niti nominalnog rasta BDP-a.

Detaljnije pretpostavke koje se uvode prilikom obračuna norme tekućeg računa koja stabilizuje NFA su rukovođene radom Bussière sa saradnicima⁷:

- 1) Realna stopa rasta BDP-a. Koristi se projekcija WEO 2018 za realni proizvodni rast kao proxy za potencijalni privredni rast.
- 2) Inflacija. Obzirom da je analiza zasnovana na pretpostavci da se nominalni devizni kurs ne menja, promena BDP deflatora se računa prema postavci Balassa-Samuelson-a⁸. Inflacija se računa kao , gde je inflacija razmenljive robe postavljena na 2.5%, dok Balassa-Samuelson-ov koeficijent iznosi 40%. Na kraju, , razlika između domaćeg realnog rasta i inostranog realnog rasta, obračunata je kao aritmetička sredina.
- 3) Norma spoljne zaduženosti. Pretpostavlja se da pozicija neto strane aktive date zemlje mora ostati stabilna na svom nivou iz 2011. godine⁹, ako se prati CGER metodologija.

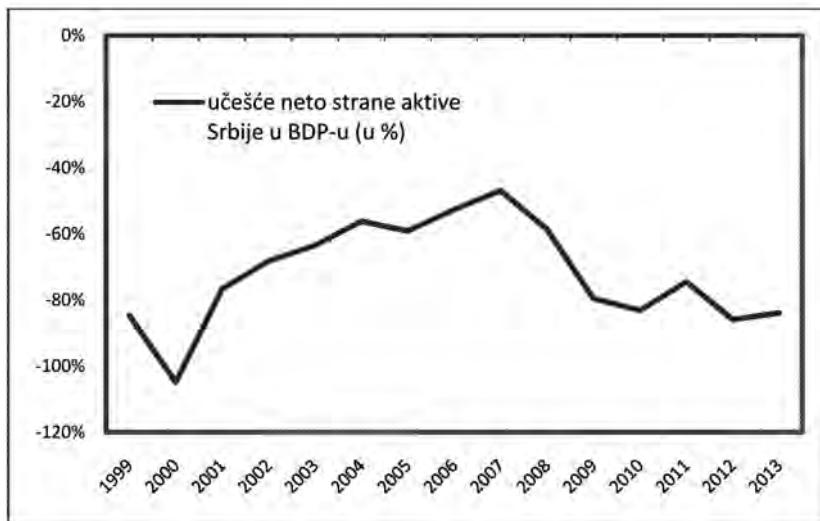
U svrhu obračuna neophodnog podešavanja REER, po uzoru na rad MMF-a (2008), korišćena su dva scenarija: prvi stabilizuje NFA na projektovanom nivou na kraju 2011. (-74.538% BDP-a¹⁰).

⁷ Ibid., 48

⁸ Zemlje koje se brže razvijaju (sa rastom u sektoru razmenljivih dobara) pokazuju trend apresijacije ravnotežnog realnog deviznog kursa

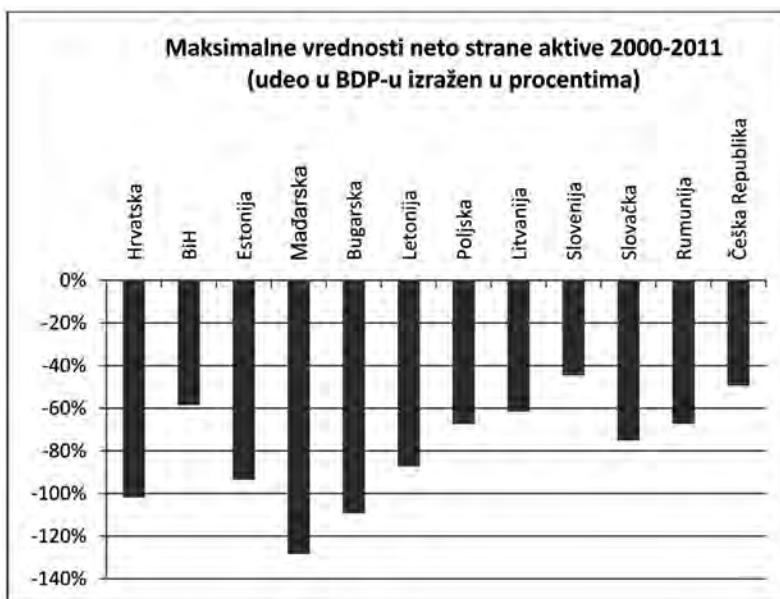
⁹ Poslednji ažurirani podaci iz izvora autora Lane i Milesi-Ferretti; obračuni se vrše na četiri godine

¹⁰ Izvor: External Wealth of Nations Mark II database, 2011- proširena baza podataka koja obuhvata 188 zemalja plus "evro", sa podacima za period 1970-2011 (opširnije u radu Lane R. Philip, Milesi-Ferretti G. Maria (2007): "The external wealth of nations mark II: Revised and extended estimates of foreign assets and liabilities, 1970–2004", *Journal of International Economics* 73, 223-250). Prethodna verzija baze podataka se odnosi za period 1970-2004.

Grafik 1: Učešće neto strane aktive Srbije u BDP-u (u %)

Izvor: prema Lane , Milesi-Ferretti (2011) , do 2011. godine; NBS za 2012. i 2013. godinu (pristup januar 2014.)

Drugi scenario se vezuje za srednju vrednost prethodno navedene projekto-vane vrednosti prema autorima Lane i Milesi-Ferretti, i maksimuma u regionu u periodu 2000-2011, što je iznosilo -128.3% BDP-a Mađarske u 2009. godini.

Grafik 2: Neto strana aktiva (u % BDP-a) u izabranim zemljama

Izvor: prema Lane, Milesi-Ferretti (2011)

3.1. Norma tekućeg računa - rezultati

Za prvi slučaj, uz pretpostavku o referentnoj vrednosti NFA kao poslednjoj izmerenoj vrednosti iz 2011. godine, stopi rasta BDP-a prema IMF WEO projekciji za 2018. godinu, a koja iznosi 3%, i stopi inflacije, opet prema projekciji WEO, u iznosu od 3.5%, dobija norma tekućeg računa na srednji rok -4.54% BDP-a.

U drugom slučaju, uz stabilizacioni nivo NFA u iznosu -101.43% udela u BDP-u, sa istim projekcijama potencijalnog ekonomskog rasta, kao i inflacionih očekivanja, ravnotežni deficit tekućeg računa bi bio veći - 6.18%, tako da bi bilo neophodno manje prilagođavanje REER nego u slučaju sa manjim spoljnjim dugom iz prethodnog primera.

Naredna tabela prikazuje obračunat ravnotežni deficit tekućeg računa koji obezbeđuje stabilnu poziciju neto strane aktive na referentnim nivoima, kao i uvid u uporedne kalkulacije MMF-a u 2008. godini.

Tabela 1: Koncept spoljne održivosti – norma tekućeg računa

		MMF (2008)*			Iautor (2013)		
		NFA – referentna vrednost					
		-66%		-83%		-74.5%	-101.4%
rast BDP-a	(u procentima)	5.5	6.2	5.5	6.2	3*	3*
projektovani tekući račun	(procenti BDP-a)	-7.9 (MMF (2012))			-8.77* (WEO (2018))		
norma tekućeg računa	(procenti BDP-a)	-4.8	-5.2	-6.1	-6.6	-4.54	-6.18
razlika	(procenti BDP-a)	3.1	2.7	1.8	1.3	4.22	2.58

Izvor: kalkulacije autora projekcije IMF WEO za 2018.godinu

U Srbiji verovatno više nego u drugim tranzisionim zemljama srednjoročni razvoj ne zavisi samo od ekonomskog miljea. MMF je 2008. godine koristio dve projekcije potencijalnog rasta. Prva je bila njegova konzervativna projekcija od 5.5%, a druga (sa jasnjom vizijom pridruženja EU, kao i rešavanjem spornih problema vezanih za Kosovo i Metohiju) je predstavljala veći procenat stope rasta, podešen na nivo proseka 15 istočnoevropskih zemalja u periodu 2003-2007 (6.2%)¹¹. Takođe, na kraju 2007.god. NFA je projektovan na -66% BDP-a, prema kalkulacijama MMF-a, dok je druga uporedna referentna vrednost uzeta kao prosek izračunate vrednosti za Srbiju i maksimalne vrednosti odabranih zemalja.

Kao što se može videti iz tabele, deficit tekućeg računa koji obezbeđuje održivi razvoj privrede (prema pretpostavkama ES koncepta), iznosi oko 4.54%

* kolona MMF(2008) u tabeli - IMF (2008): „Republic of Serbia: Selected Issues“, IMF Country Report No. 08/55, 36

¹¹ Ibid.,35

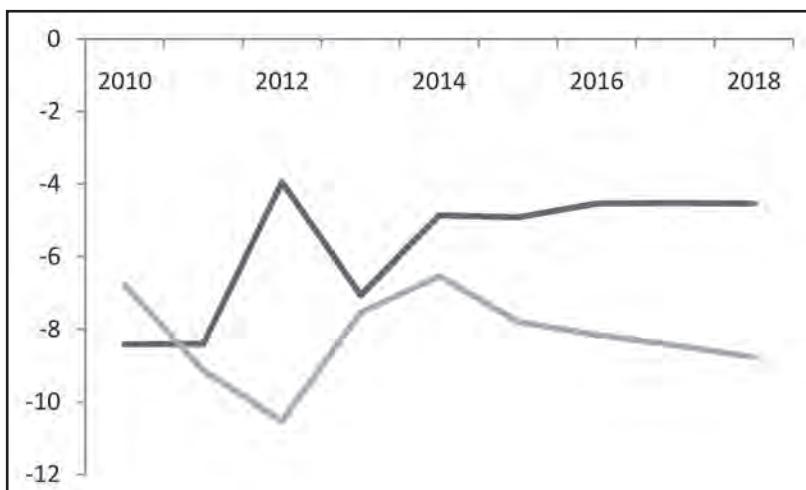
BDP-a, odnosno 6.18%, u zavisnosti od visine neto strane aktive od -74.5% BDP-a, tj. -101.4% BDP-a.

Imajući u vidu da se u vreme vršenja kalkulacija (2008) od strane Međunarodnog monetarnog fonda predviđao brži ekonomski rast¹², a i da je predviđen za 2012. manji deficit tekućeg računa za oko 1 procentni poen u odnosu na tekuću projekciju na srednji rok, iako približno sličan obračunat ravnotežni nivo deficitu tekućeg računa, ipak se dobija malo veća razlika između predviđenog deficitu i norme tekućeg računa. Pritom je pri većem stepenu zaduženosti ta razlika manja – oko 2.6% BDP-a.

Rezultati faze ES pristupa u kojoj se obračunava norma tekućeg računa, prikazani su grafički:

1) Grafik 3: pri poslednjoj izračunatoj vrednosti NFA

- tekući račun (u procentima BDP-a)
- ocenjena norma tekućeg računa prema modelu (u procentima BDP-a)

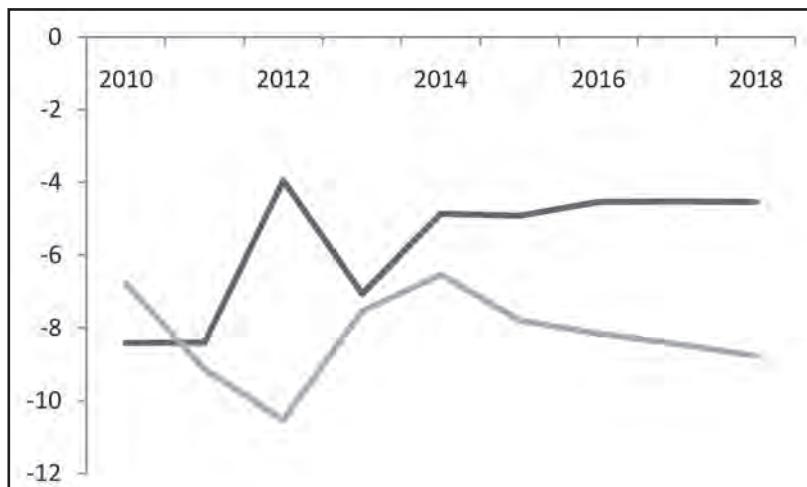


Izvor: za prethodne godine tekući račun (u procentima BDP-a) - NBS, RZS, Ministarstvo finansija Republike Srbije; 2014 - 2018 projekcije IMF WEO database (www.imf.org); ocenjeni ravnotežni nivo tekućeg računa (u % BDP-a) – kalkulacije autora

¹² U prvom slučaju je to bila konzervativna projekcija samog Fonda, dok je u drugom slučaju uzet optimistički prosek zemalja Istočne Evrope

2) Grafik 4: pri referentnoj vrednosti NFA kao srednjoj vrednosti poslednje izračunate vrednosti i maksimalne vrednosti odabranih zemalja, izmerene u periodu 2000-2011. godine

- tekući račun (u procentima BDP-a)
- ocenjena norma tekućeg računa prema modelu (u procentima BDP-a)



Izvor: za prethodne godine tekući račun (u procentima BDP-a) - NBS, RZS, Ministarstvo finansija Republike Srbije; 2014 - 2018 projekcije IMF WEO database (www.imf.org); ocenjeni ravnotežni nivo tekućeg računa (u % BDP-a) – kalkulacije autora

Kao što je već konstatovano, a sada vizuelno predstavljeno, sa većim stepenom spoljne zaduženosti manji je jaz između projektovanog nivoa i procenjenog ravnotežnog nivoa tekućeg računa (ako su vrednosti ostalih varijabli nepromenjene).

3.2. Odstupanje deviznog kursa - rezultati

Poslednji korak ES pristupa sastoji se iz računanja podešavanja nivoa REER koje bi premostilo razliku između ocenjene norme tekućeg računa i predviđene vrednosti za 2018. godinu na osnovu WEO projekcije.

Podešavanje se vrši na osnovu elastičnosti tekućeg računa u odnosu na devizni kurs.¹³

¹³ Poseban korak bi bio obračun elastičnosti uvoza i izvoza Srbije prema deviznom kursu. Međutim, mali broj istraživanja je sproveden u ovom smeru i konstatacije autora su mahom slične, a to je da dobijeni rezultati ne mogu da se iskoriste za druga istraživanja. (opširnije u radu Branimir Jovanović (2010): „Estimating trade elasticities for ex-socialist countries: the case of Macedonia”, FREIT Working Paper Archive, WP444/10). Istraživanje sprovedeno 2008. od strane eksperata Narodne banke Srbije takođe govori u prilog navedenoj konstataciji. U njemu je ocenjena izvozna elastičnost – oko 0.5, dok uvozna nije mogla da se proceni (Nikola Tasić, Miroslav Zdravković (2008): „Osetljivost srpskog izvoza i uvoza

Elastičnost tekućeg računa prema realnom kursu¹⁴ je računata na osnovu standardnih cenovnih elasticiteta izvoza (-0.71), odnosno uvoza (0.92), i proseka udela izvoza/uvoza dobara i usluga u BDP-u u 2008-2013. Poređenja radi, uzeta je i druga vrednost elasticiteta od -0.17 kao rezultat rada autora Isard i Faruqee na zemljama u razvoju, mada panel podataka ne obuhvata Srbiju¹⁵. Sumirajući navedene pretpostavke, u sledećoj tabeli se daje ocenjeno odstupanje deviznog kursa koje doprinosi navedenoj razlici između projektovanog i ocenjenog ravnotežnog nivoa tekućeg računa.

Tabela 2: ES pristup – odstupanje REER (u procentima)

	NFA – referentna vrednost (procenti BDP-a)			
	-74.5		-101.4	
	-4.54	-6.18		
norma tekućeg računa (procenti BDP-a)			-8.77 (WEO i UN(2018))	
projekcija tekućeg računa (procenti BDP-a)				
razlika norme i projekcije (procenti BDP-a)	4.22		2.58	
elastičnost tekućeg računa	-0.25	-0.17	-0.25	-0.17
REER prilagođavanje neophodno da bi se projektovana vrednost tekućeg računa približila normi (procenti)	-16.9	-24.8	-10.3	-15.2

Izvor: autorove kalkulacije na osnovu WEO projekcija za 2018. godinu¹⁶

Na srednji rok realni efektivni devizni kurs za date vrednosti elasticiteta je precenjen u rasponu 10-25%, a prema setu navedenih pretpostavki.

Rezultati poslednje faze ES pristupa (odstupanje REER(u procentima)) dati su na graficima:

na promene deviznog kursa u dugom roku“, *Radni papiri 16/2008, Narodna banka Srbije*) Zato se u ovom radu koriste koeficijenti elastičnosti za zemlje sa tržišta u nastajanju za obračun elastičnosti tekućeg računa, kao i unapred date vrednosti elastičnosti tekućeg računa za iste zemlje.

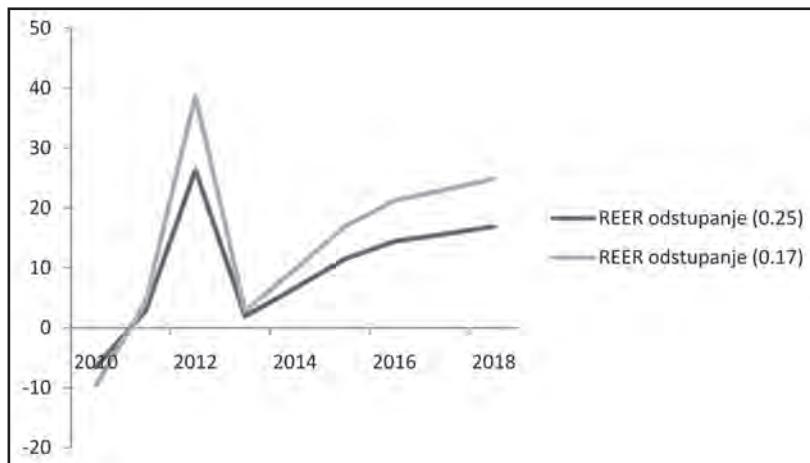
¹⁴ $(\partial \text{tekući račun}/\text{BDP})/(\partial \text{RDK}/\text{RDK}) = \gamma_{ex}$ (izvoz/BDP) - ($\gamma_{im} - 1$) (uvoz/BDP)

¹⁵ Isard Peter, Faruqee Hamid (1998): „ Exchange Rate Assessment: Extensions of the Macroeconomic Balance Approach“, *IMF Occasional Paper*, No. 167/1998

¹⁶ Poslednji ažurirani podaci iz oktobra 2013.

1) Grafik 5: pri poslednjoj izračunatoj vrednosti NFA

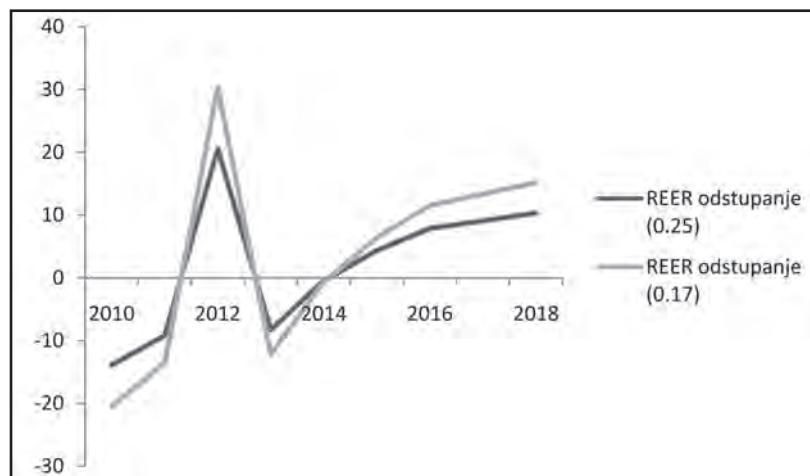
- REER odstupanje pri nivou elastičnosti tekućeg računa od -0.25
- REER odstupanje pri nivou elastičnosti tekućeg računa od -0.17



Izvor: autorove kalkulacije

2) Grafik 6: pri referentnoj vrednosti NFA kao srednjoj vrednosti poslednje izračunate vrednosti i maksimalne vrednosti odabranih zemalja, izmerene u periodu 2000-2011. godine

- REER odstupanje pri nivou elastičnosti tekućeg računa od -0.25
- REER odstupanje pri nivou elastičnosti tekućeg računa od -0.17



Izvor: autorove kalkulacije

Prema graficima se vidi da je REER bio potcenjen u 2010. godini, a u slučaju 2.scenarija, sa pretpostavkom veće spoljne zaduženosti Srbije, tj. nivoa Mađarske iz 2009., kurs je potcenjen i u 2013.godini. S druge strane, ako se posmatra stepen eksterne zaduženosti na nivou iz 2011.godine, a koji bi trebao da se održi i četiri godine kasnije, a što odgovara grafiku 5, može se konstatovati da je realni efektivni devizni kurs precenjen u kontinuitetu od 2010. godine i da bi sa datim projektovanim vrednostima iz godine u godinu trebao više da depresira kako bi se premostio jaz između posmatranih tekućih računa.

U radu MMF-ovih eksperata iz 2008. godine precenjenost REER-a ocenjena pomoću ES pristupa se kretala u rasponu od 5-13%. Ciljni deficit tekućeg računa proistekao iz brojnih pretpostavki nalazio se u rasponu 4-7%. I u ovom slučaju ciljni deficit, odnosna norma, prikazuje prilično isti deficit (4-6%). Razlog odstupanju u ovom istraživanju od tadašnjih merenja leži u, već pomenutom, velikom broju pretpostavki na kojima se zasniva sam metod spoljne održivosti. Duplo veća stopa ekonomskog rasta predviđana u 2008. godini (poredći sa projektovanom za 2018. godinu) dovodi do povećanja deficita tekućeg računa. Istovremeno, projekcija tekućeg računa na srednji rok se razlikuje za oko 1 procentni poen u odnosu na projekciju iz 2008. godine. Sve navedeno doprinosi smanjenju razlike norme i projekcije tekućeg računa, pa tako i potrebne depresijacije REER u smislu premošćavanja tog jaza (ako se posmatra rad iz 2008. u odnosu na proračune u ovom radu).

4. Zaključak

Cilj rada jeste bio da demonstrira upotrebu jednog od tri komplementarna metoda za procenu odstupanja deviznog kursa od ravnotežne putanje kojom se bavi MMF-ova ekspertska grupa.

Osnovna ideja se zasnivala na proceni promene deviznog kursa koja bi obezbedila jednakost između tekućeg računa platnog bilansa i norme tekućeg računa koja predstavlja ravnotežni nivo u srednjem roku (5 godina).

Određivanje nivoa tekućeg računa platnog bilansa koji je neophodan da bi se stabilizovala neto strana aktiva zemlje, bilo je zasnovano na nekoliko pretpostavki kao dodatak standardnim identitetima: mere potencijalne stope rasta BDP-a, prosečne inflacije, određivanje nivoa na kome spoljna zaduženost treba da bude stabilizovana i elasticitet tekućeg računa prema deviznom kursu.

Dobijeni rezultati istraživanja su pokazali da je devizni kurs na srednji rok precenjen u rasponu 10-25%. Odnosno, neophodna je dvocifrena realna depresijacija kako bi se omogućilo vraćanje tekućeg računa u ravnotežu (ocenjenu) do 2018.godine. Pritom treba naglasiti i da direktno u finalnoj instanci na ovaj raspon utiče elasticitet tekućeg računa u odnosu na REER. Ako se primenjuje samo vrednost koja je dobijena na osnovu datih cenovnih elasticiteta i koju kori-

sti i MMF, od -0.25, rezultat je „blaži“, odnosno, procentualno bi kurs trebao da depresira za 10-17%, kako bi se nadomestila razlika u tekućim računima do 2018.godine. Takođe, što je zemlja zaduženja, neophodno je manje prilagođavanje kursa, što pokazuje rezultat dobijen pri poređenju nivoa neto strane aktive od -74.5% i -101.4%. U prvom slučaju ocenjeni nivo odstupanja se kreće u rasponu 10-15%, dok je u drugom 17-25%.

Treba pomenuti da su projekcije Međunarodnog monetarnog fonda rađene na osnovu niza pretpostavki o vođenju ekonomske politike, kao i da da se uzimaju unapred date vrednosti cenovnih elasticiteta izvoza/uvoza, odnosno, procena autora koje važe generalno za zemlje u razvoju.

Koncept spoljne održivosti u kombinaciji sa pristupom makrobilansne ravnoteže i metodom redukovane forme ravnotežnog deviznog kursa, kao i sa dodatnim specifičnim informacijama jedne zemlje, mogu doprineti stvaranju šire slike stanja deviznog kursa na srednji i dugi rok, kao i bilansa tekućeg računa, pritom uzimajući u obzir i važnost i uticaj pojedinih ekonomske faktora na ove ključne zavisne promenljive.

Literatura

- Ajevskis Viktors *et. al.* (2012): „The assessment of equilibrium real exchange rate of Latvia“, *Latvias Bank, Working paper 4/2012*, ISBN 978-9984-888-11-8
- Bussière Matthieu *et. al.* (2010) : “Methodological Advances in the Assessment of Equilibrium Exchange Rates”, *ECB Working Paper Series*, No. 1151/2010
- Isard Peter, Faruqee Hamid (1998): “Exchange Rate Assessment: Extensions of the Macroeconomic Balance Approach”, *IMF Occasional Paper* No. 167/1998
- Lee Jaewoo *et. al.* (2008): “Exchange Rate Assessment: CGER Methodologies”, *IMF Occasional Paper* No. 261/2008
- IMF (2006), “Methodology for CGER Exchange Rate Assessments”, *Research Department, International Monetary Fund*, available at: <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2006/110806.pdf>
- Ricci L. Antonio, Milesi-Ferretti G. Maria, Lee Jaewoo (2008): „Real Exchange Rates and Fundamentals: A Cross-Country Perspective“, *IMF WP/08/13*
- Lane R. Philip, Milesi-Ferretti G. Maria (2007): „The external wealth of nations mark II: Revised and extended estimates of foreign assets and liabilities, 1970–2004”, *Journal of International Economics* 73/2007, 223-250

- Jovanović Branislav (2012): „Estimating trade elasticities for ex-socialist countries: the case of Macedonia”, *FREIT Working Paper Archive*, WP444/10
- Tasić Nikola, Zdravković Miroslav (2008): „Osetljivost srpskog izvoza i uvoza na promene deviznog kursa u dugom roku”, *radni papiri, Working paper series 16/2008, Narodna banka Srbije*
- IMF (2013): „World Economic Outlook (WEO), Transitions and Tensions”, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/pdf/text.pdf>
- IMF (2008): „Republic of Serbia: Selected Issues”, *IMF Country Report No. 08/55*

Teaching Assistant Pažun Brankica, MSc
Faculty of Business Studies,
Megatrend University, Belgrade

EQUILIBRIUM EXCHANGE RATE ASSESSMENT IN SERBIA USING THE IMF EXTERNAL SUSTAINABILITY APPROACH

S u m m a r y

The exchange rate has always been a topical issue, particularly in the last two decades, at the time of strong world economy globalisation, as well as liberalization of international flows of goods, services and factors of production, which has resulted in stronger trade and financial integration. There has been a rise in the share of trade in world GDP. Growing developing countries contribute significantly to this growth, which is evident from the data that show increase of their share in world trade , as well as their importance in international capital flows.

One of the most important concepts in open macroeconomics is the equilibrium real exchange rate - ERER. Deviations of the real exchange rate are considered to be the cause of the loss of competitiveness and economic slowdown, as well as possible currency crisis (overvaluation and undervaluation).

Disadvantages of traditional concepts in exchange rate assessment which are very often reflected in unsuccessful empirical results, motivate experts to seek alternative models to assist in equilibrium exchange rate analysis.

This paper aims to present one of three complementary methodologies used by the International Monetary Fund, for the equilibrium real exchange rate rate assessment in Serbia, as well as the deviation of the real exchange rate from its (estimated) equilibrium, that is external sustainability approach.

Key words: IMF CGER methodologies, equilibrium exchange rate assessment, misalignment, external sustainability approach, current account

MODEL INVESTIRANJA U VISOKO OBRAZOVANJE SA ASPEKTA VEĆEG ZAPOŠLJAVANJA DIPLOMIRANIH STUDENATA

Predmet istraživanja rada je dalji kvalitativni razvoj visokog obrazovanja u Srbiji, odnosno AP Vojvodini, na osnovama primene novog modela investiranja u visoko obrazovanje koji se zasniva na investiranju u studijske programe fakulteta. Cilj istraživanja je analiza performansi novog modela investiranja sa aspekta poboljšanja ekonomičnosti poslovanja u cilju većeg zapošljavanja diplomiranih studenata. Primenom formula novog modela investiranja, na osnovu dostupnih podataka za AP Vojvodinu, izračunati su parametri koji su relevantni za testiranje novog modela u oblasti povećanja zapošljavanja diplomiranih studenata. Rezultati istraživanja ukazuju na veću ekonomičnost novog modela investiranja u visoko obrazovanje, kao i da bi novi model doprineo povećanju zapošljavanja diplomiranih studenata studijskih programa fakulteta u Srbiji, odnosno u AP Vojvodini.

Ključne reči: zapošljavanje, diplomirani studenti, model investiranja

1. Uvod

Visoko obrazovanje u Srbiji, odnosno u AP Vojvodini pruža viskoobrazovne usluge u okviru sistema visokog obrazovanja Srbije, koji je deo evropskog prostora visokog obrazovanja, uz uvažavanje svih specifičnosti AP Vojvodine kao multikulturalne, multietničke i multikonfesionalne sredine. U skladu sa tim, postavlja se pitanje planiranje daljeg razvoja visokog obrazovanja, jer je sistem visokog obrazovanja oduvek bio u funkciji razvoja društva. Posebno ako se ima u vidu da je znanje jedan od najznačajnijih razvojnih resursa društva, a da povećanje resursa znanja zavisi od razvijenosti obrazovnog sistema. Dalji kvalitativni razvoj visokog obrazovanja obavezuje na povećanje ekonomičnosti poslovanja, potrebu jačanja preduzetništva radi obezbeđenja potrebnog broja studenata i odgovarajućeg nastavnog kadra, bolju organizaciju rada, kao i na poboljšanje kvaliteta studijskih programa sa prevashodnim ciljem većeg zapošljavanja diplomiranih studenata. Imajući u vidu da je Vlada Republike Srbije¹

* Dr Jožef Kabok, Pokrajinski sekretarijat za nauku i tehnološki razvoj, Novi Sad, e-mail: Jozef.Kabok@vojvodina.gov.rs

¹ Vlada Republike Srbije: *Strategija razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020. godine*, „Službeni glasnik Republike Srbije“ br. 107/2012

je je postavila strateški cilj da najmanje 38,5% građana starosti između 30 i 34 godine do 2020. godine ima fakultetsku diplomu, postavlja se pitanje njihovog većeg i produktivnog zapošljavanja.

Za razvoj visokog obrazovanja u presudnoj meri je značajan njegov ekonomski položaj, koji je u velikoj meri determinisan modelom investiranja u visoko obrazovanje, odnosno mogućnošću sticanja prihoda na tržištu visokog obrazovanja, kao i od osnivača. U tom cilju moraju se sagledati sve mogućnosti sticanja prihoda iz obrazovne delatnosti ustanova na tržištu. Zbog toga je, potrebno primeniti novi model investiranja u visoko obrazovanje u Srbiji, odnosno u AP Vojvodini, po kojem bi, za razliku od postojećeg modela, sticanje prihoda zavisilo od mogućnosti realizacije studijskih programa visokoobrazovnih ustanova, ali i povećanog zapošljavanja diplomiranih studenata.

Predmet istraživanja rada planiranje razvoja visokog obrazovanja u AP Vojvodini, u okviru obrazovnog sistema Republike Srbije, odnosno odgovor na pitanje da li bi novi model investiranja u visoko obrazovanje obezbedio njegov dalji kvalitativni razvoj. Cilj istraživanja u radu je analiza efektivnosti i efikasnosti novog modela investiranja u visoko obrazovanje, sa aspekta poboljšanja ekonomičnosti poslovanja u cilju povećanja zapošljavanja diplomiranih studenata, odnosno analiza dobijenih podataka u ovoj oblasti korišćenjem utvrđene metodologije.

Rezultati istraživanja su od značaja za naučnu, ali i za širu javnost. Oni će poslužiti i pomoći da se Republika Srbija, odnosno AP Vojvodina, opredeli u oblasti planiranja razvoja visokog obrazovanja za model investiranja koji povećava ekonomičnost poslovanja visokog obrazovanja i doprinosi povećanom zapošljavanju diplomiranih studenata. U tom cilju, rezultati istraživanja značajni su za Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Vlade R. Srbije, kao i za Pokrajinski sekretarijat za nauku i tehnološki razvoj Vlade AP Vojvodine, ali i za same ustanove visokog obrazovanja u Srbiji, odnosno u AP Vojvodini.

U radu, nakon uvodnog dela, sledi drugo poglavlje koje se odnosi na pregled literature koja razmatra problematiku koja je predmet ovog istraživanja. U trećem poglavlju se prikazuje i obrazlaže metodologija istraživanja, a u četvrtom rezultati istraživanja koji se odnose na utvrđivanje ekonomičnosti poslovanja visokog obrazovanja, kao i na mogućnost povećanog zapošljavanja diplomiranih studenata primenom novog modela investiranja u visoko obrazovanje. U petom poglavlju prezentovani su zaključci, problemi prisutni u ovom istraživanju, kao i pravci daljih istraživanja u ovoj oblasti.

2. Pregled literature

U naučnoj i stručnoj literaturi postoje različte i mnogobrojne koncepcije i stavovi o ulozi i uticaju visokog obrazovanja na planiranje društvenog razvoja. Navedene koncepcije i stavovi ukazuju da je veliki broj zainteresovanih strana u društvenoj zajednici za razvoj i funkcionisanje visokog obrazovanja. U pomenu-toj literaturi prikazuju se i zahtevi, ali i složenost očekivanja od visokog obrazovanja koja se iskazuju od svih zainteresovanih za njegovo funkcionisanje, pa i od samih akademskih zajednica.

Stavovi o ulozi i uticaju visokog obrazovanja koji se odnose na funkcionalizam fokusiraju se na ishode u visokom obrazovanju. Predstavnici ove koncepcije², polaze od ideje znanja kao glavnog elementa visokog obrazovanja „znanje je materijal, a istraživanje i podučavanje su glavne tehnologije”³.

Donekle jednostavnije shvatanje od navedenog je, ono koje dele neki drugi istraživači i autori u visokom obrazovanju, kao što su Mora Hose-Gines i Vila Luis, Weber Luk i Bergan Sjur⁴ (*Mora Jose-Gines and Vila E. Luis, Weber Luc and Bergan Sjur*) kao i neki drugi autori u ovoj oblasti. Pomenuti autori smatraju da je „tradicionalna misija ustanova visokog obrazovanja da podučavaju studente, da sprovode istraživanja i da pružaju usluge društvenoj zajednici”⁵. Neki od pomenutih autora⁶ i zainteresovanih aktera u oblasti visokog obrazovanja npr. Savet Evrope⁷ polaze od svojih ideja i stavova o tome šta bi svrha visokog obrazovanja trebalo da bude, delom inicirana porastom pažnje na utilitarnije aspekte visokog obrazovanja, poput njegove veće ekonomičnosti i zapošljavanja. Pomenuti autori sugerisu i smatraju, da bi visoko obrazovanje, u cilju obezbeđenja nesmetanog društvenog razvoja, treba da pripremi aktivnog građanina u demokratskom

² Castells Manuel: „Universities as Dynamic Systems of Contradictory Functions”, 206-224, in: Müller Johan, Cloete Nico, Badat Shireen (eds.) „Challenges of globalisation. South African Debates with Manuel Castells”, Maskew Miller Logman, Cape Town 2001

Clark R. Burton: „The Higher Education System: Academic Organization in Cross National Perspective”, University California Press, Berkeley 1983

Trow Martin: „Reflections on the Transition from Mass to Universal Higher Education”, *Daedalus*, 1/1970, 1-42

³ Clark R. Burton, 12

⁴ Mora Jose-Gines, Vila E. Luis: „The Economics of Higher Education”, 121-134, in: Begg Roddy (ed.) „The Dialogue between Higher Education Research and Practice”, Kluwer Academic Publishers, 2003

Weber Luc, Bergan Sjur: „The public responsibility for higher education and research”, Council of Europe higher education series No. 2., Council of Europe, Strasbourg 2005

⁵ Mora Jose-Gines, Vila E. Luis, 168

⁶ Weber Luc, Bergan Sjur

⁷ European Parliament, Lisbon European Council 23 and 24 March 2000, Presidency Conclusions, http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm#1, (20.11.2012.)

društvu za život, da pripremi održivu zaposlenost, da ponudi mogućnosti za lični razvoj i obezbedi široku i naprednu bazu za „društvo znanja”.

Predstavnici funkcionalnog pristupa visokom obrazovanju smatraju, da na izbor najadekvatnijeg modela investiranja u visoko obrazovanje u velikoj meri utiče činjenica, da su promene i integracije najvažniji izazovi visokog obrazovanja. Model investiranja može biti izabran tako da ubrza promene i integrisanje visokog obrazovanja u funkciji poboljšanja ekonomičnosti poslovanja visokog obrazovanja. Međutim, mera do koje konkretan model investiranja može biti primenjen u datom sistemu visokog obrazovanja, prvenstveno je određena merom zahtevanih promena tog obrazovnog sistema.

U akademskim raspravama o tome koji je najadekvatniji model investiranja u visoko obrazovanje, pored funkcionalnih, prisutni su i instrumentalistički i utilitaristički stavovi autora u odnosu na visoko obrazovanje⁸. Argumenti za primenu u korist jednog od modela investiranja zasnovani su na očekivanom ili stvarnom uticaju visokog obrazovanja na društveni, ekonomski i lični razvoj, naročito kada je reč o udelu javnog i privatnog investiranja u visoko obrazovanje. U oblasti ekonomskog razvoja, visoko obrazovanje uvećava produktivnost i konkurentnost, prvenstveno kroz rast ljudskog (humanog) kapitala, odnosno omogućuje stvaranje veće i bolje obrazovane, stručne i kvalifikovane radne snage i smim tim potstiče i doprinosi većem zapošljavanju⁹. Pored toga, u okviru ekonomije znanja, proizvodnja znanja, zajedno sa efektivnim i efikasnim prenosom znanja industriji (u širem značenju), je jedan od ključnih faktora za ekonomski rast u industrijski razvijenim zemljama¹⁰. Činjenica je, isto tako, da obrazovaniji ljudi manje koriste zdravstveni sistem, jer imaju više informacija i znanja o prevenciji bolesti, a ako ostanu bez posla, trude se da taj period što kraće traje, pa se time manje oslanjaju na sistem socijalne zaštite itd., što govori da veći obrazovni nivo stanovništva zahteva manje troškove drugih javnih sektora. Ipak, treba imati u vidu do koje mere su ova shvatanja relevantna za zemlje u ekonomskoj (i društvenoj) tranziciji kao što je Srbija, suočenoj sa visokom stopom nezaposlenosti, ponekad sa kontradiktornim reformskim politikama različitih javnih sektora i sa tendencijom (i pritiskom) da se nekritički preuzmu rešenja iz drugih zemalja bez adekvatne analize održivosti ili primenljivosti tih rešenja.

⁸ Barr A. Nicholas: „Higher education funding”, *Oxford review of economic policy*, Oxford University Press, 2/2004, 264 -283

Del Rey Elena, Racionero Maria: „Financing schemes for higher education”, *European Journal of Political Economy*, 1/2010, 104 -113

Eicher Jean Cloude, Chevallier Thierry: „Rethinking the Financing of Post-Compulsory Education”, *Higher Education Europe*, 1-2/2002, 69-88

Vukasović Marina et al: „Financing Higher Education in South-Eastern Europe: Albania, Croatia, Montenegro, Serbia, Slovenia”, Centre for Education Policy, Belgrade 2009

⁹ Jovančai Ana, Tošović Stevanović Aleksandra: „Uticaj obrazovanja radne snage na konkurentnost preduzeća i privredni rast”, *Megatrend revija*, 4/2013, 83-94

¹⁰ Mora Jose-Gines, Vila E. Luis

Značajan je broj autora, posebno u poslednjoj deceniji, koji visoko obrazovanje posmatraju, iz ekonomске perspektive. Navedena istraživanja pokušavaju da analiziraju visoko obrazovanje u celini, ne samo iz perspektive ekonomike investiranja, a često težište stavlju na analizu koristi koju će pojedinac imati od visokog obrazovanja. U navedenim istraživanjima se sagledava odnos privatnih ulaganja i dobitaka u visoko obrazovanje. Neke analize pokazuju da pojedinci koji završe fakultet imaju više šanse da budu zaposleni i izloženi su manjem riziku od dugotrajne nezaposlenosti. Na sličan način se unapređenje zdravstvenog stanja, uključujući zdravlje dece i njihovo socijalno i intelektualno napredovanje, takođe može videti kao nenovčana korist za pojedince¹¹.

U svim pomenutim konceptima razvoja visokog obrazovanja i njegovog uticaja na ukupan društveni razvoj, u centru pažnje je stvaranje novog znanja i prenos znanja, ali se nijedan od njih ne odnosi direktno na ulogu visokog obrazovanja u stvaranju ili doprinosu „društvu znanja“ koje omogućuje veće zapošljavanje diplomiranih studenata.

3. Metodologija istraživanja

Metodologija istraživanja bazira se na postojećem¹² i kreiranom novom modelu investiranja u visoko obrazovanje u Srbiji¹³, kao i na dostupnim podacima o investiranju budžetskih sredstva u fakultete u okviru Univerziteta u Novom Sadu, za period od 2009. do 2011. godinu. Analiza podataka vrši se primenom matematičko - statističkih metoda, kao i metoda analize i sinteze.

U istraživanju se, prvo, na polazne podatke o investiranju budžetskih sredstva u fakultete Univerziteta u Novom Sadu primenjuje formula postojećeg modela investiranja u visoko obrazovanje u Srbiji, koja glasi¹⁴:

$$\text{UGS} = (\text{FBNS} \times \text{PKSns} \times \text{CR} \times D) + (\text{FBNNO} \times \text{PKSnn} \times \text{CR} \times D) + \frac{\text{ST}}{\text{PUB}} + \text{OS} + \frac{\text{OT}}{\text{PUB}} \quad (1)$$

uz sledeća potrebna objašnjenja:

UGS: Úkupna godišnja sredstva namenjena investiranju u delatnost visokog obrazovanja;

FBNS: Finansirani broj nastavnika i saradnika;

PKSns: Prosečan koeficijent složenosti nastavnog osoblja;

¹¹ Vukasović Marina et al

¹² Kabok Jožef: „Modeli investiranja u visoko obrazovanje”, *Analji Ekonomskog fakulteta u Subotici*, 24/2010, 155-168

¹³ Kabók József, Đaković Vladimir, Andelić Goran: „Investment Model Aimed at Raising Competitiveness of Higher Education”, Proceedings XV International Scientific Conference on Industrial Systems, September 14 – 16 2011., Novi Sad, Serbia, 446-450

¹⁴ Kabok Jožef (2010)

- CR: Osnovica za obračun plata za zaposlene u visokom obrazovanju koja se utvrđuje zaključcima Vlade Republike Srbije;
- FBNNO: Finansirani broj nenastavnog osoblja;
- PKSnno: Prosečan koeficijent složenosti nenastavnog osoblja;
- D: Dodaci na platu ili funkcionalni dodaci uređeni su normativnim aktima u Republici Srbiji;
- ST: Stalni (materijalni) troškovi ustanova;
- OS: Troškovi osiguranja;
- OT: Ostali troškovi (tekuce popravke zagrada, izdavačka delatnost, međunarodna saradnja i materijal za nastavu);
- PUB: Procenat učešća budžetskih prihoda u ukupnom prihodu ustanove.

U istraživanju se, nakon toga, na iste podatke, ex post, u istim uslovima primenjuju formule novog modela investiranja u visoko obrazovanje. Prva formula, koja se odnosi na investiranje budžetskih sredstva u studijske programe fakulteta može se postaviti na sledeći način¹⁵:

$$Utr = Ts \times [(Bs + Ds) \times Kf] + 0,25 \times \{Ts \times [(Bs + Ds) \times Kf]\} + \frac{Bs}{Us} \times (Tg + To) \quad (2)$$

Uz sledeća potrebna objašnjenja:

- Utr: Ukupni rashodi koji se doznačuju iz budžeta za realizaciju studijskog programa;
- Ts: Rashodi po studentu studijskog programa;
- Bs: Broj budžetskih studenata studijskog programa;
- Ds: Broj diplomiranih studenata studijskog programa;
- Kf: Korektivni faktor, kojim se uravnotežuje ekonomski položaj ustanova i otklanjaju defektnosti tržišta visokog obrazovanja, a propisivao bi se od strane Vlade Republike Srbije u formi normativnog akta, i to: za društveno-humanističke nauke u iznosu 1,5; prirodno-matematičke nauke u iznosu 2,5; tehničko-tehnološke nauke 3; za medicinske nauke u iznosu 3,5; i za umetnost u iznosu 5;
- Us: Ukupni broj studenata (budžetskih i samofinansirajućih) studijskog programa;
- Tg: Troškovi grejanja;
- To: Troškovi osiguranja.

Dobijeni podaci, koji se odnose na investiranje budžetskih sredstva u fakultete Univerziteta u Novom Sadu, odnosno u studijske programe fakulteta u okviru Univerziteta u Novom Sadu, za trogodišnji period od 2009. do 2011. godine po postojećem i novom modelu investiranja, koriste se za izračunavanje

¹⁵ Kabók József, Đaković Vladimir, Anđelić Goran (2011)

granice ekonomičnosti poslovanja izraženu fizičkim obimom usluga – brojem studenata.

Formula granice ekonomičnosti poslovanja visokog obrazovanja, je druga formula novog modela investiranja i postavljena je na sledeći način¹⁶:

$$Ge = \frac{Ft}{Co - Pt} \quad (3)$$

uz sledeća potrebna objašnjenja:

Ge: Granica ekonomičnosti visokog obrazovanja, izražena brojem studenata;

Ft: Fiksni troškovi visokog obrazovanja, koji se odnose se na iznose ukupne troškove grejanja i osiguranja koji se ostvaruju u godišnjem iznosu u visokom obrazovanju;

Co: Cena visokog obrazovanja po studentu, odnosi se na ukupne ostvarene varijabilne i fiksne troškove u visokom obrazovanju po studentu;

Pt: Proporcionalni troškovi visokog obrazovanja po studentu, odnose se na varijabilne troškove u visokom obrazovanju.

Shodno ciljevima istraživanja, izračunate vrednosti granice ekonomičnosti poslovanja izražene brojem studenata po novom i postojećem modelu investiranja u visoko obrazovanje, primenjuju se u narednoj, trećoj formuli novog modela investiranja u visoko obrazovanje koja se odnosi na njegovu primenu u domenu povećanja zapošljavanja diplomiranih studenata. Formula predstavlja modifikovanu formulu Tinbergenovog¹⁷ modela planiranja visokog obrazovanja, a njegova osnovna svrha je analiza sistema i politike visokog obrazovanja u kontekstu mogućnosti zapošljavanja diplomiranih studenata. Po navedenom modelu, povećanje radne snage jednak je stopi učešća radne snage primenjenoj na uspešno završene (diplomirane) sudente date školske godine. Formula se može postaviti na sledeći način:

$$L = p \times (g \times S), \quad (4)$$

uz sledeća potrebna objašnjenja:

L: Povećanje zaposlenosti, odnosi se na povećanje zaposlenosti diplomiranih studenata studijskih programa visokog obrazovanja u datom vremenskom periodu od godinu;

¹⁶ Kabok Jožef : „Analysis of Higher Education Efficiency in Serbia”, Management, 67/2013, 47-54

¹⁷ Tinbergen Jan, Hector Correa: „Quantitative adaptation of education to accelerate growth“, Seminar on the programming of Economic Development, 30 December, 1962 - 17 January, 1963, UNESCO document, Catalog Number: 157619, São Paulo, Brazil

- p: Stopa učešća visokoobrazovanih u ukupnom broju zaposlenih. Izračunava se na osnovu zvaničnih statističkih podataka stavljanjem u odnos broj zaposlenih u datom vremenskom periodu (od godinu dana) sa ukupnim brojem zaposlenih;
- g: Proporcija (odnos) ukupnog broja studenata i studenata koji završavaju visoko obrazovanje. Iskazuje se stavljanjem u odnos broja studenta koji završavaju visoko obrazovanje i ukupnog broja studenta;
- S: Ukupan broj studenata (budžetskih i samofinansirajućih).

Shodno ciljevima istraživanja, izračunate su vrednosti povećanja zaposlenosti po novom i postojećem modelu investiranja u visoko obrazovanje. Rezultati istraživanja poslužili su kao polazna osnova za analizu efekata i rezultata primene novog modela investiranja sa ciljem utvrđivanja kvalitativnih i kvantitativnih promena u oblasti zapošljavanja diplomiranih studenata u AP Vojvodini, primenom novog modela investiranja.

4. Rezultati istraživanja

Shodno opisanoj metodologiji, na osnovu raspoloživih podataka, prikazuje se granica ekonomičnosti poslovanja izražena brojem budžetskih studenata fakulteta u okviru Univerziteta u Novom Sadu, za period od 2009. do 2011. godine, po postojećem i novom modelu investiranja u tabeli 1 koja sledi:

Tabela 1. Pregled granice ekonomičnosti poslovanja po novom i postojećem modelu investiranja u visoko obrazovanje u AP Vojvodini, od 2009. do 2011. godinu

Red. br.	Naziv	2009		2010		2011	
		Postojeći model investiranja	Novi model investiranja	Postojeći model investiranja	Novi model investiranja	Postojeći model investiranja	Novi model investiranja
1.	Broj studenata	54.945	58.406	53.130	56.264	54.329	58.186
2.	Proporcionalni troškovi po studentu (EUR)	1.932	2.025	1.932	2.031	1.932	2.042
3.	Cena visokog obrazovanja po studentu (EUR)	2.407	2.481	2.407	2.498	2.407	2.503
4.	Indeks cena visokog obrazovanja po studentu u % (postojeći model =100)	100	103,07	100	103,78	100	103,98

5.	Fiksni troškovi visokog obrazovanja (u 000 EUR)	25.998	26.633	25.136	26.275	25.706	26.823
6.	Indeks fiksnih troškova visokog obrazovanja u % (postojeći model =100)	100	102,44	100	104,53	100	104,34
7.	Granica ekonomičnosti poslovanja – broj studenata	54.732	58.406	52.917	56.264	54.117	58.186
8.	Indeks granice ekonomičnosti poslovanja u % (postojeći model =100)	100	106,71	100	106,32	100	107,51

Izvor podataka: Statistički godišnjak Republike Srbije za 2010., 2011. i 2012. godinu i kalkulacije autora

Na osnovu podataka iz tabele 1 može se sagledati rast granice ekonomičnosti visokog obrazovanja, koja se izražava brojem budžetskih studenata, primenom formule novog modela investiranja u visoko obrazovanje u odnosu na postojeći model za 6,71% u 2009., 6,32% u 2010. i za 7,51% u 2011. godini. Isto tako, podaci u tabeli ukazuju da je u svim analiziranim godinama upisano više studenata nego što je granica ekonomičnosti poslovanja po postojećem modelu investiranja u visoko obrazovanje. Navedena činjenica ukazuje da novi model investiranja, svojim performansama, doprinosi većoj ekonomičnosti poslovanja sa povećanim brojem studenata, ali da su potrebne i veće investicije u visoko obrazovanje koje bi se mogle obezbediti primenom pomenutog novog modela. Ovu činjenicu potvrđuje i porast cene visokog obrazovanja po studentu i ukupnih fiksnih troškova visokog obrazovanja u svim posmatrаниm godinama. Međutim, dinamika rasta pomenutih parametara, u analiziranom trogodišnjem periodu, niža je od dinamike rasta granice ekonomičnosti poslovanja izražene brojem studenata u visokom obrazovanju po novom modelu investiranja.

Testiranje novog modela investiranja sa aspekta potsticanja zapošljavanja diplomiranih studenata studijskih programa po formuli novog modela, vrši se na osnovu zvaničnih statističkih podataka o broju zaposlenih u AP Vojvodini i podataka o ukupnom broju studenata, kao i studenata koji završavaju studije. Po formuli modela koja se odnosi na broj studenata koji se nakon diplomiranja zapošljava kao kvalifikovana i stručna radna snaga, vrši se provjerava modela za period od 2009. do 2011. godine, po opisanoj metodologiji, u cilju sagledavanja promena u zapošljavanju diplomiranih studenata u AP Vojvodini. Podaci o zapošljavanju, koji se u narednom tabelarnom pregledu prikazuju za analizirani trogodišnji period od 2009. do 2011. godine, predstavljaju rezultate istraživanja

u primeni formule novog modela investiranja u visoko obrazovanje sa aspekta novog zapošljavanja.

Tabela 2: Pregled povećanja zaposlenosti po modifikovanoj formuli Tinbergenovog¹⁸ modela planiranja visokog obrazovanja u AP Vojvodini, po novom i postojećem modelu investiranja, za period od 2009. do 2011. godine

Red. br.	Naziv	2009		2010		2011	
		Postojeći model investiranja	Novi model investiranja	Postojeći model investiranja	Novi model investiranja	Postojeći model investiranja	Novi model investiranja
1.	Broj studenata	54.945	58.406	53.130	56.264	54.329	58.186
2.	Broj studenata koji završavaju obrazovanje	12.355	13.133	12.188	12.907	13.968	14.959
3.	Odnos : red. br. 2/1	0,225	0,225	0,229	0,229	0,257	0,257
4.	Broj zaposlenih	661.302	662.550	595.961	597.365	587.104	589.062
5.	Broj zaposlenih sa VSS	62.744	63.992	65.554	66.958	76.994	78.952
6.	Odnos: red. br. 5/4	0,095	0,096	0,109	0,112	0,131	0,134
7.	Povećanje zaposlenosti za jednu godinu	-	1.248	-	1.404	-	1.958
8.	Indeks povećanja zaposlenosti po novom modelu u % (postojeći model =100)	100,0	101,99	100,0	102,14	100,0	102,54

Izvor podataka: Statistički godišnjak Republike Srbije za 2010., 2011. i 2012. godinu i kalkulacije autora

Na osnovu podataka iz tabele 2 konstatuje se, da se primenom novog modela investiranja u visoko obrazovanje u AP Vojvodini povećava zapošljavanje studenata koji završavaju studije na ustanovama visokog obrazovanja. U analiziranom trogodišnjem periodu, primenom formule novog modela investiranja omogućuje se planirani porast zapošljavanja diplomiranih studenata, odnosno lica sa visokom stručnom spremom, ali sa nejednakom, odnosno rastućom godišnjom dinamikom: u 2009. godini, porast zapošljavanja je 1.248 lica ili 1,99%, u 2010. godini 1.404 lica ili 2,14%, a u 2011. godini 1.958 lica ili 2,54%. Zaključuje se, na osnovu prezentovanih podataka da se primenom novog modela investiranja u visoko obrazovanje povećava ne samo ekonomičnost, efikasnost, efektivnost, već i konkurentnost visokog obrazovanja, jer se omogućuje povećano zapošljavanje visokoobrazovnog stručnog kadra u interesu daljeg društvenog i privrednog razvoja Srbije, odnosno AP Vojvodine.

¹⁸ Tinbergen Jan, Hector Correa

5. Zaključak

Problematika izbora modela investiranja u visoko obrazovanje je jedno je od najvažnijih pitanja koje se u ovoj oblasti razmatra u skoro svim evropskim zemljama od strane svih aktera u visokom obrazovanju. Pokazuje se, da od modela investiranja zavisi, ne samo kvalitet nastave, obim i struktura investicija, broj studenata, već i zapošljavanje diplomiranih studenata. Tradicionalnim modelima investiranja u visoko obrazovanje, odnosno modelima koji se oslanjaju isključivo na investiranje u ustanove, a ne u studijske programe, ne mogu se na adekvatan način zadovoljiti ambicije u visokom obrazovanju vezane za dalji kvalitativni razvoj, poboljšanje kvaliteta nastave studijskih programa, poboljšanje opremljenosti i ukupnih uslova rada ustanova, što je neminovan uslov u sticanju adekvatnih kompetencija i veština potrebnih za zapošljavanje studenata.

Iz dosada izloženog zaključuje se da povećanje zapošljavanja diplomiranih studenata predstavlja kvalitet novog modela investiranja koji se predlaže za primenu u oblasti visokog obrazovanja u Srbiji, odnosno u AP Vojvodini. Planiranje visokog obrazovanja, ali i sama struktura studijskih programa u oblasti visokog obrazovanja treba da se usmerava prema zahtevim tržišta rada i kompetencijama koje ono traži. U tom cilju moraju se planirati sticanje novih kompetencija kako bi se adekvatno predvideli zahtevi tržišta rada, povećale mogućnosti za visoko i celoživotno obrazovanje u cilju unapređenja stručnosti visokoobrazovane radne snage i time povećale mogućnosti za brže i lakše zapošljavanje.

Povećanje novog zapošljavanja diplomiranih studenata, odnosno visokoobrazovnih kadrova u Srbiji i AP Vojvodini, kao evropskoj regiji, je zahtev koji se mora ispuniti sa ciljem priključenja savremenim evropskim procesima u visokom obrazovanju koji su usmereni ka stvaranju „društva znanja”. Sa tog aspekta, neophodna je primena novog modela investiranja u visoko obrazovanje kojim će se povećati budžetske investicije u visoko obrazovanje, broj studenata i zapošljavanje diplomiranih studenata.

Ograničenja u istraživanju odnose se na činjenicu da je zbog dostupnosti podataka, isto sprovedeno za fakultete Univerziteta u Novom Sadu, odnosno za AP Vojvodinu. Žbog toga će, pravci daljih istraživanja biti usmereni na analizu mogućnosti većeg zapošljavanja diplomiranih studenata visokog obrazovanja i na ostalim Univerzitetima u Srbiji, primenom novog modela investiranja po opisanoj metodologiji. Naredna istraživanja će dati odgovor na pitanje da li je jedna od važnih odrednica novog zapošljavanja diplomiranih studenata, adekvatno planiranje upisa studenata na studijske programe visokog obrazovanja, poboljšanje kvaliteta nastave, kao i njihovo prilagođavanje zahtevima tržišta rada.

Literatura

- Barr A. Nicholas (2004): „Higher education funding”, *Oxford review of economic policy*, Oxford University Press, 2/2004, 264 -283
- Castells Manuel (2001): „Universities as Dynamic Systems of Contradictory Functions”, 206-224, in: Müller Johan, Cloete Nico, Badat Shireen (eds.) „*Challenges of globalisation. South African Debates with Manuel Castells*“, Maskew Miller Logman, Cape Town 2001
- Clark R. Burton (1983): „*The Higher Education System: Academic Organization in Cross National Perspective*”, University California Press, Berkeley 1983
- Del Rey Elena, Racionero Maria (2010): „Financing schemes for higher education”, *European Journal of Political Economy*, 1/2010, 104 -113
- Eicher Jean Cloude, Chevaller Thierry (2002): „*Rethinking the Financing of Post-Compulsory Education*”, *Higher Education in Europe*, 1-2/2002, 69-88
- European Parliament (2000), Lisbon European Council 23 and 24 March 2000, Presidency Conclusions, http://www.europarl.europa.eu/summits/lis1_en.htm#1, (20.11.2012)
- Jovančai Ana, Tošović Stevanović Aleksandra (2013): „Uticaj obrazovanja radne snage na konkurentnost preduzeća i privredni rast”, *Megatrend revija*, 4/2013, 83-94
- Kabok Jožef (2010): „Modeli investiranja u visoko obrazovanje”, *Analisi Ekonomskog fakulteta u Subotici*, 24/2010, 155-168
- Kabók József, Đaković Vladimir, Andelić Goran (2011): „*Investment Model Aimed at Raising Competitiveness of Higher Education*”, Proceedings XV International Scientific Conference on Industrial Systems, September 14 – 16 2011., Novi Sad, Serbia, 446-450
- Kabok Jožef (2013): „Analysis of Higher Education Efficiency in Serbia”, *Mangement*, 67/2013, 47-54
- Mora Jose-Gines, Vila E. Luis (2003): „The Economics of Higher Education”, 121-134, in: Begg Roddy (ed.) „*The Dialogue between Higher Education Research and Practice*”, Kluwer Academic Publishers, 2003
- Republički zavod za statistiku (2010), *Statistički godišnjak Republike Srbije za 2010. godinu*,
- Republički zavod za statistiku (2011), *Statistički godišnjak Republike Srbije za 2011.godinu*,
- Republički zavod za statistiku (2012), *Statistički godišnjak Republike Srbije za 2012. godinu*,
- Tinbergen Jan, Hector Correa (1962): „*Quantitative adaptation of education to accelerate growth*”, Seminar on the programming of Economic

Development, 30 December, 1962 - 17 January, 1963, UNESCO document, Catalog Number: 157619, Sao Paulo, Brazil

- Trow Martin (1970): „Reflections on the Transition from Mass to Universal Higher Education”, *Daedalus*, 1/1970, 1-42
- Vlada Republike Srbije (2012): *Strategija razvoja obrazovanja u Srbiji do 2020. godine*, „Službeni glasnik Republike Srbije“ br. 107/2012
- Vukasović Marina et al (2009): „Financing Higher Education in South-Eastern Europe: Albania, Croatia, Montenegro, Serbia, Slovenia”, Centre for Education Policy, Belgrade 2009
- Weber Luc, Bergan Sjur (2005): „The public responsibility for higher education and research”, Council of Europe higher education series No. 2., Council of Europe, Strasbourg 2005

József Kabók, PhD

Provincial Secretariat for Science and Technological Development, Novi Sad

INVESTMENT MODEL IN HIGHER EDUCATION FROM THE PERSPECTIVE OF INCREASING THE EMPLOYMENT RATE OF GRADUATE STUDENTS

S u m m a r y

The strategic goal of further development of the higher education in Serbia is to increase the percentage of population holding a university degree in Serbia by 2020. The aforementioned determination requires adequate planning of the higher education development with the aim of ensuring the necessary and appropriate employment to a higher number of people holding a university degree. A higher percentage of employment of graduate students and/or people with university degrees is an imperative that must be met in Serbia and AP Vojvodina, as a European region, in order to access the modern European processes in the field of higher education focused on development of „a knowledge society“. The economic position of higher education in the expression of the investment model applicable in this domain has a crucial effect on further development of the higher education.

The subject matter of the study presented in this paper is a further qualitative development of higher education in Serbia and AP Vojvodina, based on the use of a new investment model in higher education, ensuring investments in study programmes of different faculties. The goal of the study is to achieve efficacy and efficiency of the new investment model from the perspective of improving the operating cost-efficiency, for the purpose of increasing the employment rate of graduate students, as well as to analyse the information obtained.

By using the new investment model formulae, based on the available information concerning AP Vojvodina, parameters were calculated that are relevant for testing of the new model in the field of increasing the employment rate of graduate students. Results of the study indicate a higher cost-efficiency of the new investment model in higher education and suggest that the new model would contribute to increasing the employment rate of graduate students on study programmes of faculties in Serbia and AP Vojvodina.

Key words: employment, graduate students, investment model

MESTO GRAĐEVINSKE DELATNOSTI U PRIVREDI REPUBLIKE SRBIJE U PERIODU 2006-2012. GODINE

Građevinska delatnost je važna privredna grana jer je povezana sa više od 30 privrednih delatnosti, čije proizvode koristi ili kao sredstvo za rad ili materijal za izgradnju i ugradnju u građevinske objekte.

Cilj ovog rada je da ukaže na mesto koje građevinska industrija zauzima u privredi Republike Srbije u periodu od 2006-2012. godine. Da bi se sagledale adekvatne promene, određeni pokazatelji su komparirani sa nekim ranijim periodima. Analiza je vršena kroz sagledavanje udela građevinarstva u bruto domaćem proizvodu, investicija u građevinarstvo, broju privrednih društava, broju zaposlenih lica i prosečnim zaradama u ovoj oblasti, vrednosti izvedenih radova (u zemlji i inostranstvu), površini i broju završenih stanova, časovima rada na gradilištima i međunarodnih poređenja Republike Srbije sa vodećim izvoznicima u svetu u oblasti usluga u građevinarstvu. Za analizu su korišćeni podaci istraživanja statistike građevinarstva, statistike zaposlenosti i zarada i nacionalnih računa koje sprovodi Republički zavod za statistiku Srbije. Pored toga, korišćena su Saopštenja o poslovanju privrede u Republici Srbiji, koja radi Agencija za privredne registre.

Ključne reči: Građevinarstvo, vrednost izvedenih radova, časovi rada na gradilištima, završeni stanovi, zaposleni

1. Uvod

Građevinska privreda obuhvata: izvođenje građevinskih radova, stambenu privedu i industriju građevinskog materijala.

Izvođenje građevinskih radova čini:

- Projektovanje, inženjering i drugi srodni arhitektonski i inženjerski poslovi.
- Visokogradnja.
- Niskogradnja i hidrogradnja.
- Zanatsko – završni radovi.
- Ostale delatnosti (ovde spadaju: iznajmljivanje građevinske opreme, razvoj projekata o nekretninama, prostorno planiranje, tehničko ispitivanje i analize).

* Vesna Zlatanović, samostalni savetnik, Republički zavod za statistiku Srbije, Beograd, e-mail: vesna.zlatanovic@stat.gov.rs

2. Učešće građevinarstva u BDP-u

U periodu od 2006-2012. godine prosečno učešće sektora građevinarstva u formiranju BDP iznosi 4,2%. Maksimalno učešće ostvareno je u 2008. godini (4,7%) a minimalno tokom 2010. godine (4,0%, tabela 1).

Tabela 1: Učešće građevinarstva u bruto domaćem proizvodu Republike Srbije

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Vrednost BDP (mil.RSD)						
1962072,9	2276886,2	2661386,7	2720083,5	2881891,0	3208620,2	3348689,2
Učešće građevinarstva u BDP						
4,1 %	4,3 %	4,7 %	4,1%	4,0%	4,2%	4,1%

Izvor: Republički zavod za statistiku

3. Investicije u građevinarstvo

Tabela 2: Vrednost investicija u građevinarstvo (hilj.RSD)

2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
32837116	46717678	54359052	85669119	46265717	46015834	44919477
8,6 %	8,7 %	8,7 %	15,8%	10,9%	8,3%	6,7%

Izvor: Republički zavod za statistiku

Tabela 2 pokazuje učešće građevinarstva u ostvarenim investicijama Republike Srbije, kao i vrednost tih investicija u periodu 2006-2012. godine. U posmatranom periodu najmanje učešće ostvareno je tokom 2012. godine (6,7%), a najveće u 2009. godini (15,8%).

Vrednost investicija u građevinarstvo u Republici Srbiji u 2010. godini, iznosila je 46266 mil.RSD, što je za 46,0% manje u odnosu na vrednost investicija u 2009. godini. Vrednost investicija u građevinarstvo u Republici Srbiji u 2011. godini, iznosila je 46016 mil.RSD, što je za 0,6% manje u odnosu na investicije u 2010. godini. U 2012. godini vrednost investicija u građevinarstvo iznosila je 44919 mil.RSD, što je za 2,4% manje u odnosu na investicije u 2011. godini.

4. Broj privrednih društava u sektoru Građevinarstva

U ukupnom broju privrednih društava sektor Građevinarstva u Republici Srbiji u periodu od 2007-2012. godine učestvuje u proseku sa 7,2% (od 6,3% u 2007. godini do 8,0% u 2012. godini, tabela 3, grafikon 1).

Najveći deo privrednih društava u sektoru Građevinarstva formiran je u onima mikro veličine (6252 u 2012. godini, sa učešćem od 84,9%). Kod malih privrednih društava sektor Građevinarstva u 2012. godini učestvuje sa 11,7% (863 privredna društva). U okviru grupacije srednjih privrednih društava u sektoru Građevinarstva formirano ih je u 2012. godini, 199 (2,7%). Među velikim privrednim društvima u sektoru Građevinarstva preostalo je u 2012. godini 49 (0,7%).

Broj formiranih privrednih društava u sektoru Građevinarstva u Republici Srbiji, u 2012. godini (7363) u odnosu na početnu posmatranu godinu (5338, 2007. godina), povećan je za 37,9%, a u odnosu na predhodnu (2011. godina, 7257 privrednih društava) za 1,5%.

Grafikon 1: Broj privrednih društava u sektoru Građevinarstva u Republici Srbiji, 2007-2012.(%)

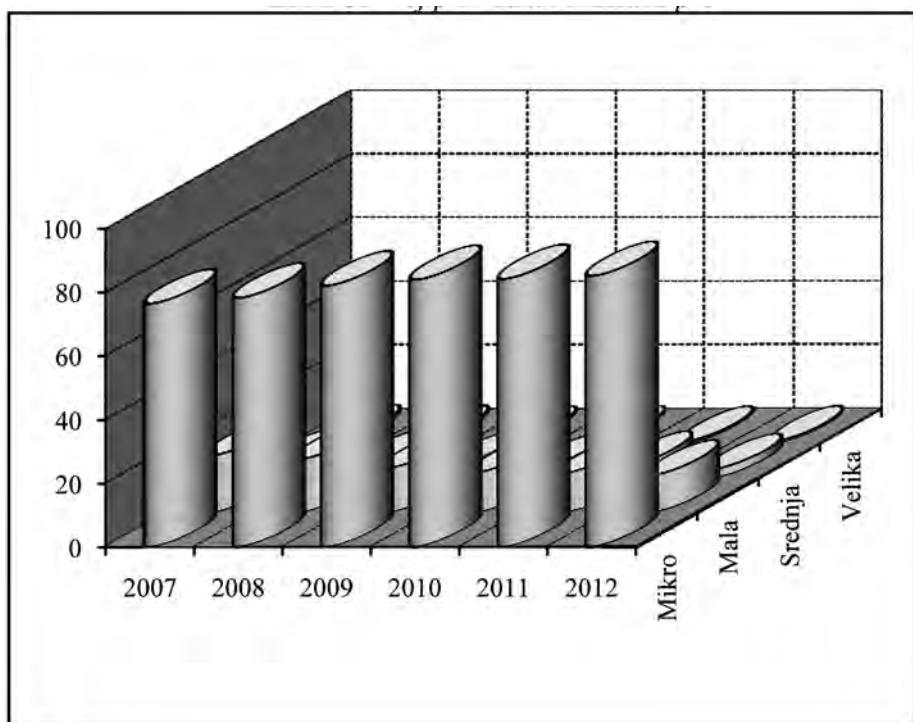


Tabela 3: Broj privrednih društava prema veličini u sektoru Građevinarstva u Republici Srbiji, 2007-2012.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ukupno	84109	89198	89115	90364	91262	91536
Građevinarstvo						
Ukupno	5338	6002	6151	7113	7257	7363
Mikro	4082	4693	4956	5962	6099	6252
Mala	953	1000	927	890	890	863
Srednja	242	248	212	208	219	199
Velika	61	61	56	53	49	49

Izvor: Republički zavod za statistiku

5. Broj zaposlenih¹ lica u sektoru Građevinarstva

Tabela 4: Broj zaposlenih lica u građevinarstvu u Republici Srbiji, 2007-2012.

	Ukupan broj zaposlenih	Broj zaposlenih u građevinarstvu	%
2007	1432851	82759	5,8
2008	1428457	82569	5,8
2009	1396792	82032	5,9
2010	1354637	74506	5,5
2011	1342892	72405	5,4
2012	1341114	71198	5,3

Izvor: Republički zavod za statistiku

Ako se posmatra broj zaposlenih u građevinarstvu na nivou Republike Srbije u periodu od 2007-2012. godine zapaža se sledeće: 2007. godine broj zaposlenih lica iznosio je 82759 sa učešćem u ukupnom broju zaposlenih od 5,8% a u 2012. godini broj zaposlenih lica iznosio je 71198 sa učešćem od 5,3% (tabela 4). Broj zaposlenih u građevinarstvu, u posmatranom periodu, smanjivao se iz godine u godinu. Najveći pad broja zaposlenih zabeležen je u 2010. godini (u odnosu na predhodnu - 2009. godinu, došlo je do smanjenja od 9,2%). Tokom 2011. godine, broj zaposlenih je smanjen u odnosu na 2010. godinu za 2,8% a tokom 2012. godine, broj zaposlenih je smanjen za 1,7% u odnosu na 2011. godinu.

¹ Pod pojmom zaposleni podrazumevaju se lica koja imaju zasnovan radni odnos sa poslodavcem (privrednim društvom, preduzećem, ustanovom, organizacijom i privatnim preduzetnikom-licem koje samostalno obavlja delatnost ili profesiju), kao i sam poslodavac u slučaju privatnog preduzetnika-lica koje samostalno obavlja delatnost ili profesiju. Ne smatraju se zaposlenim lica koja rade na osnovu ugovora o delu ili na osnovu ugovora o obavljanju privremenih i povremenih poslova.

6. Zaposleni i zarade u sektoru Građevinarstva prema stepenu stručne spreme

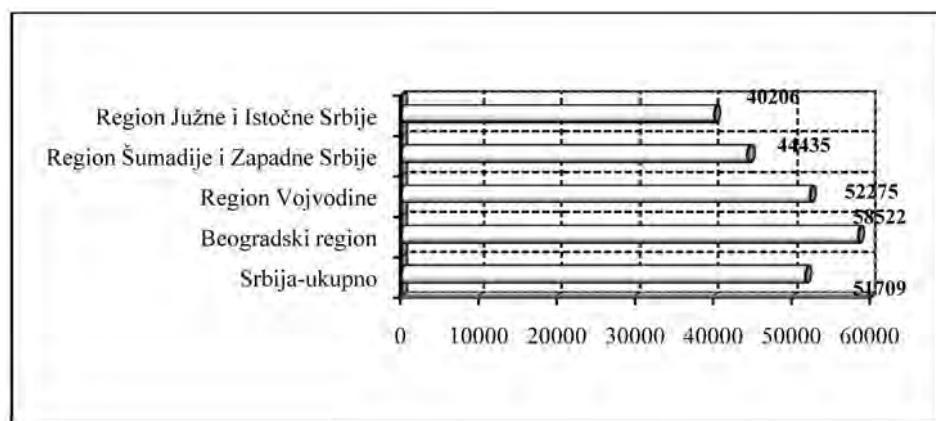
Tabela 5: Broj zaposlenih i prosečne zarade prema stepenu stručne spreme
u sektoru Građevinarstva u Republici Srbiji (septembar 2013.)

	Zaposleni (%)	Zarada (RSD)
Ukupno	100,0	51709
Visoka	12,9	90613
Viša	4,8	61337
Srednja	26,9	48699
Niža	5,2	28088
Visokokvalifikovani	5,9	60924
Kvalifikovani	27,9	46051
Polukvalifikovani	7,2	38633
Nekvalifikovani	9,1	35646

Izvor: Republički zavod za statistiku

U strukturi broja zaposlenih u sektoru Građevinarstva (iako je cilj rada analiza građevinske delatnosti u periodu od 2006-2012.godine, radi bolje ažurnosti u ovoj tabeli dati su najnoviji raspoloživi podaci, septembar 2013.) dominiraju kvalifikovani radnici (27,9%, tabela 5), i zaposleni sa srednjom stručnom spremom (26,9%). Učešće zaposlenih sa visokom stručnom spremom iznosi 12,9%, nekvalifikovane radne snage 9,1%, polukvalifikovanih 7,2%, visokokvalifikovanih 5,9%, sa nižom stručnom spremom 5,2% i višom stručnom spremom 4,8%.

Grafikon 2: Prosečne zarade po zaposlenom u sektoru Građevinarstva
u Republici Srbiji, prema teritoriji (septembar 2013.)



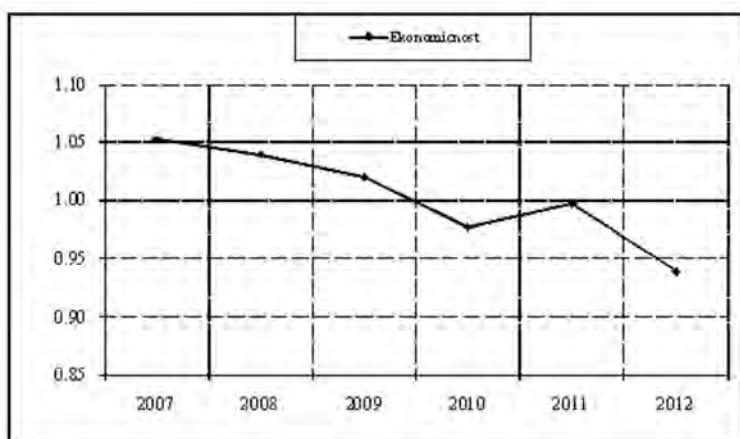
Iz prezentovanih podataka (tabela 5) vidi se sledeće: Prosečna zarada isplaćena u septembru 2013. godine u sektoru Građevinarstva u Republici Srbiji iznosila je 51709 dinara. Posmatrano prema stepenu stručne spreme, u sektoru Građevinarstva, najviše zarade ima stanovništvo sa visokom stručnom spremom (njihova prosečna zarada u septembru 2013. godine u Republici Srbiji iznosila je 90613 dinara i bila veća od zarade stanovništva sa nižom stručnom spremom oko 3 puta. Visokokvalifikovana radna snaga imala je zarade koje su 1,7 puta veće od zarada nekvalifikovanih.

Takođe se zapaža, da su prosečne zarade najviše u Beogradskom regionu (58522 dinara i veće su od prosečnih zarada u Regionu Južne i Istočne Srbije 45,5%, grafikon 2). Isplaćene zarade sektora Građevinarstva u Beogradskom regionu veće su za 13,2% od prosečnih zarada u Republici Srbiji – ukupno (51709 RSD).

7. Ekonomičnost, rentabilnost i likvidnost građevinarstva u Republici Srbiji

Ekonomičnost tj. efikasnost poslovanja pokazuje stepen pokrivenosti ukupnih rashoda ukupnim prihodima. Minimalna poželjna vrednost ovog pokazatela je 1 a za građevinsku delatnost u Republici Srbiji iznosio je 0,9 (2012. godina), što pokazuje da je na 1 dinar ukupnih rashoda ostvareno 0,9 ukupnih prihoda, odnosno vrednost ukupnih prihoda mogla je da pokrije samo 93,9% ukupnih rashoda (grafikon 3).

Grafikon 3: *Ekonomičnost u sektoru Građevinarstva u Republici Srbiji*



Rentabilnost ili profitabilnost temelji se na zahtevu da se uz što manje angažovanih sredstava ostvari što veća dobit. Ovde su prikazani neki pokazateli rentabilnosti (stopa prinosa na ukupna sredstva i stopa prinosa na sopstveni kapital, tabela 6).

Tabela 6: Izabrani pokazatelji poslovanja privrednih društava građevinskog sektora u Republici Srbiji, 2007-2012.

		Privredna društva-ukupno	Sektor građevinarstva
Stopa prinosa na ukupna sredstva posle oporezivanja	2007	2,0	5,0
	2008	0,9	4,2
	2009	0,1	2,1
	2010	0,3	-0,1
	2011	1,9	1,0
	2012	0,6	-2,0
Stopa prinosa na sopstveni kapital posle oporezivanja	2007	1,5	8,9
	2008	-1,0	7,1
	2009	-2,9	2,7
	2010	-2,6	-4,8
	2011	1,6	-1,2
	2012	-1,4	-7,6
Opšti racio likvidnosti	2007	1,02	0,89
	2008	0,99	0,90
	2009	0,96	0,93
	2010	0,96	0,88
	2011	0,93	0,88
	2012	0,95	0,83

Izvor: Agencija za privredne registre

Sredstva koja koristi privredno društvo, mogu biti iz različitih izvora (sopstvena ili tuđa). Dobit koja se ostvari angažovanjem sopstvenog kapitala, nije jednaka dobiti koja se ostvari angažovanjem pozajmljenog kapitala. Ovo stoga što se za korišćenje tuđih sredstava plaća kamata, koja umanjuje stopu prinosa. Zato je bitno izračunati, pored stope prinosa na ukupna sredstva i stopu prinosa na sopstvena sredstva.

Da je znatno narušena finansijska situacija građevinskog sektora u Republici Srbiji pokazuju i pad stope prinosa na ukupna sredstva i sopstveni kapital u odnosu na prošlogodišnje. Dok je stopa prinosa na ukupna sredstva 2011. godine u sektoru Građevinarstva bila 1,0 u 2012. godini iznosi -2,0. Stopa prinosa na sopstveni kapital u 2011. godini bila je -1,2 a u 2012. godini -7,6.

Likvidnost je sposobnost poslovnog subjekta da u blagovremenom roku izmiri sve dospele obaveze. Ovde je kao pokazatelj likvidnosti prikazan opšti racio likvidnosti. On pokazuje pokrivenost kratkoročno pozajmljenog kapitala ukupnim obrtnim sred-

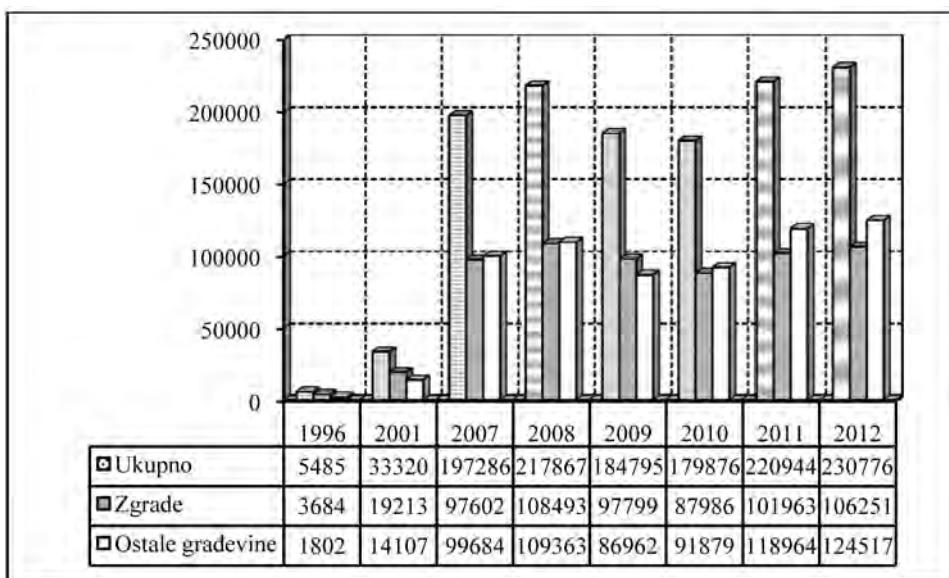
stvima, odnosno pokazuje da sektor građevinarstva u Republici Srbiji raspolaze sa 0,83 obrtnih sredstava na 1 dinar kratkoročnih obaveza (2012. godina).

8. Vrednost izvedenih građevinskih radova²

Vrednost građevinskih radova obuhvata građevinski materijal koji je ugrađen i utrošeni rad. U vrednost nisu uključeni troškovi nabavke zemljišta, projektovanja, nadzora i PDV-a.

Vrednost građevinskih radova koji su izvedeni u Republici Srbiji tokom 2012. godine iznosila je 230776 mil. RSD, i bila veća za 4,4% u odnosu na predhodnu posmatranu godinu (2011. godina, grafikon 4, tabela 7). U odnosu na vrstu građevina, 46,0% vrednosti izvedeno je na zgradama (106251 mil. RSD), a 54,0% na ostalim građevinama (124517 mil.RSD). Ako se posmatraju zgrade 18,4% odnosi se na stambene a 27,6% na nestambene, dok se kod ostalih građevina najveći deo odnosi na saobraćajnu infrastrukturu 33,1%. Zatim slede: cevovodi, komunikacioni i električni vodovi sa 13,9%, složene industrijske građevine sa 4,7% i ostale nepomenute građevine sa 2,2%.

Grafikon 4: *Vrednost izvedenih građevinskih radova u Republici Srbiji, 1996-2012. (mil. RSD)*



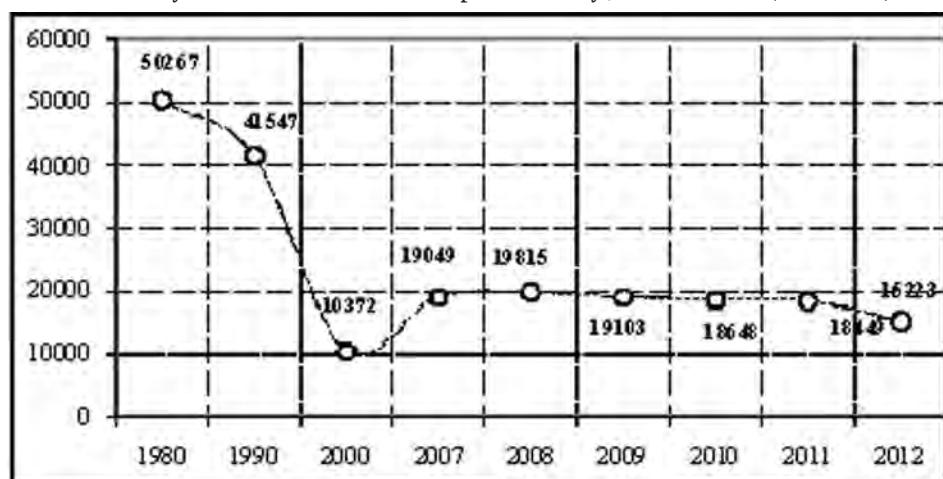
² Podaci o vrednosti izvedenih radova odnose se na radove izvedene u izveštajnoj godini na završenim i nezavršenim građevinama. Vrednost radova koje su izvodili izvođači-pravna lica data je na bazi godišnjih obračunskih situacija, dok se vrednost radova u organizaciji individualnih vlasnika preuzima iz podataka o građevinskim dozvolama.

Tabela 7: Struktura vrednosti izvedenih građevinskih radova u Republici Srbiji, 1996-2012.(%)

	1996	2001	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ukupno	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Zgrade	67,2	57,7	49,5	49,8	52,9	48,9	46,1	46,0
Stambene	43,9	37,0	23,6	21,4	24,4	24,1	18,1	18,4
Nestambene	23,2	20,7	25,9	28,4	28,6	24,1	28,1	27,6
Ostale građevine	32,9	42,3	50,5	50,2	47,1	51,1	53,8	54,0
Saobraćajna infrastruktura	22,7	31,0	33,3	33,0	30,2	33,5	33,2	33,1
Cevovodi, komunikacioni i električni vodovi	9,1	9,6	13,4	13,7	12,6	13,6	14,9	13,9
Složene industr. građevine	0,9	1,0	2,4	2,0	3,0	3,0	3,3	4,7
Ostale nepomenute građ.	0,2	0,8	1,4	1,5	1,2	1,0	2,5	2,2

Izvor: Republički zavod za statistiku

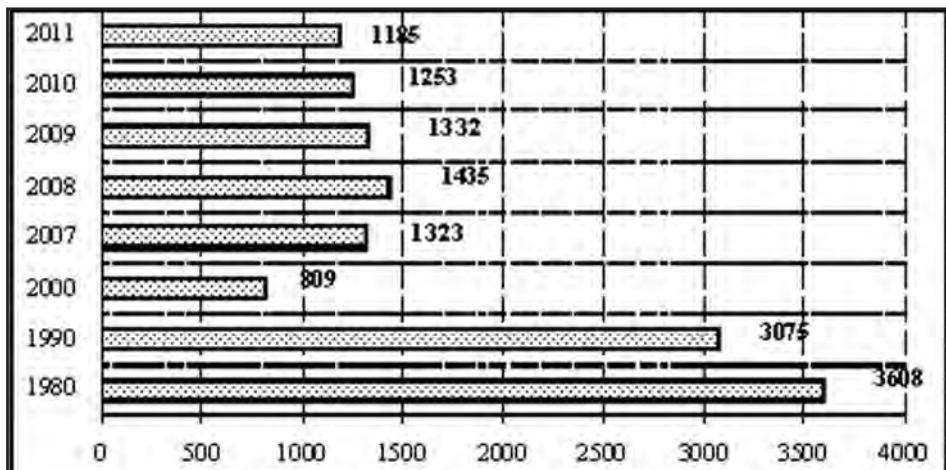
9. Završeni stanovi

Grafikon 5: Broj završenih stanova u Republici Srbiji, 1980-2012. (mil. RSD)

U 2012. godini završeno je 15223 stana, što je za 17,5% manje od broja završenih stanova u 2011. godini (18449). U poređenju sa ranijim godinama broj završenih stanova u Republici Srbiji je znatno manji. To se prvenstveno odnosi na 1980 i 1990 godinu kada je broj završenih stanova u Republici Srbiji iznosio 50267 odnosno 41547. Nakon toga, dolazi do znatnijeg pada u broju završenih stanova

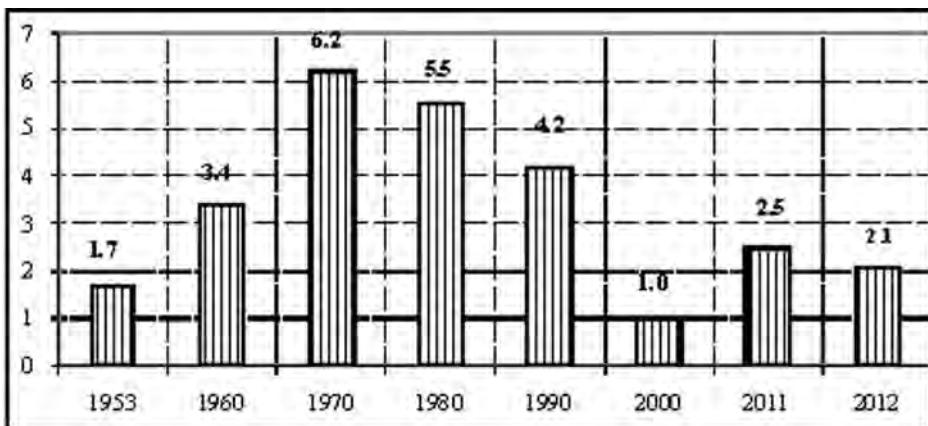
(2000. godine, taj broj je iznosio 10372 stana). Posle 2000. godine se ponovo povećava broj završenih stanova pa se poslednjih godina taj broj kreće oko 18000-19000 (grafikon 5). Prosečna površina završenih stanova iznosi 64 m².

Grafikon 6: Površina završenih stanova u Republici Srbiji, 1980-2011. (hilj. m²)



Ako se posmatra broj izgrađenih stanova na 1000 stanovnika u Republici Srbiji, u periodu od 1953-2012. godine zapaža se maksimum tokom 1970. i 1980. godine kada je taj broj iznosio 6,2 odnosno 5,5. Nakon toga, dolazi do pada građevinske aktivnosti, pa je 2000. godine broj izgrađenih stanova na 1000 stanovnika pao na 1. U periodu posle 2000. godine situacija se nešto popravlja i u 2012. godini taj broj iznosi 2,1 (grafikon 7).

Grafikon 7: Izgrađeni stanovi na 1000 stanovnika u Republici Srbiji, 1953-2012.



10. Časovi rada na gradilištima

Grafikon 8: Časovi rada na gradilištima u Republici Srbiji

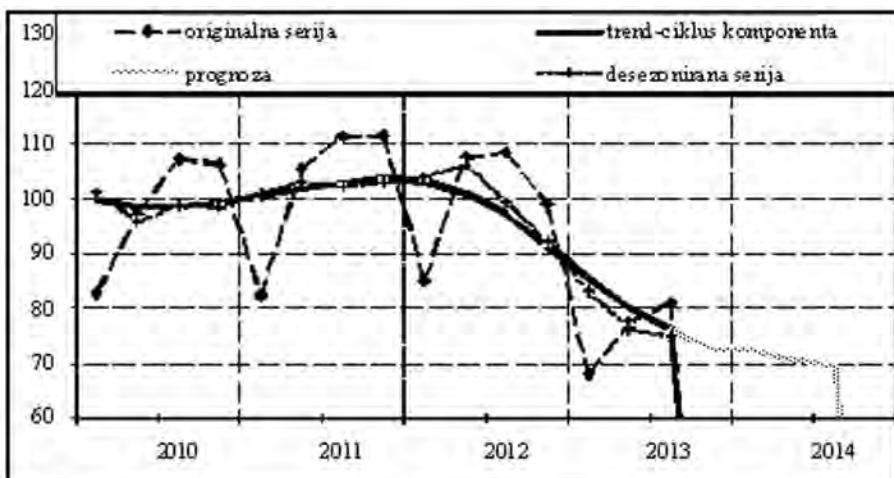


Tabela 8: Indeksi časova rada na gradilištima u Republici Srbiji, Ø 2012=100
(sa prognozom za naredni period)

	I	II	III	IV
2011	82,3	105,5	111,4	111,6
2012	85,1	107,5	108,4	99,0
2013	67,9	77,4	81,2	72,6
2014	72,2	70,8	69,5	

Izvor: Republički zavod za statistiku

Građevinska aktivnost, merena časovima rada na gradilištima, u 2012. godini manja je za 2,6% u odnosu na 2011. godinu. U prvom kvartalu 2013. godine manji su za 31,4% od efektivnih časova u prethodnom kvartalu (četvrti kvartal 2012, tabela 8). U drugom kvartalu 2013. godine veći su za 13,9% od efektivnih časova u prvom kvartalu. U prvih 9 meseci 2013. godine građevinska aktivnost, merena časovima rada na gradilištima manja je za 24,7% u odnosu na isti period predhodne godine. Prognoze su rađene primenom ARIMA metoda kompjuterskim paketom X-13 ARIMA u okviru interfejsa JDemetra+ (grafikon 8).

11. Stambena izgradnja po regionima

Najveća građevinska aktivnost tokom 2012. godine, ostvarena je u Beogradskoj oblasti sa 8096 završenih stanova (učešće u ukupnom broju završenih stanova u Republici Srbiji iznosilo je 53,2%, tabela 9). Slede, Južnobačka oblast sa 9,6% (1460 završenih

stanova), Sremska oblast sa 4,8% (731 završen stan), Raška oblast (3,9%, odnosno 598 završena stana), Nišavska oblast (3,8%, odnosno 579 završenih stanova) itd.

Tabela 9: *Završeni stanovi u Republici Srbiji, po regionima, 2012.*

	Broj završenih stanova	%
REPUBLIKA SRBIJA	15223	100,0
SRBIJA – SEVER	11062	72,7
Beogradski region	8096	53,2
Beogradska oblast	8096	53,2
Region Vojvodine	2966	19,5
Zapadnobačka oblast	91	0,6
Južnobanatska oblast	342	2,2
Južnobačka oblast	1460	9,6
Severnobanatska oblast	24	0,2
Severnobačka oblast	213	1,4
Srednjobanatska oblast	105	0,7
Sremska oblast	731	4,8
SRBIJA – JUG	4161	27,3
Region Šumadije i Zapadne Srbije	2625	17,2
Zlatiborska oblast	322	2,1
Kolubarska oblast	173	1,1
Mačvanska oblast	349	2,3
Moravička oblast	265	1,7
Pomoravska oblast	234	1,5
Rasinska oblast	230	1,5
Raška oblast	598	3,9
Šumadijska oblast	454	3,0
Region Južne i Istočne Srbije	1536	10,1
Borska oblast	43	0,3
Braničevska oblast	254	1,7
Zaječarska oblast	53	0,3
Jablanička oblast	90	0,6
Nišavska oblast	579	3,8
Pirotska oblast	71	0,5
Podunavska oblast	281	1,8
Pčinjska oblast	130	0,9
Toplička oblast	35	0,2

Izvor: Republički zavod za statistiku

12. Građevinski radovi u inostranstvu

Tabela 10: Građevinski radovi u inostranstvu, 2007-2012.

	2007	2008	2009	2010	2011	2012*
Vrednost izvedenih rad. hilj. RSD	8520137	11583969	14161110	13255550	15050263	17426922
Albanija	-	-	17499	7189	-	-
Azerbejdžan	700	-	-	-	-	-
Austrija	-	-	-	5652	2429	-
BiH (sa RS)	176838	59119	200880	307266	265069	297044
Italija	21948	-	-	-	-	-
Makedonija	7805	29007	53595	16424	10959	150111
Nemačka	23786	121278	54874	288079	597131	635789
Norveška	-	-	-	15822	-	3411
Rumunija	472	-	-	-	510	13259
Ruska Federacija	1197895	1066991	3358926	1265235	2390671	7525199
Slovačka	18000	-	2127	6879	6016	10438
Finska	-	-	-	-	1028	-
Slovenija	12561	-	-	-	-	4390
Francuska	-	-	-	14965	15065	5032
Holandija	-	24720	-	-	-	-
Hrvatska	615	-	399	12145	-	-
Crna Gora	1895441	2387336	2263423	2270058	916501	1066982
Češka Republika	8434	44039	17369	-	-	-
Švajcarska	-	-	-	-	18061	-
Kazahstan	1841545	3045702	3128723	2077539	3776906	2821978
Alžir	870960	658629	992200	1347153	812673	169247
Gabon	-	-	-	472765	636329	-
Libijska Arapska Džamahirija	54387	-	270139	103377	38847	-
Maroko	639177	-	-	-	-	-
Nigerija	45641	39816	526991	1644474	893069	1611323
Sudan	-	-	6799	1153	-	-
Tunis	414336	342458	249007	282452	618971	347459
Uganda	323268	2766498	1984928	1314018	2160600	1379985
Peru	966328	998376	1033221	1802905	1889428	1385275

Izvor: Republički zavod za statistiku

* Predhodni podaci

Izvođači iz Republike Srbije su tokom 2012. godine u inostranstvu izveli građevinskih radova u vrednosti od 17427 mil.RSD, što je oko 16% veće od vrednosti izvedenih radova u 2011. godini (tabela 10). U Ruskoj federaciji zabeležena je najveća građevinska aktivnost, sa učešćem od 43,2% u ukupnoj vrednosti izvedenih radova. Potom slede, Kazahstan sa 16,2%, Nigerija sa 9,2%, Peru i Uganda sa 7,9%, Crna Gora (6,1%) itd.

13. Izvoz građevinarstva

Tabela 11: Deset vodećih izvoznika u svetu u oblasti usluga u građevinarstvu (milioni dolara)

	2000	2005	2010
Nemačka	4244	10431	11619
Japan	5849	7224	10637
Francuska	2871	3633	6310
Španija	588	-	4163
Holandija	2581	2757	2784
Sjedinjene Američke Države	1815	1346	2611
Velika Britanija	333	1091	1882
Belgija	924	1908	1543
Poljska	296	866	1323
Austrija	586	989	1164
Republika Srbija	-	-	239

Izvor: UNCTAD Handbook of statistics 2012.

Prema podacima UNCTAD-United Nations conference on trade and development (Konferencija Ujedinjenih nacija o trgovini i razvoju) u tabeli 11 dati su vodeći izvoznici u svetu u oblasti usluga u građevinarstvu. Takođe su dati i podaci za Republiku Srbiju.

14. Zaključak

Stambena izgradnja je uslovljena povećanjem stanovništva i potrebom da se zameni dotrajali stambeni fond. Na osnovu analiza koje su vršene na tržištu nekretnina u Republici Srbiji broj potrebnih stanova godišnje je preko 25000.

Građevinarstvo u Republici Srbiji, nekada jedno od izvoznih privrednih grana sa velikom ekspanzijom, danas deli sudbinu ukupne privredne krize u zemlji. Kao razlozi za propadanje domaće građevinske industrije navode se: mali broj investitora, veliko kašnjenje u plaćanju, slaba likvidnost, nemogućnost dobitjanja bankarskih garancija, zaduženost ...

Da bi se zaustavio pad građevinske aktivnosti i podstakla građevinska industrija Vlada Republike Srbije je sredinom 2010. godine donela Program za vanrednu pomoć građevinskoj industriji, kao i Zakon o podsticanju građevinske industrije.³ Primenom tih mera ostvareno je blago oporavljanje građevinske aktivnosti od drugog kvartala 2011.godine.

Tako je vrednost izvedenih radova u 2012. godini za 4,4% veća u odnosu na prethodnu godinu. U 2012. godini sagrađeno je 4,2% više zgrada u odnosu na 2011. godinu. Vrednost radova na ostalim građevinama (putevi, mostovi, železnice, tuneli itd), bila je veća u odnosu na prethodnu godinu za 4,7%.

Ukupna vrednost radova koje su izvođači iz Republike Srbije izveli u inostranstvu u 2012. godini iznosila je 17427 mil.RSD, što je za oko 16% veće od vrednosti radova iz 2011. godine. Najveća građevinska aktivnost zabeležena je u Ruskoj federaciji, i iznosila je 43,2% od ukupne vrednosti izvedenih radova. Potom slede, Kazahstan sa 16,2%, Nigerija sa 9,2%, Peru i Uganda sa 7,9%, Crna Gora 6,1% itd.

Povećan je broj formiranih privrednih društava u sektoru Građevinarstva (u 2012. godini sa ukupnim brojem od 7363 preduzeća, ostvareno je povećanje od 1,5% u odnosu na prethodnu godinu). Učešće sektora građevinarstva u ukupnom broju privrednih društava Republike Srbije iznosi 8,0% (2012. godina).

Istovremeno je smanjen broj zaposlenih u sektoru Građevinarstva za 1,7% u odnosu na predhodnu (2011. godina). Učešće sektora građevinarstva u ukupnom broju zaposlenih Republike Srbije iznosi oko 5,0% (2012. godina).

U strukturi broja zaposlenih u građevinarstvu (septembar 2013. godine) dominiraju kvalifikovani radnici (27,9%) i zaposleni sa srednjom stručnom sprećom (26,9%). Prosečna zarada u sektoru Građevinarstva, čini 80,8% prosečne zarade u Republici Srbiji.

Smanjenje standarda stanovništva i loši uslovi kreditiranja doveli su do pada tražnje stanova, što se negativno odrazilo kako na izgradnju stanova tako i na industriju građevinskog materijala. Tokom 2012. godine broj završenih stanova u Republici Srbiji (15223) smanjen je za 17,5% u odnosu na 2011. godinu. Najveća građevinska aktivnost, merena kroz broj završenih stanova u 2012. godini, zabeležena je u Beogradskoj oblasti (8096 stanova), Južnobačkoj (1460 završenih stanova), Sremskoj oblasti (731 završen stan), Raškoj oblasti (598 završenih stanova), Nišavskoj oblasti (579 završenih stanova) itd.

Građevinska aktivnost, merena časovima rada na gradilištima preduzeća, u 2012. godini manja je za 2,6% u odnosu na 2011. godinu.

³ Bilten javnih finansija, br. 87, Ministarstvo finansija

Kada se govori o efikasnosti poslovanja građevinskog sektora u Republici Srbiji, može se reći da je vrednost ukupnih prihoda mogla da pokrije samo 93,9% ukupnih rashoda (2012. godina). Takođe se uočava pogoršanje profitabilnosti građevinskog sektora, koje je praćeno daljem smanjenjem učešća sopstvenog kapitala u ukupnim izvorima finansiranja i niskom likvidnošću.

Literatura

- *Investicije Republike Srbije 2006*, preuzeto sa veb-sajta Republičkog zavoda za statistiku: www.stat.gov.rs
- *Investicije Republike Srbije 2007*, preuzeto sa veb-sajta Republičkog zavoda za statistiku: www.stat.gov.rs
- *Investicije Republike Srbije 2008*, preuzeto sa veb-sajta Republičkog zavoda za statistiku: www.stat.gov.rs
- *Investicije Republike Srbije 2009*, preuzeto sa veb-sajta Republičkog zavoda za statistiku: www.stat.gov.rs
- *Statistički godišnjak Srbije 2012*, preuzeto sa sajta: www.stat.gov.rs
- *Statistički kalendar Srbije 2012*, preuzeto sa sajta: www.stat.gov.rs
- *Opštine i regioni u Republici Srbiji*, 2012, preuzeto sa sajta: www.stat.gov.rs
- *Trendovi-mart 2013*, preuzeto sa sajta: www.stat.gov.rs
- *Preduzeća u Republici Srbiji prema veličini*, 2007, preuzeto sa sajta: www.stat.gov.rs
- *Preduzeća u Republici Srbiji prema veličini*, 2008, preuzeto sa sajta: www.stat.gov.rs
- *Preduzeća u Republici Srbiji prema veličini*, 2009, preuzeto sa sajta: www.stat.gov.rs
- *Preduzeća u Republici Srbiji prema veličini*, 2010, preuzeto sa sajta: www.stat.gov.rs
- *Preduzeća u Republici Srbiji prema veličini*, 2011, preuzeto sa sajta: www.stat.gov.rs
- *Preduzeća u Republici Srbiji prema veličini*, 2012, preuzeto sa sajta: www.stat.gov.rs
- *Zaposleni kod pravnih lica u Republici Srbiji prema visini zarade i stepenu stručne spreme*, preuzeto sa sajta: www.stat.gov.rs
- *Bilten javnih finansija 2012*, preuzeto sa sajta: www.mfin.gov.rs

Rad primljen: 10. mart 2014.

Prema zahtevu recenzenta, dorađen:
15. maj 2014.

Odobren za štampu: 21. maj 2014.

Paper received: March 10th, 2014

Upon the request of reviewers, revised:
May 15th, 2014

Approved for publication: May 21st, 2014

Vesna Zlatanovic, Senior Adviser
Republic Statistical Office of Serbia, Belgrade

PLACE THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN THE ECONOMY OF THE REPUBLIC OF SERBIA IN THE PERIOD 2006-2012

S u m m a r y

Construction activity is an important economic sector because it is associated with more than 30 economic activities, whose products are used either as a means of labor or materials for the construction and installation of buildings. The aim of this paper is to point to a place that occupies the building industry in the Republic of Serbia in the period 2006-2012. In order to consider appropriate changes, certain indicators were compared with some earlier periods. The analysis is performed through the consideration of the share of construction in GDP, investment in construction, the number of companies, number of employees and average wages in the area, the contractors (both at home and abroad), area and number of dwellings completed, hours of work on construction sites and international comparisons of the Republic of Serbia with the leading exporters in the world in the field of services to the construction industry. The analysis used data from surveys Construction Statistics, Employment and Earnings Statistics and National Accounts conducted by the Republic Statistical Office. In addition, we used the Statements of Operations of the economy in the Republic of Serbia, which for Business Registers Agency.

Key words: construction, value of construction work, hours of work on construction sites, dwellings completed, the employee

STAKEHOLDER MANAGEMENT FROM THE BUSINESS PERSPECTIVE

In an increasingly global and highly competitive business world of today, the business sector pays meticulous attention to stakeholders - groups or individuals, which affect or are affected by business decisions. The paper examines the methodology of identifying key stakeholders, demonstrates the process of their various mapping models, as well as the manner in which stakeholders, in cooperation with a corporation, create the opportunity to be engaged at an early stage of a project, activity or business decision, thus establishing a precedent according to which both sides benefit. By doing so, the business sector can ensure that its actions will receive "a social licence to operate", whereas various groups of stakeholders will be offered a possibility to be included in business dealings for the sake of protecting their interests. The authors of the paper have analysed a two-way process of stakeholder management in establishing corporate reputation which is reflected in business performance and results. It was concluded that stakeholder engagement should foster innovation and lead to broader social prosperity, achieving the main goal of sustainability: business excellence according to the principles of the triple final result, by realizing synergy between the social community, environment and profit.

Key words: stakeholders, engagement, reputation management, business performance

1. Introduction

This paper aims to confirm the necessity of analyzing the concept of a stakeholder and their engagement in various levels of the decision-making process, projects and activities, by defining the term and their respective effect in business relationships. In today's increasingly global and interconnected business world, the 21st-century company interacts with many stakeholders, meeting and managing their expectations from the perspective of "a good corporate citizen", particularly in the field of minimizing negative effects on the community and environment, advocacy and networking with civil society organizations.

In order to prove the necessity of stakeholders' analysis in reaching business decisions¹, the paper will contribute by evaluating definitions of this term from

* Nataša Krstić, PhD Candidate, Faculty of Finance, Economy and Administration (FEFA) Program Director "Forum Serbia Germany", e-mail: natasa.krstic@forumsn.org

¹ Nutt, P. C. (2002): "*Why Decisions Fail: Avoiding the Blunders and Traps That Lead to Debacles*", San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc.; Freeman, E. R. (2010): "*Strategic Management: A Stakeholder Approach*", Cambridge University Press, pp. 363 -379.

the point of view of business theory² as well as provide the methodology for their mapping and engagement³, useful for management theory and business practice.

The paper aims to define managerial implications of the strategic analysis and stakeholder management, which have a positive effect on the company's profitability and market value⁴.

2. Stakeholders' Review: Term, Categories, Interests

Stakeholders are individuals, groups or organisations that affect and/or could be affected by an organisation's activities, products or services and associated performance, with regard to all the issues to be addressed by their engagement⁵. The term "stakeholders" is accepted globally, stemming from the word "stake", or interest, and "holder", meaning carrier, a person who officially owns something. Yet, the term is derived from the word "shareholder" or stockholder, which is comprised of the word "share", meaning portion, and "holder". The expression "stakeholders" was initially introduced by Edward R. Freeman back in 1963, defining it as "groups without whose support the organization would cease to exist"⁶. Freeman considered that the business objective should be to supplement the "general welfare" for many, individuals or groups, regardless of whether they are related or not. In Serbia, besides the term „interested parties“, which the authors believe is the most appropriate, the terms "interest groups" and the native term "stakeholders" are in use, as well.

Academic and specialized literature on this subject includes the following versions:

² Clarkson, M. (1995): "A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance", *Academy of Management Review*. Vol. 20, No. 1/1995, pp.92-117; Eden, C., Ackermann, F. (1998): "Making Strategy: The Journey of Strategic Management", London: Sage; Murray, K.B., Vogel, C.M. (1997): "Using a Hierarchy-of Effects Approach to Gauge the Effectiveness of Corporate Social Responsibility to Generate Goodwill Toward the Firm: Financial versus Non-financial Impacts", *Journal of Business Research*. Vol. 38, pp. 142; Bryson, J. M. (1995): "Strategic Planning for Public and Non-profit Organizations", San Francisco. CA: Jossey- Bass

³ Network for Business Sustainability (2011); AccountAbility (2011)

⁴ Sabate, J. M., Puente, E. (2003): "Empirical analysis of the relationship between corporate reputation and financial performance: A survey of the literature", *Corporate Reputation Review*, Vol. 6, No. 2/2003, pp. 161–177.

⁵ AccountAbility (2011): „AA1000 Stakeholder Engagement Standard“, pp. 6-22

⁶ Freeman, E. R. (2010): "Strategic Management: A Stakeholder Approach", *Cambridge University Press*, pp. 363 -379.

- Nutt and Backoff: "All parties who will be affected by, or will affect (the organization's) strategy"⁷ ;
- Bryson: "Any person, group or organization that can place a claim on the organization's attention, resources, or output, or is affected by that output"⁸;
- Murray and Vogel: "Stakeholder is every entity that influences the organization and is influenced by it. Stakeholders work: formally and informally, individually and collectively, positively and negatively"⁹;
- Eden and Ackermann: "People or small groups with the power to respond to, negotiate with, and change the strategic future of the organization"¹⁰;
- Johnson and Scholes: "Those individuals or groups who depend on the organization to fulfil their own goals and on whom, in turn, the organization depends"¹¹;
- Post, Preston, Sachs: "The stakeholders in a corporation are the individuals and constituencies that contribute, either voluntarily or involuntarily, to its wealth-creating capacity by means of their activities, and that are therefore its potential beneficiaries and/or risk bearers"¹²;
- Jones, Felps, Bigley: "Stakeholders are those who are dependent on the firm and/or can influence the achievement of the firm's goals"¹³;
- Clarkson: "Stakeholders are individuals or groups that have or demand ownership rights or interest in the corporation and its activities (past, present and future). The rights or interests are the results of transactions or actions undertaken by the corporation and they can be legal or moral, individual or collective"¹⁴.

⁷ Nutt, P. C., Backoff, R. (1992): "Strategic management of Public and Third Sector Organizations: A Handbook for Leaders", San Francisco, CA: Jossey-Bass, pp. 439.

⁸ Bryson, J. M. (1995): "Strategic Planning for Public and Non-profit Organizations", San Francisco. CA: Jossey- Bass, pp. 27.

⁹ Murray, K.B., Vogel, C.M. (1997): "Using a Hierarchy-of Effects Approach to Gauge the Effectiveness of Corporate Social Responsibility to Generate Goodwill Toward the Firm: Financial versus Non-financial Impacts". *Journal of Business Research*, Vol. 38, pp. 142.

¹⁰ Eden, C., Ackermann, F. (1998): "Making Strategy: The Journey of Strategic Management", London: Sage, pp. 117.

¹¹ Johnson, G., Scholes, K. (2002): "Exploring Corporate Strategy", 6th edition, Harlow, England: Pearson Education, pp. 206.

¹² Post, J.E., Preston, L.E., Sachs, S. (2002): "Redefining the Corporation: Stakeholder Management an Organisational Wealth", Stanford University Press, pp. 229.

¹³ Jones, T., Felps, W., Bigley, G. (2007, Jan-Feb): "Ethical Theory and Stakeholder-Related Decisions: The Role of Stakeholder Culture", *The Academy Management Review*, pp. 137.

¹⁴ Clarkson, M. (1995): "A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance", *Academy of Management Review*, Vol. 20, No. 1/1995, pp. 92.

According to Freeman), stakeholder management has been recognised today as a pillar of an organisation's effectiveness, as stakeholders play important roles as advocates, sponsors, partners and agents of change¹⁵. Further, since its beginning of implementation as a principle in strategic planning, stakeholder management has developed through several dimensions and phases, as a:

- means of strategy,
- corporate communications carrier, and
- method of conceiving and implementing the strategy of corporate social responsibility and sustainability.

Bearing in mind the stakeholders' diversity and number, a company needs to decide which of them, and to what extent, should be included in its strategic issues, as all sides will not always have equal interest in certain topics or problems. Namely, a topic or problem is considered important if it probably or certainly affects decisions, shares or behaviour of one or more stakeholders, and/or the entire company. For the sake of better understanding of the influence that the business sector has on its stakeholders and vice versa, it is important to distinguish between several categories of them. According to Freeman, the main division¹⁶ is between internal stakeholders, such as owners/shareholders, executive managers, employees, unions; and external, or partners with whom a company conducts business operations or cooperates on various levels, including competition, suppliers and other business partners, clients, media, nongovernmental organizations, state and its regulatory bodies, local and religious community, business associations, academic institutions, consumers' associations, etc.

¹⁵ Freeman, E. R. (2010): "Strategic Management: A Stakeholder Approach", Cambridge University Press, pp. 363 -379.

¹⁶ *Ibid*

Picture 1: Division between Internal & External Stakeholders

Source: Freeman, E. R. (2010): "Strategic Management: A Stakeholder Approach", Cambridge University Press

However, Mahoney proposed a distinction between active and passive stakeholders¹⁷. Active stakeholders realise direct influence on the company, e.g. in the form of voting rights which the board of directors enjoys, or are paid for their services. A growing group of passive stakeholders is beyond the direct interconnection with the company, including the local community, media, business associations and associations for the protection of the environment and consumers, that, at first glance, do not have obvious influence on the company, but can significantly contribute to the creation of its public image. We can often witness that the above mentioned groups conduct "silent" pressure on the business sector, and are capable of influencing those companies that have underestimated their influence on the local community. Furthermore, Evan and Freeman offered a division between narrow and wide stakeholders¹⁸. Narrow stakeholders are those that are mostly affected by the company's policies, and include shareholders, management, employees, suppliers, and customers (depending on the organisation's output). Wider stakeholders are less affected and may typically

¹⁷ Mahoney, J. (1994): "What makes a company ethical?", *Internal Auditing*, pp. 10-14.

¹⁸ Evan, W.M., Freeman, R.E. (1988): "A stakeholder theory of the modern corporation: Kantian capitalism", In T. Beauchamp & N. Bowie, eds. "Ethical theory and business", Englewood Cliffs, Prentice Hall, pp. 75-93

include the state and its agencies, less-dependent customers, the wider community (as opposed to the local community) and other peripheral groups.

Finally, stakeholders can be also divided from the perspective of the relation towards issues which are in the focus of the dialogue with the business sector into primary, secondary and key stakeholders¹⁹. Primary stakeholders are represented by individuals or groups which are under direct influence of certain projects, initiatives, institutions or organizations, regardless of them being positive or negative. In some cases, they can occur on both sides; for instance, certain regulation can be beneficial to one group, but, on contrary, can harm the other. Secondary stakeholders are individuals or groups under indirect influence of certain projects, initiatives, institutions or organizations, regardless of them being positive or negative. Finally, key stakeholders belong to one or none of the mentioned groups, realising positive or negative influence, but are of vital importance for an organization or institution that is engaged to make certain effort or conduct certain action. For example, a company General Manager can be an important stakeholder, along with some employees of lower hierarchical level directly responsible for the fulfilment of a concrete project, business goal, or assignment.

Interests that stakeholders have in contrast to the business sector can be numerous and miscellaneous. Economic interest is certainly the most prevailing. In addition, interest in social changes, labour conditions, environmental protection, physical or mental health, security and safety are frequent, too. Matching stakeholders' interests is probably one of the most critical management issues today, as it represents the mechanism by which managers monitor, provoke, and maintain the support of various groups with conflicting needs and requests. Therefore, proper balancing of stakeholder interests includes the process of assessing, weighing and addressing the opposing claims of those who have a stake in the actions of the organization²⁰.

¹⁹ The Community Tool Box, a service of the Work Group for Community Health and Development at the University of Kansas, "Identifying and Analyzing Stakeholders and Their Interests"

²⁰ Reynolds, S.J., Schultz, F.C., Hekman, D.R. (2006): „Stakeholder Theory and Managerial Decision-Making: Constraints and Implications of Balancing Stakeholder Interests”, *Journal of Business Ethics*, Vol. 64, No. 3/2006, pp. 285-301.

Table 1: Stakeholders and Interests

Stakeholders	Interests
State	taxes, legislation, employment, objective reporting, legal status, new investments/investors
Employees	salaries, job security, labour conditions, respect, two-way and honest communication
Buyers, Consumers	value and quality, post-sales service and its overall level, ethical advertising, complaints mechanism
Managers	salary, remuneration packages, privileges, realization of business goals
Suppliers	settlement of liabilities in due time, ethical business conduct, responsible procurement policy, reference
Lenders	rating/score card, evaluation, solvency
Local community	new jobs creation, environmental protection, honest dialogue, community development, participation in local projects
Union	workers' right to decent labour, prohibition of discrimination, collective contract and negotiation, employee benefits
Owners	profitability, prudent corporate governance, market share and position, capital increase, growth, business expansion
Investors	ROI, ROE, Principles of responsible investments, income

Source: The Community Tool Box

3. Stakeholders' Analysis & Mapping

In today's interlinked business world, without real borders induced by globalization, stakeholder analysis becomes more important than ever before. If this topic would be elaborated from the perspective of costs in relation to users (in terms of the time invested and the needed means), it can be concluded that it is quite easy to conduct a stakeholder analysis opposite to the costs of potential failure, which might damage operations, profit, reputation, existence and relationships of an organisation. Paul Nutt made an analysis of 400 strategic decisions in his book "Why Decisions Fail", demonstrating that half of the business decisions 'failed' (status: not implemented, only partially implemented, or produced poor results) in large part because decision makers failed to attend to interests and information held by key stakeholders. Therefore, executives who wish to increase a company's potential and business results will take into consideration broad interests of stakeholders, which are influenced by its business operations. Freeman proposed that each company comprises some kind of "generic stakeholder map", where stakeholders would

be analysed and strategically determined according to a level of influence” . This is accepted today as a good business practice and is implemented in CSR/Sustainability reporting and/or when choosing a business strategy. Mapping is an important step to understanding who your key stakeholders are, where they come from, and what exactly they are looking for in relation to your business. Mapping can be based on any of the internal criteria used to characterise the stakeholders. For example, the owners of the engagement may wish to map level of influence against willingness to engage, type of stakeholder against level of influence, or capacity to engage and knowledge of issues against expectations . Various levels of stakeholders’ influence in the company will depend on a degree of control that certain subjects have over some strategic business factors. For instance, in a situation when capital is important for the company’s strategic position, its owner gets a dominant position. When capital becomes easily accessible, managerial capabilities can become an important factor, thus the company management takes over the dominant position. The map helps companies to take into consideration consequences for internal, external, active and passive stakeholders, during a process of making important, strategic business decisions. Bearing in mind that company operations change over time, along with their decision-making process, a stakeholder map is amenable to occasional revision, as current and updated stakeholder database can be a useful apparatus for executives. Ideally, it should contain details of the following:

- different stakeholder groups (their representatives, interests, problems);
- all forms and types of consultations that were held (when, on what topic, achieved results);
- all obligations taken by the company, and
- record on objections, complaints and suggestions, along with their status.

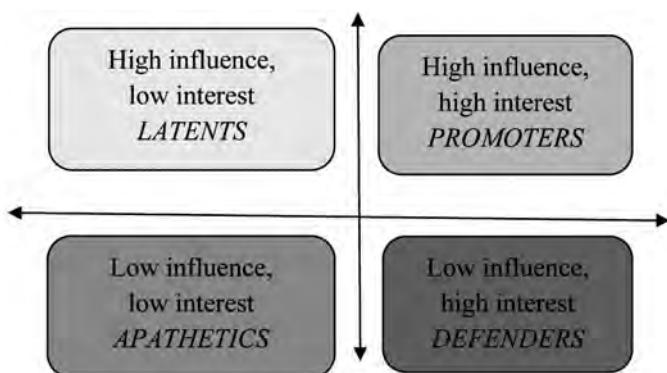
After the execution of the mapping process, a *stakeholder analysis* shall be conducted in order to recognize and accept their needs, problems, aspirations, authorities, general relations, mutual interaction and conduct harmonisation of such information into the stakeholder matrix. Stakeholder analysis represents a manner for the determination of positive and negative influences on certain action, a concrete project, as well as how to cooperate with stakeholders on various levels of their interest and influence. Consequently, four major attributes have been identified as important for stakeholder analysis :

- the stakeholders’ position on an approach to a problem,
- the level of influence (power) they hold,
- the level of interest they have towards the specific problem,
- and the group/coalition to which they belong or can be associated with.

These attributes can be identified through various data collection methods whose use varies from available resources and influence of a certain stakeholder

group, including polling, interviews or focus groups with experts knowledgeable about stakeholders, or with the actual stakeholders directly. The most frequent method of stakeholder analysis in business practice is the division into four groups, as presented in the chart:

Picture 2: Stakeholder Mapping



Source: The Community Tool Box

The chart shows that influence and interest can be positive or negative, depending on a stakeholder subject to mapping and analysis. Accordingly, individuals or groups that we call “key stakeholders” will be in the upper right corner of the chart, and those less important will be in the lower left, together with the following remarks:

- Promoters simultaneously have major influence in effort and power to make a certain initiative, project or organization successful, or to foil it.
- Defenders have interest and they can express their support, but have little real power to influence an initiative, project or organization in any manner.
- Latents do not have special interest or need to engage in an initiative, project or organization, but have the power to influence it significantly, should they become interested.
- Apathetics show little interest and influence and they are often unaware of an initiative, project or organization.

4. Stakeholder Engagement

The stakeholder engagement does not represent a novelty in business practice, but it has progressed today as a crucial factor to an organisation's sustainability and success on the market. Still, it has been difficult to fully understand

what good or poor quality engagement represents. When a company primarily carries out its activities in the form of pre-set rules and requirements, relations with stakeholders are realized through public meetings, conferences or forums, mostly on the topics related to environmental protection and the processes taking place in the local community. This kind of “one-way consultations” is rarely effectively expanded beyond project planning stages, it is not integrated into core business activities, nor measured in terms of its effectiveness in developing constructive relationships. Today, the term “*stakeholder engagement*” is used as a tool to describe a broader, more comprehensive and continuous processes between entities and those parties which are potentially affected, including a range of activities and approaches throughout the duration of a project or an organization. Thus, engagement represents a process that a company uses in order to engage relevant stakeholders, for a clear purpose, and with the aim of reaching acceptable results.

Picture 3: Flowchart of Stakeholder engagement process



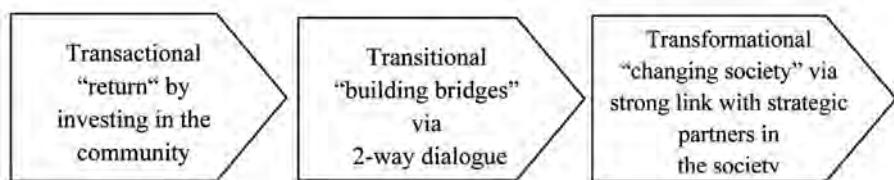
Izvor: Accountability, 2011

Stakeholder engagement is recognized today as one of the basic mechanisms of corporate social responsibility, since it obliges the business sector to engage its interested parties in the early process of identifying, understanding and addressing the issues, topics, concerns regarding sustainability, to report about and be open for explanations of the reached decisions, actions or dealing outcomes. The abovementioned reflects wider changes that have occurred in the business sector, which are quickly identifying the business, reputation-related and social risks arising from poor and one-sided relations with stakeholders, emphasizing responsibility, transparency and reporting. In this context, sound relations with stakeholders also represent the basis for prudent risk management. Namely, any stakeholder can cause or transfer business risk to different parts of a company. For example, owners can prepare a shareholder resolution that would lead to a change

in business strategy. Customers can require changes in the policies related to environmental protection. Employees can become concerned about the management decision to shift production to a country/town with lower labour costs. NGOs can publicly criticize business practices of companies causing reputational risk in the form of negative media announcements (e.g. Shell in Nigeria, Nike in Indonesia).

Through proactive collaboration with its stakeholders, and by identifying potential problems before they become acute, a company will operate in a more stable socio-political environment. What should be noted is that building this type of relationship takes time. The basics of good relationships, such as trust, mutual respect, and understanding are intangible benefits that develop and evolve over time, based on individual/group experiences and mutual interactions. Precisely because of this, modern companies are starting to include stakeholders at a much earlier stage of a project than it used to be the case. This is particularly the case for larger, complex or more controversial projects, where companies initiate engagement at a very early stage (e.g. before drafting a feasibility study or doing research), thus signalling to the community and other stakeholders that their views on a particular subject or project have been considered as important for the purpose of achieving a common goal. In addition, early engagement of stakeholders provides a valuable opportunity to influence public opinion in the initial stages, by setting a positive tone of communication. Engagement can be a huge source of information and new productive partnerships. Leading global companies have discovered that many innovations come not only from inside, but also from outside the organizations. They understand that a stakeholder is a valuable resource, not just "a factor" to be managed. If the aforementioned becomes part of the business strategy, an opportunity is created to build relationships of trust, which can serve as a pledge in challenging times.

Picture 4: Levels of stakeholder engagement



Source: Network for Business Sustainability, 2011

Picture no. 4 shows progression of three types of business behaviour during stakeholder engagement²¹. The transactional approach, today the most common both in literature and business practice, is based on the "giving back" mentality in the form of community investment (e.g. Alcan's Community Investment Program, AstraZeneca Global Community Support Policy). The engagement level is based

²¹ Research Network for Business Sustainability (2008, September): "Engaging the Community: A Systematic Review", Knowledge project series, Vol. 1, Issue 1, pp. 14-15.

on occasional interactions with a large number of partners, whereby the organisation maintains and keeps the overall control over the engagement process. Benefits of the engagement can be accumulated for both organisation and communities, but they are separately treated. If consultation and collaboration in the form of two-way communication come into the picture, we are talking about transactional stakeholders' engagement process. This approach moved beyond the one-way communication level, but still has not reached the shared sense of making common and planned decisions and problem framing of the transformational level. In the process itself, there is openness to include learning from the community, but the overall control of the entire process and its resources remains under the auspices of the organisation, rather than being fully shared. The most advanced level of stakeholder engagement today would be the transformational way, with which organisations are able to achieve outcomes which were unreachable without the engagement of the community, which takes the leadership role in framing the problem and managing the solutions. Thus, control over the engagement process is shared, allowing both sides to learn and benefit from it (e.g. Shell Living Earth program).

Table 2: Levels & Methods of stakeholder engagement

Engagement Level	Engagement Methods
Consultations – limited, company asks questions, stakeholders answer them	<ul style="list-style-type: none"> - polls - focus groups - meetings with a certain stakeholder - public meetings - workshops - mechanism for obtaining email feedback - consultative committees
Negotiations	<ul style="list-style-type: none"> - collective negotiations with employees
Involvement – two-way or multi-engagement, stakeholders and companies act independently	<ul style="list-style-type: none"> - multilateral forums with stakeholders - consultation panels - processing based on reaching consensus - participatory decision - making process - focus groups - mechanism for obtaining email feedback
Collaboration – two-way or multi-engagement through joint learning, decision-making and actions	<ul style="list-style-type: none"> - joint projects - joint investments - partnerships - multiple initiatives with stakeholders
Empowerment – new forms of responsibility, decision-making is delegated to stakeholders who have a certain role in decision-making	<ul style="list-style-type: none"> - integration of stakeholders in the management process, strategy and company management

Source: Accountability, 2011

Consequently, it can be concluded that stakeholder engagement is made of high quality and strategically set, if it is based on²²:

- reporting, preferably based on international standard(s), e.g. AA1000 or GRI,
- clearly defined scope,
- decision-making process that was agreed on in advance,
- topics that are material, substantial for a company and/or its stakeholders,
- creating multi-dialogue opportunities,
- corporate management, as its integral part,
- transparency,
- process appropriate for engaged stakeholders,
- accuracy, and
- flexibility.

5. Stakeholder Management

After deciding on the level of stakeholder engagement, a company should manage it, thus contributing to supporting its strategic long-term plans, their understanding, creating positive relationships through dealing with expectations and goals mutually agreed on. We can say that stakeholder management will sustain an organization's strategic objectives by understanding and influencing both the external and internal environments and by creating positive relationships with stakeholders through controlling their prospects and agreed objectives. Thus, stakeholder management is a process that should be carefully planned and guided by pre-defined principles. Looking into the business practice, some of the most frequent failures include²³:

- Late engagement with stakeholders, so their views cannot be considered without significant revision or delay of the project, plan or dealings;
- Too early engagement of stakeholders can cause a robust or complex decision-making process and related delays;
- Incorrect stakeholders mapping reduces the value of its contribution;
- Inconsequential treatment of stakeholders results in poor engagement at the core implementation stage.

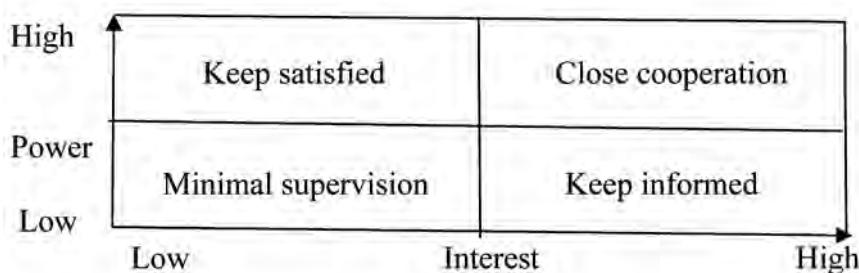
An integral part of the management process is also a dialogue with stakeholders, which should determine the way in which information is mutually

²² AccountAbility (2011): "AA1000 Stakeholder Engagement Standard", pp. 27

²³ Krstić Nataša (2014): "Development of Corporate Social Responsibility as part of Serbian Companies' Management Strategy", Doctoral thesis, University Singidunum, Faculty of Finance, Economy and Administration, p. 123.

transmitted, based on the principle of “who, when and to what extent”. The dialogue with stakeholders is an important source of information that improves dealings and results, as well as the relationship with the local community, and helps a company recognize and control business risks. In addition, management capabilities are also improved and so is the volume of activities carried out by a company, as this creates legitimacy of the decisions made. For stakeholders, a dialogue with the business sector is an opportunity to raise important questions about their concerns and expectations, as well as the possibility of potential participation in decision-making. With the aim of implementing a good quality, two-way and continuous dialogue, companies often start drafting a communication plan, where the level of the dialogue, model and intensity depend on the level of influence of specific stakeholders and their organizational forms. The level of influence is based on the mix between the level of power and the level of interest, as shown in the Picture 5.

Picture 5: Stakeholders' Management according to their Importance



Source: Network for Business Sustainability (2011): “*Stakeholder engagement*”

Some of them request simple and sporadic updates, while others have the need for a regular, detailed and frequent dialogue. The means of communication can incorporate the following²⁴:

- official meetings with influential stakeholders;
- unofficial meetings with stakeholders;
- mailing lists for sending information about the progress in certain areas or stages of a project;
- informative, electronic or printed letters or newspapers;
- the company's internet presentation;
- individual informative meetings (briefings), presentations, podcasts²⁵;

²⁴ Krstić Nataša (2014): “*Development of Corporate Social Responsibility as part of Serbian Companies' Management Strategy*”, Doctoral thesis, University Singidunum, Faculty of Finance, Economy and Administration, p. 124-125

²⁵ Podcast is a digital database that contains audio or video material distributed via Internet and is designed for watching or listening on computer, digital portable player or television.

- public forums, suitable for addressing stakeholders in a local community;
- press releases, media interviews;
- advertising, advertorials;
- establishing specialized committees or task forces comprised of stakeholders who share a common goal or interest.

6. Conclusion

The 21st-century organisation interacts, directly or indirectly, with a large scale of various stakeholders, in the form of individuals or groups, with or without mutual interest, which are affected or which affect their dealings. As a result of this relationship, acceptance of a company depends on its strategies and decisions in the society and community. Modern management theories and business practice increasingly place stakeholders' engagement in their focus with the aim of lowering the possibility of making wrong decisions or leading projects and processes to a standstill, but also with the aim of achieving responsible and innovative corporate culture.

The paper indicated the fact that the business sector of today should be governed by ecological, societal and management aims so as to provide long-term sustainability on the market. A two-way communication and cooperation with stakeholders represents the business model of the future which confirms that there is no business success in underdeveloped society, and vice versa. If cooperation is well structured, it contributes to better risk and reputation management, economising with available business resources (expertise, financial means, technologies) with the aim of problem solving, achieving goals that a company cannot achieve by itself, understanding complex work environments, learning process of the business sector from stakeholders and improved products/services and processes.

Literature

- AccountAbility (2011): “AA1000 Stakeholder Engagement Standard”, pp.6-22. <http://www.accountability.org/images/content/3/6/362/AA1000SES%202010%20PRINT.PDF> (25.07.2014).
- Barnett L. Michael (2007): “Stakeholder influence capacity and the variability of financial returns to corporate social responsibility”, *Academy of Management Review*, Vol. 32, No.3/2007, pp. 794-816.
- Bryson M. John (1995): “Strategic Planning for Public and Non-profit Organizations”, San Francisco, CA: Jossey- Bass
- Clarkson Max (1995): “A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance”, *Academy of Management Review*, Vol. 20, No. 1/1995, pp. 92-117
- Eden Colin, Ackermann Frank (1998): “*Making Strategy: The Journey of Strategic Management*”, London, Sage
- Evan M. William, Freeman R. Edward (1988): “*A stakeholder theory of the modern corporation: Kantian capitalism*” in: Tom Beauchamp & Norman Bowie (eds.): “*Ethical theory and business*”, Englewood Cliffs, Prentice Hall
- Freeman R. Edward (2010): “Strategic Management: A Stakeholder Approach”, *Cambridge University Press*, pp. 363 -379
- Global Reporting Initiative (2013): “*Implementation Manual - Version G4*”, pp. 43. <https://www.globalreporting.org/reporting/g4/Pages/default.aspx> (1.09.2014).
- Johnson Gerry, Scholes Kevin (2002): “*Exploring Corporate Strategy*”, Harlow, England, Pearson Education
- Jones Thomas, Phelps Will, Bigley Gregory (2007): “Ethical Theory and Stakeholder-Related Decisions: The Role of Stakeholder Culture”, *The Academy Management Review*, No. 1-2/2007, pp. 137-155
- Krstić Nataša (2014): “*Development of Corporate Social Responsibility as part of Serbian Companies’ Management Strategy*”, Doctoral thesis, University Singidunum, Faculty of Finance, Economy and Administration
- Krstovic Jelena, Vlastelica Bakić Tamara, Kostic Cicvaric Slavica (2012): “The Role of Business in the Society”, *Management*, No. 62/2012, pp. 75-76
- Lankoski Leena, Smith N. Craig, Wassenhove Luk Van (2011): “Judgement of stakeholder value: Advancing stakeholder theory through prospect theory”, *Insead*
- Mahoney John (1994): “What makes a company ethical?”, *Internal Auditing*, pp. 10-14
- Miles Samantha (2012): “Stakeholders: essentially contested or just confused”, *Journal of Business Ethics*, Vol. 108, No. 3/2012, pp. 285-298

- Murray B. Keith, Vogel M. Christine (1997): "Using a Hierarchy-of Effects Approach to Gauge the Effectiveness of Corporate Social Responsibility to Generate Goodwill Toward the Firm: Financial versus Non-financial Impacts", *Journal of Business Research*, No. 38/1997, pp. 142
- Network for Business Sustainability (2011): "Stakeholder engagement". www.nbs.net (13.09.2014).
- Paul C. Nutt (2002): "*Why Decisions Fail: Avoiding the Blunders and Traps That Lead to Debacles*". San Francisco, Berrett- Koehler Publishers
- Paul C. Nutt, Robert Backoff (1992): "*Strategic management of Public and Third Sector Organizations: A Handbook for Leaders*", San Francisco, CA: Jossey-Bass
- Post E. James, Preston E. Lee, Sachs Sybille (2002): "Redefining the Corporation: Stakeholder Management an Organisational Wealth", *Stanford University Press*, pp. 46-56, 229-254
- Puncheva-Michellotti Petya, Michelotti Marco (2010): "The role of the stakeholder perspective in measuring corporate reputation", *Marketing Intelligent & Planning*, Vol. 28, No. 3/2010, pp. 249-274
- Research Network for Business Sustainability (2008): "Engaging the Community: A Systematic Review", *Knowledge project series*, Vol. 1, No. 1/2008, pp. 14-15
- Reynolds J. Scott, Schultz C. Frank, Hekman R. David (2006): "Stakeholder Theory and Managerial Decision-Making: Constraints and Implications of Balancing Stakeholder Interests", *Journal of Business Ethics*, Vol. 64, No. 3/2006, pp. 285-301
- Sabate Juan Manuel de la Fuente, Puente Esther de Quevedo (2003): "Empirical analysis of the relationship between corporate reputation and financial performance: A survey of the literature", *Corporate Reputation Review*, Vol. 6, No. 2/2003, pp. 161-177.
- The Community Tool Box, a service of the Work Group for Community Health and Development at the University of Kansas, "*Identifying and Analyzing Stakeholders and Their Interests*"
- <http://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/participation/encouraging-involvement/identify-stakeholders/main> (18.09.2014)
- <http://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/participation/encouraging-involvement/identify-stakeholders/checklist> (18.09.2014)
- The World Bank Group, "*Stakeholder Analysis*", www1.worldbank.org/publicsector/anticorrupt/PoliticalEconomy/stakeholderanalysis.htm (19.09.2014)

Mr Nataša Krstić

Doktorand na Fakultetu za finansije, ekonomiju i administraciju (FEFA),
Programski direktor "Forum Srbija Nemačka"

UPRAVLJANJE STEJKHOLDERIMA IZ POSLOVNE PERSPEKTIVE

S a ž e t a k

U današnje doba globalizacije i izražene tržišne kompetitivnosti, poslovni sektor poklanja veliku pažnju stejkholderima - grupama ili pojedincima, koji utiču, ili na koje se utiče poslovnim odlukama. U radu je analizirana metodologija identifikovanja ključnih stejkholdera, objašnjen je proces različitih modela njihovog mapiranja i način kako stejkholderi ostvaruju mogućnost da u saradnji sa kompanijom budu uključeni u ranu fazu projekta, aktivnosti ili poslovne odluke, ostvarujući model po kom su obe strane na dobitku. Na taj način, poslovni sektor može da osigura da će njegove aktivnosti dobiti "društvenu licencu za poslovanje", dok različite grupe stajkholdera imaju mogućnost da budu uključene u poslovanje radi zaštite njihovih interesa. Autori su analizirali dvosmernu ulogu procesa upravljanja odnosima sa stejkholderima u izgradnji korporativne reputacije, koja se odražava na poslovne performanse i rezultate. Zaključeno je da uključivanje stejkholdera može da unapredi kulturu inovacija i dovede do šireg društvenog blagostanja, ostvarujući primarni cilj održivosti: poslovnu izuzetnost po principima trostrukog krajnjeg rezultata, ostvarenjem sinergije izmedju društvene zajednice, životne sredine i ostvarenja dobiti.

Ključne reči: stejkholderi, uključivanje, upravljanje reputacijom, poslovne performanse

UTICAJ NACIONALNE KULTURE NA EFEKTE SPROVOĐENJA MENADŽMENTA UKUPNOG KVALITETA

Menadžment ukupnog kvaliteta je holistička filozofija kojom se teži ka kontinuiranom poboljšanju kvaliteta svih procesa u preduzeću. Za razliku od tradicionalnog menadžmenta, gde se odluke donose na vrhu organizacione piramide, a naređenja prenose odozgo-naniže, kod menadžmenta ukupnog kvaliteta akcenat se stavlja na uključivanje svih zaposlenih u proces uspostavljanja sistema neprekidnog poboljšanja kvaliteta putem davanja predloga, preuzimanja odgovornosti i donošenja odluka. Efekti sprovođenja menadžmenta ukupnog kvaliteta, kao sofisticirane poslovne filozofije, značajno su uslovljeni nacionalnom kulturom sredine u kojoj preduzeće posluje. Dok pristalice teorije konvergencije smatraju da će različite nacije na isti ili sličan način implementirati menadžment ukupnog kvaliteta, zagovornici teorije nacionalne specifičnosti tvrde da će razlike u kulturi dovesti do različinog nivoa i sistema sprovođenja ovog koncepta. Cilj rada je da predstavi način na koji nacionalna kultura utiče na efikasnost sprovođenja menadžmenta ukupnog kvaliteta, kao i da pruži smernice za unapređenje te efikasnosti.

Ključne reči: Menadžment ukupnog kvaliteta, nacionalna kultura, efikasnost, performanse

1. Uvod

Uspeh organizacije najviše je uslovljen kvalitetom, koji predstavlja zadatak menadžmenta a obavezu svih zaposlenih. Međunarodni standardi ISO 8402:1994 definišu kvalitet kao skup karakteristika koje mogu zadovoljiti iskazane i podrazumevane potrebe kupaca, dok standard ISO 9000:2001 ističe da je kvalitet nivo do kojeg skup pripadajućih karakteristika ispunjava zahteve. Revolucija kvaliteta javlja se nakon Drugog svetskog rata u Japanu, kada je postojala potreba za restauracijom devastirane privrede. Uz međunarodnu pomoć i grupu japanskih naučnika i inženjera, Japan je odigrao ključnu ulogu u ostvarivanju koncepta kvaliteta. 1949. godine Unija japanskih naučnika i inženjera (JUSE) formirala je komitet za poboljšanje produktivnosti i podizanje standarda.

* Vesna Milovanović, master menadžer, Fakultet za hotelijerstvo i turizam, Vrnjačka Banja, Univerzitet u Kragujevcu, e-mail: vesna.milovanovic@kg.ac.rs

Američke firme su 1980-ih godina počele da pridaju značaj filozofiji menadžmenta ukupnog kvaliteta uviđajući da je japanski kvalitet dostigao ili pak prestigao američke standarde. Tradicionalne američke menadžerske prakse, kao što su autokratska struktura, kratkoročno razmišljanje, nedostatak inovacija, slabljenje kvaliteta proizvoda, neadekvatne obuke, suparnički odnosi sa dobavljačima i zaposlenima, zastarele su. Menadžment ukupnog kvaliteta najpre su prihvatile velike američke kompanije, koje su već izgubile deo tržišta u korist efikasnijih japanskih proizvođača. Poboljšanja u poslovanju tih velikih kompanija uticala su i na druge tržišne učesnike da prihvate ovu filozofiju koja se, zbog pozitivnih efekata na poslovne performanse, počela primenjivati i u drugim zemljama sveta. Iako globalno prihvaćen, menadžment ukupnog kvaliteta je davao različite efekte – od velikih pozitivnih promena do malih ili gotovo nikakvih promena. To je zainteresovalo istraživače da ispitaju uzroke nejednakosti sprovođenja menadžmenta ukupnog kvaliteta. Dok su pojedini autori tvrdili da je koncept univerzalan, drugi su zastupali stav da nacionalna kultura predstavlja prirodnu barijeru transfera originalnih principa i praksi menadžmenta ukupnog kvaliteta.

S obzirom da nacionalna kultura oblikuje ponašanje ljudi posredstvom normi i vrednosti, ona utiče u velikoj meri i na formiranje organizacione kulture koja određuje način rada i interakciju zaposlenih, kako sa unutrašnjim, tako i spoljnim saradnicima. To se konkretnije odnosi na način komunikacije, motivacije i nagradivanja. U individualističkim kulturama će se zaposleni voditi isključivo ličnim i finansijskim ciljevima, tako da će saradnja i komunikacija sa kolegama biti minimalna, a zaposleni nagrađeni za individualna ostvarenja. U kulturama sa visokom distancicom moći, saradnja nadređenih i podređenih, kao i tok informacija, biće ograničeni. Kako principi menadžmenta ukupnog kvaliteta nalažu timski rad, intenzivnu komunikaciju između nivoa organizacione strukture i tesniju saradnju nadređenih i poredenih, ponašanje zaposlenih koje je uslovljeno organizacionom i nacionalnom kulturom, može znatno da sputava sprovođenje ovih principa, što na kraju dovodi do slabijih efekata na poslovne performanse.

Rad je organizovan na sledeći način. Nakon predstavljanja koncepta upravljanja kvalitetom i filozofije menadžmenta ukupnog kvaliteta, pristupa se pregledu dosadašnjih istraživanja u svetu na temu značajnosti uticaja kulture na efekte primene menadžmenta ukupnog kvaliteta. Zatim će biti predstavljene smernice za poboljšanje efikasnosti sprovođenja ove poslovne filozofije.

2. Upravljanje kvalitetom i menadžment ukupnog kvaliteta

Program obezbeđenja kvaliteta odnosi se kako na unapređenje kvaliteta, tako i na smanjenje troškova kvaliteta nastalih usled neusaglašenosti sa zahtevima (škart, dorada, reklamacije i slično). Ukoliko se pažnja posvećuje preven-

ciji, pre nego samoj kontroli na kraju proizvodnje, smanjuje se broj defektnih proizvoda i povećava zadovoljstvo potrošača, što utiče na povećanje obima prodaje, bolje korišćenje raspoloživih resursa, smanjenje troškova, pa samim tim i na povećanje profita kao pokretačke snage poslovanja. Empirijska istraživanja pokazuju da preduzeća, čiji su proizvodi najvišeg relativnog kvaliteta, imaju oko tri puta veću rentabilnost od preduzeća sa nižim stepenom kvaliteta. Visoka pozitivna korelacija između visoke profitabilnosti i visokog kvaliteta može se obrazložiti činjenicom da su kupci spremni platiti višu cenu za proizvode višeg relativnog kvaliteta koji ne podrazumeva i više troškove¹.

Koncept upravljanja kvalitetom podrazumeva dostizanje odgovarajućeg nivoa kvaliteta, njegovo održavanje, merenje, kontrolu i unapređivanje, a sve u cilju postizanja višeg stepena usaglašenosti između očekivanja i stvarnog doživljaja kupca. Upravljanje kvalitetom, kao rezultatom velikog broja procesa, zasniva se na procesnom i proceduralnom regulisanju toka radnih operacija. Cilj je da se predvide i eliminišu greške na mestu nastanka, kako bi se troškovi usled neadekvatnog kvaliteta sveli na minimum. Procesi su aktivnosti pomoću kojih kompanije usmeravaju i oslobađaju potencijal svojih zaposlenih u cilju ostvarenja rezultata, pa se može reći da su procesi i ljudi agenti koji pružaju rezultat². Unapređenje kvaliteta procesa podrazumeva korišćenje odgovarajuće opreme ili kompozicije radne snage, kako bi se povećala efikasnost i smanjilo vreme trajanja procesa, što vodi redukciji troškova. U tom smislu, prilike za unapređenje procesa preduzeće može tražiti u okruženju (nove tehnologije, znanja i sl.) ili u samom preduzeću (adekvatno kombinovanje resursa).

Kvalitet se kao skup osobina ne može naknadno dodati i ugraditi ako nije uzet u razmatranje u toku razvoja proizvoda. Otuda potreba za temeljnim upravljanjem kvalitetom, od projektovanja do servisiranja nakon prodaje³. Međunarodni standardi ISO 9001:2000 identificuju sledeće principe upravljanja kvalitetom koji omogućavaju ispunjenje ciljeva kvaliteta:

- poštovanje kupca – razvijanje specijalizovanih programa brige za klijenta i programa lojalnosti,
- negovanje liderstva - profesionalno obučavanje sposobnog i kreativnog liderskog tima koji će stalno podsticati sposobnost zaposlenih,
- sposobnost zaposlenih – sprovođenje programa treninga i obuka zaposlenih uključujući podsticanje pozitivnog odnosa zaposlenih prema znanju i učenju,

¹ Janošević Stevo, Senić Radoslav, Stefanović Živadin, Arsovski Zora, Šolak Njegoš: *Menadžment ukupnog kvaliteta*, Ekonomski fakultet Kragujevac 1999, 25.

² Camisón César: "Total quality management in hospitality: an application of the EFQM model", *Tourism Management*, 17(3)/1996, 192.

³ Spaić Obrad, Ivanković Rade, Gvozdenović Tamara, Ilić Marica: "Kvalitetom razvoja do kvalitetnog proizvoda", *Kvalitet*, 21(7-8), /2011, 36.

- upravljanje procesima – težnja ka standardizaciji operacija od početne do završne faze,
- sistemski pristup upravljanju - odnosi na identifikovanje, razumevanje i upravljanje sistemom međusobno povezanih procesa,
- neprekidna poboljšanja – vezuju se za poslovne strategije usmerene na rast i razvoj,
- činjenični način odlučivanja - zasnivanje poslovnih odluka na činjenicama – dokumentaciji i proverenim informacijama,
- uzajamno korisni partnerski odnosi – negovanje dobrih odnosa sa dobavljačima i posrednicima.

Da bi se kvalitet u svetu istakao kao imperativ, postoje prestižne nagrade za kompanije koje koriste najbolje prakse za upravljanje kvalitetom: Deming Prize u Japanu, Malcolm Baldrige National Quality Award u SAD-u, kao i European Quality Award u Evropi. U Americi je 1991. godine urađen izveštaj na bazi 20 najboljih aplikanata za Baldrige nagradu između 1988. i 1989. godine, koji dokazuje da su organizacije, koje su ostvarile bolje odnose sa zaposlenima, niže troškove i viši kvalitet, povećale tržišni udio, profitabilnost i zadovoljstvo kupaca. Zajedničke osobine ovih organizacija bile su fokus na kupce, privrženost menadžera kvalitetu, uključenost zaposlenih, kao i partnerstvo sa dobavljačima⁴.

Menadžment ukupnog kvaliteta zahteva reforme u ključnim organizacionim osobinama, posebno u stilovima vođenja i kulturi, kao i kompletno restrukturiranje društvenih veza kako unutar firme, tako i između firme i njenih stekholdera. Promoviše obuku, uključivanje zaposlenih, timski rad i otvaranje kanala komunikacije kako bi se dobile informacije i znanje koji se opet stavljaju na raspolaganje zaposlenima. Poslovna efikasnost raste ukoliko su zaposleni motivisani, preuzimaju odgovornost i inicijativu⁵.

3. Nacionalna kultura prema dimenzijama Hofstede-a

Kultura predstavlja “kolektivno programiranje” uma, po kome se razlikuju pripadnici različitih grupa nastalih kao rezultat zajedničkih iskustava, uključujući obrazovni i pravni sistem, strukturu porodice, veru, arhitekturu i nauku⁶. Kultura je način na koji grupa ljudi rešava probleme, razume i interpretira svet. To je skup vrednosti i normi u pogledu onoga što je dobro ili loše,

⁴ Black A. Simon, Porter J. Leslie: “Identification of the critical factors of TQM”, *Decision Sciences*, 27(1)/1996, 5.

⁵ Dean W. James, Bowen E. David: “Management theory and total quality: Improving research and practice through theory development”, *Academy of Management Review*, 19(3)/1994, 315.

⁶ Hofstede Geert: “Cultural constraints in management theories”, *International Review of Strategic Management*, 5/1994, 29.

lepo ili ružno, racionalno ili iracionalno, normalno ili nenormalno⁷. Nacionalna kultura obuhvata filozofije, ideologije, vrednosti, prepostavke, verovanja, očekivanja, stavove i norme koji drže zajednicu na okupu⁸. Nacionalna kultura se menja vrlo sporo, zato što se vrednosti prenose na institucije i duboko su ukorenjene u svesti i ponašanju ljudi. Zbog toga nacionalna kultura može biti kritična za uspeh ili neuspeh novih menadžerskih praksi.

Postoje četiri glavne dimenzije kulture: distanca moći, izbegavanje neizvesnosti, individualizam/kolektivizam i muškost/ženskost⁹. Pomenute dimenzije kulture značajne su kao teorijski okvira za vršenje međukulturalnih poređenja, za klasifikaciju i objašnjenje uticaja nacionalne kulture na raznovrsne predmete istraživanja. Ove dimenzije imaju korenje staro vekovima koje je otporno na promene¹⁰.

Distanca moći predstavlja nivo do kojeg manje moćni članovi organizacije očekuju da će moć biti podjednako distribuirana. U zemljama sa visokom distancicom moći, kao što je Japan ili Francuska, hijerarhija predstavlja fundamentalni princip na kome su bazirani svi odnosi i postoje razvijeni sistemi u kojima svako zna gde mu je mesto. Moć je centralizovana, autokratska, a izvršioci ne očekuju da budu konsultovani u procesu donošenja odluka¹¹. Sa druge strane, u kulturama sa niskom distancommoći, postoje kooperativni odnosi između nadređenih i podređenih, koji se konsultuju u procesu donošenja odluka (SAD, Engleska, Danska).

Izbegavanje neizvesnosti je nivo do kojeg se ljudi osećaju neprijatno u nejasnim ili nepredvidivim situacijama. Ukoliko je taj nivo visok, kao što je slučaj sa Nemačkom, ljudi imaju potrebu za pravilima i kreiraju institucije da promovišu sigurnost i minimiziraju rizik¹². Sa druge strane, u SAD-u ova dimenzija ima nisku vrednost, što znači da su ljudi skloniji preuzimanju rizika, tolerišu mišljenja i ponašanja koja su drugačija, ne vole pravila i kreiraju ih samo u slučaju neophodnosti.

Individualizam/kolektivizam opisuje nivo do kojeg ljudi teže da deluju kao pojedinci ili kao grupa. Individualistička društava vrednuju uspeh i dostignuća pojedinca, koji se rukovode sopstvenim interesima i odvojeno posmatraju

⁷ Hofstede Geert: *Cultures and Organizations: Software of the Mind: Intercultural Cooperation and its Importance for Survival*, McGraw-Hill New York 1997.

⁸ Kilmann H. Ralph, Saxton J. Mary, Sepra Roy: *Gaining Control of the Corporate Culture*, Jossey-Bass San Francisco 1985.

⁹ Hofstede Geert: "Motivation, leadership and organizations: do American theories apply abroad?", *Organizational Dynamics*, 9(1)/1980, 92.

¹⁰ Hofstede Geert: "Attitudes, values and organizational culture: disentangling the concepts", *Organizational Studies*, 19(3)/1998, 482.

¹¹ Hofstede Geert: "The cultural relativity of the quality of life concept", *Academy of Management Review*, 9(3)/1984, 394.

¹² Hofstede Geert: "National cultures in four dimensions", *International Studies of Management and Organizations*, 8(1/2), 1983, 65.

službeni i privatni život. Orijentisani su na zadatke pre nego na odnose, dok se finansijske nagrade više vrednuju od nefinansijskih. U kolektivističkim kulturama, organizacija se doživljava kao porodica, teži se zadobijanju poštovanja ostalih članova grupe, a na satisfakciju poslom snažno utiču priznatost i prestiž radnog mesta, pohvale, kao i nagrade na bazi timskih rezultata. U Kini se individualizam smatra zlom i sebičnošću, a održavanje blagostanja grupe najboljom garancijom za pojedinca¹³.

Muškost/ženskost opisuje nivo do kojeg su agresivnost i uspeh vrednovani nasuprot brizi za razvoj i održavanje dobrih odnosa. Muške kulture imaju jasnu podelu uloga polova, očekujući od muškarca da bude odlučan, ambiciozan, dominantan i da teži materijalnom uspehu, a od žene da bude brižna i orijentisana na uslugu. Muške kulture vrednuju visoke zarade, unapređenja i izazovne poslove. Odluke se donose na bazi činjenica. Sa druge strane, u ženskim kulturama ne postoji precizna podela uloga među polovima, pažnja se posvećuje negovanju odnosa, pomoći drugima, očuvanju životne sredine i kvaliteta života. Konflikti se rešavaju pregovaranjem i kompromisima, a idealan posao je onaj koji pruža mogućnosti za obostranu pomoć i društvene kontakte.

4. Podobnost nacionalne kulture za sprovođenje menadžmenta ukupnog kvaliteta

Filozofija menadžmenta ukupnog kvaliteta obuhvata određene vrednosti, pa je njegova uspešna primena uslovljena stepenom usaglašenosti tih vrednosti i vrednosti koje proističu iz nacionalne kulture. Ukoliko je stepen usaglašenosti visok, očekuje se uspešno sprovođenje filozofije, ali nizak stepen usaglašenosti može prouzrokovati neefikasno sprovođenje i mnogo ozbiljnije probleme, kao što su revolt zaposlenih, odbojnost prema promeni, gubitak pravca i slično. Zbog toga naučnici smatraju da sprovođenje menadžmenta ukupnog kvaliteta često zahteva kulturnu transformaciju¹⁴. U zavisnosti od nacionalne kulture, neki principi menadžmenta ukupnog kvaliteta će se lakše, a drugi teže usvojiti. To potvrđuju i multinacionalne kompanije, koje prilagođavaju strategije sprovođenja menadžmenta ukupnog kvaliteta lokalnim kulturama¹⁵. Iz tih razloga, ne može se tvrditi da je menadžment ukupnog kvaliteta univerzalni koncept koji se u svakoj zemlji može primenjivati u istom obliku i na isti način.

Pojedine dimenzije kulture, kao što su izbegavanje neizvesnosti i distanca moći, objašnjavaju razlike u praksama menadžmenta kvaliteta između Engleske,

¹³ Ng Sik Hung: *The Social Psychology of Power*. Academic Press London 1980.

¹⁴ Atkinson E. Philip: *Creating Culture Change: The Key to Successful Total Quality Management*, IFS Ltd. Bedford 1990.

¹⁵ Lagrosen Stefan: "Exploring the impact of culture on quality management", *International Journal of Quality & Reliability Management*, 20(4)/2003, 478.

Finske i Portugalije¹⁶. Izbegavanje neizvesnosti i individualizam najviše utiču na menadžment kvaliteta¹⁷. To znači da je u kulturama sa visokim stepenom izbegavanja neizvesnosti teže implementirati fokus na procese i njihovo kontinuirano unapređenje. Fokus na kupce različito je shvaćen u različitim kulturama, pa se tako u kolektivističkim kulturama i kulturama sa niskim stepenom izbegavanja neizvesnosti više pažnje poklanja nekolicini ključnih kupaca, dok istu pažnju svim kupcima poklanjaju organizacije u individualističkim kulturama i sa visokim stepenom izbegavanja neizvesnosti.

Anglo-saksonska grupa zemalja odlikuje se niskom hijerarhijom, delegiranjem odgovornosti, podelom informacija, fokusom na kupce i fleksibilnošću tržišta rada. Preduzeća iz ovih zemalja su uglavnom uspešno implementirala menadžment ukupnog kvaliteta. Globalizacija je omogućila rasprostranjivanje najboljih menadžerskih praksi širom sveta, pa se tako menadžment ukupnog kvaliteta počeo implementirati u zemljama čija je poslovna kultura znatno različita od anglo-saksonske i odlikuje se visokom hijerarhijom, birokratskim sistemom, centralizovanim upravljanjem, ograničenim prenosom informacija i delegiranjem odgovornosti, što se direktno suprotstavlja principima menadžmenta ukupnog kvaliteta¹⁸.

Empirijsko istraživanje na bazi Demingovog koncepta menadžmenta ukupnog kvaliteta, koje je obuhvatilo SAD, Japan, Italiju i Nemačku, pokazuje da menadžment ukupnog kvaliteta ne može biti univerzalno primenljiv¹⁹. Ispitivanje relevantnosti strukture Baldrige nagrade za kulture SAD-a, Japana, Nemačke, Italije i Engleske, na osnovu Hofstedeovih dimenzija nacionalne kulture, pokazuje da nacionalna kultura ima snažan uticaj na efikasnost strukture Baldrige nagrade. Zapravo, struktura Baldrige nagrade formirana je za potrebe SAD-a i podsticanje konkurentnosti američkih firmi, bez ambicija da postane univerzalni model.

Studija uticaja nacionalne kulture na sprovođenje menadžmenta ukupnog kvaliteta u građevinskoj industriji Botswane pokazuje da se vrednosti ove poslovne filozofije mogu suprotstaviti nacionalnoj kulturi, te se nacionalna kultura ne treba prilagođavati kulturi menadžmenta ukupnog kvaliteta, već je neophodna svest o nepodudarnosti kako bi se razvile tehnike kojima će se one

¹⁶ Mathews P. Brian, Ueno Akiko, Kekale Tauno, Repka Mikko, Lopes Pereira Zulema, Silva Graca: "European quality management practices, the impact of national culture", *International Journal of Quality & Reliability Management*, 18(7)/2001, 698.

¹⁷ Hoecklin Lisa: *Managing Cultural Differences: Strategies for Competitive Advantage*, Addison-Wesley Longman Ltd. Essex 1995.

¹⁸ Psychogios G. Alexandros, Wilkinson Adrian: "Exploring TQM awareness in the Greek national business context: between conservatism and reformism cultural determinants of TQM", *The International Journal of Human Resource Management*, 18(6)/2007, 1045.

¹⁹ Rungtusanatham Manus, Forza Cipriano, Koka R. Balaji, Salvador Fabrizio, Nie Wanyi: TQM across multiple countries: Convergence Hypothesis versus National Specificity arguments, *Journal of Operations Management*, 23/2005, 53.

prevazići²⁰. Organizacije koje su prilagodile faktore menadžmenta ukupnog kvaliteta vrednostima lokalne kulture i svojim potrebama, bile su uspešnije od onih koji su ovu filozofiju prihvatili u standardnoj formi²¹. U poređivanjem efekata sprovođenja menadžmenta ukupnog kvaliteta u japanskim i američkim fabrikama u Meksiku došlo se do zaključka je da su japanske fabrike bile efikasnije zbog sličnosti japanske i meksičke kulture (visoka distanca moći, izbegavanja neizvesnosti, kolektivizam i muškost), tako da nije došlo do sukoba između principa menadžmenta ukupnog kvaliteta (koji potiče iz Japana) i kulturnih vrednosti Meksika²². Istraživanjem uspešnosti sprovođenja menadžmenta ukupnog kvaliteta u Kanadi i Meksiku ustanovljeno je da je Meksiko u prednosti i to upravo zbog podobnosti nacionalne kulture. Prednost Meksika se ogledala u korišćenju informacija za unapređenje procesa, reciprocitetu autoriteta i odgovornosti, kao i nagrađivanju zaposlenih za postignute rezultate (posebno za ostvarenja tima)²³.

Menadžment ukupnog kvaliteta podstiče timski rad, otklanja strah, podržava menadžment koji pomaže zaposlenima i promoviše dugoročnu orientaciju preduzeća. Pokušavajući da opišu idealnu kulturu za sprovođenje menadžmenta ukupnog kvaliteta, pojedini autori autori²⁴ tvrde da su od izuzetnog značaja kolektivizam i niska distanca moći, jer podržavaju timski rad, delegiranje odgovornosti, uključivanje zaposlenih u proces odlučivanja i posticanje na davanje predloga. Međutim, kolektivistička društva imaju tendenciju formiranja hijerarhijskih struktura, tako da su pomenute dve dimenzije u najvećem broju slučajeva međusobno isključive²⁵. U daljem tekstu se objašnjava uticaj dimenzija nacionalne kulture na osnovne principe menadžmenta ukupnog kvaliteta, kao što su liderstvo, informacije i analize, strateško planiranje, fokus na ljudske resurse, menadžment procesa i fokus na kupce.

Liderstvo je značajno za motivaciju zaposlenih, grupno donošenje odluka i inovativnost. Jedna od osnovnih kulturnih karakteristika liderstva je distanca moći²⁶. Jaki i odlučni lideri se javljaju u kulturama sa visokom distancom moći

²⁰ Ngowi Alfred: "Impact of culture on the application of TQM in the construction industry in Botswana", *International Journal of Quality & Reliability Management*, 17(4/5)/2000, 445.

²¹ Westphal D. James, Gulati Ranjay, Shortell M. Stephen: "Customization or conformity, an institutional and network perspective on the content and consequences of TQM adoption", *Administration Science Quarterly*, 42(2)/1997, 386.

²² McDermott Terry: "TQM: the total quality maquiladora", *Business Mexico*, 4(11)/1994, 42.

²³ Galperin L. Bella, Lituchy R. Terri: "The implementation of total quality management in Canada and Mexico: a case study", *International Business Review*, 8/1999, 325.

²⁴ Chin Kwai-Sang, Pun Kit-Fai: "A proposed framework for implementing TQM in Chinese organizations", *The International Journal of Quality & Reliability Management*, 19 (2/3)/2002, 284.

²⁵ Kumar M. Ranjan, Sankaran Shankar: "Indian culture and the culture for TQM: a comparison", *The TQM Magazine*, 19(2)/2007, 179.

²⁶ Swierczek W. Fredric: "Leadership and culture: comparing Asian managers", *Leadership and Organizational Development Journal*, 12(7)/1991, 7.

gde se neodlučni lideri doživljavaju kao slabi i neefikasni²⁷, a zaposleni očekuju da im se kaže šta treba da rade i ne prihvataju teško standarde nametnute od strane nadređenih²⁸. Stepen izbegavanje neizvesnosti takođe ima uticaja na stilove liderstva, tako što u kulturama gde je ovaj stepen visok, lideri formulišu jasna pravila i posebnu pažnju posvećuju planiranju, dok u kulturama sa niskim stepenom izbegavanja rizika lideri i zaposleni se ne osećaju neugodno u nestabilnim situacijama, otvoreniji su prema promenama i eksperimentima. Kolektivističke nacionalne kulture neguju vrednosti empatije, harmonije, poštovanja, samokontrole, sigurnosti²⁹, tako da lideri u ovim kulturama više pažnje posvećuju zadovoljenju potreba drugih nego ostvarenju sopstvenih ciljeva³⁰, a zaposleni prihvataju standarde performansi brinući za dobrobit kolektiva u celini. U muškim kulturama lideri su ambiciozni i dominantni, a od njih se očekuje odgovornost za uspeh, dok su u ženskim kulturama lideri skloniji pregovaranju..

Informacije i analize su takođe podložne uticaju nacionalne kulture. U smislu distance moći to se odnosi na pristup i korišćenje informacija. Kada je distanca moći visoka, protok informacija je ograničen i formalizovan, postoji jasna organizaciona struktura i upotreba statističkih metoda³¹. Viši stepen izbegavanja neizvesnosti vodi ka jasnoj organizacionoj strukturi, definisanim pravilima, analizi podataka i donošenju odluka na bazi činjenica, obično prikupljenih iz različitih izvora. U individualističkim kulturama ljudi se oslanjaju prvenstveno na sopstvene ideje i stavove³². Upotreba informacija u procesu odlučivanja je tipična za ženske kulture, dok se pripadnici muških kultura više oslanjaju na svoju intuiciju.

Strateško planiranje ima veliki značaj u kolektivističkim kulturama u kojima se okruženje detaljno analizira, dok se u individualističkim kulturama odluke

²⁷ Blunt Peter: "Cultural Consequences for Organizational Change in a Southeast Asian State: Brunei", *Academy of Management Review*, 2(3)/1988, 236.

²⁸ Chow W. Chee, Lindquist M. Robert, Wu Anne, 2001. "National culture and the implementation of high-stretch performance standards: an exploratory study", *Behavioral Research in Accounting*, 13/2001, 87.

²⁹ Grimm D. Stephanie, Church A. Timothy, Katigbak S. Marcia, Reyes S. Jose Alberto: "Selfdescribed traits, values and moods associated with individualism and collectivism", *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 30(4)/1999, 471.

³⁰ Tafarodi W. Romin, Lang W. James, Smith J. Alyson: "Self-esteem and the cultural tradeoff: evidence for the role of individualism-collectivism", *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 30(5)/1999, 635.

³¹ Wacker G. John, Sprague G. Linda: "Forecasting accuracy: comparing the relative effectiveness of practices between seven developing countries", *Journal of Operations Management*, 16(2/3)/1998, 283.

³² Snell S. Robin, Hui S.K. Sandy: "Towards the Hong Kong learning organization: an exploratory case study", *Journal of Applied Management Studies*, 9(2)/2000, 165.

donose i pre detaljnog sagledavanja relevantnih informacija, a akcenat je više na izvršnom liderstvu i prilagođavanju nego na strateškom planiranju³³.

Fokus na ljudske resurse je izražen u kolektivističkim, ženskim i kulturama sa niskom distancicom moći, uglavnom zato što podrazumeva delegiranje odgovornosti na izvršioce, fokus na komunikaciju i negovanje međuljudskih odnosa. U ovim kulturama se zaposleni podstiču na inicijativu, vrše se obuke, radna mesta se mogu menjati, a timovi funkcionišu efikasno, prvenstveno zato što su saradnja, jednakost i rezultati grupe, a ne pojedinca, visoko vrednovani. U slučaju kultura sa visokom distancicom moći, svi zaposleni poštuju odluke koje donosi jedan ili nekoliko ljudi na vrhu hijerarhije.

Menadžment procesa fokusiran je na kontinuirano unapređenje za koje su zaduženi timovi. To je složen posao za kulture sa visokom distancicom moći, s obzirom da zaposleni ne raspolažu alatima za efikasano upravljanje procesima zbog složenih struktura komunikacije i odlučivanja³⁴. Kulture sa visokim stepenom izbegavanja rizika posebnu pažnju posvećuju procedurama, merenju i analizi podataka, kao i statističkoj kontroli procesa, dok u slučaju niskog stepena akcenat je na inovacijama i eksperimentima u funkciji poboljšanja procesa. Kolektivističke kulture pristupaju unapređenju procesa preko prikupljanja i analize podataka, timskog rada i visokih očekivanja. Ženske kulture preferiraju inkrementalna poboljšanja i rešavanje problema kako bi se održala stabilnost, dok su muške kulture pristalice učenja kroz rad i promenu i transfera novih tehnologija.

Fokus na kupce odražava smanjivanje distance između organizacije i njenih kupaca. Ključni element je sposobnost zapažanja potreba kupaca. U slučaju kultura sa niskom distancicom moći i kolektivističkih kultura, zaposleni u kontaktu sa kupcima imaju želju i slobodu da razvijaju odnose i čine napore da udovolje kupcu. Oni mogu donositi odluke u tom pravcu i davati predloge nadređenima. Ženske kulture se odlikuju brigom za druge, negovanjem dobrih odnosa i osetljivošću u pogledu iskazanih i neiskazanih potreba kupaca.

5. Smernice za efikasno sprovođenje menadžmenta ukupnog kvaliteta

Na osnovu postojeće literature može se zaključiti da je efikasnost sprovođenja menadžmenta ukupnog kvaliteta značajno uslovljena vrednostima nacionalne kulture. Proističe da idealna kultura treba da bude kolektivistička, muška, sa niskom distancicom moći i visokim stepenom izbegavanja neizvesnosti, kako bi se razvijao timski rad, usmerenje na uspeh i kontinuirano poboljšanje rezultata,

³³ Mukherji Ananda, Hurtado Pedro: "Interpreting, categorizing and responding to the environment: the role of culture in strategic problem definition", *Management Decision*, 39(2)/2001, 110.

³⁴ Lillrank Paul, Shani A. B. Rami, Lindberg Per: „Continuous improvement: exploring alternative organizational designs“, *Total Quality Management and Business Excellence*, 12(1)/2001, 47.

delegirali autoritet i odgovornost, uključivali zaposleni u donošenje odluka, razvijale procedure i koristili alati za unapređenje procesa. Međutim, kao što je već ranije navedeno, kolektivističke kulture često teže visokoj distanci moći, što je glavna prepreka efikasnom funkcionisanju menadžmenta ukupnog kvaliteta. U Tabeli 1 prikazane su vrednosti dimenzija kulture za zemlje koje su bile predmet pomenutih istraživanja iz oblasti efikasnosti sprovodenja menadžmenta ukupnog kvaliteta. Pridružene su i vrednosti dimenzija za Republiku Srbiju, kako bi se izvršila komparativna analiza i formulisale smernice za uspešnu implementaciju ovog koncepta. Vrednosti dimenzija kreću se između 1 i 100, pri čemu više vrednosti označavaju snažniju dimenziju.

Tabela 1: Vrednosti dimenzija nacionalne kulture

	Distanca moći	Individualizam	Muškost	Izbegavanje neizvesnosti
Japan	54	46	95	92
SAD	40	91	62	46
Kanada	39	80	52	48
Kina	80	20	66	30
Nemačka	35	67	66	65
Italija	50	76	70	75
Francuska	68	71	43	86
Engleska	35	89	66	35
Meksiko	81	30	69	82
Srbija	86	25	43	92

Izvor: The Hofstede Centre, <http://geert-hofstede.com-serbia.html>, pristup dana 10.05.2014.

Iz tabele možemo videti da kolektivističke zemlje (Meksiko, Kina i Srbija) imaju izuzetno visoku distancu moći. Izuzetak je Japan, čija je nacionalna kultura idealna za sprovođenje menadžmenta ukupnog kvaliteta, što i ne čudi, budući da je koncept potekao upravo iz Japana. Lako je uočljivo da nijedna nacionalna kultura nije toliko slična japanskoj, pa samim tim u potpunosti ne podržava principe menadžmenta ukupnog kvaliteta. Iako brojni autori navode da je potrebno prilagoditi filozofiju menadžmenta ukupnog kvaliteta nacionalnoj kulturi u cilju efikasnog sprovodenja, autor ovog rada smatra da takve promene mogu narušiti koncept menadžmenta ukupnog kvaliteta, koji u novom obliku neće dati željene rezultate. Naravno, nije preporučljivo ni da se sprovodenje vrši bez ikakvog prilagođavanja, već je potrebno razumeti da određene vrednosti u nacionalnoj kulturi mogu sputavati napredak nacije, što navodi na zaključak da

nije pogrešno menjati shvatanja, norme i vrednosti ukoliko to vodi ka unapređenju performansi preduzeća, kao i životnog standarda same nacije. Srpsku nacionalnu kulturu možemo okarakterisati kao kolektivističku, žensku, sa visokom distancem moći i stepenom izbegavanja neizvesnosti. Za uspešno sprovođenje menadžmenta ukupnog kvaliteta trebalo bi razvijati orijentaciji na rezultate, odlučnost i upornost, sistem komunikacije i saradnje između menadžmenta i izvršilaca. Menadžeri direktnim i neformalnim putem mogu pribaviti znatno više informacija, predloga i ideja, mogu ukazati neophodnu pomoć zaposlenima i na taj način ih podstaći na zalaganje za kvalitet što predstavlja suštinu menadžmenta ukupnog kvaliteta – uključivanje svih pojedinaca u organizaciji i delovanje u cilju kontinuiranog unapređenja poslovanja.

Treba imati u vidu da promene izazivaju otpor zbog neizvesnosti, napuštanja poznatog sistema, potrebe za učenjem i prilagođavanjem, tako da se menadžment ukupnog kvaliteta treba posmatrati kao proces promene kojom je neophodno upravljati. To predstavlja ozbiljan zadatak za upravu preduzeća, koja mora da obezbedi neophodne obuke i stimulanse zaposlenima u cilju postizanja optimalnog nivoa motivacije, ali pre svega podršku tokom čitavog procesa promene. Komunikacija dakle igra ključnu ulogu prilikom sprovođenja menadžmenta ukupnog kvaliteta. S obzirom da u Republici Srbiji nije vršeno empirijsko istraživanje o uticaju menadžmenta ukupnog kvaliteta na merljive performanse poslovanja preduzeća, korisno bi bilo sprovesti takvo istraživanje, a rezultate uporediti sa prethodnim studijama u svetu i analizirati moguć uticaj nacionalne kulture na efekte sprovođenja menadžmenta ukupnog kvaliteta.

6. Zaključak

Sagledavanje dimenzija nacionalne kulture je izuzetno značajno u slučaju sprovođenja menadžmenta ukupnog kvaliteta, obzirom da se radi o sofisticiranoj poslovnoj filozofiji koja je izgrađena na određenim vrednostima, zahtevna je za primenu, a može doneti i više štete nego koristi ukoliko dođe do sukobljavanja ključnih vrednosti filozofije i vrednosti nacionalne kulture. Dok se menadžerske prakse mogu lako promeniti i prilagoditi, fundamentalne vrednosti su otporne na promenu u kratkom roku, što objašnjava zašto su neke organizacije napustile napore ka menadžmentu ukupnog kvaliteta. Istraživanja pokazuju da ne postoji jedinstveni i najbolji način za sprovođenje ove filozofije, već se može efikasno implementirati na različite načine, koji podrazumevaju prilagođavanje lokalnoj kulturi. Zbog toga većina zemalja razvija sopstvene kriterijume za osvajanje nacionalne nagrade za poslovnu izvrsnost, kreirajući pri tom programe koji se mogu najefikasnije usvojiti u toj zemlji. Međutim, poznato je da su velike američke kompanije obezbedile opstanak na tržištu upravo zamenjujući svoja shvatanja i pravila delovanja vrednostima menadžmenta ukupnog

kvaliteta. Sprovodenje filozofije bila je ključna za preokret – od konstantnog gubitka tržišta u korist japanskih proizvođača do zauzimanja mesta svetskih lidera. To navodi na zaključak da ispravan put sprovodenja menadžmenta ukupnog kvaliteta obuhvata buđenje svesti o potrebi za promenom sopstvenih vrednosti i načina rada, razvoj saradnje unutar preduzeća, kanala komunikacije i neophodnih alata za usvajanje najboljih praksi. Nacionalna kultura ne mora biti prepreka uspešnom sprovodenju menadžmenta ukupnog kvaliteta ukoliko se ona najpre analizira, ustaneove podržavajuće i otežavajuće dimenzije, kao i kritične tačke konflikta, a zatim kreira optimalna strategija sprovodenja.

Literatura

- Adler J. Nancy, Jelinek Mariann: "Is 'organization culture' culture bound?", *Human Resource Management*, 25(1)/1986.
- Atkinson E. Philip: *Creating Culture Change: The Key to Successful Total Quality Management*, IFS Ltd. Bedford 1990.
- Black A. Simon, Porter J. Leslie: "Identification of the critical factors of TQM", *Decision Sciences*, 27(1)/1996.
- Blunt Peter: "Cultural Consequences for Organizational Change in a Southeast Asian State: Brunei", *Academy of Management Review*, 2(3)/1988.
- Boyacigiller Nakiye Avdan, Adler J. Nancy: "The parochial dinosaur: organizational science in a global context" *Academy of Management Review* 16(2)/1991.
- Camisón César: "Total quality management in hospitality: an application of the EFQM model", *Tourism Management*, 17(3)/1996.
- Chin Kwai-Sang, Pun Kit-Fai: "A proposed framework for implementing TQM in Chinese organizations", *The International Journal of Quality & Reliability Management*, 19 (2/3)/2002.
- Chow W. Chee, Lindquist M. Robert, Wu Anne, 2001. "National culture and the implementation of high-stretch performance standards: an exploratory study", *Behavioral Research in Accounting*, 13/2001.
- Cole E. Robert: "Functional alternatives and economic development: an empirical example of permanent employment in Japan", *American Sociological Review* 38/1973.
- Dean W. James, Bowen E. David: "Management theory and total quality: Improving research and practice through theory development", *Academy of Management Review*, 19(3)/1994.
- Deming W. Edwards: *Out of the Crisis*, MIT Centre for Advanced Engineering Study Cambridge MA 1986.

- Drummond Helga: *The Quality Movement: What Total Quality Management is Really All About*, Kogan Page Ltd. London 1992.
- Escrig-Tena Ana Belen: "TQM as a competitive factor: A theoretical and empirical analysis", *International Journal of Quality & Reliability Management*, 21(6)/2004.
- Flynn B. Barbara, Saladin Brooke: "Relevance of Baldrige constructs in an international context: A study of national culture", *Journal of Operations Management* 24/2006.
- Galperin L. Bella, Lituchy R. Terri: "The implementation of total quality management in Canada and Mexico: a case study", *International Business Review*, 8/1999.
- Grimm D. Stephanie, Church A. Timothy, Katigbak S. Marcia, Reyes S. Jose Alberto: "Selfdescribed traits, values and moods associated with individualism and collectivism", *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 30(4)/1999.
- Hoecklin Lisa: *Managing Cultural Differences: Strategies for Competitive Advantage*, Addison-Wesley Longman Ltd. Essex 1995.
- Hofstede Geert: "Cultural constraints in management theories", *International Review of Strategic Management*, 5/1994.
- Hofstede Geert: "Motivation, leadership and organizations: do American theories apply abroad?", *Organizational Dynamics*, 9(1)/1980.
- Hofstede Geert: "National cultures in four dimensions", *International Studies of Management and Organizations*, 8(1/2), 1983.
- Hofstede Geert: "The cultural relativity of the quality of life concept", *Academy of Management Review*, 9(3)/1984.
- Hofstede Geert: "Attitudes, values and organizational culture: disentangling the concepts", *Organizational Studies*, 19(3)/1998.
- Hofstede Geert: *Cultures and Organizations: Software of the Mind: Intercultural Cooperation and its Importance for Survival*, McGraw-Hill New York 1997.
- Ishida Hideo: "Transferability of Japanese human resource management", *Human Resource Management*, 25(1)/1986.
- James W. Dean, Bowen E. David: "Management theory and total quality: Improving research and practice through theory development". *Academy of Management Review*, 19(3)/1994.
- Janošević Stevo, Senić Radoslav, Stefanović Živadin, Arsovski Zora, Šolak Njegoš: *Menadžment ukupnog kvaliteta*, Ekonomski fakultet Kragevac 1999.
- Kilmann H. Ralph, Saxton J. Mary, Sepra Roy: *Gaining Control of the Corporate Culture*, Jossey-Bass San Francisco 1985.
- Kumar M. Ranjan, Sankaran Shankar: "Indian culture and the culture for TQM: a comparison", *The TQM Magazine*, 19(2)/2007.

- Lagrosen Stefan: "Exploring the impact of culture on quality management", *International Journal of Quality & Reliability Management*, 20(4)/2003.
- Lakhe R.R, Mohanty, R.P: "Understanding TQM in service systems", *International Journal of Quality & Reliability Management*, 12(9)/1995.
- Lillrank Paul, Shani A. B. Rami, Lindberg Per: „Continuous improvement: exploring alternative organizational designs“, *Total Quality Management and Business Excellence*, 12(1)/2001.
- Luthans Fred, McCaul S. Harriette, Dodd G. Nancy: „Organizational commitment: a comparison of American, Japanese and Korean employees“, *Academy of Management Journal*, 28(1)/1985.
- Mathews P. Brian, Ueno Akiko, Kekale Tauno, Repka Mikko, Lopes Pereira Zulema, Silva Graca: "European quality management practices, the impact of national culture", *International Journal of Quality & Reliability Management*, 18(7)/2001.
- McDermott Terry: "TQM: the total quality maquiladora", *Business Mexico*, 4(11)/1994.
- Mukherji Ananda, Hurtado Pedro: "Interpreting, categorizing and responding to the environment: the role of culture in strategic problem definition", *Management Decision*, 39(2)/2001.
- Negandhi R. Anant: "Convergence in organizational practices: an empirical study of industrial enterprises in developing countries", 323-345, in: Lammers J. Cornelis, Hickson J. David (Eds.): *Organizations Alike and Unlike: International and Interinstitutional Studies in the Sociology of Organizations*. Routledge/Kegan Paul, London 1979.
- Ng Sik Hung: *The Social Psychology of Power*. Academic Press London 1980.
- Ngowi Alfred: "Impact of culture on the application of TQM in the construction industry in Botswana", *International Journal of Quality & Reliability Management*, 17(4/5)/2000.
- Powell Thomas: "Total quality management as competitive advantage: a review and empirical study", *Strategic Management Journal*, 16(1)/1995.
- Psychogios G. Alexandros, Wilkinson Adrian: "Exploring TQM awareness in the Greek national business context: between conservatism and reformism cultural determinants of TQM", *The International Journal of Human Resource Management*, 18(6)/2007.
- Rosenzweig M. Philip: "When can management science be generalized internationally?", *Management Science*, 40(1)/1994.
- Rungtusanatham Manus, Forza Cipriano, Koka R. Balaji, Salvador Fabrizio, Nie Wanyi: TQM across multiple countries: Convergence Hypothesis versus National Specificity arguments, *Journal of Operations Management*, 23/2005.

- Saha Swapan, Hardie Mary: "Culture of quality and the Australian construction industry", Proceedings of the 13th Annual Conference of the International Group for Lean Construction, Sydney 2005.
- Shenkar, O., von Glinow, M.A.: "Paradoxes of organizational theory and research: using the case of China to illustrate national contingency", *Management Science*, 40 (1)/1994.
- Snell S. Robin, Hui S.K. Sandy: "Towards the Hong Kong learning organization: an exploratory case study", *Journal of Applied Management Studies*, 9(2)/2000.
- Spaić Obrad, Ivanković Rade, Gvozdenović Tamara, Ilić Marica: "Kvalitetom razvoja do kvalitetnog proizvoda", *Kvalitet*, 21(7-8), /2011.
- Swierczek W. Fredric: "Leadership and culture: comparing Asian managers", *Leadership and Organizational Development Journal*, 12(7)/1991.
- Tafarodi W. Romin, Lang W. James, Smith J. Alyson: "Self-esteem and the cultural tradeoff: evidence for the role of individualism-collectivism", *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 30(5)/1999.
- Tata Jasmine, Prasad Sameer: "Cultural and structural constraints on total quality management implementation", *Total Quality Management and Business Excellence*, 9(8)/1998.
- Wacker G. John, Sprague G. Linda: "Forecasting accuracy: comparing the relative effectiveness of practices between seven developing countries", *Journal of Operations Management*, 16(2/3)/1998.
- Weed J. Frank: "Industrialization and welfare systems: a critical evaluation of the Convergence Hypothesis", *International Journal of Comparative Sociology*, 20(3/4)/1979.
- Westphal D. James, Gulati Ranjay, Shortell M. Stephen: "Customization or conformity, an institutional and network perspective on the content and consequences of TQM adoption", *Administration Science Quarterly*, 42(2)/1997.
- Yen J. Hsiu, Krumwiede W. Dennis, Sheu, Chwen: "A cross-cultural comparison of top management personality for TQM implementation", *Total Quality Management*, 13(3)/2002.

Rad primljen: 12. maj 2014.

Prema zahtevu recenzenta, doradjen:
2. jun 2014.

Odobren za štampu: 2. jun 2014.

Paper received: May 12th, 2014

Upon the request of reviewers, revised:
June 2nd, 2014

Approved for publication: June 2nd, 2014

Vesna Milovanović, Msc

Faculty of Hotel Management and Tourism in Vrnjačka Banja,
University of Kragujevac

THE IMPACT OF NATIONAL CULTURE ON TOTAL QUALITY MANAGEMENT EFFECTS

S u m m a r y

Total quality management is a holistic business philosophy of striving for continuous quality improvement of all processes in the company. Unlike traditional management, where decisions are made at the top of the organizational pyramid and orders transmitted from the top-down, total quality management emphasizes the involvement of all employees in the process of establishing a system of continuous quality improvement. This is achieved by encouraging employees to make proposals, taking responsibility and making decisions. The effects of the implementation of total quality management is significantly conditioned by the national cultural environment in which the company operates. The aim of this paper was to present the way in which national culture affects the efficiency of the implementation of total quality management and to propose guidelines for improving such efficiency.

Key words: total quality management, national culture, effects, efficiency, performance

UPRAVLJANJE PROFESIONALNIM STRESOM NOVINARA

Cilj ovog istraživanja je identifikacija uzoraka stresa (stresora) u obavljanju posla novinara u Srbiji, njihovog intenziteta i frekvencije (i negativnog uticaja na zdravlje), s jedne, i ispitivanje uloge menadžmenta ljudskih resursa u medijima u prevladavanju stresa novinara nastalog identifikovanim stresorima, s druge strane. Posebni cilj istraživanja predstavlja kreiranje predloga matrice upravljanja profesionalnim stresom novinara, kroz različite aktivnosti prevladavanja. Predmet istraživanja tako obuhvata ispitivanje povezanosti različitih stresora i karakteristika same novinarske profesije. U radu se polazi od prepostavke da mediji u Srbiji moraju usvojiti aktivnosti prevladavanja stresa na poslu usled stalne izloženosti novinara velikim zahtevima profesije, ako žele da budu organizacija koja brine o zdravlju i bezbednosti novinara. Metod istraživanja je upitnik (N=60)¹, koji je kreiran kao kombinacija modifikovane skale percepcije stresa PSS (Perceived Stress Scale) i upitnika koji je predložio Kazns (Cousins) et al. (2004) za merenje intenziteta stresa na poslu², prilagođen specifičnostima ovog istraživanja.

Ključne reči: profesionalni stres, novinari, menadžment ljudskih resursa, mediji, aktivnosti prevladavanja stresa

* Jelena J. Rvović, doktorand na Fakultetu dramskih umetnosti, Univerzitet umetnosti u Beogradu, e-mail: jelena.rvovic@gmail.com

¹ Uzorak ispitanika/novinara je usklađen prema nekoliko kriterijuma: mediju (televizija 23%, radio 25%, štampani mediji 29%, internet mediji 23%), polu (48% muškaraca i 52% žena) i mestu u kome ispitanici žive i rade (Beograd 44%, Novi Sad 34%, Ostali gradovi 33%). Formalno obrazovanje novinara obuhvaćenih ovim istraživanjem je u najvećoj meri fakultetsko (65%), prema godinama radnog staža najveći broj ispitanika pripada grupi koja radi u novinarstvu od 10-20 godina (52%), a isti broj novinara ispitanika radi od 30-40, tj. 40-50 sati nedeljno (po 38%).

² Više u: Cohen, S., Kamarck, T. & Mermelstein, R. "A global measure of perceived stress", *Journal of Health and Social Behavior*, 24(4), 1983, 386-396, i.e. Cousins, R. et al. "Management Standards and work-related stress in the UK: Practical development", *Work and Stress: a journal of work, health and organisation*, 18(2), 2004, 130.

1. Uvod

Danas je mnogo teže razlikovati medije jedne od drugih, jer se neki medijski formati sada distribuiraju preko različitih prenosnih kanala pa tako gube jedinstvenost forme. Povećana konvergencija tehnologije, bazirana na digitalizaciji, dodatno pojačava ovu razliku. I globalističke tendencije smanjuju posebnost nacionalnih medijskih sadržaja i institucija, i podstiču integraciju različitih medija³. Papiš (*Puppis*) navodi da je posledica toga tradicionalna zakonska regulativa koja više nije dovoljna (2010).

I u mnogim drugim studijama se zaključuje da su potrebni novi oblici medijske regulative (e.g. Fejntak (*Feintuck*), 1999; Šulc i Held (*Schulz & Held*), 2005; Mekvejl (*McQuail*), 2007; Kolson i Hajnderik (*Colson & Heinderyckx*), 2008; Tambini, Lionardi i Marsden (*Tambini, Leonardi & Marsden*), 2008), pa su tako i linije regulatornih tela u medijima već zamagljene.

Eksterne promene i uslovi, dakle, utiču na medije i menjaju ih, pa menadžeri ljudskih resursa u medijima moraju biti *osetljivi* na spoljne uslove i svesni da oni utiču i na rad zaposlenih. Kako će se funkcije upravljanja ljudima oblikovati ne zavisi samo od nabrojanih uticaja, već i od ekonomskih, tehnoloških, globalnih, kulturno/geografskih, društvenih ali i političkih uslova, unutar kojih mediji posluju⁴. Mnogi autori, kao što su Mazola, Šonfeld i Spektr (*Mazzola, Schonfeld & Spector*), ističu da, uprkos takvom zaključku nema puno istraživanja, istovremeno i kvantitativnih i kvalitativnih, koja uključuju metode komparacije uticaja ovih i sličnih promena/uslova na stres zaposlenih uopšte (2011). Ono na šta analize koje postoje ukazuju, kroz različite profesije ili kroz različite organizacije, to je da su nivoi stresa zavisni ne samo od eksternog okruženja, već i od tipa posla i njegovih karakteristika.

2. Menadžment ljudskih resursa u medijima

U svakom mediju, i u svakoj drugoj organizaciji, najvažnija funkcija menadžmenta ljudskih resursa je briga o zdravlju i bezbednosti zaposlenih. Veliki broj studija naglašava da se ta funkcija može obavljati samo ukoliko se prepozna potreba za upravljanjem stresom zaposlenih (e.g. Colligan, Smit i Horel (*Colligan, Smith & Hurrell*), 1977; Elkin i Roš (*Elkin & Rosch*), 1990; Menin, Džekson i Fjusilie (*Manning, Jackson & Fusilier*), 1996; Blak (*Black*), 2008; Ričardson u Rotstajn (*Richardson & Rothstein*), 2008).

³ McQuail, D. *McQuail's mass communication theory* (6 th ed.), Sage Publications Ltd., London, 2010, 41-42.

⁴ Mathis, R.L. & Jackson, J.H. *Human Resource Management: Essential Perspectives* (6th ed.), South-Western Cengage Learning, Mason, 2011, 2.

Uspešni stručnjaci u oblasti ljudskih resursa znaju da moraju obratiti pažnju na spoljašnje okruženje, tako da mogu da definišu, predvide i, što je najvažnije, upravljaju određenim uzrocima stresa zaposlenih⁵. To je veoma važno jer, kako i Menin, Džekson i Fjusilie (1996) navode, stres može imati ne samo ozbiljne posledice za zaposlenog, već i za organizaciju. Učestalost stresa na poslu može uticati i na zadovoljstvo poslom, radni učinak i produktivnost, izostajanje sa posla i fluktuaciju zaposlenih, navode i Robins i Džadž (Robbins & Judge, 2011). Menadžment koji ne reaguje na probleme izazvane stresom, pravi veće troškove organizaciji kroz nove regrutacije i treninge novih zaposlenih (Satklif (Sutcliffe), 2000). Činjenica je da novinari na radnom mestu mogu biti izloženi velikom broju opasnosti i rizika⁶, koji će u krajnjoj liniji biti uzroci nastanka stresa. Pitanje je, tačno kojim?

3. Posao vs. stres

Seli (*Selye*) je posle nekoliko eksperimenata nad životnjama, zaključio da one reaguju na uporan stres tokom vremena pojavom različitih bolesti (1936). Ovo otkriće je bilo revolucionarno jer su naučnici prethodno verovali da je bolest uzrokovana različitim patogenima, pa je stres kao pojam iz tih razloga i postao popularan⁷.

Istraživanja vezana za varijacije između različitih poslova i aspekata/tipova rada koji poboljšavaju ili pogoršavaju psihološko zdravlje zaposlenih, pojavile su se tek skoro 50 godina kasnije. Od tada do danas, istraživanja u svetu koja su vezana za stres na poslu uglavnom analiziraju određene profesije, a među njima su najčešći zdravstveni radnici i studenti medicine, zatim pripadnici policije i vojske, kao i univerzitetski profesori (e.g. Dick, 2000; Moriati (*Moriarty*) et al. 2001; Pajs (*Paice*) et al., 2002; Tett & Burnett, 2003; Didžan i Dorman (*De Jonge & Dormann*), 2006; Glejzer i Glejurak (*Glazer & Gyurak*), 2008; Mazola, Šonfeld i Spektr, 2011⁸).

⁵ Ulrich, D., et al. *HR from the Outside In: Six Competencies for the Future of Human Resources*, The McGraw-Hill Companies, USA, 2012, 12.

⁶ U Zakonu o bezbednosti i zdravlju na radu Republike Srbije, opasnost i rizik se definišu kao posebni termini: pod *opasnosti* se podrazumeva okolnost ili stanje koje može ugroziti zdravlje ili izazvati povredu zaposlenog, dok se pod *rizikom* smata verovatnoća nastanka povrede, oboljenja ili oštećenja zdravlja zaposlenog usled opasnosti.

⁷ Prvi put je reakciju na stres kod ljudi zabeležio jedan od ranih pionira u istraživanju stresa Volter Kenon (*Walter Cannon*), koji je 1932. godine ustanovio da onda kada organizam iskusi šok ili opazi pretnju, brzo oslobađa hormone koji mu pomažu da preživi.

⁸ Kao i neki izveštaji, npr. kompanije *ComPsych*, (2013) o deset najčešćih zdravstvenih problema "Top 10 Health Problems Report": <http://www.compsych.com/press-room/press-releases-2013/754-july-29-2013/> / ili o deset najčešćih zdravstvenih problema zaposlenih:

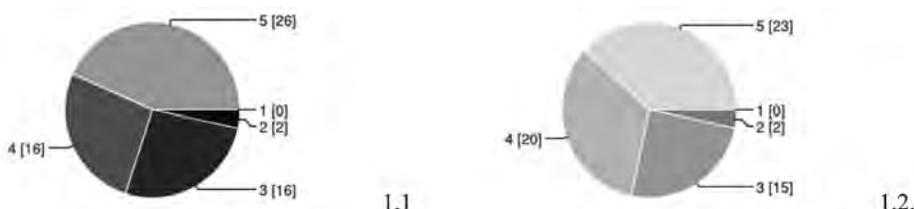
Vo (Warr) je prvi, 1983.godine, u studiji „Rad, posao i nezaposlenost“ (*Work, Jobs and Unemployment*) opisao kontrolisani eksperiment, koji je sproveden da bi se promenio način rada u jednoj organizaciji. Zaposlenima su povećane mogućnosti samostalnih donošenja odluka i predstavljeno im je više načina za upotrebu veština, raznovrsnost u radu i konstruktivne međuljudske odnose⁹. Rezultati su pokazali da se psihološko stanje zaposlenih značajno popravilo i da je uopšte zadovoljstvo poslom bilo primetno veće..

Ali da bi se analizirali najpogodnije aktivnosti za umanjenje stresa na poslu, prvo je potrebno utvrditi koliko su novinari pod stresom uzrokovanim drugim problemima, nezavisno od profesije kojom se bave (*Grafikon 1*). Od ukupnog broja ispitanika novinara 70% je izjavilo da se u poslednja tri meseca osećalo nervozno i pod stresom *dosta/veoma često* (*ponekad* 27%), dok je čak 71% osećalo da je glavni uzrok takvog osećanja *dosta/veoma često* upravo posao koji obavljaju.

Grafikon 1: Koliko često ste u prethodna tri meseca

...osećali da ste nervozni i pod stresom/1.1.

...osećali da ste nervozni i pod stresom zbog posla/1.2.¹⁰



Zašto je važno spovesti istraživanje između konkretne profesije, u ovom slučaju novinarske, i stresa koji ljudi baveći se tom profesijom osećaju? Iz istih razloga iz kojih je i Warr to isto učinio pre više od 30 godina i iz istih razloga svakog sledećeg istraživanja između veze posla i stresa, a to je činjenica da ljudi koji su pod stresom ne pokazuju *samo* fiziološke simptome, kao što su visok krvni pritisak, ubrzan puls ili plitko disanje. Oni mogu biti preterano osetljivi ili pak agresivni¹¹, a neke studije pokazuju da su veoma česti simptomi posledice stresa i bes/neprijatnost, tenzija/anksioznost i tuga/depresija (e.g. Naradžanin, Minon i Spektor (*Narayanan, Menon & Spector*), 1999; Tomas Eng, Sorensen i Ibi (*Thomas Ng, Sorensen & Eby*), 2006; Liu, Spektor i Ši (*Liu, Spector & Shi*), 2007).

“Top 10 Employee Health Problems”: <http://www.compsych.com/resources/featured-resources/746-wellness-trends-ereport> 20.7.2013.

⁹ U studiji je analizirana komparacija podataka prikupljenih pre uvođenja ovih promena i nakon 6-18 meseci.

¹⁰ Na svako pitanje novinari ispitanici su odgovarali *koliko često su se osećali ili razmišljali na navedeni način*, odnosno koliko često su bili izloženi različitim navedenim situacijama: 1 = nikad; 2 = skoro nikad; 3 = ponekad; 4 = dosta često; 5 = veoma često.

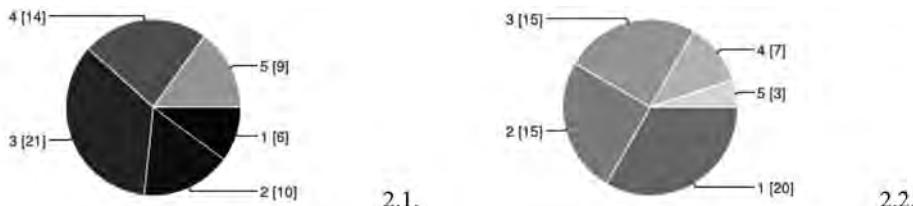
¹¹ Više na linku: „What is stress?“, Stress Management Society, UK: <http://www.stress.org.uk/What-is-stress.aspx> 20.7.2013.

Dalje, posledice stresa mogu biti i alkoholizam, upotreba narkotika, kao i pušenje, navode Dolard i Vajnfeld (Dollard & Winefield), a visok intenzitet i uporan stres koji se ponavlja ne samo što može izazvati različite poremećaje, već može imati i fatalne posledice (2002). Svaka organizacija, i svaki medij, moraju biti svesni da treba da izazovu lučenje adrenalina kod zaposlenih u nastojanju da ih motivišu¹², ali ne u tolikoj meri da utiču na njihovo psihosomatsko zdravlje¹³.

Kako se reakcije novinara mogu meriti? Tomas Eng, Sorensen i Ibi (2006) smatraju da je reakcija svakog zaposlenog zapravo *varijabla* koja, pre svega označava generalno zadovoljstvo poslom, a zatim specifične aspekte zadovoljstva poslom, kao što su plata i napredovanje (Grafikon 2). Novinari su u najvećoj meri izjavili da su *ponekad* osećali generalno zadovoljstvo poslom (35%), a da *nikad* i *skoro nikad* nisu to osetili smatra čak 27% ispitanika¹⁴. Što se tiče specifičnih aspekata zahteva posla koje ovi autori navode, čak 58% novinara smatra da *nikad* i *skoro nikad* nisu bili adekvatno plaćeni za posao koji su obavili i da nisu imali mogućnosti za napredovanje.

Grafikon 2: ...osećali zadovoljstvo poslom, generalno/2.1.

...osećali zadovoljstvo platom i mogućnošću napredovanja/2.2.



Te varijable, koju su sada izražene i kvantitativno, direktno ili indirektno odražavaju posvećenost zaposlenih u organizacijama, u ovom slučaju novinara u medijima, kreirajući tako ponašanje koje će se reflektovati i na radno okruženje. Zadovoljstvo, blagostanje i samovrednovanje uvek se manifestuju u ponašanju ljudi u različitim životnim domenima, ali menadžeri ljudskih resursa ne treba da zaborave da u te domene spada i *organizaciono ponašanje*, tj. ponašanje novinara na radnom mestu.

¹² Orlić, R. *Kadrovska menadžment*, Damjanović i sinovi, Beograd, 2005, 379.

¹³ Do saznanja o somatskim bolestima i oboljenjima kao posledicama stresa došao je Selye 1956.godine, pa se njegov ogroman doprinos u proučavanju stresa zapravo najčešće i vezuje za patogenezu psihosomatskih bolesti i poremećaja.

¹⁴ Isti broj ispitanika je, s druge strane, rekao *dosta često*, ali je daleko manji broj onih koji su poslom zadovoljni *veoma često* - svega 15%

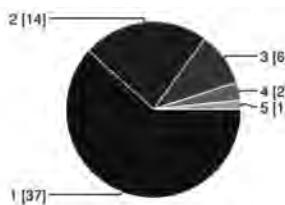
4. Posao novinara u 21.veku vs.stres

Novinarstvo je, kao i mediji, doživelo različite promene i modifikacije. Tradicionalno novinarstvo na primer, naročito štampano, dominiralo je preko 300 godina, ali se u poslednjih 20 godina kontinuirano menja. Danas se suočava sa mnogim pretnjama, usled uspona interneta i platformi digitalnog sadržaja, ali ima i poteškoće da razvije nove funkcije kako bi se prilagodilo promenljivom okruženju, pa je suočeno sa *produženim stresom* sve više konkurentnog okruženja¹⁵.

Međutim, interesantan je podatak da 89% ispitanika novinara *nikad* ili *skoro nikad* nije imalo probleme u svom poslu zbog novih tehnologija (*Grafikon 3*), tako da ovo istraživanje neće dalje analizirati ovu pretnju.

Ipak, važnost teme ovog istraživanja time je značajnija, s obzirom na činjenicu da se u svetu kroz najveći broj studija u kojima se ispitivala konkretno *novinarska profesija*, analizirao upravo uticaj tehnologije na novinarski posao (e.g. Diuz (*Deuze*), 2005; Guntr (*Gunter*), 2003; Polisen (*Paulussen*), 2004; vin der Vurf (*van der Wurff*), 2005; Domingo, 2006; Grir i Menzing (*Greer & Mensing*), 2006; Kolson i Hajnderik, 2008; O'Salivan i Hejnonen (*O'Sullivan & Heinonen*), 2008; Fortjniti (*Fortunati*) *et al.*, 2009), dok o ostalim stresorima i njihovom uticaju na obavljanje posla novinara postoji veoma malo podataka (e.g. Kolins (*Collins*), 2001; Eoki (*Aoki*) *et al.*, 2013; Kits i Bjukenen (*Keats & Buchanan*), 2013; Mekuli (*McCauley*) *et al.* 2013).

Grafikon 3: ... imali probleme u radu zbog novih tehnologija



Uprkos razvijanju novih funkcija u novinarstvu i dramatičnoj promeni u 21.veku kako bi opstalo i prilagodilo se okruženju, značajno je u tom kontekstu posebno naglasiti da se neke osnovne osobine i karakteristike novinarstva se ne menjaju i čine njegovu bit, i nekad i sad, kao što su istinito izveštavanje činjenica, pružanje informativnih analiza, komentara i mišljenja¹⁶.

Ali, nove tehnologije ne postavljaju nove izazove samo u njihovoј primeni i korišćenju, već i nove izazove u ključnim osobinama novinarstva koje možda

¹⁵ Siapera, E. & Veglis, A. (2012): "Introduction: The Evolution of Online Journalism" in: (End.) *The Handbook of Global Online Journalism*, Wiley-Blackwell A John Wiley & Sons Ltd. Publication, Chichester, 2012, 3.

¹⁶ Više u: Deuze , M. "What is journalism?", *Journalism*, 6(4), 2005, p.447.

neće biti dovoljne za preživljavanje¹⁷, pa će i na taj način u nekom trenutku predstavljati uzrok stresa u ovoj profesiji.

Pretpostavka istraživanje o izazovima profesije novinara u Srbiji, koje je 2011.godine sproveo istraživački tim *Fakulteta političkih nauka u Beogradu*¹⁸, bila je da je novinarstvo na možda najznačajnijoj prekretnici u svojoj istoriji, s obzirom na promene unutar savremenih društava. Specifičnost ovog istraživanja je to što je u njemu posvećena posebna pažnja medijskom sistemu u Srbiji, koje se transformiše i u okviru kog mediji još nisu postigli pun potencijal *čuvara demokratije*. Ovakav ambijent, svedoči istraživanje, čini i medije i novinare mnogo ranjivijim na globalnu krizu novinarstva, u poređenju sa razvijenim demokratskim sistemima liberalnog tipa. U medijskom sistemu *nedozrele demokratije* i nerazvijene socijalno-ekonomske baze, i mediji i novinarstvo, kaže se dalje u istraživanju, suočavaju se sa novim medijskim problemima u uslovima u kojima ni mnogi stari još nisu rešeni¹⁹.

5. Stresori novinarske profesije na uzorku N=60

Stres može da nastane preko više međusobno povezanih individualnih, grupnih, organizacionih uticaja na ponašanje ili pak pod uticajem faktora iz okoline²⁰. Međutim, jedan zaključak se ponavlja u svim nabrojanim studijama vezanim za stres na poslu i profesije koje su se analizirale, a to je pomeranje granica mnogih profesija tako da čak i one koje to nisu bile danas postaju sve više administrativne (tzv.*aspekt kancelarijskog rada*). Taj trend će i dalje da raste, pa je teško reći da će samo određenim zanimanjima biti potreban trening ili odabrane procedure koje će smaniti izloženost stresu u kancelarijama²¹. Da li novinari rade kancelarijski posao danas? Ispitanici novinari u velikom procentu to potvrđuju (čak 76% njih je *ponekad/dosta često i veoma često radi u kancelariji*), dok je tek 11% njih koji su odgovorili *nikad*. Ti podaci su bili dovoljan povod da

¹⁷ Siapera, E. & Veglis, A., 3.

¹⁸ Više na linku: „Profesija na raskršću - novinarstvo na pragu informacionog društva“, FPN, SR-Centar za medije i medijska istraživanja, 2011, <http://www.fpn.bg.ac.rs/wp-content/uploads/2011/07/Profesija-na-Raskr%C5%A1%C4%87u.pdf>, 20.06.2013.

¹⁹ Ti rezultati samo potvrđuju neophodnost sistematskog pristupa različitim pitanjima vezanim za stres novinara, između ostalih i onih na koje se pokušava odgovoriti u ovom istraživanju.

²⁰ Mullins, L.J. *Management and Organisational Behaviour*, Financial Times Management, London, 1999, 637.

²¹ Izveštaj o radu u svetu, “World of Work Report 2013”, kojeg je kreirala specijalizovana agencija UN - ILO (*International Labor Organization*), recimo ističe da jedan od 10 kancelarijskih radnika u Velikoj Britaniji, Sjedinjenim Državama, Nemačkoj i Poljskoj, pati od depresije, anksioznosti i stresa povezanog sa poslom: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dreports/---dcomm/documents/publication/wcms_214476.pdf 10.09.2013.

se taj aspekt detaljnije obradi kroz pitanja u upitniku, pa su i rezultati doneli neka nova saznanja.

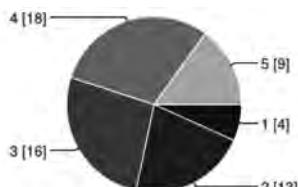
Radna mesta u kancelarijama su inače uvek predstavljana kao manje podložna različitim profesionalnim rizicima²² i tradicionalno su smatrana sigurnim mestima za posao. Ipak, danas se za *bezbedan kancelarijski rad* vezuju mnogi zdravstveni i bezbednosni problemi, uključujući na primer traume vezane za stalnu upotrebu računara, bolesti respiratornog sistema koje su posledica lošeg kvaliteta vazduha u zatvorenim prostorijama i niz drugih različitih stresora. Iako su ovi rizici dokumentovani godinama kroz veliki broj istraživanja, stručnjaci se slažu da se oni često previde od strane poslodavaca, pa, kako i Morec (*Moretz*) tvrdi, oni najčešće ne reaguju dok ne dođe do ozbiljnih problema (2000).

Ovi rizici proizilaze zapravo iz nemogućnosti zaposlenog da se prilagodi psihosocijalnoj sredini. Sposobnost prilagođavanja različitim radnim okruženjima (pogledati i *Grafikon 10*) pod uticajem je mnogih faktora (obrazovanja, kulture, porodičnog života, društvenih navika, očekivanja u karijeri i na poslu itd.)

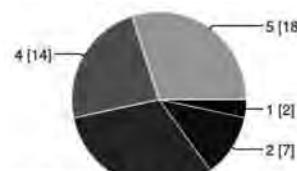
Grafikon 4: ...osećali da su uslovi rada generalno loši/4.1

...osećali da postoji netrpeljivost među zaposlenima/4.2

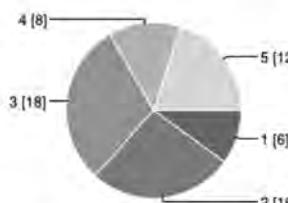
...bili svedoci ili sami učestvovali u interpesonalnom konfliktu na poslu/4.3



4.1.



4.2.



4.3

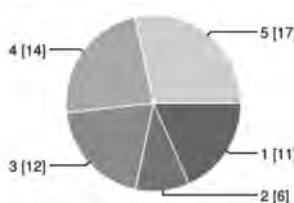
S druge strane, neki uzroci stresa koji su vezani za radne uslove nisu uvek tako očigledni. Ti pritisci su veći u organizacijama gde se često otpuštaju zaposleni, u kojima postoji netrpeljivost među zaposlenima i gde su uslovi generalno

²² Više u dokumentu Svetske zdravstvene organizacije / WHO, *World Health Organization* (2001): "Occupational health - a manual for primary health care workers": http://www.who.int/occupational_health/regions/en/oehemhealthcareworkers.pdf, 23-26. 20.7.2013.

loši. Takođe, faktori koji mogu prouzrokovati stres su i visoka temperatura, loše osvetljenje i gužva u radnim prostorijama²³, što je prikazano *Grafikonima 4 i 5*.

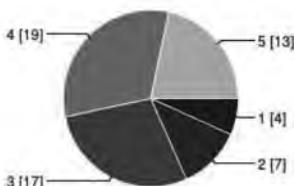
Čak 72% ispitanika je potvrdilo da *ponekad/dosta često i veoma često* oseća da su uslovi rada generalno loši. Netrpeljivost među zaposlenima je označena kao *dosta česta i veoma česta* kod 53% ispitanika, dok je 32% ispitanika izjavilo da se netrpeljivost javlja *ponekad*. Učestvovanje u konfliktima *ponekad/dosta često i veoma često* prikazano je visokim procentom 63% ispitanika, dok je 71%, istom frekvencijom, izjavilo da je skoro svakodnevno izloženo nepodobnoj temperaturi, lošem svetlu i gužvi u prostorijama u kojima rade.

Grafikon 5: ...bili izloženi visokoj/niskoj temperaturi, lošem osvetljenju i gužvi u radnim prostorijama



Kada se zaposlenima inače postavljaju pitanja ko je kao osoba označen kao *glavni krivac za sve*, najčešći odgovori su neposredno pretpostavljeni²⁴. To je potvrđeno i ovim istraživanjem, jer 54% ispitanika smatra upravo to, *dosta često i veoma često* (visok je i procenat i onih koji su rekli *ponekad*, čak 28%).

Grafikon 6: ...imali doživljaj da je neposredno pretpostavljeni krivac za probleme na poslu



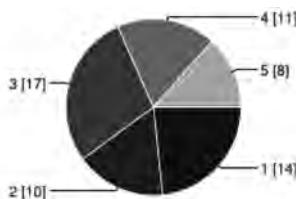
U istraživanju ostalih potencijalnih stresora u profesiji, ispitani su i *tipični stresori* na radnom mestu, sortirani prema Pankačar-u (*Puncochar*). Oni obuhvataju hemikalije i druge opasne materijale (83% ispitanika *nikada* nije bilo u kontaktu sa ovim stresorom), štetne agense, na primer buđ, i *bezbednosne rizike*, na primer neprohodne prolaze (86% ispitanika *nikada* i *skoro nikada* nisu bili izloženi uticaju ovih stresora). Dalje, autor navodi i egonomski opasnosti kao tipične stresore (*Grafikon 7*), kao što je loše dizajnirana kompjuterska oprema

²³ Dessler, G. *Human Resource Management* (12th ed.), Boston: Prentice Hall, 2007, 323.

²⁴ Orlić, R., 382.

koja primorava zaposlene da obavljaju svoje poslove u neprirodnom položaju (2003). Odgovori ispitanika se mogu gotovo u jednakim procentima prikazati, što govori da to nije stresor sa kojim se novinari svakodnevno suočavaju.

Grafikon 7: ...bili izloženi ergonomskim opasnostima



Na žalost posledice stresora kao što su alkoholizam, pušenje i/ili upotreba narkotika, problemi su koji se najčešće vide kao problemi koje *zaposleni sami sebi stvaraju* (većina ispitanika/55% veruje da konzumira više alkohola i/ili cigareta kada je pod stresom, dok čak 90% njih tvrdi da ne konzumira narkotike). Ti zdravstveni rizici su isto toliko opasni (ili opasniji) po zdravlje i bezbednost zaposlenih kao i neke od nabrojanih očiglednih opasnosti²⁵.

Ali šta menadžeri ljudskih resursa mogu da urade povodom toga? Nije lako utvrditi da li je, na primer, određeno lice alkoholičar. Rani pokazatelji, kao što je kašnjenje na posao, slični su simptomima drugih problema, tako da ih je veoma teško razlikovati.

Desler (*Dessler*) smatra da menadžeri nisu psihijatri i da bez prethodne obuke teško mogu da utvrde ko je alkoholičar i da se na odgovarajući način postupe prema njemu (2007). Ono što mogu da učine, i što mnogi u svetu čine, to je da rešavaju probleme vezane za alkoholizam i upotrebu narkotika testiranjem. Smit (*Smith*) navodi da skoro trećina kompanija u Sjedinjenim Državama praktikuje ovakva testiranja, i testira ne samo zaposlene već i potencijalne kandidate za posao (2004)²⁶.

S druge strane, stresori se u studijama često klasificuju, čak i kada se analizira profesionalni stres, tako da ne obuhvataju samo one *unutar* već i one *izvan* organizacije, jer stres koji pojedinac doživljava na poslu može biti uzrokovani porodičnim problemima, bračnim problema, finansijskim nevoljama, sukobima sa ljudima izvan organizacije itd..

Skoro 65% novinara *ponekad/dosta često i veoma često* oseća da ne može da kontroliše važne stvari u životu (tek 5% je onih kojima se to *nikad* ne dešava). Ispitanici u velikom meri (78%) takođe imaju doživljaj da ne mogu da izađu na

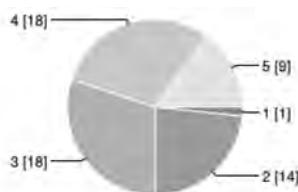
²⁵ Dessler, G., 328.

²⁶ Postoji nekoliko metoda na osnovu kojih se može utvrditi da li je zaposlenih alkoholičar ili narkoman. Među njima su najzastupljeniji testovi CAGE od četiri pitanja i MAST od 25 pitanja (Ibid, 329).

kraj sa svim obavezama koje trebaju da urade, ali u velikom procentu veruju u svoje sposobnosti da mogu izaći na kraj sa ličnim problemima (92%).

Mekena (McKenna), uprošćava mnoge definicije i klasifikacije stresora, tako što objašnjava da menadžeri ljudskih resursa moraju znati da će svaka situacija koju ljudi doživljavaju kao tešku, preteću, dvosmislenu ili čak dosadnu, verovatno izazvati stress (2012). To je vrsta situacije koja kod osobe izaziva neposrednu pažnju ili zabrinutost i čini da preovladavajuće osećanje bude da *ta situacija ne bi trebalo da postoji*. Zbog toga se osoba prvo oseća razočarano ili iziritirano (Grafikon 8) i na kraju je sklona anksioznosti, depresiji, izlivu besa, neprijateljstvu, frustraciji i netoleranciji.

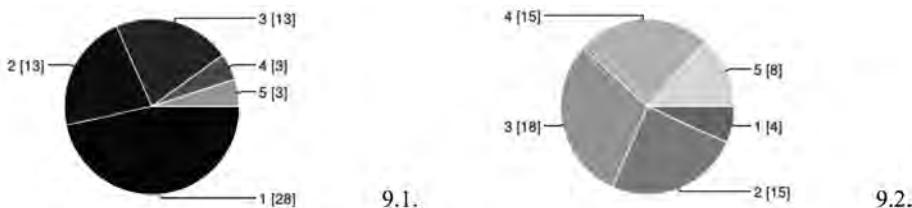
Grafikon 8: ... uspevali da iskontrolišete osećaj iziritanosti



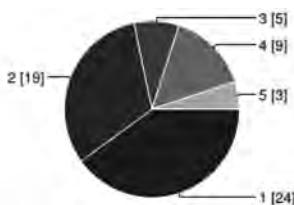
Čak 55% ispitanika priznaje da *nikad/skoro nikad* ili samo *ponekad* uspe da iskontroliše osećaj iziritanosti. Podatak da 70% novinara ispitanika oseća da ima toliko teškoća da ne može da ih prevaziđe, kvantitativan je prilog više zaključku o neophodnosti određenih aktivnosti.

Jedan od najvećih rizika unutar novinarske profesije prikazuje Grafikon 9. Studije su navele da su oni vezani za putovanja (69% ispitanika je reklo *nikad* i *veoma retko*, pa se taj stresor neće razmatrati dalje) i napore koji se ponavljaju (Kolins, 2001). Napori su, za razliku od putovanja, označeni kao *ponekad/dosta često* i *veoma često* ponavljajući, što je potvrdilo 68% ispitanika novinara.

Grafikon 9: ...putovali više nego što smatrate neophodnim za vaš radni učinak/9.1.
...bili izloženi naporima bilo koje vrste koji se često ponavljaju/9.2.

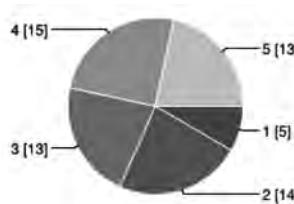


Ispitanici novinari su, dalje, u velikoj meri odgovorili da *nikad* i *skoro nikad* (Grafikon 10) nisu imali teškoću da se prilagode radnom okruženju (72%). To je takođe dobar pokazatelj za menadžere ljudskih resursa o fleksibilnosti novinara, jer će promenama koje budu inicirali kroz različite aktivnosti, moći brzo da se prilagode.

Grafikon 10: ... imali poteškoće da se prilagodite radnom okruženju

6. Matrica upravljanja stresom kroz aktivnost menadžera ljudskih resursa

Rada (*Rauda*) ističe da je za upravljanje profesionalnim stresom novinara veoma važno razumeti način na koji novinari rade (2013). Neki zdravstveni i bezbednosni faktori su nerazdvojivi sa ovom profesijom, kao što je na primer stres izazvan rokovima (*Grafikon 11*). Često i veoma često takav pritisak je osetilo čak 49% ispitanika (*ponekad* 22%).

Grafikon 11: ...bili pod pritiskom da nešto završite u nerealnom roku

Podaci iz pomenutog istraživanja *Fakulteta političkih nauka* ističu da razumeti novinarsku profesiju znači i razumeti da novinari *veoma često* moraju da urade ono što ne smatraju svojom dužnošću i obavezama. Ispitanicima se u ovom istraživanju u 82% slučajeva to dešava *ponekad/dosta često i veoma često*. Samo 7% novinara su rekli da im se to *nikad* nije desilo.

Organizacija iz svih navedenih razloga može i mora da upravlja stresom. Iako nijedan metod ne garantuje da će stres biti smanjen, izvesne strategije ipak mogu da pomognu²⁷.

U Sjedinjenima Državama, na primer, poznata je statistika da je od 1970. godine do danas udvostručen broj zaposlenih, ali da su, upravo zahvaljujući predloženim procedurama u upravljanju stresom, fatalni ishodi nesreća na radu smanjeni za više od 65%, dok su povrede na radu i bolesti opale za 67%²⁸.

Kolfild (*Caulfield*) *et al.* su u studiji u kojoj sumiraju mnoge od predloženih intervencija za prevladavanju stresa na poslu u teoriji, istakli da je jedna od najkorisnijih matrica upravljanja stresom ona koja se fokusira na tri nivoa aktivnosti: primarni, sekundarni i tercijalni (2004). Ta matrica je

²⁷ Orlić, R., *Ibid.*

²⁸ Više na linku: "Commonly Used Statistics", OSHA, 2011, <https://www.osha.gov/oshstats/commonstats.html> 10.9.2013.

izabrana kao najfleksibilnija za ovo istraživanje, jer se može modifikovati s obzirom na stresore novinarske profesije koji su identifikovani.

U svakom od nivoa je moguće izabrati određenu strategiju intervencije, ističući pojedinca, s jedne strane i organizaciju, s druge, kao i strategije koje se mogu svrstati u polje između pojedinca i organizacije²⁹. Navodi se, dakle, u modifikovanom obliku (*Tabela 1*), prilagođena rezultatima koji su analizirani u radu.

Ispod svake predložene aktivnosti menadžera ljudskih resursa, navedeni su uočeni stresori koji bi tom tehnikom/procedurom mogli biti umanjeni, odnosno, kojima bi se mogao smanjiti potencijalno negativan uticaj na zdravlje novinara.

Tabela 1: Predlog matrice upravljanja profesionalnim stresom novinara

Nivo	Primarna aktivnost	Sekundarna aktivnost	Tercijarna aktivnost
Mediji	Poboljšanje sadržaja posla - 62% zadovoljstvo poslom (1,2,3) - 68% napor koji se ponavlja (3,4,5) Fitnes programi* - 76% kancelarijski rad (3,4,5) Razvoj karijere - 58% zadovoljstvo platom i napredovanjem (1,2)	Poboljšanje komunikacije i menadžment konflikta - 72% nezadovoljstvo uslovima rada (3,4,5) - 85% netrpeljivost među zaposlenima (3,4,5) - 63% učestvovanje u konflikut (3,4,5)	Premeštaj (rotacija radnih mesta)** - 54% krivac je prepostavljeni (4,5) - 71% izloženost visokoj/niskoj temp, lošem osvetlj. i gužvi u radnim pr.(3,4,5)
Veza novinari-mediji	Balans posao/kuća - 78% ne-izlazak na kraj sa obavezama (4,5)	Grupe za podršku*** - 49% pritisak da se nešto zavši u nerealnom roku (4,5) Trening i planiranje karijere - 55% ne-kontrolisanost osećaja iziritanosti (1,2,3)	Programi za pomoć/testiranja - 55% više konzumacije alkohola i/ili cigareta (4,5)
Novinari	Medicinski pregledi pre zapošljavanja - <u>Preventiva</u>	Kognitivno-bihevioralne tehnike (relaksacija i meditacija) - 65% osećaj ne-kontrole važnih stvari (3,4,5) - 70% teškoće koje se ne mogu prevazići (4,5)	Oporavak posle bolovanja ili već uočene posledice na zdravlje nekog stresora - <u>Kurativa</u> (različite vrste psihoterapija)

* Potrebno je, takođe, ohrabrivati članstvo u klubovima za odmor i rekreaciju i redovno sprovoditi lekarske preglede (Orlić, R., 383).

** Takođe i fleksibilno radno vreme može umnogome da pomogne da se smanji stres kod zaposlenih koji putuju na posao. (*Ibid.*)

*** Upravljanje stresom u timovima je posebno važno. Ukoliko tim pati zbog toga što je ključni član u stresu, efekat je progresivno destruktivan. (*Ibid.*)

²⁹ Caulfield, N., et al., "A Review of Occupational Stress Interventions", *International Journal of Stress Management*, 2004, 11(2), 152.

Model navedene matrice predstavlja konceptualni okvir jednog od načina u upravljanju stresom, sa ograničenjem u uzorku ali i drugim problemima koji se navode i analiziraju u poslednjem poglavlju.

7. Zaključak i značaj istraživanja

U radu su, empirijskim istraživanjem, prepoznati najčešći stresori i prezentovane opasnosti koje su neprihvatljive za medije, jer su od izuzetno visokog rizika po zdravlje novinara, njihovu bezbednost i produktivnost. Dobijeni podaci su analizirani kroz veoma obiman teorijski okvir, koji je obuhvatio 34 članka, 18 knjiga, 7 izveštaja i nekoliko dokumenata.

Menadžeri ljudskih resursa u medijima u Srbiji danas, dakle, moraju osigurati spektar programa koji bi za menadžment bio važan kao bilo koji drugi koji zaposleni pohađaju da bi bili uspešniji u poslu. To je jedini način na koji mediji mogu graditi kulturu zdravlja zaposlenih, čiji se učinak dalje može meriti stvarnim rezultatima.

S obzirom na referentnu istraženu literaturu i dobijene rezultate, skreće se pažnja na neophodnost sistematskog pristupa ovoj temi, kako bi se u narednom istraživanju obuhvatio veći uzorak novinara i tako izbegla izvesna ograničenja uzorka od 60 ispitanika. Na taj način će se doprineti ne samo praktičnoj već i teorijskoj nadgradnji menadžmenta ljudskih resursa u medijima³⁰.

Literatura

- Aoki, Y., et al. (2013): "Mental illness among journalists: a systematic review", *The International Journal of Social Psychiatry*, 59(4), 377-390.
- Black, C. (2008): "Dame Carol Black's review of the health of Britain's working age population: working for a healthier tomorrow", The Stationery Office, London, <http://www.workingforhealth.gov.uk/Resources/Downloads-and-tools/Default.aspx#1> 23.5.2013.
- Caulfield, N., et al. (2004): "A Review of Occupational Stress Interventions", *International Journal of Stress Management*, 11(2), 149-166.
- Cohen, S., Kamarck, T. & Mermelstein, R. (1983): "A global measure of perceived stress", *Journal of Health and Social Behavior*, 24(4), 386-396.
- Colligan, M.J., Smith, M.J., & Hurrell, J.J. (1977): "Occupational incidence rates of mental health disorders", *Journal of Human Stress*, 3, 34-39.
- Collins, J.L. (2001): "Health issues in journalism and reporting", *Occupational Medicine*, 16(4), 583-94.

³⁰ Čime autorka najavljuje doktorsku disertaciju pod naslovom : *Uloga menadžmenta ljudskih resursa u prevladavanju profesionalnog stresa novinara*.

- Colson, V. & Heinderyckx, F. (2008): "Do Online Journalists Belong in the Newsroom? (A Belgian Case of Convergence)", 143-154, in: C. P. Paterson & D. Domingo (Eds.), *Making Online News: The Ethnography of New Media Production*, New York
- ComPsych® Corporation report, IL (2013): "Top 10 Health Problems", <http://www.compsych.com/press-room/press-releases-2013/754-july-29-2013/> / & "Wellness Trends (Top 10 Employee Health Problems)", <http://www.compsych.com/resources/featured-resources/746-wellness-trends-ereport> 20.7.2013.
- Cousins, R., et al. (2004): "Management Standards and work-related stress in the UK: Practical development", *Work and Stress: a journal of work, health and organisation*, 18(2), 130.
- Deuze , M. (2005): "What is journalism?", *Journalism*, 6(4), 442-464.
- De Jonge, J. & Dormann, C. (2006): "Stressors, resources, and strain at work: A longitudinal test of the triple-match principle", *The Journal Of Applied Psychology*, 91(6), 1359-1374.
- Dessler, G. (2007): *Human Resource Management* (12th ed.), Prentice Hall, Boston
- Dick, P. (2000): "The social construction of the meaning of acute stressors: A qualitative study of the personal accounts of police officers using a stress counselling service", *Work & Stress*, 14(3), 226-244.
- Dollard, M. F. & Winefield, A. H. (2002): "Mental health: Overemployment, underemployment, unemployment and healthy jobs" 3-42, in: L. Morrow, I. Verins, & E. Willis (Eds.), *Mental health promotion and work: Issues and perspectives*, Auseinet-the Australian Network for Mental Health, Australia
- Domingo , D. (2006): *Inventing online journalism: Development of the internet as a news medium in four Catalan newsrooms*, PhD disertacija, Universitat Autònoma de Barcelona <http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/4190/dd1de1.pdf?sequence=1> 20.7.2013.
- Elkin, A.J. & Rosch, P.J. (1990): "Promoting mental health at the workplace: the prevention side of stress management", *Occupational Medicine State of the Art review*, 5(4), 739-754.
- Feintuck, M. (1999): *Media Regulation, Public Interest and the Law*, Edinburgh University Press
- Fortunati, L., et al. (2009): "The Influence of the Internet on European Journalism", *Journal of Computer-Mediated Communication*, 14(4), 928-963.
- FPN (Fakultet političkih nauka) u Beogradu (2011): „Profesija na raskršću - novinarstvo na pragu informacionog društva“, *Centar za medije i medijska istraživanja* <http://www.fpn.bg.ac.rs/wp-content/uploads/2011/07/Profesija-na-Raskr%C5%A1%C4%87u.pdf> 20.06.2013.

- Glazer, S. & Gyurak, A. (2008): "Sources of occupational stress among nurses in five countries", *International Journal of Intercultural Relations*, (32), 49-66.
- Greer, J. D. & Mensing D. (2006): "The evolution of online newspapers: A longitudinal content analysis", 13-33, in: Xigen, L. (Ed.), *Internet newspapers – The making of a mainstream medium*, Mahwah, Lawrence Erlbaum Associates, NJ
- Gunter, B. (2003): *News and the net*, Mahwah, Lawrence Erlbaum Associates, NJ
- ILO (*International Labor Organization*) CH (2013): "World of Work Report" http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_214476.pdf 10.09.2013.
- Keats, P.A. & Buchanan, M.J. (2013): "Covering Trauma in Canadian Journalism Exploring the Challenges, *Traumatology*", 19(3), 210-222.
- Liu, C., Spector, P.E. & Shi, L. (2007): "Cross-national job stress: A quantitative and qualitative study", *Journal of Organizational Behavior*, (28), 209-239.
- Manning, M., Jackson, C. & Fusilier, M. (1996): "Occupational Stress, Social Support and the Costs of Health Care", *Academy od Management Journal*, 39(3), 738-750.
- Mazzola, J.J., Schonfeld I.S. & Spector, P.E. (2011): "What qualitative research has taught us about occupational stress", *Stress and Health*, 27(2), 93-110.
- McCauley, M.P., et al. (2013): "The social group influences of US health journalists and their impact on the newsmaking process", *Health Education Research*, 28(2), 339-351.
- McKenna, E. (2012): *Business Psychology and Organisational Behaviour*, Psychology Press, NY
- McQuail, D. (2007): "Introduction: The current state of media governance in Europe", 17-27, in: G. Terzis, *European media governance: National and regional dimensions*, Intellect, Bristol, 17-25.
- McQuail, D. (2010): *McQuail's mass communication theory* (6 th ed.), Sage Publications Ltd., London
- Mathis, R.L. & Jackson, J.H. (2011): *Human Resource Management: Essential Perspectives* (6th ed.), South-Western Cengage Learning, Mason
- Moretz, S. (2000): "Safe Havens", *EHS Today/Enviroment Health Safety Today* (formerly known as *Occupational Hazard*) http://ehstoday.com/news/ehs_imp_33831 10.08.2013.
- Moriarty, V., et al. (2001): "Teaching young children: Perceived satisfaction and stress", *Educational Research*, 43(1), 33-46.
- Mullins, L.J. (1999): *Management and Organisational Behaviour*, Financial Times Management, London

- Narayanan, L., Menon, S., & Spector, P.E. (1999): "Stress in the workplace: A comparison of gender and occupations", *Journal of Organizational Behavior*, 20, 63-73.
- NIOSH (*National Institute for Occupational Safety and Health*): "Stress at Work, Centers for Disease Control and Prevention", Publication No. 99-101 <http://www.cdc.gov/niosh/docs/99-101/pdfs/99-101.pdf> 20.7.2013.
- Orlić, R. (2005): *Kadrovska menadžment*, Damjanović i sinovi, Beograd
- OSHA (*Occupational Safety and Health Administration*) US (2011): "Commonly Used Statistics", <https://www.osha.gov/oshstats/commonstats.html> 10.9.2013.
- O'Sullivan, J. & Heinonen, A. (2008): "Old values, new media. Journalism role perception in a changing world", *Journalism Practice*, 2(3), 357-371.
- Paice, E., et al. (2002): "Stressful incidents, stress and coping strategies in the pre-registration house officer year", *Medical Education*, 36, 56-65.
- Paulussen, S. (2004): "Online news production in Flanders: How Flemish online journalists perceive and explore the Internet's potential", *Journal of Computer - Mediated Communication*, 9(4) <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1083-6101.2004.tb00300.x/full> 20.08.2013.
- Puncochar, P. (2003): "The Science and Art of Identifying Workplace Hazards", *EHS Today* http://ehstoday.com/safety/ehs_imp_36599 10.8.2013.
- Puppis, M (2010): "Media Governance: A New Concept for the Analysis of Media Policy and Regulation", *Communication, Culture & Critique*, 3(2), 134-149.
- Rauda, C. (2013): "How to master the media in a crisis", *Der Orthopade*, 42(2), 117-121.
- Richardson, K.M. & Rothstein, H.R. (2008): "Effects of Occupational Stress Management Intervention Programs: A Meta-Analysis", *Journal of Occupational Health Psychology*, 13(1), 69-93.
- Robbins, S. P. & Judge, T. A. (2011): *Essentials of Organizational Behavior* (11th ed.), Pearson Education Inc., publishing as Prentice Hall, New Jersey
- Schulz, W. & Held, T. (2005): *Regulated Self-Regulation as a Form of Modern Government: An Analysis of Case Studies from Media and Telecommunications Law*, Indiana University Press, Bloomington
- Selye, H. (1936): "A syndrome produced by diverse noxious agents", *Nature*, 138, 32; reprinted by permission from *Nature The Journal of Neuropsychiatry and Clinical Neurosciences* 1998; 10(2), 230a-231.
- Siapera, E. & Veglis, A. (2012): "Introduction: The Evolution of Online Journalism", 1-17, in: (Ed.) *The Handbook of Global Online Journalism*, Wiley-Blackwell A John Wiley & Sons Ltd. Publication, Chichester
- Smith, S. (2004): "Protecting Vulnerable Workers", *EHS Today* http://ehstoday.com/safety/ehs_imp_36935 10.8.2013.

- Stress Management Society, UK: "What is stress?" <http://www.stress.org.uk/What-is-stress.aspx> 20.7.2013.
- Sutcliffe, V. (2000): "Workplace Stress, Depression Common Says Study", *EHS Today* http://ehstoday.com/news/ehs_imp_33774 10.8.2013.
- Tambini, D., Leonardi, D. & Marsden, C. (2008): *Codifying Cyberspace: Communications Self-Regulation in the Age of Internet Convergence*, Routledge
- Tett, R. P. & Burnett, D. (2003): "A personality trait-based interactionist model of job performance", *Journal of Applied Psychology*, 88, 500-517.
- Thomas Ng, W.H., Sorensen, K.L. & Eby L.T. (2006): "Locus of control at work: a meta-analysis", *Journal of Organizational Behavior*, 27(8), 1057-1087.
- Ulrich, D. et al. (2012): *HR from the Outside In: Six Competencies for the Future of Human Resources*, The McGraw-Hill Companies, USA
- van der Wurff, R. (2005): "Introduction: Impacts of the Internet on newspapers in Europe, international communication", *Gazette*, 67(1), 107-120.
- Warr, P. (1983): "Work, Jobs and Unemployment", *Bulletin of the British Psychological Society*, 36, 305-311.
- Weldon, W.C. (2011): "Fix the Health Care Crisis, One Employee at a Time", *Harvard Business Review* <http://hbr.org/product/fix-the-health-care-crisis-one-employee-at-a-time/an/W1101A-PDF-ENG> 20.06.2013.
- WHO (*World Health Organization*), CH (2001): "Occupational health: a manual for primary health care worker", 23-26, http://www.who.int/occupational_health/regions/en/oehemhealthcareworkers.pdf 20.7.2013.
- Zakon o bezbednosti i zdravlju na radu Republike Srbije, *Sl.glasnik RS*, 101/2005

Jelena J. Rvovic, PhD candidate

Faculty of Dramatic Arts, University of Arts, Belgrade

MANAGEMENT OF JOURNALISTS PROFESSIONAL STRESS

S u m m a r y

This research has been conducted with the purpose of identifying the causes of stress (stressors) within the journalists' work in Serbia, their intensity and frequency, as well as their negative impact on health on one hand, and on the other hand to identify what is the role of Human Resources Management within the media in overcoming journalists' stress caused by identified stressors. . The research method, a Questionnaire ($N=60$)³¹ was created as a combination of modified PSS (Perceived Stress Scale) and a Questionnaire proposed by Cousins et al. (2004) for measuring of work-related stress intensity³², adapted to the specific features of this research. Results have revealed a large number of stressors that can and must be managed; therefore the specific goal of this research would include the creation of a draft template for management of journalists' professional stress. If the media in Serbia wish to be organizations that care about their journalists' health, they will have to adopt certain activities through a department of HR management to prevail over stress at work, due to permanent exposure of journalists to their great professional demands. However, human resources management in the media can not protect the health of their journalists most efficiently by one activity only, considering that a large number of stressors have been identified in the research. The proposed activities of HR management in overcoming the work-related stress represent only a macro-framework for outlining this phenomenon in Serbia, because we shall not be able to ascertain that the proposed template for journalists' professional stress management is completely efficient, before its application is proven empirically, i.e. in practice. This should not be regarded as a limitation to this research, considering that only a small number of credible studies in the world are using quantified data for verifying their conclusions. In any case the need for a study based on evidence is therefore greater, also for reasons of its practical application. We can surely claim, as emphasised by Weldon (2011), that the most efficient activity that a HR manager can apply in work-related stress management will be prevention. It must follow immediately upon recognition that such a problem exists.

Key words: professional stress, journalists, human resources management, media, activities to overcome stress

³¹ The sample of journalists is aligned according to several criteria: the media, gender and place where respondents live and work. Formal education of journalists is largely a university, and, according to years of service, most of the respondents belong to a group that works in journalism from 10-20 years..

³² Further reading: Cohen, S., Kamarck, T. & Mermelstein, R. (1983) A global measure of perceived stress, *Journal of Health and Social Behavior*, 24(4), 386-396, i.e. Cousins, R. et al. (2004) Management Standards and work-related stress in the UK: Practical development, *Work and Stress: a journal of work, health and organisation*, 18(2), 130.

THE IMPACT OF INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGY ON DECISION MAKING PROCESS IN THE BIG DATA ERA

The information necessary to make important decisions is held by many different hierarchical levels in organizations and management needs to find the answer on the question should the decisions be centralized and made by the top management or decentralized and made by the managers and employees of the lower-level units. This question becomes more important in the big data era which is characterized by volume, velocity, and variety of data.

The aim of this paper is to analyze whether information and communication technology leads to centralization or decentralization tendencies in organizations and to give answer on the question what are the new challenges of decision making process in the big data era.

The conclusion is that information and communication technology provides all organizational level with information that traditionally was used by only few levels, reducing internal coordination costs and enabling organizations to allow decision making across a higher range of hierarchical levels. But final decision of allocation of decision rights depends on knowledge of employees, especially in the big data era, where professionals with new knowledge and skills (known as data scientist) became of tremendous importance.

Key words: information and communication technology, decision making, centralization, decentralization, big data

1. Introduction

Use of information and communication technology (ICT) leads to a change in specification of decision rights, reward systems and performance-evaluation system (see Figure 1) which Brickley, Smith and Zimmerman collectively term organizational architecture. Three-legged stool emphasizes the importance of balance and alignment of these variables which are predicted to jointly interact to affect organizational performance. If one of these variables changes, the remaining two also have to change in order to keep the required balance and not to deteriorate organizational performance.¹

* Jelena Lukic, MSc, Parallel d.o.o., Belgrade, e-mail: jelena.jl.lukic@gmail.com

¹ Brickley J., Zimmerman J., Smith C.: *Managerial Economics and Organizational Architecture*, McGraw-Hill companies, Irwin 2007.

Figure 1: Organizational architecture



Source: Brickley J., Zimmerman J., Smith C.: *Managerial Economics and Organizational Architecture*, McGraw-Hill companies, Irwin 2007.

The aim of this paper is to examine the impact of information and communication technology on decision-rights assignment, as one of the three component of organizational architecture. The information necessary to make important decisions is held by many different employees and management of organizations needs to be aware that no one in organization knows everything. The successes and failures of many organizations depend more on knowledge and according to many scientists, organizational knowledge is the ultimate source of competitive advantages.² A major challenge facing business organization is to make effective use of the knowledge in decision making. Decision making is one of the key processes in organizations and a basic task of management at all levels, it is “a process of identifying a problem, evaluating alternatives, and selecting one alternative”.³ The real challenge for organizations is to find the answer on the question should the decision rights be centralized and made by the top management or should be decentralized and made by the managers of the lower-level units. Leavitt and Whisler were the first authors who predicted that the introduction of IT in organizations would lead to centralization of decision making.⁴ Over all this years, many studies have attempted to analyze this issue and give the right answer on whether or not ICT leads to centralization or decentralization.⁵ But is there only one right solution? This paper will try to answer on the following questions: 1) Does ICT lead to centralization or decentralization of decision rights; 2) What are the new challenges of decision making process in the big data era?

² Nonaka Ikujiro, Takeuchi Hirotaka: *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*, Oxford University Press, USA 1995.

³ Cole A. Gerald: *Management theory and practice*, Thomson, London 2004, 151.

⁴ Leavitt J. Harold, Whisler L. Thomas: “Management in the 1980’s”, *Harvard Business Review*, November-December/1958.

⁵ Huber P. George: “A Theory of the Effects of Advanced Information Technologies on Organizational Design, Intelligence, and Decision Making”, *The Academy of Management Review*, Vol. 15, No. 1, pp. 47-71/1990.

2. Centralization versus decentralization of decision making

One of the key characteristics of each organization is whether its decision making policies are centralized or decentralized. Organization is centralized when decision making is kept at the top level of the organization, but opposite, when decisions are delegated to lower organizational levels it is decentralized.⁶ To centralize or to decentralize is the key question for many organizations.

In centralized organizations, policies and procedures need to be approved by top level managers, and they make all the decisions. On the one hand this allows the entire organization to use the same resources and thus create process efficiency,⁷ but on the other hand centralization does not allow employees to implement their own decisions without approval from higher levels in organizations which might be time consuming. Key benefit of decentralization is that it empowers employees to solve their own problems, create their own practices which are the best at that given moment making them intrinsically motivated, and top management has more time to make other, strategic decisions.

Table 1: Advantages of centralization and decentralization

ADVANTAGES OF CENTRALIZATION	ADVANTAGES OF DECENTRALIZATION
<ul style="list-style-type: none"> • The easier implementation of a common policy for the organization; • Providing a consistent strategy across the organizations; • Preventing sub-units becoming too independent; • Making easier coordination and control; • Improved economies of scale and a reduction in overhead costs; • Greater use of specialization, including better facilities and equipment; • Improved decision-making which might otherwise be slower. 	<ul style="list-style-type: none"> • Enables decisions to be made closer to the operational level of work; • Increased responsiveness to local circumstances; • Improved level of personal customer service; • More in keeping with developments in flatter and more flexible structures; • Support services are more likely to be effective; • Provides opportunities for training and development in management; • Usually it has an encouraging effect on the motivation and morale of staff.

Source: Mullins J. Laurie: *Management and organizational behavior*, Prentice Hall, Harlow 2005, 607.

Beside the presented advantages (see Table 1), there are some treats regarding to decentralization. It may create some of the problems like duplication of

⁶ Daft Richard: *Organization Theory and Design*, Cengage Learning, United States 2010.

⁷ Dewett Todd, Gareth R. Jones: "The role of information technology in the organization: a review, model and assessment", *Journal of Management*, No. 27, pp. 313-346 / 2001.

activities and inconsistency of decisions.⁸ It is very hard to give one clear answer on centralization versus decentralization, because they may produce different but desired outcomes – decentralized organization lead to product design and incremental innovation, but centralized organization produce major technological advances.⁹

2. ICT impact on trade-off: centralization versus decentralization

In decision making process, development, evaluation and selection of alternatives would benefit from exchanges of information among employees,¹⁰ which may be time consuming and in some cases require a great effort. ICT, compared with traditional communication that was placed in the relation superior-subordinate, strengthens the intensity and flow of information within the organization in all directions, vertically, horizontally and laterally.¹¹ By rapid increase in the quantity of information and the speed of their transfer from one location to another, ICT significantly reduced communication costs,¹² and effort required from employees who are separated in different functional units.¹³

A product developer sent a message to distribution lists that reach thousands of people asking for suggestions about how to add a particular new product feature. Within two weeks, he had received over 150 messages in reply, cutting across geographical, departmental, divisional, and hierarchical boundaries, almost all from people the product developer even did not know.¹⁴

From abovementioned example we may conclude that ICT has benefited in at least two ways: 1) It has enabled participation of customers and clients from each part of the world in product development which further lead to customization according to their needs and desires; 2) It has increased a number of par-

⁸ Dunford Richard, Palmer Ian: "Coexistence of old and new organizational practices: Transitory phenomenon or enduring feature", *Asia Pacific Journal of Human Resources*, Vol. 45, No. 1, pp. 24-43/2007.

⁹ DeSanctis G., Glass J., Ensing I.: "Organizational design for R&D", *Academy of Management Executive*, Vol. 16, No. 3, pp. 55-66/2002.

¹⁰ Huber P. George

¹¹ Hiltz, S. R., Johnson, K., Turoff, M.: *The virtual classroom: learning without limits via computer networks*, Ablex, Norwood 1986.

¹² Henderson, J., Venkatraman, N.: "Strategic alignment: Leveraging information technology for transforming organizations", *IBM system journal*, Vol. 32, No. 1, pp. 472-484/1993.

¹³ Hiltz, S. R., & Turoff, M.: *The network nation: Human communication via computer*, Addison- Wesley, New York 1978.

¹⁴ Sproull, L., Keisler, S.: "Reducing social context cues: Electronic mail in organizational communication", *Management Science*, 32/1986, 1510.

ticipants, the speed of collecting the information, and decreased the costs of communication.

With quickly and accurately information available through ICT, top managers may make decisions, especially when there is a lack of confidence in lower level employees and concern that information about entire organizational situation and policies will not be used appropriately.¹⁵ Information is more simply and faster available, the top management is less dependent on middle-managers and reduces its number.¹⁶ Consequently, ICT makes the allocation of decision rights centralized in the top management.¹⁷ But, simultaneously, ICT enables lower level employees to be better informed about organizational policies and situations, priorities which impact on decisions to be globally optimal.¹⁸ ICT employees and lower level managers gain access to information which was reserved to the principal,¹⁹ and they are enabled to make decisions independently, motivated for higher effort because of intrinsic motivation. Principal has the ability to monitor agents indirectly via computer, which implies that he can delegate decisions but he is also able to control the agent. This control is known as digital Taylorism because it sometimes causes pressure and stress for employees who are monitored via e-mail, telephone calls, computer files, Internet logs.²⁰

We can conclude that ICT provide all organizational levels with information that traditionally was used by only one level, enabling organizations to allow decision making across a greater range of hierarchical levels.

3. The impact of ICT on internal coordination costs

Where is the optimal degree of centralization within one organization? To what extent should lower level managers be given the authority to act independently of higher level management? In most cases, the interests of the principal and the manager are not perfectly aligned; the manager can use his informational advantage to make choices that are not in the best interest of the principal.²¹

¹⁵ Huber, G., McDaniel, R.: "Exploiting information technology to design more effective organizations", 221-236, in: Jarke M. (ed.): *Managers, micros, and mainframes*, Wiley, New York 1986.

¹⁶ Drucker Peter: "The Coming of the New Organization", *Harvard Business Review*, January-February/1988.

¹⁷ Leavitt J. Harold, Whisler L. Thomas

¹⁸ Huber P. George

¹⁹ Dewett Todd, Gareth R. Jones

²⁰ Stanford, N.: *Organization Design: The Collaborative Approach*, Elsevier Butterworth-Heinemann, Oxford 2005.

²¹ Aghion Philippe, Tirole Jean: "Formal and real authority in organizations", *Journal of Political Economy*, Vol. 105, No. 1, pp. 1-29/1997.

In making the decision on the optimal location of decision rights, an organization is faced with a trade-off between agency costs and knowledge transfer costs (see Table 2). Agency costs consist of monitoring costs, bonding costs and residual costs, while decision information costs consist of information processing costs (for communication and documentation) and opportunity costs resulting from poor information.²²

Table 2: Internal Coordination Costs

INTERNAL COORDINATION COSTS	AGENCY COSTS	<ul style="list-style-type: none"> • Monitoring Costs • Bonding Costs • Residual Loss
	KNOWLEDGE TRANSFER COSTS	<ul style="list-style-type: none"> • Information Processing Costs <ul style="list-style-type: none"> - Communication - Documentation • Opportunity costs due to poor information

Source: Adapted from Gurbaxani V., Whang S.: "The Impact of Information Systems on Organizations and Markets", *Communications of the ACM*, Vol. 34, No. 1, pp. 60-73/1991, 62.

A major challenge facing business organization is to make effective use of the knowledge in decision making. The success and failure of many organizations depends more on knowledge and according to many scientists, organizational knowledge is the ultimate source of competitive advantage.²³

F. Hayek was an early proponent of the importance of knowledge for organization performance in terms of colocation of decision-making authority with the knowledge important to those decisions. He argues that distribution of knowledge leads to decentralization:

*....decisions must be left to the people who are familiar with particular circumstances of time and place, who know directly of the relevant changes and of the resources immediately available to meet them. We cannot expect that this problem will be solved by first communication all this knowledge to a central board which, after integrating all knowledge, issues its orders. We must solve it by some form of decentralization.*²⁴

ICT decreases knowledge transfer costs and thus foster centralization, because it is possible for the principal to monitor managers and to coordinate activities by low costs. The use of ICT leads to overall reduction of knowledge

²² Gurbaxani V., Whang S.: "The Impact of Information Systems on Organizations and Markets", *Communications of the ACM*, Vol. 34, No. 1, pp. 60-73/1991.

²³ Nonaka Ikujiro, Takeuchi Hirotaka

²⁴ Hayek, F.A.: "The Use of Knowledge in Society", *Economica*, Vol. 35, No. 4, pp. 519-530/1945, 524.

transfer costs, and the degree of delegation of decision rights should be located where the sum of these costs is minimized.²⁵

4. Big Data: characteristics and changing role of decision making

Increasing volumes of data measured with exabytes and zettabytes, from a tremendous variety of sources and at hastening speed will impose new challenges for organizations. These trends are known as Big Data, and can be described by 4V:²⁶ 1) Volume (huge amount of data), 2) Variety (data from social networks, data from digital TV, credit cards, medical devices, sensors, bar codes, surveillance cameras, etc.), 3) Velocity (the speed of collecting and converting data into value), 4) Value (creating value of collected data). By using Big Data concept these data can be digitalized, analyzed and stored in real time,²⁷ forming the basis for decision making.

According to McKinsey Institute research, creating value by applying Big Data is generated on the basis of:²⁸ 1) the transparency of data, 2) data analysis and experimentation to discover needs, expose variability and improve performance, 3) segmenting populations to customize actions, 4) replacing/supporting human decision making with automated algorithms, 5) innovating new business models, products and services.

Implementation of new information systems to collect and analyze data is just one, the first step, but organizations will also have to make changes in their processes in order to take all potential of new data inputs (see Table 3).²⁹ Big Data creates possibility for different type of decision making, putting itself as a valuable resource like talent and money.³⁰ In the big data era, organizations are focused to data analysis and real time decision-making based on tremendous amount of information³¹ which caused many changes in assignment of decision rights. It leads to data-driven decision making at both – the strategic and operational levels, empowering employees to make decisions which traditionally belongs to

²⁵ Gurbaxani V., Whang S.

²⁶ Manyika James et al.: "Big data: The next frontier for innovation, competition, and productivity", McKinsey Global Institute 2011, http://www.mckinsey.com/insights/business_technology/big_data_the_next_frontier_for_innovation (16.04.2014.)

²⁷ Galbraith Jay: "Organizational Design Challenges Resulting From Big Data", *Journal of Organization Design*, Vol. 3, No. 1, pp. 2-13/2014.

²⁸ Manyika James et al., 5

²⁹ A report from the Economist Intelligence Unit: "In search of insight and foresight –Getting more out of bit data", 2013, <http://www.oracle.com/us/solutions/ent-performance-bi/business-intelligence/eiu-oracle-insights-1930398.pdf> (15.04.2014.)

³⁰ Galbraith Jay, 2014.

³¹ Chen H, Chiang RHL, Storey VC.: "Business intelligence and analytics: From big data to big impact", *MIS Quarterly*, Vol. 36, No. 4, pp. 1165–1188/2012.

upper levels³², self-control of employees as they feel that they are under constant control because all information are visible for others.³³

Table 3: Comparison of Past and Future Information Visibility

Smart Machine Era	Big Data Era
<ul style="list-style-type: none"> • Historical data • Self-created, high-quality datasets • Strategic level • Experience-driven decision making 	<ul style="list-style-type: none"> • Real-time data • Large amount of data including unreliable external datasets • Strategic and operational levels • Data-driven decision making

Source: Adapted from Berner Martin, Graupner Enrico, Maedche Alexander: "The Information Panopticon in the Big Data Era", *Journal of Organization Design*, Vol. 3, No. 1, pp. 14-19/2014, 15.

With tremendous amount of data now available, companies in almost every industry are focused on exploiting data for competitive advantage. With controlled experiments, companies can test hypotheses and analyze results to guide decisions and operational changes.³⁴ But, they need to acquire new type of resource for real-time decision making – professionals which can make value with the big data, which are called data scientists, digital and analytics experts,³⁵ information strategists, information systems professionals, data governance and ethics professionals.³⁶

Among all advantages, data-driven decision making imposes some new challenges. While scholars in the field of ICT claim that the main function of ICT in the big data is to provide accurate information for decision making,³⁷ other scholars advocate strongly for the importance of intuition for complex problem solving which is often neglected.³⁸ Regarding the type of decisions,

³² Berner Martin, Graupner Enrico, Maedche Alexander: "The Information Panopticon in the Big Data Era", *Journal of Organization Design*, Vol. 3, No. 1, pp. 14-19/2014.

³³ Zuboff Shoshana: *In the Age of Smart Machine: The Future of Work and Power*, Basic Books, New York 1988.

³⁴ Brown Brad, Chui Michael, Manyika James: "Are you ready for the era of „big data“?", McKinsey Quarterly, 2012, http://www.mckinsey.com/insights/strategy/are_you_ready_for_the_era_of_big_data (06.04.2014.)

³⁵ Galbraith Jay, 2014.

³⁶ Miller Steven: "Collaborative Approaches Needed to Close the Big Data Skills Gap", *Journal of Organization Design*, Vol. 3, No. 1, pp. 26-30/2014.

³⁷ Davenport H. Thomas: "BI and organizational decisions", *International Journal of Business Intelligence Research*, Vol. 1, No. 1, pp. 1-12/2010.

³⁸ Hammond R. Kenneth et al.: "Direct comparison of the efficacy of intuitive and analytical cognition in expert judgment", *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, Vol. SMC-17, No. 5, pp. 753-770/1987.

data-driven decision making seems to be better at operational or tactical level since data make it easy to automate routine tasks and decisions. Strategic decisions still require intuition and judgment of decision makers, but armed with the right data at the right time which forms the basis for decision making.³⁹

As Galbraith suggested, Big Data will be the fifth dimension of organizational design,⁴⁰ because modern organizations concatenate one more function beside traditional functions in the big data era – analytics function. Again, question to centralize or to decentralize is in front of the management. The key question is how to organize and where to locate the analytics function which purpose is „to extract value from data, create and distribute reports, build and deploy statistical and data-mining models, explore and visualize data, etc“.⁴¹

There are three basic models for locating the analytics function within the organization:⁴²

- 1) Centralized analytics where data scientist are placed in a single unit. This model is very easy for achieving critical mass, gathering and analyzing necessary data, but data scientists may be far away from the business units they are supposed to support.
- 2) Decentralized analytics where the groups of data scientists are placed in each business unit in organization. This approach makes it easier for data scientists to collaborate with their respective business units, but it is difficult to achieve critical mass on enterprise-wide problems and opportunities.
- 3) Hybrid approach in which a critical mass of data scientists is placed in a central unit, and the remaining data scientists are distributed throughout the organization.

None of the presented models provides a perfect organizational solution, each model has both advantages and disadvantages. Even in the big data era, beside all data that organizations have, they are faced with new challenge: where to locate the new analytics function which is the new source of competitive advantage in the big data era.

³⁹ Chongqi Wu: "How to use big data to make better business decisions", 2013, http://www.sbnonline.com/component/k2/13-national-editions/26203#.U0Pey_mSxjY (10.04.2014.)

⁴⁰ Galbraith Jay: "The evolution of enterprise organization designs", *Journal of Organization Design*, Vol. 1, No. 2, Pp 1-13/2012.

⁴¹ Grossman L. Robert, Siegel P. Kevin: "Organizational Model for Big Data and Analytics", *Journal of Organization Design*, Vol. 3, No. 1, pp. 20-25/2014, 20.

⁴² Ibid, 22

5. Conclusion

The aim of this paper was to analyze whether information and communication technology leads to centralization or decentralization tendencies in organizations and to give answer on the question what are the new challenges of decision making process in the big data era.

ICT with its characteristics and potential benefits has a two-way impact on the allocation of decision rights. On the one hand, ICT leads to decentralization because it enables lower organizational levels to be better informed about organizational policies and goals, while at the same time top management has the ability to monitor all made decisions. On the other hand, ICT can lead to centralization giving the top management all necessary information in real time. In general, ICT provide all organizational levels with information that traditionally was used by only one or few levels, enabling organizations to allow decision making across a greater range of hierarchical levels.

Big data era, characterized by volume, velocity, and variety of data brings new challenges for decision making process. Organizations beside ICT infrastructure need professionals with new skills and knowledge for data-driven decision making and they are faced with challenge where to locate the new function – analytics function.

Literature

- Aghion Philippe, Tirole Jean (1997): "Formal and real authority in organizations", *Journal of Political Economy*, Vol. 105, No. 1, pp. 1-29.
- Berner Martin, Graupner Enrico, Maedche Alexander (2014): "The Information Panopticon in the Big Data Era", *Journal of Organization Design*, Vol. 3, No. 1, pp. 14-19.
- Brickley J., Zimmerman J., Smith C. (2007): *Managerial Economics and Organizational Architecture*, McGraw-Hill, Irwin.
- Brown Brad, Chui Michael, Manyika James (2012): "Are you ready for the era of „big data“?" McKinsey Quarterly, http://www.mckinsey.com/insights/strategy/are_you_ready_for_the_era_of_big_data (06.04.2014.)
- Cole A. Gerald (2004): *Management theory and practice*, Thomson, London.
- Chongqi Wu (2013): "How to use big data to make better business decisions", http://www.sbnonline.com/component/k2/13-national-editions/26203#.U0Pey_mSxjY (10.04.2014.)
- Daft Richard (2010): *Organization Theory and Design*, Cengage Learning, United States.
- Davenport H. Thomas (2010): "BI and organizational decisions", *International Journal of Business Intelligence Research*, Vol. 1, No. 1, pp. 1-12.

- Dewett Todd, Gareth R. Jones (2001): "The role of information technology in the organization: a review, model and assessment", *Journal of Management*, No. 27, pp. 313-346.
- DeSanctis G., Glass J., Ensing I. (2002): "Organizational design for R&D", *Academy of Management Executive*, Vol. 16, No. 3, pp. 55-66.
- Dunford Richard, Palmer Ian (2007): "Coexistence of old and new organizational practices: Transitory phenomenon or enduring feature", *Asia Pacific Journal of Human Resources*, Vol. 45, No. 1, pp. 24-43.
- Drucker Peter (1988): "The Coming of the New Organization", *Harvard Business Review*, January-February.
- Galbraith Jay (2012): "The evolution of enterprise organization designs", *Journal of Organization Design*, Vol. 1, No. 2, pp 1-13.
- Galbraith Jay (2014): "Organizational Design Challenges Resulting From Big Data", *Journal of Organization Design*, Vol. 3, No. 1, pp. 2-13.
- Gurbaxani V., Whang S. (1991): "The Impact of Information Systems on Organizations and Markets", *Communications of the ACM*, Vol. 34, No. 1, pp. 60-73.
- Grossman L. Robert, Siegel P. Kevin (2014): "Organizational Model for Big Data and Analytics", *Journal of Organization Design*, Vol. 3, No. 1, pp. 20-25.
- Hammond R. Kenneth et al. (1987): "Direct comparison of the efficacy of intuitive and analytical cognition in expert judgment", *IEEE Transactions on Systems, Man, and Cybernetics*, Vol. SMC-17, No. 5, pp. 753-770.
- Hayek, F.A. (1945): "The Use of Knowledge in Society", *Economica*, Vol. 35, No. 4, pp. 519-530.
- Huber P. George (1990): "A Theory of the Effects of Advanced Information Technologies on Organizational Design, Intelligence, and Decision Making", *The Academy of Management Review*, Vol. 15, No. 1, pp. 47-71.
- Huber, G., McDaniel, R. (1986): "Exploiting Information technology to design more effective organizations", 221-236, in: Jarke M. (ed.): *Managers, micros, and mainframes*, Wiley, New York.
- Hiltz, S. R., Johnson, K., Turoff, M. (1986): *The virtual classroom: learning without limits via computer networks*, Ablex, Norwood.
- Hiltz, S. R., & Turoff, M. (1978): *The network nation: Human communication via computer*, Addison- Wesley, New York.
- Henderson, J., Venkatraman, N. (1993): "Strategic alignment: Leveraging information technology for transforming organizations", *IBM system journal*, Vol. 32, No. 1, pp. 472-484.
- Leavitt J. Harold, Whisler L. Thomas (1958): "Management in the 1980's", *Harvard Business Review*, November-December.

-
- Nonaka Ikujiro, Takeuchi Hirotaka (1995): *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*, Oxford University Press, USA.
 - Miller Steven (2014): “Collaborative Approaches Needed to Close the Big Data Skills Gap”, *Journal of Organization Design*, Vol. 3, No. 1, pp. 26-30.
 - Mullins J. Laurie (2005): *Management and organisational behaviour*, Prentice Hall, Harlow.
 - Sproull, L., Keisler, S. (1986): “Reducing social context cues: Electronic mail in organizational communication”, *Management Science*, 32.
 - Stanford, N. (2005): *Organization Desing: The Collaborative Approach*, Elsevier Butterworth-Heinemann, Oxford.

Paper received: April 29th, 2014

Approved for publication: May 22nd, 2014

Rad primljen: 29. april 2014.

Odobren za štampu: 22. maj 2014.

Lukić Jelena, master
Parallel d.o.o. Beograd

UTICAJ INFORMACIONO-KOMUNIKACIONE TEHNOLOGIJE NA PROCES DONOŠENJA ODLUKA U ERI VELIKIH PODATAKA

S a ž e t a k

Stalno rastuća brzina, količina i raspoloživi izvori podataka kao i mogućnost njihovog prikupljanja, obrade i analize uslovili su pojavu nove ere – ere velikih podataka. Kroz istoriju, da bi neka organizacija uspešno funkcionalala, bilo je bitno da uspostavi adekvatan mehanizam za proces odlučivanja. U eri velikih podataka, menadžment organizacija, više nego ikada, biva suočen sa izazovom da li prava za donošenje odluka treba da budu koncentrisana na vrhu i rezervisana za top menadžment ili trebaju biti decentralizovana na menadžere nižih organizacionih delova, obzirom na činjenicu da podaci mogu biti značajan izvor konkurentske prednosti ukoliko se primene na pravi način. Cilj ovog rada bio je da ukaže da li primena informaciono-komunikacionih tehnologija u organizaciji utiče na veći stepen centralizacije ili decentralizacije prava za donošenja odluka i da identifikuje izazove koje pred menadžment organizacija stavlja era velikih podataka u procesu donošenja odluka. Kao zaključak se nametnula činjenica da informaciono-komunikaciona tehnologija (IKT) svim svojim karakteristikama i potencijalnim prednostima deluje dvojako na alokaciju prava za donošenje odluka. Sa jedne strane, IKT omogućava decentralizaciju jer pruža pristup informacijama i podacima u okviru svih organizacionih delova, obezbeđuje da svi budu upoznati sa pravilima i procedurama organizacije, ali i osigurava da donosioci odluka budu pod kontrolom i konstantnim nadgledanjem od strane nadređenih, usled čega se stvaraju uslovi za donošenje odluka koje su u interesu cele organizacije. Sa druge strane, IKT može podstići i centralizaciju jer top menadžment ima na raspolaganju sve neophodne informacije u realnom vremenu što predstavlja ključni input za proces donošenja odluka, posebno u slučaju kada postoji nepoverenje u podređene i briga da donete odluke neće biti u interesu cele organizacije. Odluke o alokaciji prava za donošenje odluka donose se ne samo na osnovu raspoloživosti informacija, već i na osnovu znanja i sposobnosti zaposlenih, posebno u eri velikih podataka kada dolazi do izražaja značaj zaposlenih koji poseduju interdisciplinarna znanja i veštine. Era velikih podataka je dovela do novih koncepata odlučivanja, među kojima je i odlučivanje koje je zasnovano i vođeno kvantitativnim podacima. Međutim, ovakvom vidu odlučivanja se često kao nedostatak pripisuje zanemarivanje intuicije. Takođe, pored svih svojih prednosti, era velikih podataka suočava menadžment organizacija sa brojnim izazovima i dilemama među kojima je i pitanje na koji način organizovati analitičku funkciju koja se javlja kao nova funkcija u savremenim organizacijama.

Ključne reči: informaciono-komunikaciona tehnologija, donošenje odluka, centralizacija, decentralizacija, era velikih podataka

MOBILNO POSLOVANJE KAO GLOBALNI TREND

Usljed velikog napretka u infrastrukuri i u softveru, usljed ogromnog kapitala uloženog u njihov razvoj, te usljed sve većih zahtjeva klijenata za mobilnošću i poslovanjem u realnom vremenu, mobilne mreže bilježe sve veći rast. Prema relevantnim istraživanjima, broj mobilnih pretplatnika na globalnom svjetskom nivou je gotovo dostigao ukupan broj stanovnika Zemlje. Postoje predviđanja da će u razvijenim zemljama svijeta sa velikim brojem Internet pretplatnika broj pretplatnika koji pristupaju Internetu putem mobilnih uređaja veoma brzo premašiti broj pretplatnika koji mu pristupaju putem personalnih računara. Zato je dugoročnije gledano uvođenje mobilnog poslovanja i pravljenje mobilne strategije za vodeće kompanije koje nastoje da ostanu konkurenčne na globalnom svjetskom nivou od presudnog značaja.

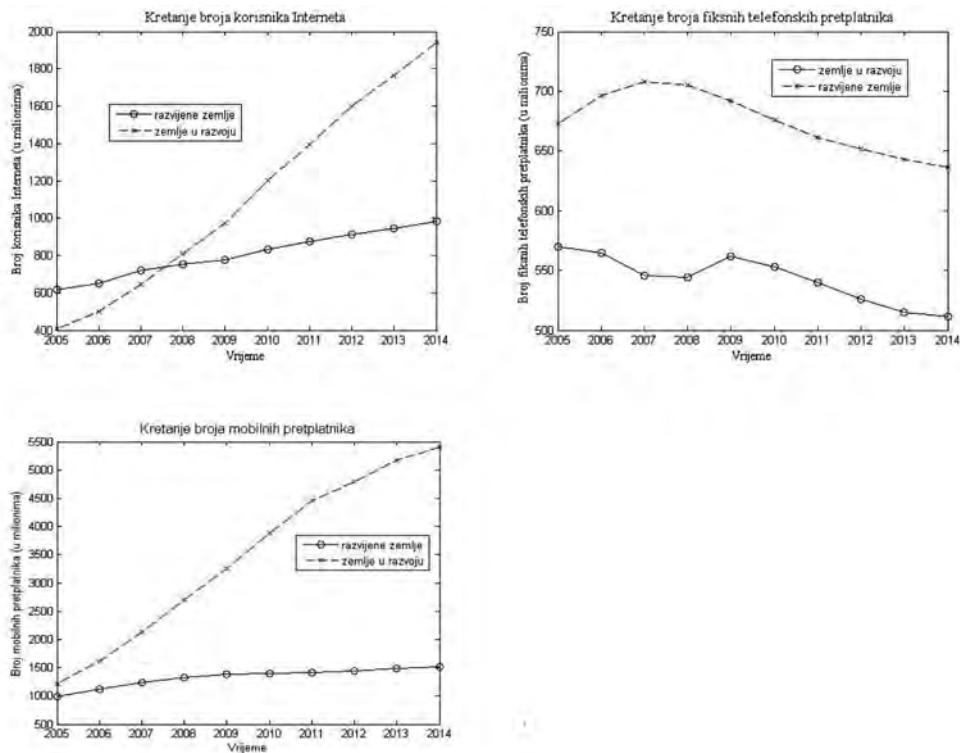
Ključne riječi: e-trgovina, e-poslovanje, m-trgovina, m-poslovanje

1. Uvod

Prema podacima Međunarodne unije za telekomunikacije (ITU-International Telecommunication Union) mogu se identifikovati globalni trendovi u području telekomunikacija i informacionih tehnologija (Slika 1)¹

* Dr Zvezdan Stojanović, docent, Fakultet tehničkih nauka, Slobomir P Univerzitet, Bijeljina, Republika Srpska, e-mail: zvezdan.stojanovic@spu.ba

¹ ITU „Key ICT indicators for developed and developing countries and the world“, 2014.



Slika 1: Kretanje:

- (a) broja korisnika Interneta
- (b) broja fiksnih pretplatnika
- (c) broja mobilnih pretplatnika u razvijenim zemljama i zemljama u razvoju.

Slike 1 (a) se vidi da je broj korisnika Interneta, kako u razvijenim zemljama svijeta tako i kod zemalja u razvoju u neprekidnom porastu. Sa slike 1 (b) se može uočiti da je broj fiksnih telefonskih pretplatnika od 2008/9 godine u konstantnom opadanju.

U kontekstu izlaganja u ovom radu od posebnog značaja je dijagram sa slike 1(c) sa koga se vidi da je broj mobilnih pretplatnika u neprekidnom porastu. Krajem 2013 godine prema procjenama Međunarodne unije za telekomunikacije broj mobilnih pretplatnika na svijetu je iznosio oko 6,7 milijardi (što se vidi sa dijagrama 1(c) sabiranjem broja pretplatnika u razvijenim zemljama i zemljama u razvoju) što je tada predstavljalo blizu 96 % ukupne svjetske populacije. Ovdje treba podvući važnu činjenicu, a to je da se termin mobilni pretplatnik odnosi na broj SIM (Subscriber Identification Module) kartica koje su u upotrebi, a ne i na broj ljudi koji koriste mobilni uređaj. Naime, neki ljudi mogu da imaju više mobilnih telefona u kojima se nalaze različite SIM kartice, dakle više pretplat-

ničkih brojeva, ali mogu da koriste i dual-SIM kartice, odnosno dvije SIM kartice u jednom telefonu, tako da je prema Ericsson-ovoj procjeni iznijetoj u februaru 2014 od 6,7 milijardi pretplatnika, stvarni broj mobilnih korisnika oko 4,5 milijarde².

Upotreba mobilnih tehnologija daje klijentu više mogućnosti za pristup informacijama. Time se postiže da klijent dobija informacije bez obzira da li koristi žičnu vezu (preko telefona, faksa ili računara) ili bežičnu (preko mobilnih uređaja).

Uređaji koji omogućavaju mobilnost korisnika su: mobilni telefoni (posebno brzo rastući segment „pametnih“ telefona), računari (laptopovi) i u novije vrijeme sve zastupljeniji segment tableta, koji imaju potencijal da u doglednoj budućnosti zamijene personalne računare. U ukupnom broju prodatih mobilnih uređaja u 2013 godini „pametni“ telefoni učestvuju sa više od 65%. Već od 2011 godine oko 85% telefona koji su se našli u prodaji su imali pristup vebu iako su svega 35% od njih bili „pametni“ telefoni.

Eksperti pri pravljenju procjena i predviđanju daljeg razvoja, polaze od gore navedenih statističkih pokazatelja tako da se smatra da će broj korisnika koji pristupaju Internetu putem mobilnih uređaja ubrzo dostići i prestići broj korisnika koji pristupaju Internetu putem personalnih računara.

Usljed velikog porasta popularnosti mobilnih mreža, zbog razloga kao što su povećanje protoka i nuđenja novih servisa, postoje i predviđanja da bi nova tehnološka infrastruktura mogla predstavljati osnovu za novu ekonomiju³.

Kako bežične aplikacije i procesi počinju sve više da utiču na postojeće procese u kompanijama, na njihove strategije, strukture, na uloge individualnih korisnika, to će i mobilno poslovanje (m-poslovanje) kao način primjene mobilnih tehnologija u poslovne svrhe imati sve veći uticaj na kompanije. Primjena m-poslovanje pruža mogućnost približavanja informacija i transakcija bliže mjestu poslovanja.

M-poslovanje jača poslovnu strategiju čitave kompanije povezujući upravljanje sa zaposlenima, poslovnim partnerima, klijentima i dobavljačima. Primjena m-poslovanja treba da omogući dalje jačanje kompanije i suzbijanje konkurenčije i mora biti dio sveobuhvatne poslovne strategije preduzeća.

Očekivanja su da će prihvatanje bežične tehnologije povećati prihode (usljeđ povećanja efikasnosti procesa, unapređenje efikasnosti sredstava za rad i povećanja prodaje).

² <http://mobithinking.com>: dijagrami u radu su nacrtani na osnovu statističkih podataka sa ovog sajta sa ITU-ovog i <http://portioresearch.com>

³ Jouni Paavilainen: „Mobile Business Strategies: Understanding the technologies and opportunities“, Addison-Wesley, London, 2002.

2. Pojam m-trgovine i m-poslovanja

Veliki broj kompanija koje su već dobro pozicionirane na tržištu se oslanja na tradicionalne modele poslovanja: sniženje troškova, operativnu efikasnost i povećanje raznolikosti proizvoda. Ove kompanije su smatrale uvođenje novih tehnologija samo dijelom podrške poslovanju a ne pokretačem poslovanja. Da bi sačuvale svoju poziciju na tržištu kompanije se moraju orijentisati na nove informaciono-komunikacione tehnologije (ICT-Information Communication Technology) čija primjena treba da omogući stvaranje i pružanje novih oblika vrijednosti koje od njih zahtijevaju kupci⁴.

Elektronska trgovina (e-trgovina) je imala ogroman uticaj na interakciju kompanije sa korisnicima njihovih usluga. Elektronsko poslovanje (e-poslovanje) predstavlja proširenje elektronske trgovine i ono ima uticaj na logistiku: nabavku, dostavu i zaposlene.

Uticaj m-poslovanja zbog prostorne neograničenosti je još veći. Osnovni značaj mobilne evolucije jeste u tome što klijent nije više vezan za jednu lokaciju (povećava se interakcija između klijenta i poslovnih i drugih aplikacija).

Mobilnu ekonomiju karakterišu integracija Interneta, elektronskog poslovanja i mobilnih tehnologija koje klijentu treba da pruže pristup nezavistan od vremena, prostora i vrste mobilnog uređaja.⁵

M-trgovina predstavlja formu elektronske trgovine koja omogućava korisnicima da obavljaju svoje poslove direktno, primjenom mobilnih tehnologija nezavisno od mjesta na kojem se trenutno nalaze.

Sam termin m-trgovina predstavlja varijaciju termina e-trgovina koji se koristio kao sinonim za obavljanje poslova putem Interneta. Za obavljanje transakcija putem Interneta korisniku je kod e-trgovine bio potreban pristup Internetu koji je on ostvarivao putem računara.

M-trgovina je omogućila korisniku da obavlja plaćanja, kupovinu, izvodi bankarske transakcije i sl. upotreboru mobilnih uređaja.

Sve ovo je bilo moguće zahvaljujući činjenici da se popularnost mobilne telefonije i bežičnih komunikacija u neprekidnom porastu, tako da je u mnogim zemljama broj mobilnih korisnika prevazišao broj korisnika fiksne telefonije.

Kao što smo ranije rekli da je e-poslovanje proširenje e-trgovine, tako ćemo sada m-poslovanje predstaviti kao proširenje m-trgovine⁶

⁴ R.Kalakota, M Robinson, „e-business Reoadmap for Success“, Addison Wesley, 2000.

⁵ Dennis W.Viehland, „Critical Success Factors for Developing an e-Business Strategy“, Massey University Albany Campus, Auckland, 2000

⁶ R. Tiwari, S. Buse and C. Herstatt, „From electronic to mobile commerce: technology convergence enables innovative business services“ Hamburg University of Technology (TUHH), 2006

M-trgovina predstavlja svaku transakciju novčane vrijednosti koja je realizovana preko mobilne telekomunikacione mreže. U skladu sa ovom definicijom m-trgovina predstavlja podskup e-trgovinskih aplikacija.

M-poslovanje predstavlja primjenu mobilnih tehnologija u poslovne svrhe, za pružanje usluga, trgovinu i obavljanje plaćanja, u svrhu efikasnijeg poslovanja. M-poslovanje je aplikaciona infrastruktura koja podržava poslovne odnose, prodaju usluga i informacija uz pomoć mobilnog uređaja. M-poslovanje predstavlja novi kanal za e-poslovanje koji nam sa obzirom na osjetljivost na vrijeme i lokaciju predstavlja novu priliku za kreiranje novih poslovnih procesa i poboljšavanje starih.⁷

Možda je radi razumijevanja relacija između e-trgovine i m-trgovine, e-poslovanja i m-poslovanja i radi povlačenja paralela među njima to najbolje predstaviti tabelarno⁸.

Tabela 1: Osnovne razlike između e-trgovine i m-trgovine, e-poslovanja i m-poslovanja

e-trgovina	m-trgovina
Rješenje zasnovano na vebu radi prodaje i interakcije sa korisnikom	Rješenje zasnovano na primjeni mobilnih telefona i ručnih prenosivih uređaja radi prodaje i interakcije sa korisnikom.
	Korisnici pristupaju servisima upotrebom mobilnih telefona i ručnih prenosivih uređaja.
e-poslovanje	m-poslovanje
Proširenje e-trgovine na operacije koje se izvode u samoj kompaniji; poslovanje kompanije zasnovano na vebu.	Proširenje poslovanja kompanije na operacije koje se izvode u samoj kompaniji; poslovanje kompanije zasnovano na primjeni mobilnih tehnologija.
Poboljšanje produktivnosti i performansi poslovanja primjenom rješenja zasnovanih na vebu i računarima.	Poboljšanje produktivnosti i performansi poslovanja primjenom rješenja zasnovanih na mobilnim i ručno-prenosivim uređajima.
Lansiranje novih poslovnih modela primjenom rješenja baziranih na upotrebi veba i računara.	Lansiranje novih poslovnih modela primjenom rješenja baziranih na upotrebi mobilnih telefona i ručnih prenosivih uređaja.
Tehnološki, infrastruktura se bazira na TCP/IP protokol steku	Tehnološki, primjena različitih bežičnih mreža i različitih standarda
Priroda servisa: servisi e-poslovanja dostupni globalno.	Priroda servisa: servisi m-poslovanja dostupni regionalno, zavisno od tipa bežične mreže preko kojih se pružaju

U tabeli 1 je dato ipak uveliko pojednostavljeno gledište na razlike između e-trgovine i m-trgovine, e-poslovanja i m-poslovanja. Sada ćemo malo detaljnije

⁷ R.Kalakota, M. Robinson: „M-Business: The Race to Mobility“, McGraw-Hill, New York, 2002

⁸ Stojanović Zvezdan: „Elektronsko poslovanje“, Grafom Brčko, 2014.

analizirati razlike između e-poslovanja i m-poslovanja a vezane za iskustvo korisnika pri upotrebi e-poslovanja i m-poslovanja, kao i u funkcionalnosti aplikacija koje se primjenjuju kod njih.⁹

Tabela 2: Razlike između e-poslovanja i m-poslovanja sa stanovišta upotrebe servisa

Razlike	e-poslovanje	m-poslovanje
Iskustvo korisnika	Korisnik većinom u stacionarnom položaju ispred ekrana svog PC-a; kao interfejs pri radu koristi tastaturu i miš.	Korisnik je nezavistan od lokacije, koristi govornu komunikaciju, ali može slati i podatke.
Različiti terminali	Dosta gabaritniji ali još uvijek dominantniji u pogledu brzine procesora, veličine memorije.	Dosta je postignuto u pogledu uklanjanja nedostataka vezanih za brzinu procesora, veličinu memorije i vijeka trajanja baterije.
Raspoloživost servisa i portabilnost	Pristup servisima ograničen na trenutnu lokaciju korisnika	Pristup servisima bez obzira na trenutno mjesto boravka, pod uslovom da je ispunjen uslov zadovoljavajuće pokrivenosti signalom i da je mobilni uređaj uključen
Integracija sa aplikacijama kompanije	Pristup aplikacijama samo na fiksnim lokacijama kompanije.	Aplikacijama kompanije se može pristupiti kad se korisnik nalazi van sjedišta kompanije, u pokretu.
Geografsko pozicioniranje	Fiksna lokacija	Mobilna mreža locira korisnika i nudi mu servis čija funkcionalnost zavisi i od funkcionalnosti mreže u čijoj oblasti pokrivanja se on trenutno nalazi.
Fleksibilnost konfigurisanja	Nije fleksibilno konfigurisanje.	Postoji mogućnost prekonfigurisanja stotina korisničkih paketa (sa recimo uključenim različitim tonovima zvona i nekim informacijama) koji se potom lako aktiviraju i zamjenjuju jedni drugim, bolja personalizacija servisa.
Servisi	Ograničeno na servise koji se obezbjeđuju putem fiksne mreže.	U velikoj mjeri se mogu koristiti postojeći sevizi poput e-pošte ali i oni koji su karakteristični za mobilne mreže, SMS, MMS, mogućnost lokalizacije i sl

⁹ C.J.Mitchel, „Security for Mobility“, IET Telecommunications Series, 2009.

Neke od prednosti primjene mobilnih tehnologija (Slika 2) su¹⁰:

- sveprisutnost: predstavlja najjasniju prednost mobilnih terminala: mobilni terminal u obliku smart telefona ili komunikatora ispunjava zahtjeve i za informacijom u realnom vremenu i za komunikacijom bilo kad i bilo gdje nezavisno od trenutne lokacije korisnika;
- raspoloživost: predstavlja važnu osobinu za ljude koji očekuju da će biti kontaktirani i koji žele da budu uvijek na raspolaganju; sa mobilnim terminalom korisnik može biti kontaktiran bilo kad i bilo gdje; korisnici su takođe u situaciji da ograniče svoju raspoloživost drugim osobama u određenom periodu vremena;
- pogodnost: predstavlja atribut koji karakteriše mobilni terminal; uređaji memorišu podatke, nadohvat su ruke i laki su za upotrebu;
- lokalizacija: poznavanje trenutne lokacije korisnika u bilo kom trenutku je ključna osobina pri nuđenju relevantnih servisa m-poslovanja; za određivanje trenutne lokacije korisnika najčešće se koristi GPS (Global Positioning System); tako na primjer, poslovnom čovjeku koji se trenutno nalazi u avionu pri slijetanju na odredište može se poslati poruka da li želi da mu se rezerviše soba;
- trenutno povezivanje: uvođenjem GPRS, EDGE, UMTS servisa trenutno povezivanje na Internet postaje realnost;
- personalizacija: rastuće potrebe za mehanizmima plaćanja u kombinaciji sa personalizovanim informacijama i transakcijama preko mobilnih portala će dovesti do toga da mobilni uređaj postane realno moćan alat; recimo ako u prethodnom primjeru poslovni čovjek po slijetanju na aerodrom na pitanje da li mu je potrebna soba u tom mjestu odgovori potvrđeno, na osnovu informacije o opsegu cijena koje su za njega privatljive poslat će mu se odgovor gdje može naći adekvatnu sobu.

¹⁰ Durlacher, „Mobile Commerce Reepor“ tehnički izvještaj 2000

Slika 2: Atributi mobilnih tehnologija

3. Današnje mobilno tržište

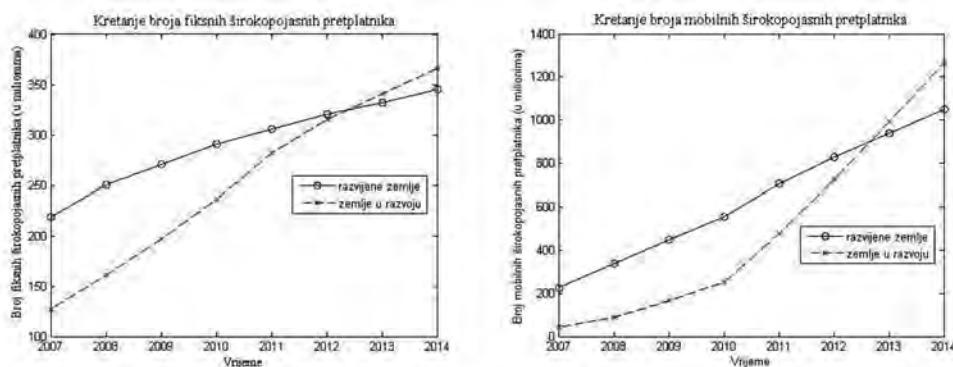
Omasovljjenje tržišta mobilnih telefona sa pojavom više operatera u jednoj zemlji neizostavno dolazi do pada ARPU (Average Revenue Per User) tako da su se mobilne tarife gotovo izjednačile sa fiksnim. Mobilni operateri nastoje da uspore tu tendenciju snižavanja cijena i kao jedinu realnu mogućnost vide u uvođenju novih servisa. Broj mobilnih korisnika u većini zemalja zapadne Evrope je već prevazišao broj korisnika fiksne mreže.

Kako se povećava broj korisnika Interneta i mobilnih korisnika, to raste i popularnost kako e-trgovine, i e-poslovanja, odnosno m-trgovine i m-poslovanja.

Osnovni preduslov daljeg razvoja mobilnog poslovanja jeste dalji napredak i uvođenje novih tehnologija mobilnih komunikacija koje će omogućiti veće brzine prenosa podataka, a samim tim i uvođenje novih servisa. 3G mreža je prva prava širokopojasna mobilna mreža, koja je i na našim prostorima široko zastupljena, dok je 4G (LTE-Long Term Evolution) tek na početku svog razvoja.

U skladu sa procjenom ITU-a za 2013, broj aktivnih širokopojasnih mobilnih pretplatnika na svijetu, odnosno ljudi koji koriste 3G i 4G mreže je bio oko 2 milijarde, što je oko 30% ukupnog broja mobilnih pretplatnika. Procjena je da je danas broj aktivnih širokopojasnih mobilnih pretplatnika tri puta veći od broja fiksnih širokoposanih pretplatnika, što se može vidjeti i sa slike 3.

Slika 3: Kretanje broja fiksnih (a) i mobilnih širokopojasnih pretplatnika (b) u razvijenim i zemljama u razvoju

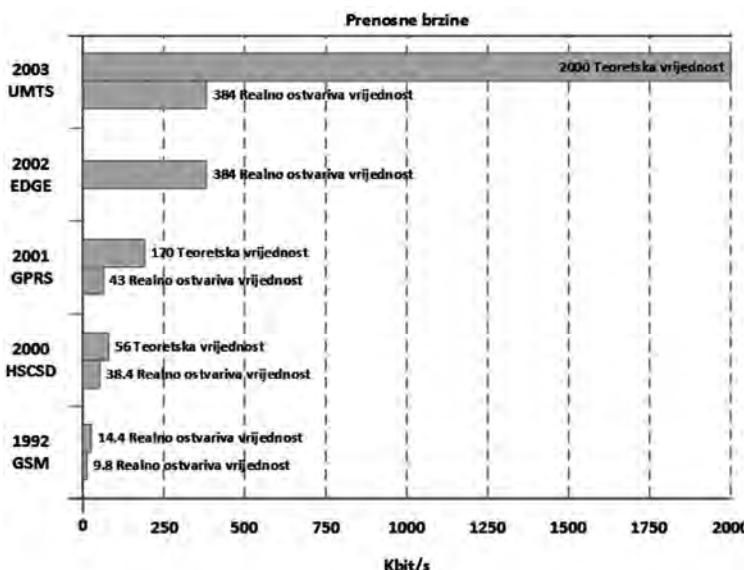


Danas je više od 45% ukupne svjetske populacije pokriveno signalom 3G mreže sa procjenom da će taj procenat već 2017 godine iznosići 85%. 3G mreža se danas koristi u 159 zemalja svijeta. U ekspanziji je i 4G (LTE), koja istina danas pokriva svega 1,77% ukupne svjetske populacije, ali predviđanja su da će se to veoma brzo promijeniti, jer se očekuje izuzetan porast broja 4G pretplatnika, prije svega zbog činjenice da se neprekidno povećava zahtjev korisnika za povećanjem brzine prenosa podataka a većina 4G operatora ima iste cijene upotrebe 4G i 3G mreže.¹¹

Termin mobilna mreža se najviše vezuje za ćelijske sisteme mobilne telefonije, iako u tu grupu spadaju i WiMAX, WLAN (WiFi), Bluetooth, bežična telefonija, satelitski radio.

Na slici 4 prikazano je kako je hronološki tekao razvoj ćelijskih mobilnih mreža, sa aspekta povećanja brzine prenosa podataka putem njih. Na slici nije prikazan protok koji omogućava 4G tehnologija, jer je ona na našim prostorima tek u nekoj eksperimentalnoj fazi uvođenja.

¹¹ <http://mobithinking.com>

Slika 4: Povećanje brzina prenosa podataka kod različitih mobilnih tehnologija

Važno je napomenuti da korisnik može pristupiti Internetu ne samo putem novih „pametnih“ telefona, koji podržavaju 3G i 4G tehnologije, nego i preko mobilnih uređaja starije generacije koji podržavaju neku od gore navedenih tehnologija, kao što su HSCSD, GPRS i EDGE, s tim što su dostupni protoci u tom slučaju daleko niži, a servisi koji se pružaju putem njih daleko oskudniji¹²

Tabela 3: 10 najvećih svjetskih prodavaca mobilnih telefona

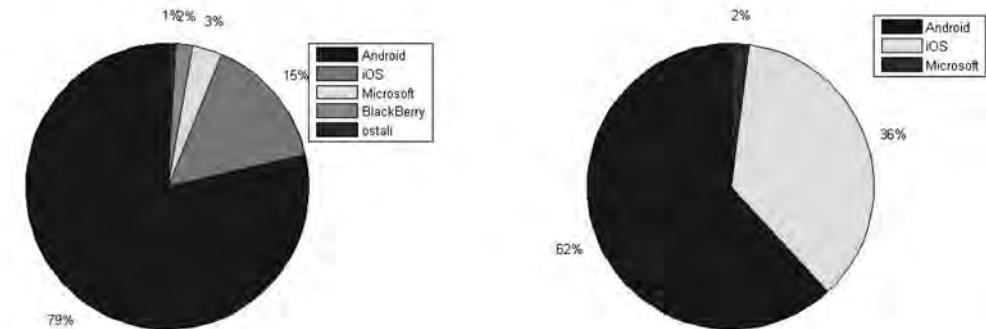
Najveći prodavci mobilnih telefona	Broj prodanih jedinki (u milionima)	Učešće na tržištu (u postocima)
Samsung	444,4	24,6
Nokia	250,8	13,9
Apple	150,8	8,3
LG	69	3,8
ZTE	59,9	3,3
Huawei	53,3	2,9
TCL	49,5	2,7
Lenovo	45,3	2,5
Sony	37,6	2,1
Yulong	32,6	1,8
Drugi	613,7	34%
Ukupno	1807	100%

¹² Stojanović Zvezdan, „Elektronsko poslovanje“, Grafom Brčko, 2014.

Kako se vidi iz tabele 3, 2013 godine je prodato je oko 1,8 milijardi mobilnih telefona, pri čemu je od toga 41% bilo „pametnih“ telefona. Očekuje se da će udio „pametnih“ telefona u ukupnom broju prodatih 2016 godine preći 50%.¹³

Na slici 5 je prikazan udio pojedinih operativnih sistema kod „pametnih“ telefona i tableta prodatih u 2013.

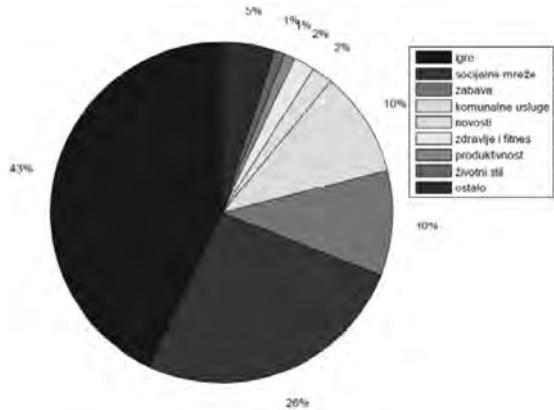
Slika 5: Udio pojedinih OS kod (a) kod „pametnih“ telefona (b) tableta



Sa slike 5 se vidi da su danas najzastupljeniji operativni sistemi i kod „pametnih“ telefona i kod tableta Android i iOS, s tim što procentualna razlika u oba slučaja nije toliko velika u korist Androida.

Prema istraživanju comScore-a iz 2012 i Google-a iz 2013, vrijeme koje korisnici provedu na Internetu uz upotrebu različitih mobilnih uređaja radi korištenja mobilnih aplikacija je 82% odnosno 89% ukupno provedenog vremena na Internetu (ostatak odlazi na pretraživanje veba i slanje poruka). Sa slike 6 se vidi koje su to najpopularnije mobilne aplikacije.

Slika 6: Vrijeme provedeno na Internetu prilikom korištenja određenih aplikacija i uz upotrebu Android i iOS operativnih sistema



¹³ <http://www.portioresearch.com>

Pretpostavlja se da je m-trgovina 2010 godine dostigla 8% ukupnog tržišta e-trgovine. Prema istraživanju ABI Research prihodi ostvareni putem m-trgovine će dostići iznos od 119 milijardi dolara do 2015 godine.

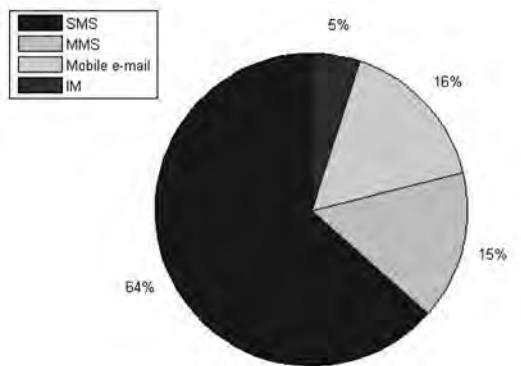
Japan je zemlja sa najvećim obimom ostvarene m-trgovine, koja je 2009 godine dostigla iznos od 10 milijardi dolara.

4. Mobilne servisne tehnologije koje omogućavaju m-poslovanje

4.1. Servisi slanja mobilnih poruka

Prvi servis slanja mobilnih poruka je bio SMS i on je vezan još za GSM sistem čelijske telefonije. Daljim razvojem mobilnih komunikacija, pojavili su se i drugi servisi slanja mobilnih poruka kao što je MMS (Multimedia Messaging System), servis slanja mobilnih istovremenih poruka (IM-Instant Messaging) i slanje mobilne e-pošte (Slika 7).

Slika 7: Udio pojedinih servisa slanja mobilnih poruka u ukupnom prihodu (podaci za 20013 godinu)



Ukupni prihodi od slanja mobilnih poruka u 2011 godini su bili 202 milijarde, i smatra se da će dostići iznos od 310,2 milijarde 2016-te godine. Na slici 5 je prikazan udio pojedinih servisa slanja mobilnih poruka u ukupnom prihodu.

Zbog široke primjene servisa slanja mobilnih poruka u m-trgovini, odnosno m-poslovanju te servise ćemo ukratko objasniti.

4.1.1. SMS (Short Message Service)

SMS je standard za slanje poruka koji je specificirao ETSI (European Telecommunication Standard Institute). Uveden 1992 god¹⁴

¹⁴ Netsize, „Enabling mobile business and entertainment“, tehnički izvještaj, 2003

U tabeli 8.6. dat je, prema istraživanjima PortioResearch-a, broj poslatih SMS poruka sa predviđanjima do 2016 godine.

Od 2016 god. se predviđa da će padati broj poslatih poruka kao posljedica porasta popularnosti mobilnih čat aplikacija i socijalnih mreža uz upotrebu novijih generacija mobilne telefonije i novijih uređaja koji ih podržavaju.

Tabela 3: Broj poslatih SMS i MMS poruka u 2012-toj godini

Godina	Broj poslatih SMS poruka	Broj poslatih MMS poruka
2011	7844 milijarde	207 milijardi
2012	8600	228 milijardi
Predvižnja za 2016	9544 milijarde	277 milijardi

Oko 90% poruka su govorna mail upozorenja i obične poruke između individualnih korisnika (person-to-person). Preostalih 10% se mogu podijeliti na pretplatničke i poslovne aplikacije (Slika 8).

Slika 8: Načini korištenja SMS servisa od strane korisnika



Na slici 6. su prikazana četiri glavna tipa primjene SMS servisa od strane korisnika.

- diskusionalni (chat) servis: anonimno časkanje sa drugim osobama koje dijele iste interese postaje popularno naročito nakon uvođenja mobilnih foruma na kojima ljudi razmjenjuju informacije koje su predmet od zajedničkog interesa (sport, muzika, politika, film ...); postoje sledeće vrste čatovanja:
- personalni čat: za pretplatnike koji nastoje da kreiraju svoj vlastiti prostor koji će zaštитiti lozinkom;

- privatne konsultacije: za preplatnike koji žele privatnu diskusiju ili traže savjet od eksperata/konsultanata o određenoj temi;
- virtuelni čat: za čatovanje uz upotrebu SMS čat mašine koja prepozna ključne riječi u poruci na osnovu kojih pravi prepisku.
- personalizovani: skidanje tonova zvona i muzike, podešavanje izgleda ekrana postavljanjem različitih pozadina;
- informacioni: putne informacije, o recimo dolasku autobusa, voza, saobraćajnim uslovima, novosti (moguća je pretplata na dobijanje novosti), finansijski izveštaji, zdravstvene informacije, horoskopi, aukcije;
- zabava: kvizovi i igre, glasanje putem SMS-a, klađenje i takmičenja, mobilni video.

Kompanije putem SMS poruka mogu komunicirati sa svojim osobljem koje provodi dosta vremena van kancelarije.

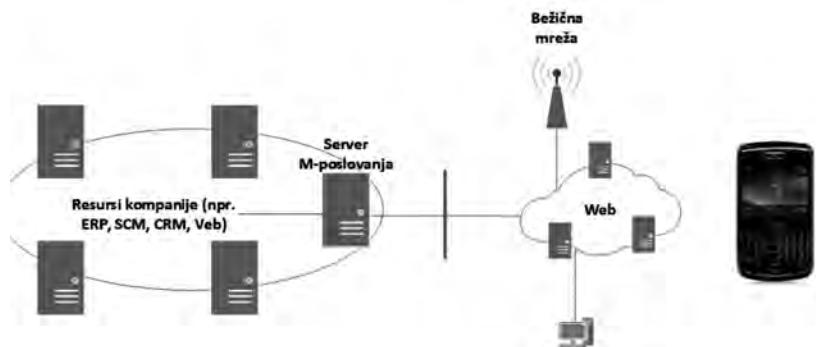
Primjena bežičnih mreža može obezbijediti značajne poslovne prednosti za infrastrukturu korporacije, a i poslovna rješenja u korporaciji se sve više oslanjaju na primjenu bežičnih mreža, recimo u automatizaciji prodaje, navigaciji, praćenju, bežičnoj telemetriji i mobilnim kancelarijama.

Slanje poruka mobilnim radnicima je našlo široku primjenu u mreži korporacije. Moguće je i specificirati tip poruke koji se šalje nekom uređaju radnika, recimo urgentna elektronska pošta se šalje ka mobilnom telefonu, manje urgentna ka desktop računaru radnika, ili pak ka oba uređaja, primjenom „pametnog“ telefona (Slika 9).

Na nekom višem nivou, bežične mreže i uređaji mogu pomoći integraciji terenskih radnika koji obavljaju posao van sjedišta kompanije u infrastrukturu kompanije. Mobilni radnici mogu obavljati svoj posao u virtuelnoj kancelariji u bilo koje vrijeme, na bilo kom mjestu i bilo gdje, uspostavljanjem bežične konekcije sa mrežom kompanije, kao što je to prikazano na slici 9.

Na slici 9 je prikazano kako se primjenom Blackberry-a, kao dodatnog kanala u komunikaciji može pristupiti različitim sistemima kompanije, kao što su CRM (Customer Relation Management), SCM (Source Cain Management), ERP (Enterprise Resource Planning), veb.

Slika 9: Pristup resursima kompanije



SMS se može integrisati u poslovne procese kako bi omogućio nesmetanu razmjenu informacija.

Neke od aplikacija koje se najčešće koriste za poslovnu namjenu su:

- SMS marketing: putem SMS poruka dobija se direktna povratna informacija od korisnika; neki oblici marketinga su:
 - direktни marketing: preko SMS-a se šalju informacije o proizvodu i o specijalnim ponudama;
 - specijalne promocije: omogućeno je pretplatnicima da učestvuju u takmičenjima i da osvoje nagrade (npr karte za bioskop);
- CRM: mnoge kompanije koriste SMS kako bi upozorile korisnike na neke za njih važne datume, npr. na datum obnove ugovora.
- primjena SMS-a u m-trgovini: neki primjeri m-trgovinskih aplikacija su recimo plaćanje putem SMS-a:
 - karata za autobus, kino, koncerne, sportske priredbe ...
 - plaćanje parkinga;
 - *on-line* kupovina.

4.1.2. MMS

MMS koristi isti servisni model memoriši-pa-proslijedi kao i SMS. U MMS se nastoje uvesti i najbolje osobine Internet e-pošte, čime MMS postaje mnogo atraktivniji od SMS-a, ali se javljaju i novi problemi.

MMS omogućava korisnicima da koriste različite medijske elemente kako bi sastavili multimedijalnu poruku koja se treba slati drugim korisnicima lako poput SMS poruke.

Usljed upotrebe različitih medijskih elemenata i formata javlja se problem interoperabilnosti koji nije bio prisutan kod SMS-a.

Prva verzija MMS-a se pojavila sa UMTS R99. Međutim MMS nije konstruisan da bude striktno UMTS servis već se može koristiti i kod GSM-a uz upotrebu WAP mrežnog prolaza.

MMS koristi postojeće protokole kao što su HTTP (Hypertext Transfer Protocol) i SMTP (Simple Mail Transfer Protocol) koji se koriste za prenos poruka, FTP (File Transfer Protocol) koji se koristi za prenos statističkih informacija i informacija za naplatu. Ovi protokoli koriste kao transportni protokol TCP (Transmission Control Protocol) koji treba da obezbijedi pouzdan spojno-orientisan servis na IP mrežama.

4.1.3. Trenutne mobilne poruke (IM)

Servis slanja istovremenih poruka (IM) je vezan za Internet i zasniva se na slanju poruka u realnom vremenu između učesnika komunikacije i određivanje prisustva nekoga na mreži. Pojavljivanje prozora sa upozorenjima i liste tre-

nutno prisutnih korisnika na mreži predstavljali su u to vrijeme sasvim novi vid komunikacije. Prvi pravi servis slanja istovremenih poruka (IM) je bio ICQ (I Seek You) koji je omogućavao stvaranje i održavanje liste osoba sa kojima često komuniciramo.

Da bi korisnici koristili IM morali su da budu spojeni na Internet i bili su ograničeni na upotrebu ovog servisa ili kad su kod kuće ili na poslu, dakle korisnici su bili ograničeni na fiksno okruženje. Pojava mrežnih tehnologija velikih protoka je omogućila korisnicima pristup Internetu putem mobilnih uređaja, a određivanje trenutne lokacije korisnika se zasniva na primjeni globalnog sistema za pozicioniranje (GPS).

4.1.4. Elektronska pošta

Servis slanja elektronske pošte predstavlja jedan od najznačajnijih Internet servisa. Pristup elektronskoj pošti putem mobilnog uređaja je omogućio pristup ovom servisu nezavisno od vremena i trenutne lokacije korisnika.

4.2. WAP-približavanje svijeta mobilnih komunikacija Internetu

Uvođenjem 3G mreža, brzina prenosa podataka se značajno povećala i to predstavlja dobru osnovu za mnogo savršeniji mobilni Internet nego što je to bilo moguće putem GPRS-a i donekle EDGE-a. Mobilni Internet ne znači samo pristup Internetu putem mobilnog uređaja, nego i personalizovanim uslugama sa bilo kog mjesta i u bilo koje vrijeme.

Pristup Internetu omogućava WAP. WAP predstavlja skup protokola koji omogućava pristup Internet servisima i pretraživanje veba putem mobilnog uređaja, prvenstveno mobilnih telefona. Nedostaci koji su bili prisutni kod mobilnih uređaja druge generacije:

- mala brzina prenosa podataka;
- ograničena snagu baterije;
- nizak kvalitet servisa (QoS) preko bežičnih linkova;
- ograničena snagu procesiranja i ograničeni memorijski resursi;
- mala veličina ekrana mobilnog telefona.

većim dijelom su otklonjeni, ali ne i u potpunosti. Tu se ogleda značaj WAP-a tako da bismo mogli reći da je WAP konstruisan kako bi odgovorio zahtjevima i ograničenjima mobilnih mreža i uređaja druge generacije.

WAP predstavlja skup standarda koje bežičnim aplikacijama osiguravaju standardno Internet okruženje. WAP ima zadatku da prilagodi Internet sadržaj tako da se on ne može predstaviti na mobilnom uređaju.

WAP protokol stek se može posmatrati kao zajednička platforma, način za implementiranje bilo kog servisa preko „browser-style“ interfejsa koji se zasni-

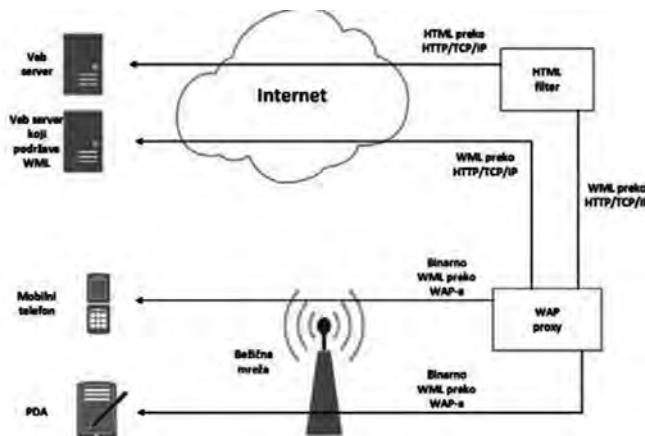
vaju na WML-u (Wireless Markup Language) koji se koristi za izradu WAP stranica. Uloga WML-a u mobilnim internet aplikacijama je ista kao uloga HTML-a u veb aplikacijama, naime WAP sajtovi se pišu u WML-u. WML predstavlja jezik za obilježavanje koji se počeo koristiti u WAP 1.x specifikaciji.

Danas je aktuelna verzija WAP 2.0 sa jezikom XHTML MP (XHTML Mobile Profile), što ne znači da je WAP 1.x u potpunosti prevaziđen, naime, neke korišnne osobine WML-a nisu na raspolaganju kod XHTML MP-a.

Na samom početku razvoja WAP-a postojala je ideja da se obezbijedi filtriranje u realnom vremenu HTML dokumenata i njihovo prevodenje u WML, tako da su postojala dva načina dobijanja WAP sadržaja: ili direktno preko servera ili preko filtra.

Budući da se takvo prevodenje pokazalo neefikasnim ideja se napustila. Ta ideja je postojala još kod 1.1 verzije WAP-a, potom je slijedila 1.2 a danas je u upotrebi 2.0¹⁵

Slika 10: Dobijanje sadržaja preko WAP-a



WAP 2.0 je značajan korak u razvoju koji dozvoljava kreiranje mobilnog sadržaja upotrebom istih alata i tehnika na koje se već naviklo jer ih koriste i druge Internet aplikacije. WAP 2.0 dakle, obezbjeđuje integraciju mobilnog Interneta i Internet standarda kao i bogatije sadržaje u 2G, 2.5G (EDGE) i 3G mrežama, što je stvorilo mogućnost za realizaciju više usluga baziranih na WAP-u: multimedijalne usluge, *streaming* sadržaja, preuzimanje (download) sadržaja, info servis, e-pošta, igre, pristup brojnim Internet servisima

WAP aplikacije koriste klijent-server model koji je gotovo identičan klijent-server modelu na kome počiva Internet. Klijent kod WAP-a nije personalni računar nego mobilni uređaj koji koristi WAP. WAP uređaji putem mikro-čitača

¹⁵ WAP forum, „WAP 2.0“, tehnički izvještaj, 2002.

mogu pregledati aplikacije i sadržaje koji se nalaze na udaljenom serveru. Način dobijanja sadržaja preko WAP-a je prikazan na slici 11.

Zaključak

U radu su navedeni neki pokazatelji i razlozi zašto popularnost mobilnih mreža neprekidno raste. To se dešava na globalnom svjetskom nivou unazad desetak godina i ima tendenciju kontinualnosti, tako da bismo mogli reći da je to već odavno postalo globalni svjetski trend. Mobilni pristup postavlja osnove za kreiranje nove, mobilne ekonomije. Dolazi do integracije Interneta i elektronskog poslovanja. U radu su navedene brojne prednosti koje primjena mobilnog poslovanja može pružiti kako kompanijama, tako i njihovim klijentima. Dat je kratak presjek trenutne situacije na globalnom svjetskom tržištu i ukazano na aktuelne trendove, kao što su povećanje broja širokopojasnih mobilnih pretplatnika, povećavanje broja korisnika „pametnih“ telefona i tableta kako u razvijenim zemljama svijeta, tako i kod zemalja u razvoju, kod kojih je to još više izraženo budući da su imale izuzetno slabo razvijenu fiksnu telekomunikacionu infrastrukturu pa su mnoge i izabrale kao strategiju razvoj mobilnih mreža. U radu su predstavljene mobilne mrežne i mobilne servisne tehnologije koje se najčešće koriste i ukratko je objašnjena uloga WAP-a pri približavanju mobilnih komunikacija Internetu. Kao zaključak svega izloženog, moglo bi se reći da dalji razvoj mobilnog poslovanja predstavlja neminovnost.

Literatura

- ITU „Key ICT indicators for developed and developing countries and the world“, 2014.
- <http://mobithinking.com>
- <http://portioresearch.com>
- Jouni Paavilainen: „*Mobile Business Strategies: Understanding the technologies and opportunities*“, Addison-Wesley, London, 2002.
- Ravi. Kalacota, Marcia Robinson, „*a-business 2.0, Roadmap for Success*“, Addison Wesley, 2000.
- Dennis W.Viehland, „Critical Success Factors for Developing an e-Business Strategy“, *Massey University Albany Campus*, Auckland, 2000.
- Rajnish Tiwari, Stephan Buse, Cornelius Herstatt, „From electronic to mobile commerce: technology convergence enables innovative business services“ *Hamburg University of Technology (TUHH)*, 2006.
- Ravi Kalakota, Marcia Robinson: „*M-Business: The Race to Mobility*“, McGraw-Hill, New York, 2002.
- Stojanović Zvezdan: „*Elektronsko poslovanje*“, Grafom Brčko, 2014.
- C.J.Mitchel, „*Security for Mobility*“, IET Telecommunications Series, second edition , 2009.
- Durlacher, „*Mobile Commerce Report*“, *Durlacher Research*, 2000.
- Netsize, „Enabling mobile business and entertainment“, *tehnički izvještaj*, 2003.
- Mobile marketing Association, „*Mobile Applications*“, *tehnički izvještaj*, 2008.
- WAP forum, „*WAP 2.0*“, *tehnički izvještaj*, 2002.

Zvezdan Stojanović, PhD, assistant professor
Faculty of Technical Sciences
Slobimir P University, Bijeljina, Republika Srpska

M-BUSINESS AS A GLOBAL TREND

S u m m a r y

Due to the great advances in infrastructure and software, due to the huge capital invested in their development, and due to increasing demands for mobility customers and operations in real time, mobile networks are in a growing mode. According to relevant survey, the number of mobile subscribers in the global level has almost reached the total population of the Earth. There are predictions that in developed countries with a large number of Internet subscribers, subscribers who access the Internet via mobile devices very soon will exceed the number of subscribers that access the Internet through personal computers. Leadings world companies must deploy mobile business and build mobile strategy in order to remain cempetative in global market.

Key words: e-commerce, e-business, m-commerce, m-business

KARAKTERISTIKE I FUNKCIONISANJE PAYPAL SISTEMA**

PayPal je prihvatna finansijska ustanova, koja izvodi procesiranje online plaćanja za prodavce, sajtoove na kojima se vrše aukcije i druge komercijalne korisnike, i koja zarađuje od naplate provizije. Ovaj servis čini bržim i lakšim plaćanja pri Internet kupovini, i posebne pogodnosti pruža za učestale transakcije nižih iznosa. Usluga otvaranja naloga je potpuno besplatna, ali proces plaćanja podleže naplati provizije od primaoca plaćanja, pri čemu u zavisnosti od tipa naloga zavisi i struktura provizija. Iako široko rasprostranjen, ovaj sistem nema isti pravni tretman u celom svetu, a u radu je prikazan različit tretman ovog sistema od strane zakonodavstava Sjedinjenih Država, Kine, Evropske unije i Australije. Od nedavno PayPal je moguće koristiti za slanje novca iz Srbije, što znači da je usluga još uvek nepotpuna i da će srpski korisnici morati da sačekaju mogućnost prijema sredstava. Sam dolazak ipak predstavlja jedan pozitivan korak u pogledu otvaranja ekonomije Srbije i mogućnosti da domaći korisnici nesmetano kupuju proizvode iz inostranstva, a uskoro i prodaju robu putem Interneta. Stoga je dostupnost PayPal servisa od naročite važnosti za korisnike u Srbiji.

Ključne reči: PayPal, e-mail novac, P2P plaćanja, elektronski sistemi plaćanja

Uvod

U poslednje dve decenije mnoge faze poslovnih procesa evoluirale su na elektronske platforme. Pojava Interneta izmenila je pristup organizaciji poslovnih aktivnosti kompanija i ubrzala procese uvođenja savremene informacione i komunikacione tehnologije. Poslovne aktivnosti poput marketinga i trgovine dobine su potpuno novu dimenziju. U domenu elektronske trgovine uspešno je iskorišćena masovna dostupnost Interneta kao kanala za povećanje ponude i dostupnosti proizvoda. U prodaji softverskih proizvoda, Internet je ujedno marketinški kanal, kanal za prodaju i kanal distribucije proizvoda.

* Nenad Tomić, asistent, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu,
e-mail: ntomic@kg.ac.rs

** Ovaj rad je pisan u okviru projekta Ministarstva prosvete i nauke „Javne politike u Srbiji u funkciji poboljšanja socijalne sigurnosti građana i održivog privrednog rasta“ (47004)

Predmet rada je razmatranje strukture i načina poslovanja sistema PayPal, servisa za Internet plaćanja. PayPal je globalni servis kojim je moguće izvršiti plaćanje ili slanje novca posredstvom Interneta. Transfer novca preko mreže javlja se kao elektronska alternativa tradicionalnom načinu plaćanja, kao što su čekovi i uputnice. Rad je posebno značajan za područje Srbije, u kojoj je PayPal dostupan od aprila 2013. godine. Pravna regulativa koja nije dozvoljavala otvaranje deviznih računa domaćih rezidenata van granica Srbije sprečavala je dolazak ovog servisa u Srbiju, pa se tako Srbija našla među tri zemlje Evrope koje nemaju pristup PayPal sistemu. Domaći korisnici sada imaju priliku da prošire vlastite mogućnosti, bilo u pogledu dostupnosti proizvoda na strani tražnje, bilo u pogledu proširene mogućnosti za plasman proizvoda malih i srednjih preduzeća.

U prvom delu rada PayPal će biti kategorisan kao institucija elektronskog novca sa teoretskog aspekta, da bi u drugom delu bio predstavljen razvoj ovog sistema i njegove dalje perspektive. U trećem delu rada biće predstavljena struktura sistema, uz analizu različitih mogućnosti koje nude različiti tipovi naloga. Četvrti deo analizira pravni aspekt PayPal sistema i razmatra različite pravne tretmane koje PayPal ima u Severnoj Americi i Evropi. U zaključku je posebno naglašen potencijalni uticaj PayPal-a na elektronsku trgovinu u Srbiji.

1. Koncept e-mail novca

PayPal je Internet servis za procesiranje plaćanja i slanje novca. S obzirom da spada u Internet servise, PayPal funkcioniše online, tj. zahteva Internet vezu putem računara, mada je razvojem aplikacija omogućeno korišćenje i preko mobilnih telefona i tableta.

Definišući PayPal, moramo da obratimo pažnju na ranije teoretske konstrukcije i da uočimo neke specifičnosti. Neki autori¹ PayPal svrstavaju u grupu takozvanog „e-mail novca“ (e-mail money). Ovaj koncept ne označava izdavanje elektronskog novca koji se uplaćuje putem elektronske pošte, kako bi se na prvi mah zaključilo. Naime, e-mail novac znači da se servisi koji ga podržavaju vezuju za adresu elektronske pošte korisnika. Ovaj tip servisa nastao je zadnjih godina XX veka a odlikuje ga povišen nivo sigurnosti pri plaćanju na Internetu u odnosu na direktna plaćanja kreditnim karticama. Sve personalne informacije, naročito one koje se tiču finansijskih aspekata (od imena i adrese, pa do broja kartice/računa koji se koriste kao osnova za plaćanje preko Interneta) unose se samo jedanput, i to onda kada se korisnik registruje za korišćenje servisa, za razliku od direktne upotrebe debitne ili kreditne kartice za plaćanja, gde se isti podaci moraju unositi svaki put. Dalje, ovi podaci ostaju sačuvani u direktorijumima servisa na serverima koji nisu povezani na Internet, pa tako ostaju van

¹ Guttmann Robert: *Cybercash – The coming era of electronic money*, Pallgrave Macmillan, New York, 2013, 119

domaćaja hakera. Prilikom plaćanja u nekoj trgovinskoj transakciji zaključenoj na Internetu, učesnici su najčešće uzajamno nepoznati i takvi ostaju i nakon transakcije. Uz asistenciju servisa e-mail novca koja čuva sve podatke o svojim članovima, problem autentifikacije² se zaobilazi, pa korisnici mogu bez bojazni da izvrše transakciju.

Sistem e-mail novca čiji je reprezentativni predstavnik danas upravo PayPal, nema puno dodirnih tačaka sa elektronskim novcem u smislu sajber-novca (cybercash), koji Druga direktiva elektronskog novca definiše³ kao unapred uplaćen iznos (prijeđ) elektronskih apoena kojima se plaćaju dobra i usluge kupljene preko Interneta, i koji je prihvatljiv samo kod onih institucija/kompanija koje su to unapred naglasile. Sistemi e-mail novca servisiraju bankovne račune na kojima se nalazi novac kao opšte sredstvo plaćanja, i stoga su generalno prihvatljivi kod gotovo svih online trgovaca, a svojim korisnicima daju veću fleksibilnost pri korišćenju u odnosu na korisnike sajber-novca.

Servisi e-mail novca su privlačni za korisnike zbog sigurnosti ali i zbog ekonomičnosti u odnosu na plaćanja kreditnim karticama. Korišćenje ovih servisa je generalno bilo besplatno, ali je sa druge strane i operator sistema bio u prilici da zaradi naplaćivanjem provizije (fiksne provizije na mesečnom nivou, ili provizije po transakciji, u zavisnosti od dizajna servisa) trgovcima uključenim u njegovo korišćenje. Tarifa za naplatu bila je niža od tarife za plaćanja preko kreditnih kartica, tako da su i trgovci bili motivisani za korišćenje ovakvih servisa.

Kategorija e-mail novca koju nudi Guttmann problematična je sa te strane što nije zakonska kategorija, pa je neophodno takve sisteme uklopiti u zakonski okvir. Tehnološka i funkcionalna inovacija⁴ omogućavala je elektronskim sistemima plaćanja da uvek budu korak ispred zakonskih rešenja, te da traže najbolje rešenje svog pravnog statusa. PayPal je registrovan kao procesor plaćanja, mada je tokom istorije u više navrata priroda ovog servisa dovođenja u pitanje. Neke aktivnosti PayPal-a približavali su ga bankama, dok je sama kompanija uporno pokušavala da izbegne ovaku klasifikaciju budući da su banke podložne strožojj superviziji i održanju standardna kapitala prema visini rizične aktive. Sama kompanija se, koristeći odredbe Direktive elektronskog novca⁵ na teritoriji Evropske Unije prijavila za licencu institucije emitenta elektronskog novca. Da bi se potpuno razumela priroda sistema PayPal mora se uzeti u obzir njegov način funkcionisanja.

² Vuksanović Emilia: Elektronski sistemi plaćanja, Ekonomski fakultet u Kragujevcu, 2009, 115

³ Directive 2009/110/EC (2nd E-money Directive), *Official Journal of the European Union L Series*, 267/7, 2009

⁴ Tu Kevin V: "Regulating The New Cashless World", *Alabama Law Review*, 1/2004, 77-137

⁵ Directive 2000/46/EC (E-money Directive), *Official Journal of the European Union L Series*, 275/39, 2000

2. Razvoj i perspektive PayPal sistema

PayPal je projekat Internet servisa plaćanja razvijen od strane kompanije Confinity, osnovane 1998. godine u gradiću Palo Alto nedaleko od univerziteta Stanford, jednom od centara kalifornijske silikonske doline. PayPal servis je u početku naišao na slab odziv kod korisnika. Iako je pribavila veliki sponzorski tim⁶, koji je uključivao i Nokiu i Goldman Sachs, kompanija nije imala komparativne prednosti u masi sličnih projekata. Osnivači su tražeći svoju prednost ubrzo uočili priliku – iako je prodaja preko Interneta počela da cveta krajem '90 godina, nije bilo Internet servisa koji bi servisirao specijalizovane prodajne sajtove. Prodajni sajt eBay koji je sve više dobijao na značaju, nije imao svog agenta za plaćanje, pa su se naplate vršile klasičnim načinom, čekovima i virmanima. Sve ovo je usporavalo trgovinu i činilo je nesigurnom za veće iznose. Menadžment kompanije ispravno je ocenio da pokušaji stvaranja digitalne gotovine za potrebe elektronske trgovine idu u pogrešnom pravcu, i da je plaćanje uz pomoć elektronske pošte kao osnove za identifikaciju učesnika⁷ ono što je nedostajalo.

Iako je već tokom 2000. godine PayPal postao preferirani metod plaćanja za trgovine sklopljene na sajtu eBay, tako da je više od 50% transakcija bilo plaćeno PayPal servisom, eBay je sve vreme imao svoj sopstveni sistem plaćanja. Tokom 2000. godine eBay je kupio Billpoint, softverski baziran sistem e-mail novca, koji je trebalo da finalizira zaključene trgovine. Sticajem okolnosti, eBay je privremeno ugasio sajt Billpoint na nekoliko meseci tokom 2000. godine da bi ga optimizirao i ugradio u svoj aukcioni sistem. Iako se sajt ubrzo vratio bez prethodnih softverskih zahteva, Billpoint nikako nije mogao da sustigne PayPal po svom učinku.

Sam PayPal je i pored rasta tržišnog učešća imao problema sa generisanjem zarade. Firma je rasla, uvećavajući obim poslovanja i broj zaposlenih, ali je i pored toga najveći deo transakcija otpadao na one koje se zaključuju besplatno. Budući da je dobar deo tih transakcija vršen kreditnim karticama⁸, kompanija se suočila sa visokim troškovima obrade ovih transakcija. Sa druge strane, klijenti nisu ostavljali očekivan nivo sredstava na svojim računima, već su ih povlačili, tako da nije bilo ni dovoljno prilike za zaradu od kamate. Menadžment je prelomio i predstavio novu strukturu korisničkih računa, uvodeći premijer i poslovne račune, uz tarifu od 25 centi fiksno + 1.9% vrednosti transakcije za primaoca sredstava, bez obzira na to kojoj je strukturi pripadao. Do kraja godine

⁶ Sollito Vince: "PayPal success in Web payments market could threaten e-purse", *Card Technology Today*, 6/2001, 3-4

⁷ McHugh Timothy: *The growth of person-to-person electronic payments*, The Federal Reserve Bank of Chicago 180, 2002

⁸ Kane Margaret: "Starting Line: PayPal faces long IPO odds", *CNET News*, October 19th 2001, http://news.cnet.com/The-Starting-Line-PayPal-faces-long-IPO-odds/2100-12_3-274658.html (18.01.2014.)

menadžment uvodi istu tarifu za sve tipove računa koji kao osnovu koriste kreditnu karticu, u slučaju da se u polugodišnjem periodu primi više od 500 dolara.

Samo 17 dana nakon terorističkih napada na njujorški Svetski trgovinski centar, PayPal je upoznao javnost sa odlukom da ide na inicijalnu javnu ponudu. Odluka je mogla donešena u teškom trenutku, jer je septembar 2001. godine bio prvi mesec od kako je Džerald Ford (preuzeo Belu Kuću januara 1977. godine) postao predsednik, da nije bilo nijedne javne ponude⁹. Uz to, odluka dolazi posle berzanske krize poznate kao dot-com bubble, odnosno pucanje cenovnog balona Internet baziranih kompanija marta 2000. godine, koji je rezultirao gubitkom poverenja u tehnološke kompanije.

PayPal se u takvim okolnostima ipak odlučio na inicijalnu javnu ponudu. Argumenti o snazi i potencijalu kompanije bili su jasni – u datom trenutku servis je procesirao 65% aukcionalih plaćanja nasuprot 25% prvog sledećeg konkurenta (Billpointa). Raniji pregovori da eBay ili Citibank preuzmu servis su propali jer ovi giganti nisu želeli da pristanu na cenu od oko 700 miliona dolara koju je postavio menadžment. Tokom 2001. broj javnih ponuda pao je skoro 5 puta u odnosu na prethodnu¹⁰ pa je ova najava privukla mnogo pažnje. Analitičari su pola godine unapred prognozirali propast ove javne ponude pošto nakon sloma na berzi nije bilo novih inicijalnih javnih ponuda kompanija čije je poslovanje vezano za Internet.

Emisija je izvedena u julu 2002 godine, ponudjeno je 5.4 miliona akcija po predloženoj ceni od 13 dolara, u emisiji pod pokroviteljstvom Salomon Smith Barney. Cene su međutim dostigle 20.09 dolara, uz napredak od čak 54%. Nedelju dana nakon emisije, eBay je inicirao pregovore sa menadžmentom kompanije oko preuzimanja. Zaključivanje ugovora došlo posle samo nekoliko dana, i podrazumevalo je da eBay preuzme PayPal za čak 1.5 milijardi dolara (više nego duplo u odnosu na iznos koji je menadžment zahtevao samo godinu dana ranije). Deo ugovora bila je i obaveza za eBay da ugasi svoj dotadašnji servis Billpoint, i ugradi PayPal u mehanizam plaćanja na svojim prodajama i aukcijama kao default servis¹¹. Korist od preuzimanja su imali su venture capital fondovi, koji su investirali u kompaniju u ranoj fazi, još pri osnivanju. Pre svega se radi o kalifornijskom fondu Sequoia Capital koji je ulagao u tehnološke start-upove, te fondu Nokia Venture Partners, kao dva najveća ulagača.

Nakon preuzimanja, PayPal je praktično obezbedio monopolsku poziciju na eBay sajtu. Iako je radi zaštite konkurenциje eBay bio obavezan da održi pluralitet

⁹ Elgin Ben: "Can PayPal pull this off?", *Businessweek*, October 28th 2001, <http://www.businessweek.com/stories/2001-10-28/can-paypal-pull-this-off> (18.01.2014.)

¹⁰ Barker Robert: "Why PayPal might not pay off", *Businessweek*, February 3rd 2002, <http://www.businessweek.com/stories/2002-02-03/why-paypal-might-not-pay-off> (19.01.2014.)

¹¹ Kane Margaret: "PayPal shares make strong debut", *CNET News*, February 15th 2002, <http://news.cnet.com/2100-1017-838643.html> (19.01.2014.)

dozvoljenih metoda plaćanja (primer Australije¹²), glavni konkurenti stavljeni su na listu nepoželjnih metoda plaćanja. Ekspanzija van okvira sajta eBay bio je sledeći racionalan korak. Menadžment je na vreme uočio mogućnosti i ograničenja tržišne niše u kojoj se nalazio. Strategija koja je pripremljena omogućila im je ulazak u nove segmente, sa više mogućnosti za rast.

Tokom 2005. godine novi menadžment, koji eBay sastavlja iz svojih redova, postavlja novu strategiju razvoja – da bi postao globalno dominantni sistem plaćanja, PayPal mora izaći iz okvira aukcionih trgovina i početi sa servisiranjem drugih Internet prodajnih sajtova. Postignuti su dogovori sa kompanijama Apple Computers, jednim od najvećih proizvođača kompjuterske i ostale IT opreme, iTunes Music Store, najvećim Internet servisom koji nudi skidanje muzike u zamenu za mikroplaćanje, i Internet trgovinom Overstock.com¹³.

Billpoint je ugašen, slična sudbina zadesila je tokom 2004. i PayDirect u vlasništvu Yahoo!-a i c2it u vlasništvu Citibank. Upravnjeni prostor pokušao je da popuni Google Checkout, servis u vlasništvu najvećeg Internet pretraživača, koji je brzo zabranjen na eBay-u kao „podložan prevarama“. Ovaj Google servis evoluirao je u Google Wallet, primer elektronskog novčanika, ali nikada nije ugrozio tržišno učešće sistema PayPal.

Tokom 2007. godine evropska filijala PayPal-a postala je banka, i registrovana je u Luksemburgu pod nazivom PayPal Europe SÃ rl & Cie. Kompanija se na korak odlučila iz dva razloga: pre svega, radi sopstvene emisije kartica, i zbog toga što je PayPal u Evropi bio dočekan sa podozrevanjem; kompanija je prihvatiла strožiju superviziju i adekvatnost kapitala u zamenu za veću prihvatljivost u Evropi po ugledu na Severnu Ameriku. U korisnički sporazum (User Agreement) unete su odredbe po kojima PayPal naglašava da će sva slobodna sredstva koja leže na korisničkim nalozima koristiti za ulaganje na tržištu novca, upravo ono što je kompanija u prošlosti tvrdila da ne radi. Emitovanjem PayPal kartica korisnik dobija priliku da saldo sa naloga ne mora povući već da sredstva može trošiti u maloprodaji korišćenjem platne kartice na POS terminalima¹⁴. Kasnije je uvedena i mogućnost podizanja novca na ATM terminalima uz malu proviziju.

Najveći izazov na međunarodnom planu za PayPal svakako je bio ulazak u Kinu. Ne samo što je reč o najmnogoljudnjem tržištu, o rastućem izvozniku, već je dodatan motiv kompanije za ulazak na kinesko tržište bio i decidan stav kineskih vlasti da se PayPal-u ne omogući pristup¹⁵. Iako je kompanija bila prisutna

¹² Selby John, Manning Christopher: "eBAY's PayPal: Balancing Marketplace and Regulatory regimes", *Computer Law Review International*, 6/2008, 168-176

¹³ Hof Robert: "PayPal spread its wings", *Businessweek*, May 22nd 2005, <http://www.business-week.com/stories/2005-05-22/paypal-spreads-its-wings> (20.01.2014.)

¹⁴ Lowry Paul Benjamin et al.: "Online payment gateways used to facilitate E-Commerce transactions and improve risk management", *Communication of Association for Information Systems*, 6/2006, 40

¹⁵ <https://www.paypal-media.com/press-releases/20100317005661>

u regiji već nekoliko godina, pristup Kini je izostao sve do polovine 2010. godine. Iste godine, 17. marta, PayPal je na sajtu objavio da je potpisao ugovor sa kineskom kartičarskom institucijom China UnionPay, koja dozvoljava svim kineskim rezidentima, koji su vlasnici kartice izdate pod pokroviteljstvom ove kuće, da otvaraju PayPal naloge i slobodno trguju sa inostranstvom posredstvom ovog servisa. UnionPay je do 2010. imao oko 2.1 milijardu izdatih kartica u Kini i u zemljama regionala. PayPal, međutim, do trenutka pisanja rada još uvek nije dobio dozvolu da počne da procesira transakcije unutar nacionalnih granica Kine.

Dva velika projekta pokazuju pravce u kojima će se PayPal razvijati u godinama koje dolaze: mobilna plaćanja i offline plaćanja. Prva kategorija je logičan nastavak započetog procesa servisiranja plaćanja poslata preko Interneta sa personalnog računara. Ovoga puta, plaćanja se upućuju sa mobilnog telefona, takođe preko Interneta¹⁶. Novina koja se tiče mobilnih telefona je opcija „Text to Buy“¹⁷. Naime, u reklami se pojavljuje svojevrstan kod, kojim se slanjem poruke na određeni broj aktivira kupovina. Kupovina podrazumeva skidanje novca sa PayPal računa i slanje robe na adresu koja je data pri registraciji PayPal naloga. Od druge opcije se očekuje da postane izuzetno popularna u budućnosti, te da je usvoji širi krug online trgovaca.

S obzirom na način funkcionisanja mogu se navesti različiti tipove institucija koje su za PayPal direktni konkurenti svojim aktivnostima¹⁸:

- provajderi tradicionalnih oblika plaćanja, pre svega debitnih i kreditnih kartica i uputnica (provajderi su bankarske institucije)
- remitenti novca, kao što su Western Union i MoneyGram
- provajderi mobilnih plaćanja poput ISIS u SAD-u, Weve u Velikoj Britaniji i Mpass u Nemačkoj
- provajderi „digitalnih novčanika“ koji omogućavaju plaćanja preko Interneta ili mobilne mreže na različite načine – Google Wallet, V.me u vlasništvu Visa ili Serve u vlasništvu American Express
- izdavači kartica sa memorisanim vrednošću (hardverski elektronksi novac) poput NetSpend, UKash, PayNearMe i Green Dot
- provajderi usluga elektronskog prikupljanja računa i plaćanja – agregatori kakavi su CheckFree i OneVu u Velikoj Britaniji
- platni servisi usmereni na društvene mreže i online video igre – PlaySpan kojim rukovodi Visa, Boku i Bango
- ostali servisi „e-mail novca“, odnosno sistemi dizajnirani za P2P plaćanja bazirana na bankovnom računu korisnika – danas ClickAndBuy u

¹⁶ Vasković Vojkan: *Sistemi plaćanja u elektronskom poslovanju*, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 2007, 154

¹⁷ Hof Robert: “PayPal’s goin’ mobile”, *Businessweek*, March 22nd 2006, http://www.business-week.com/the_thread/techbeat/archives/2006/03/paypal_goes_mob.html (22.01.2014.)

¹⁸ Trautman Lawrence: “E-Commerce and electronic payment system risks: Lessons from PayPal”, *SMU Science & Technology Law Review*, accepted paper, 2014

vlasništvu Deutshce Telekoma i Skrill, nekada PayDirect u vlasništvu sajta Yahoo!, c2it u vlasništvu Citibank, i Billpoint

Sličnu klasifikaciju daje i OECD u Izveštaju o zaštiti korisnika online plaćanja¹⁹, s tim što uključuje i elektronske deponentne institucije i plaćanje pouzećem, koje samo po sebi nije elektronska metoda plaćanja, ali jeste jedna alternativa elektronском plaćanju pri online kupovini.

3. Struktura i funkcije PayPal naloga

PayPal omogućava korišćenje kreditne kartice ili bankovnog računa za plaćanje kupovine jednog ili više proizvoda, servisiranje priliva novca nastalog usled prodaja proizvoda, prikupljanje donacija, čak i neke vrste napojnica, prikupljanje pretplate i omogućavanje učestalih uplata, dobijanje trenutnog obaveštenja o pristigloj uplati.

Postoje tri tipa PayPal naloga: lični, premijer i poslovni. PayPal omogućava korisniku da ima jedan lični nalog, i jedan premijer ili poslovni nalog. Svaki od ova dva naloga, mora biti registrovan zasebno, na posebnu e-mail adresu i opremljen originalnim finansijskim inputima. Dakle, lični nalog za osnovu može imati, recimo račun u banci, a premijer nalog kreditnu karticu. Nemoguće je na osnovu jedne iste kreditne kartice napraviti dva naloga, ili je „pozajmiti“ nekome za registraciju. Ovo je važna činjenica, jer iako je moguće registrovati nalog bez validne kreditne kartice ili bankovnog računa, on neće biti funkcionalan. Nalog može biti nadgrađen u svakom trenutku, i podložan je izmenama unetih informacija. To znači da i ako se registrujete kao korisnik ličnog naloga možete svoj nalog promeniti u premijer ili poslovni.

Registracija naloga je besplatna, bez obzira kako se korisnik registruje; takođe se i promena tipa naloga vrši bez novčane naknade. Različite kategorije naloga služe za razlikovanje privatnih korisnika, malih firmi i većih firmi, pri čemu je funkcionalnost naloga nejednako raspoređena da bi se spričilo da se poslovni entiteti registruju kao privatni korisnici. Ličnim nalogom moguće je vršiti plaćanja, ali i primati sredstva i to bez ikakve nadokande. Kako je lični nalog primeren privatnim korisnicima, i kako bi se izbegla mogućnost da poslovni korisnici koriste ovaj nalog postavljena su određena ograničenja u pogledu prijema sredstava. Naime, postoji limit maksimalnog iznosa sredstava koje korisnik može primiti u toku jednog meseca, i kada se jednom limit ispuni, za dalje primanje sredstava neophodna je nadgradnja na premijer nalog. Takođe, ličnim nalogom prihvataju se samo plaćanja inicirana preko bankarskog računa drugog korisnika, ili nepovučenim sredstvima platioca na njegovom PayPal računu. Ovim

¹⁹ OECD “Report on Customer protection in Online and Mobile Payments”, *OECD Digital Economy Papers*, OECD Publishing (204), 2012

nalogom, dakle, nije moguće prihvati plaćanje koje je uputio drugi korisnik posredstvom svoje kreditne kartice.

Ovim ograničenjima PayPal podstiče poslovne korisnike da se prijave za premijer ili poslovni nalog²⁰. Premijer nalog uklanja limit primanja sredstava i omogućava prihvatanje plaćanja kreditnom karticom, pa je primeren malim preduzetnicima. Pored proširene mogućnosti za prihvatanje plaćanja, premijer nalog nudi i mogućnost postavljanja PayPal potrošačke korpe na prodajni sajt, čime se olakšava kupovina potrošačima, a takođe i uslugu programerskog interfejsa, koja omogućava sinhronizaciju naloga i automatizaciju plaćanja prilikom kupovine. Poslovni nalog pored sadržaja premijer naloga nudi i mogućnost registrovanja naloga na ime firme (dok premijer zahteva registraciju na ime vlasnika), nudi pristup analitici i statistici PayPal-a te mogućnost da jedan nalog koristi više korisnika. Poslovni nalog primeren je većim kompanijama.

Usluge premijer i poslovnog naloga su nominalno besplatne, ali se provizija plaća na sredstva koja vlasniku naloga uplate kupci. Iznos provizije sadrži fiksan deo plus procentualni ideo koji zavisi od visine transakcija. Procentualni ideo smanjuje se kako korisnik prelazi iz nižeg platnog razreda u viši, odnosno, što se ostvare viši prihodi u toku jednog meseca to će varijabilni deo provizije biti niži. Korisnik se ne kvalificuje automatski za viši platni razred i nižu proviziju kada probije limit, već mora najpre zatražiti od korisničkog servisa promenu tarife, da bi zatim korisnički servis pojedinačno ispitao nalog i naložio da se prisustvo u višoj tarifnoj zoni mora održati određeni broj uzastopnih meseci da bi se provizija po transakciji smanjila. Za korisnike iz Srbije (slična politika važi za većinu evropskih zemalja) platni razredi i provizija predstavljeni su Tabelom 1.

Tabela 1: Provizija po transakciji prema iznosu mesečnih prihoda, za Srbiju, izraženo u Eurima

Mesečni prihodi	Cena po transakciji
0 - 2500	0.35 + 3.4%
2501 – 10000	0.35 + 2.9%
10001 – 50000	0.35 + 2.7%
50001 – 100000	0.35 + 2.4%
Preko 100000	0.35 + 1.9%

Izvor: PayPal korisnički servis

Prilikom registracije dostavljaju se lični i finansijski podaci; najpre se bira jezik na kome će korisnik komunicirati sa servisom i zemlja porekla. Na listi se nalazi preko 200 država ili teritorija u kojima je PayPal dostupan. Kada se odabere zemlja i jezik, popunjavaju se lični podaci Nakon toga, zahtevaju se finansijski podaci.

²⁰ Williams David: *Pro PayPal E-commerce*, Apress, Berkeley, CA, 2007

ski podaci; daje se broj kreditne kartice ili bankovnog računa. Svi ovi podaci se mogu izmeniti bez problema tokom aktivnog korišćenja naloga – ako se klijent preseli, može promeniti adresu, može promeniti broj kreditne kartice ili računa, može dodati više alternativnih načina plaćanja pa potom birati prioritetan, može se promeniti i e-mail adresa na koju je nalog registrovan a da svi ostali podaci i istorija naloga ostanu nepromjenjeni.

Prilikom registracije kreditne kartice koja će biti korišćena mora proteći određeni period da se potvrdi vlasništvo nad karticom. To se čini tako što se prilikom registracije sa kartice čiji je broj dostavljen privremeno oduzme neki manji iznos, recimo 1 dolar. Nakon 24 sata na elektronski pregled računa korisnika kartice stiže izveštaj da je PayPal naplatio registraciju u predviđenom iznosu, i uz račun stižu slučajno generisane 4 cifre. Korisnik, da bi se potvrdio kao vlasnik kartice koju je ponudio, treba da uđe u elektronski račun na stranici svoje kreditne kartice, i kopira 4 cifre na svoj PayPal profil. Ako se cifre pokažu tačnim, vlasništvo je dokazano, kartica se može koristiti, a privremeno oduzeti iznos se vraća nakon 24 sata.

Poželjan status PayPal naloga je „proveren“ i „potvrđen“. Nalog je proveren kada korisnik dokaže „da je onaj za koga se predstavlja“, odnosno kada potvrdi svoju e-mail adresu, odnosno verifikuje svoj finansijski input koji je naveo prilikom registracije. Proverenim nalogom moguće je trgovati. Za prodavca, naročito je bitno da je nalog kupca potvrđen; nalog dobija status potvrđenog kada se potvrđi adresa precizirana u nalogu, odnosno kada kupac izvede prvu uspešnu kupovinu uz isporuku. To je znak dodatne pouzdanosti za buduće trgovce da neće snositi troškove povraćaja paketa usled loše adrese navedene prilikom registracije.

PayPal korisnički servis može ograničiti korisnički nalog sprečavajući ga privremeno da obavlja aktivnosti slanja i prihvatanja plaćanja. Ovo se dešava u situacijama u kojima se na nalogu primete iznenadne aktivnosti koje su u suprotnosti sa dotadašnjom korisničkom praksom. Ovo je jedna od mera opreza ovog servisa, ali i jedna od najviše kritikovanih mera, budući da se često blokiraju nalozi bez ikakvog valjanog razloga, samo zato što je na njih počelo da stiže više sredstava nego uobičajeno. Tako je tokom 2008. PayPal blokirao privatne račune koji su skupljali sredstva za zbrinjavanje ljudi ostalih bez domova nakon uragana Katrin, zato što računi nisu pripadali registrovanim dobrovornim ustanovama²¹, zamrzavši sva prikupljena sredstva.

Dve glavne funkcije ovog servisa „pošalji novac“ i „zatraži novac“²². Servis pošalji novac omogućava korinsiku da plati bilo kome ko ima e-mail adresu. Jednostavan način za slanje plaćanja je jednostavno ukucavanje e-mail adrese primaoca. Preko e-mail adresa se identificuju učesnici, platilac kontaktira primaoca plaćanja, primalac prihvata plaćanje, a PayPal obavlja procesiranje transakcije –

²¹ <http://www.paypalsucks.com/katrina.shtml>

²² Huang Zheng et. al.: „Industrial E-payments and Solutions“, 283-299, in Kou Weidong (ed.): *Payment Technologies for E-Commerce*, Springer, Berlin, 2003

oduzima iznos sa računa platioca i uplaćuje na račun primaoca, bez obzira da li se radi o kreditnim karticama ili bankovnim računima. Zatraži novac je funkcija komplementarna prvoj, ima isti ishod, ali je ovde inicijativa na primaocu sredstava. Ovom funkcijom primalac može podsetiti platioca na uplatu nekog iznosa, može se dodatno vršiti korekcija ukoliko je poslat iznos sredstava manji od potrebnog, a može se prepustiti inicijativa iniciranja transakcije profesionalnom trgovcu. Primalac ukucava e-mail adresu potencijalnog platioca sredstava, i iznos koji je dužan da uplati.

Kada se vrši plaćanje za trgovinu zaključenu na sajtu eBay, dugme plati PayPal-om ubrzava proces zaključenja transakcije pošto su eBay nalog i PayPal nalog sinhronizovani. Nakon zaključenja kupovine nekog proizvoda na sajtu eBay i biranja opcije plaćanja za kupovinu uz pomoć sistema PayPal servis će automatski sinhronizovati profile kupca i prodavca, tako da će prethodna procedura biti preskočena, i na kupcu je samo da još jednom potvrди svoju odluku o načinu plaćanja.

4. Pravni status PayPal sistema

PayPal nudi uslugu posredovanja u plaćanjima koja se realizuju preko Interneta. Transakcije se finansiraju preko postojećih računa klijenata, bilo da se radi o bankovnim računima ili kreditnim karticama. Prilikom registracije korisnik je dužan da navede jedan ili više finansijskih inputa koje će koristiti za realizacije plaćanja. Unos finansijskih podataka vrši se samo jednom, i ostaje na relaciji klijent – PayPal, što znači da druga strana u transakciji, bez obzira da li se korisnik nađe u ulozi platioca ili primaoca plaćanja, nikada neće saznati korisnikov broj računa²³.

PayPal omogućava da se prilikom plaćanja sredstva skidaju sa računa platioca i prenose na račun primaoca. Za ove usluge PayPal naplaćuje proviziju od primaoca sredstava. Primalac sredstava dobija obaveštenje o pristigloj uplati i pri ulasku na svoj nalog zatiče prispeva sredstva po odbijanju provizije na svom PayPal računu. Ovde treba obratiti pažnju da sredstva ležu na PayPal račun, a ne direktno na račun koji je korisnik ostavio kao svoj finansijski input. Korisnik dalje sredstva može povući sa PayPal računa na svoj bankovni račun, mada to ne mora učiniti. Tim sredstvima raspolaže po želji, pa pri nekom sledećem plaćanju, može iskoristiti ova sredstva za plaćanje, tako da u toj situaciji ne mora povlačiti sredstva sa svog bankovnog računa ili kreditne kartice. Još jedna prednost za PayPal je što nije neophodno da primalac sredstava ima registrovan nalog. Dovoljno je da pri adresiranju uplate, platilac pošalje novac na e-mail korisnika koji bi trebalo da primi novac. Ukoliko dotični korisnik nema otvoren račun, na njegov e-mail stiže obaveštenje o poslatoj uplati. Posle kratke registracije, kori-

²³ Sorkin David: "Payment methods for consumer-to-consumer online transactions", *Akron Law Review*, 1/2001, 1-30

snik bi mogao da primi novac na svoj račun koji je prilikom registracije podneo. Ukoliko korisnik ne registruje nalog povezan sa e-mailom, novac bi se posle izvesnog vremena vraćao pošiljaocu.

Za regulatore je naročito važna sADBina sredstava koje korisnik ne povlači sa PayPal računa, i koja ostaju na samom nalogu. PayPal je nedugo nakon početka rada osnovao svoj fond tržišta novca za ulaganje slobodnih sredstava na tržištu novca. U isto vreme, da bi se izbeglo tretiranje nepovučenih salda kao depozita, PayPal daje zvanično obaveštenje po kome se nepovučena salda ne kosite bez znanja klijenta u aktivnosti reinvestiranja (PayPal user agreement). Usled ovih kontradiktornih aktivnosti pravna priroda servisa PayPal nije u potpunosti jasna²⁴.

Bankarske institucije podležu stalnoj superviziji, usled važnosti za funkcijanisanje sistema posluju po strožijim propisima, a obavezne su i da poštuju standarde o adekvatnosti kapitala, tj da ne ulažu previše aktive u rizične aktivnosti. Jasna je želja svake institucije da ukoliko je moguće izbegne ovu kontrolu i registruje se na drugi način. Na teritoriji SAD-a PayPal nije registrovan kao bankarska institucija, mada je rešenje pravnog statusa prilično kontraverzno. Naime, Federalna kompanija za osiguranje depozita (FDIC) donela je odluku²⁵ da PayPal ne treba smatrati bankom u tom smislu što depoziti koji se nalaze na računima korisnika tamo nastaju ne voljom samih korisnika, već ih stvaraju treća lica platnom transakcijom. Sa druge strane, u isto vreme FDIC odlučuje da te depozite osigurava u okviru federalnog programa osiguranja depozita kod bankarskih institucija. Ovakva nelogičnost pri rešavanju pravnog statusa na saveznom planu, otvorila je prostor za istrage protiv ovog servisa tokom 2001. i 2002. godine u brojnim saveznim državama. Protiv kompanije su vodene istrage u Ajdahu, Njujorku i Lujzijani, a poslednja je febraura 2002. donela i odluku da se servisu PayPal onemogući rad bez dobijanja licence finansijske kompanije.

Pravni status kompanije u SAD-u nema puno uticaja na pravni status u EU. Da bi izbegli obavezu registracije kompanije kao banke, PayPal u EU podnosi zahtev za dobijanje licence institucije izdavača elektronskog novca (Electronic money institution - EMI), pozivajući se na Direktivu elektronskog novca; međutim, iste godine je doneta i Direktiva o kreditnim institucijama²⁶. Kako PayPal zahtev za registraciju podnosi u Velikoj Britaniji, britanska agencija nadležna za finansijske institucije (Financial Services Agency – FSA) odlučuje da PayPal dobije licencu EMI, uprkos preporuci Direktivu elektronskog novca da se institucije koje omogućavaju plaćanja upravljanjem već postojećim računima ne

²⁴ Gonzales Andrés Guadamuz: "PayPal: Legal status of C2C payment system", *Computer Law and security report*, 4/2004, 296-297

²⁵ Bureau of National Affairs: "Electronic Payments: PayPal eligible for Pass-Through insurance at FDIC as Deposits by Agent", *BNA Newsletter*, 7/2, March 20th 2002

²⁶ Directive 2000/12/EC (Directive on credit institutions), *Official Journal of the European Union L Series*, 126/1

smatraju za EMI, i odredbama Direktiva o kreditnim institucijama po kojima bi se PayPal mogao smatrati institucijom koja prikuplja depozite.

Zaključak

Nakon samo godinu dana funkcionisanja PayPal je dostigao milion korisnika, a cifra od 100 miliona registrovanih naloga dostignuta je sredinom 2011. godine. U trenutku pisanja rada, krajem 2013. godine postoji 137 miliona korisničkih naloga, uz dostupnost sistema u 193 zemlje ili teritorije i procesiranje plaćanja u 26 različitih valuta. Za 15 godina rada kompanija je postigla velike rezultate; od male kompanije iz silikonske doline u SAD-u PayPal je izrastao u veliki sistem plaćanja, koji koriste gotovo svi oni korisnici koji su ikada izvršili plaćanje preko interneta. PayPal je i značajan generator prihoda za vlasničku kompaniju, pa je tako u trećem kvartalu 2013. godine PayPal zabeležio prihode od oko 1.6 milijardi dolara, čineći 42% ukupnih prihoda servisa eBay. Kompanija je takođe prodrela na sva relevantna svetska tržišta, i vremenom počinje da diferencira svoju ponudu kako bi svoj tržišni ideo održala i povećala. Napušta se sfera Internet plaćanja i ulazi u procesiranje plaćanja u offline uslovima, a emisijom sopstvenih kartica ulazi se u direktnu konkureniju sa bankama i kartičarskim organizacijama.

Značaj PayPal sistema za Srbiju tek će biti utvrđen u godinama koje dolaze. Činjenica je da Srbija nema adekvatan zakonski propis koji bi podstakao razvoj elektronske trgovine i zaštito izvoznike. U proteklih godinu dana svedoci smo realnog prisustva ovog problema, jer su na njega, pored samih preduzetnika koji su se bavili izvozom uz pomoć elektronske prodaje, ukazali i čelni ljudi vodećih svetskih IT kompanija u analizama Srbije.

PayPal je moguće koristiti i iz Srbije od proleća 2013. godine. Usluga koju ovaj servis pruža u Srbiji nije potpuno kompletna. Naime, za sada je moguće samo vršiti plaćanja iz Srbije, odnosno obavljati kupovine, dok uplate na račune registrovane u Srbiji još uvek nisu moguće. Ovo dalje znači da se PayPal trenutno ne može koristiti kao servis koji će omogućiti lakše procesiranje plaćanja za izvozne poslove. Sam dolazak PayPal-a na tržište Srbije je važna stvar, pre svega jer omogućava kupovinu dobara koja se ne mogu naći na domaćem tržištu, a zatim i jer predstavlja prvi korak ka pružanju kompletног assortimenta usluga. Podaci Uprave carina Srbije govore da se broj ocarinjenih paketa tokom 2013. godine povećao za oko 50% u odnosu na prethodnu godinu, što govori da domaći korisnici koriste usluge novog servisa. Do potpune liberalizacije korišćenja PayPal usluga Srbija bi trebala da izgradi svoju strategiju razvoja informacionog sektora i da osnuje Agenciju za Internet, koja bi se bavila pitanjima regulative poslovanja u domenu Internet trgovine u najširem smislu. Postojanje zakonskih propisa koji

su nepotpuno primenjivi u tako dinamičnoj oblasti kakva je Internet ne deluju kao faktor razvoja, već koće napredak.

Literatura

- Barker Robert (2002) "Why PayPal might not pay off", *Businessweek*, February 3rd, <http://www.businessweek.com/stories/2002-02-03/why-paypal-might-not-pay-off> (19.01.2014.)
- Bureau of National Affairs (2002) "Electronic Payments: PayPal eligible for Pass-Through insurance at FDIC as Deposits by Agent", *BNA Newsletter*, 7(2), March 20th
- Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council of 26 May 2000 realting to taking up and pursuit of the business of credit institutions (Directive on credit institutions), *Official Journal of the European Union L Series*, 126/1
- Directive 2000/46/EC of the European Parliament and of the Council of 18 Septembre 2000 on taking up, pursuit and prudential supervision of the business of electronic money institutions (E-money Directive), *Official Journal of the European Union L Series*, 275/39
- Directive 2009/110/EC of the European Parliament and of the Council of 16 Septembre 2009 on taking up, pursuit and prudential supervision of the business of electronic money institutions (2nd E-money Directive), *Official Journal of the European Union L Series*, 267/7
- Elgin Ben (2001) "Can PayPal pull this off?", *Businessweek*, October 28th, <http://www.businessweek.com/stories/2001-10-28/can-paypal-pull-this-off> (18.01.2014.)
- Gonzales Andrés Guadamuz (2004) "PayPal: Legal status of C2C payment system", *Computer Law and security report*, 20(4), 293-299
- Gutmann Robert (2003) *Cybercash – The coming era of electronic money*, Pallgrave Macmillan, New York
- Hof Robert (2005) "PayPal spread its wings", *Businessweek*, May 22nd, <http://www.businessweek.com/stories/2005-05-22/paypal-spreads-its-wings> (20.01.2014.)
- Hof Robert (2006) "PayPal's goin' mobile", *Businessweek*, March 22nd, http://www.businessweek.com/the_thread/techbeat/archives/2006/03/paypal_goes_mob.html (22.01.2014.)
- Huang Zheng, Zheng Dong, Li Zichen, Kou Weidong (2003) „Industrial E-payments and Solutions“, 283-299, in Kou Weidong (ed.): *Payment Technologies for E-Commerce*, Springer, Berlin

- Kane Margaret (2001) "Starting Line: PayPal faces long IPO odds", *CNET News*, October 19th, http://news.cnet.com/The-Starting-Line-PayPal-faces-long-IPO-odds/2100-12_3-274658.html (18.01.2014.)
- Kane Margaret (2002) "PayPal shares make strong debut", *CNET News*, February 15th, <http://news.cnet.com/2100-1017-838643.html> (19.01.2014.)
- Lowry Paul Benjamin, Wells Taylor, Moody Greg, Humphrey Sean, Kettles Degan (2006) "Online payment gateways used to facilitate E-Commerce transactions and improve risk management", *Communication of Association for Information Systems*, 17(6), 2-47
- McHugh Timothy (2002) *The growth of person-to-person electronic payments*, The Federal Reserve Bank of Chicago, (180)
- OECD (2012) "Report on Customer protection in Online and Mobile Payments", *OECD Digital Economy Papers*, OECD Publishing (204)
- Selby John, Manning Christopher J. (2008) "eBAY's PayPal: Balancing Marketplace and Regulatory regimes", *Computer Law Review International*, 9(6), 168-176
- Sollito Vince (2001) "PayPal success in Web payments market could threaten e-purse", *Card Technology Today*, 13(6), 3-4
- Sorkin David (2001) "Payment methods for consumer-to-consumer online transactions", *Akron Law Review*, 30(1), 1-30
- Trautman Lawrence (2014) "E-Commerce and electronic payment system risks: Lessons from PayPal", *SMU Science & Technology Law Review*, accepted paper
- Tu Kevin V. (2004) "Regulating The New Cashless World", *Alabama Law Review*, 65(1), 77-137
- Vasković Vojkan (2007) *Sistemi plaćanja u elektronskom poslovanju*, Fakultet organizacionih nauka, Beograd
- Vuksanović Emilia (2009) *Elektronski sistemi plaćanja*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu
- Williams David (2007) *Pro PayPal E-commerce*, Apress, Berkeley, CA
- www.paysalsukcs.com/katrina.shtml (24.01.2014.)
- www.paypal.com/useragreement (22.01.2014.)

Nenad Tomić, Teaching assistant
Faculty of Economics, University of Kragujevac

CHARACTERISTICS AND FUNCTIONING OF PAYPAL SYSTEM

S u m m a r y

PayPal is an acquiring financial institution, performing payment processing for online vendors, auctioning websites and other commercial users, and earning commissions fees for these services. This web system makes payments for Internet purchases faster and easier, and provides special benefits for frequent transactions of lower value. Account opening is completely free of charge, but the payment processing is subject to the collection of fee from the recipient of the payment, where the fee structure depends on the type of account. Although widely used, this system does not have the same legal treatment throughout the world, and the paper relates to a different treatment of this system in the laws of the United States, China, European Union and Australia. Recently, PayPal has become available for sending money from Serbia, which means that the service is still incomplete and that the Serbian users will have to wait for the possibility of receiving the funds. The PayPal availability represents a positive step in terms of opening Serbian economy and raises opportunities for domestic users to buy products from abroad, and hopefully soon sell goods over the Internet. Therefore, the arrival of PayPal in Serbia is of particular importance for domestic users.

Key words: PayPal, e-mail money, P2P payments, electronic payment systems

PREDNOSTI I NEDOSTACI ULASKA REPUBLIKE SRBIJE U NATO

Predmet rad su analize prednosti i nedostataka eventualnog članstva Republike Srbije u NATO kao mogućnost davanja odgovora na pitanje da li opredeljenje za vojnu neutralnost Republike Srbije u odnosu na regionalno okruženje najbolje rešenje. Činjenica je da skoro nijedna tema u našoj javnosti ne izaziva toliko sporenja među građanima, nevladinim organizacijama i političkoj eliti kao što je to odnos Srbije prema NATO-u i eventualno učlanjenje u ovaj Savez. Međutim, često postoje pojave da iskrsne neki povod za diskusiju o (ne) poželjnosti.

Učlanjenje u ovaj vojni Savez (NATO), nije pitanje koje se često postavlja, već pitanje konkretnih proračuna, strategijsko-bezbednosnih procena i postizanja maksimalnog konsenzusa na nacionalnom i političkom nivou, kao i određene podrške javnog mnjenja u zemlji. Mišljenja oko atlantskih integracija su dakle suptotstavljena. Činjenica je da Srbija ima proglašenu vojnu neutralnost koje je izglasana u Narodnu skupštinu Republike Srbije. Ali je činjenica i da imamo disonantne tonove u javnosti, koji su na liniji da se i pored proglašene neutralnosti Srbija uvede u atlanske integracije, tj. u NATO.

Cilj ovog rada nije da se iznese potreba i opredeljenje o članstvu Srbije u NATO-u, već da se prezentuje ono što je pozitivno što članstvo donosi ili šta negativno članstvo donosi zemlji. Na osnovu toga, na čitaocu je da zaključi koja solucija je ispravnija i šta bi trebalo činiti.

Ključne reči: NATO, Srbija, bezbednost, neutralnost, atlanske integracije

* Dr Hatidza Beriša, Vojna akademija, Beograd, e-mail: hatidza.berisa@mod.gov.rs

Uvod

U vreme Hladnog rata nacionalna bezbednost¹ je bila sinonim za sposobnost države da se odbrani u ratu. Pojam bezbednosti danas, kako u teoriji tako i u praksi obuhvata mnogo širi korpus problema koji se kreću od klimatskih promena, preko gladi i siromaštva pa sve do sajber terorizma. Analizirajući navedene probleme može se zaključiti da efikasna borba protiv ovih pretnji zahteva intenzivnu saradnju ne samo između država, veći između civilnog društva, i međunarodnih organizacija. Ovaj savremeni proširen koncept bezbednosti prihvaćen od strane državne politike Republike Srbije, što se najbolje može videti u usvojenoj Strategiji nacionalne bezbezbnnosti.²

Svet karakteriše kompleksna međuzavisnost. U današnje vreme bezbednosni poremećaji na jednom kraju sveta, mogu uticati i izazvati nestabilnost na drugom kraju sveta. Međutim, i u uslovima međuzavisnosti, geografija i dalje igra važnu ulogu. Izuzimajući sajber pretnje i ekonomske poremećaje koji su u velikoj meri deteritorijalizovani, većina ostalih bezbednosnih pretnji i dalje se lakše i brže prenosi na kraćim nego na dužim rastojanjima. Iz navedenih razloga se u teoriji bezbednosti govorи o regionalnim bezbednosnim kompleksima i skupinama država čije se nacionalne bezbednosti ne mogu razumeti odvojeno. Može se zaključiti da bezbednost i bezbednosno okruženje određene države u velikoj meri zavisi od svekolikog delovanja država koje se nalaze, kako u njenom neposrednom okruženju, tako i od onih u regionu i svetu.

Prestanak blokovske konfrontacije, integracioni procesi u oblasti bezbednosti, širenje demokratije, stvaranje multipolarnog sveta i sve intenzivnija ekonomska i kulturna saradnja i međuzavisnost smanjuju rizike sukobljavanja između država, kao i mogućnost izbijanja kriza i konflikata. Strategija nacionalne bezbednosti Republike Srbije prepoznaće da je prestanak blokovske podele sveta bitno umanjio rizike od vojnih sukoba većih razmera. Sa druge strane, ostaje činjenica da u svetu nisu eliminisani veoma ozbiljni bezbednosni rizici, izazovi i pretnje, koji su se sa vojne sfere proširili na druge oblasti, prvenstveno ekonomsku, ekološku, energetsku, socijalnu, bezbednost pojedinca i društva u celini.³

¹ „Termin „nacionalna bezbednost“ danas se koristi za označavanje daleko šireg pojma od izvornog značenja, jer se pod njim podrazumeva željeno stanje bezbednosti jedne države, koje se postiže eliminisanjem pretnji i rizika koji dolaze iznutra i izvan nje. Dakle, nacionalna bezbednost je pojam sa višestrukim značenjem. U najopštijem smislu on podrazumeva slobodu od straha, pretnji i fizičkog nasilja nad stanovništvom, odnosno građanima jedne države. Međutim, nacionalna bezbednost uključuje i političke, ekonomske, moralne, socijalne, kulturne, ideološke i normativne elemente... Nacionalna bezbednost je stanje u kome se objedinjavaju sve vrste bezbednosti jedne države“. Gaćinović, Radoslav: „Klasifikacija bezbednosti“ NBP Nauka - Bezbednost - Policija, 2007, 9

² Strategija nacionalne bezbednosti, Službeni glasnik RS, br. 88/2009,4

³ Ibid.

1. Bezbednost Republike Srbije

Bezbednosna politika Republike Srbije temelji se na demokratskim procesima i evropskoj spoljnopolitičkoj orijentaciji što pozitivno utiče na unapređenje saradnje i poverenja među državama u regionu, što je čini pouzdanim partnerom u međunarodnim odnosima.⁴ Međutim, Republika Srbija je još uvek suočena sa značajnim izazovima, rizicima i pretnjama (globalnog, regionalnog i unutrašnjeg karaktera) koji mogu ugroziti njenu bezbednost.

Opasnost od oružane agrasije na Republiku Srbiju kao bezbednosna pretnja trenutno je malo verovatna, ali zbog katastrofalnih posledica koje bi mogla izazvati, mora se neprestano imati u vidu. Oružana agresija na našu državu, pre svega, mogla bi biti rezultat globalnih ili regionalnih sukoba u kojima bi prostor naše države bio doveden u vezu sa interesima velikih svetskih ili regionalnih sila.

Osnovna pretnja bezbednosti Republike Srbije su separatističke težnje, a u okviru njih je pokušaj otcepljenja dela teritorije Autonomne Pokrajine Kosova i Metohije.⁵ Analizirajući problem separatističkih pretnji dela albanske manjine za otcepljenje Autonomne Pokrajine Kosovo i Metohije, kao još veći problem nameće se i priznavanje takozvane „Republike Kosovo” od strane oko sto država, među kojima su SAD, Nemačka, Velika Britanija, Francuska, Italija, sve susedne države, osim BiH, kao i većina članica EU i NATO. Ovo predstavlja realnu opasnost od izazivanja domino-efekta, tj. negativna bezbednosna kretanja na Kosovu i Metohiji mogu izazvati separatističke težnje i u drugim delovima države. Ovde je posebno karakteristična teritorija opština Preševo, Bujanovac i Medveđa, teritorija AP Vojvodina i Raška oblast. Mora se voditi računa da povod separatističkih težnji mogu biti međunacionalne i medureligijske suprotnosti, ali i neravnomerni ekonomski razvoj naše zemlje.⁶

„Nacionalni i verski ekstremizam, čiji su korenji usko vezani za sukobe na etničkoj i verskoj osnovi u bližoj i daljoj istoriji Srbije, predstavlja značajan faktor rizika i pretnji bezbednosti.“⁷ Sporost demokratizacije ekonomskih i političkih procesa znatno doprinosi porastu međuetničkih tenzija i njihovom potencijalnom prerastanju u sukobe. U zemlji deluje veći broj grupa koje nastupaju sa pozicijama verskog ili nacionalnog ekstremizma⁸

⁴ Ibid. 5

⁵ Strategija nacionalne bezbednosti, Službeni glasnik br. 88/2009, 5.

⁶ Beriša Hatidza: „Političko nasilje na Kosovu i Metohiji od 1945-2003”, doktorska disertacija, Fakultet političkih nauka, Beograd, 2012, 256.

⁷ Strategija nacionalne bezbednosti, Službeni glasnik RS, br. 88/2009, 6.

⁸ Dragišić Zoran: *Bezbednosni rizici, izazovi i pretnje Republici Srbiji* - <http://nasaistina.rs/sadrzaj/Arhiva/7/top/1.html> (15.03.2013).

2. Prednosti članstva Republike Srbije u NATO

Kao balkanska, podunavska i evropska država, Srbija najveći broj svojih strateških ciljeva i vitalnih nacionalnih interesa, uključujući i njene legitimne interese na Kosovu i Metohiji, ostvaruje u realnom okruženju u kome Evropska Unija i NATO determinišu politički, ekonomski i bezbednosni okvir. To mora biti polazna osnova za svako ozbiljno i državno odgovorno razmatranje interesa Srbije u odnosima sa NATO-om.

Cinjenica je da u Srbiji nepostoji jedinstveni stav po pitanju članstva u NATO.⁹ Naprotiv, nijedna politička tema ne izaziva toliko rasprave i sporenja među političkim partijama i među građanima, kao što je odnos Srbije prema NATO. Kad je u pitanju ovako strateški važna diskusija koja se tiče bezbednosti države i građana, debata bi morala da se postavi i zasnuje isključivo na argumentima. Rasprave o tome da li Srbija treba ili ne treba da bude članica NATO-a nebi trebale biti pitanje emocija, ličnih ili grupnih aspiracija, već svestrano, interdisciplinarno i komparativno sagledavanje argumenata za i protiv članstva, pre svega, sa stanovišta državnih i nacionalnih interesa Srbije. NATO kao opcija nije obavezujuća, ali realnost Srbije je da je okružena članicama. NATO se nalazi u okružnju, koji i te kako utiče na celokupni bezbednosno-politički i međunarodni položaj, bez obzira na odsustvo Srbije kada se o tim pitanjima razgovara.¹⁰ Geopolitičko okruženje Srbije je značajno promenjeno, a na osnovu iskazanih opredeljenja može se očekivati da u bližoj budućnosti budemo potpuno okruženi zemljama članicama NATO-a. Pitanje koje se postavlja prilikom razmatranja članstva (ili nečlanstva) Srbije u NATO-u, jeste da li bi i na koji način naša bezbednost bila čvršće zagarantovana, po koju cenu (ekonomsku, političku i dr.), odnosno, koje su prednosti, a koje moguće negativne posledice svake opcije?¹¹ U

⁹ „Svedoci smo svakodnevnih sporenja da li je za Srbiju bolje članstvo u NATO-u ili vojna neutralnost. Po tom pitanju se delimo na patriote i izdajnike, evroentuzijaste i evroskeptike, pa čak i NATO plaćenike, i one druge. Međutim, sve to je više u funkciji dnevnopolitičkih interesa, nego ozbiljnog formulisanja vizije i koncepta bezbednosti Srbije. Bezbednost se isključivo ili pretežno svodi na vojsku i odbranu, pri čemu se zanemaruju ostali, izuzetno važni segmenti bezbednosti. Karagaća, Miodrag: „*Budući bezbednosni koncept Srbije*”, Nova Srbija, Novi NATO - vizija budućnosti za XXI vek“, Zbornik tekstova Trans Conflict Serbia, Forum za etničke odnose, Klub 21, 2011,147.

¹⁰ Od osam država sa kojima se graniči Republika Srbija, pet su članice NATO-a: Mađarska, Bugarska, Rumunija, Albanija i Hrvatska. Crna Gora se 2006. godine pridružila Partnerstvu za mir, a od 2009. godine pozvana je u Akcioni plan za članstvo. Makedonija od 2008. godine očekuje poziv za prijem u NATO, ali zbog poznatog problema oko imena koji ima sa Grčkom, formalni poziv se odlaže. Bosna i Hercegovina preuzima mere na ispunjenju postavljenih uslova za pozivanje u Akcioni plan za članstvo.

¹¹ „Kolektivna odbrana i partnerstvo u okviru NATO-a je opcija koja svakako zasluguje posebnu pažnju. Naime, zbog sopstvene bezbednosti, interesovanje Srbije za NATO je mnogo veće nego obrnuto, dok interes Alijanse za unapređenje odnosa sa Srbijom proizilazi iz činjenice da je ona realni i nezaobilazan činilac na Balkanu, te je utoliko

tom smislu, najpre ćemo razmotriti određene tvrdnje koje se mogu okarakterisati kao prednosti članstva Srbije u NATO-u. Pri tome neće biti navedeni samo argumenti koji idu u prilog tome, veći kontra argumenti kako bi se mogli videti rezultati komparacije koji su opredelili da se navedene tvrdnje stave u ovu kategoriju.

2.1. Poboljšana bezbednost

Vinston Čerčil je rekao: „Ne postoje večiti prijatelji, već samo večiti interesi“. Složićemo se da na osnovu svih događaja koji su se odigrali na ovom prostoru u periodu krajem XX i početkom XXI veka ne možemo govoriti o prijateljstvu, posebno između Srbije i NATO-a, ali o interesima svakako možemo.¹² U tom smislu i jedna i druga strana imaju svoje interese. NATO sigurno želi Srbiju kao svog člana, prvenstveno radi ostvarivanja svojih interesa. Međutim, o pitanjima, u čemu se ogledaju interesi NATO, šta NATO vidi u Srbiji, a posebno na Balkanu, da li se može reći da je jedan od interesa NATO mir i stabilnost u region? Možda je, pak, bolje razmotriti pitanje, šta može biti interes Srbije, a ne samo Alijanse? Srbija za NATO ima veoma dobru stratešku poziciju. Balkan je poznat kao trusno područje kada su ratovi u pitanju, te je stoga svaka država koja postane članica NATO stožer u odnosu na ostale. NATO je već u članstvo prihvatio Hrvatsku i Albaniju tako da bi samo članstvo Srbije značilo mir i sigurnost za veći deo Balkana.

Za ovaku opciju (članstva u vojno-političkom savezu) uglavnom se opredeljuju male zemlje, čija je sposobnost da se uspešno brane vlastitim snagama. Ulaskom Srbije u savez, stvorila bi se mogućnost da se izbegnu konfrontacije i neprijateljstva sa NATO-om. Naročito što bi postala deo kolektivne odbrane, potom deo partnerske političko-bezbednosne organizacije, ravnopravan partner sa njenim članicama i našim susedima. Za bezbednost malih zemalja kao što je Srbija, od presudnog je značaja da iza sebe ima velike i moćne svetske sile. Bitno je istaći da odluke donete u NATO-u utiču na globalnu, evropsku, regionalnu, pa samim tim i na bezbednost Srbije, bez obzira na to da li je naša država članica Alijanse ili ne. Međutim, od izuzetne je važnosti date odluke ne budu suprotne interesima Srbije.

bolje ako Srbija bude deo rešenja a ne problema“. Karagaća, M: „*Budući bezbednosni koncept Srbije*“, Nova Srbija, Novi NATO – vizija budućnosti za XXI vek“, Zbornik tekstova TransConflict Serbia, Forum za etničke odnose, Klub 21, 2011, 151.

¹² „Istorija Srbije sekvenca je diskontinuiteta. Trenutke začuđujuće odvažnosti sledili su trenuci potpunog klonuća i odsustva duha. Argument prijateljstva? Nismo li naučili lekciju da u međunarodnim odnosima vladaju interesi. Članstvo u savezu ne znači odricanje od prijatelja koji su svoje prijateljstvo dokazali i kojima je ono uzvraćeno, već je pokazatelj da smo sazreli kao društvo, da smo uvideli da možemo više. Da smo spremni za globalnu utakmicu“. Karagaća,Miodrag: *Da smo spremni za globalnu utakmicu*,Beogradski centar za bezbednosnu politiku, <http://www.bezbednost.org/Bezbednost/588/Sekvenca-diskontinuiteta.shtml>. (25.03.2013)

Koncepcija neutralnosti za koju se Republika Srbija opredelila ima svoje prednosti, ali one bi sigurno bile izraženije u blokovskoj podeli sveta. Međutim, nakon pada Berlinskog zida teško je ostati neutralan. Ovo i zbog toga što su neutralnost nekada garantovale međusobno suprotstavljene velike sile, ali i iz mnogo drugih razloga. U vreme izražene bezbednosne saradnje, može se postaviti pitanje da li je za očekivati da Srbija može imati takav privilegovan položaj?

Mogućnosti koji bi Srbija mogla ostvariti po pitanju povećanja bezbednosti eventualnog članstva u Severnoatlanskom savezom su postojeće. S druge strane Predrag Petrović¹³, ističe da se država opredeljući za članstvo u međunarodnoj vladinoj organizaciji (u ovom slučaju NATO-u) zarad očuvanja nacionalnih vrednosti svesno odriče dela suvereniteta.¹⁴ Ako je ova tvrdnja tačna postavlja se pitanje da li se članstvo može predstavljati benefit ili negativna posledica ove opcije. Da bi razmotrili validnost ove tvrdnje prvo moramo analizirati suverenitet kao svojstvo državnosti, a zatim kakve posledice po suverenitet¹⁵ države proizvodi učlanjenje i članstvo u NATO-u.

NATO je međunarodna organizacija zatvorenog tipa, modalitet učlanjenja se vrši putem pozivanja. To znači da inicijativa za učlanjenje potiče od same Alijanse, a do učlanjenja dolazi kada pozvana država prihvati poziv. U članu 10. osnivačkog ugovora Alijanse stoji: „Strane ugovornice mogu jednoglasnom odlukom pozvati ma koju drugu evropsku državu da pristupi ovom ugovoru ... Svaka tako pozvana država može postati ugovorna strana time što će položiti instrument o svome pristupanju kod Vlade SAD“.¹⁶ Kao što se iz izloženog vidi da nadležni državni organ pozvane države daje pristanak države da bude obaveza na odredbama osnivačkog ugovora. Prema nacionalnom pravu Repub-

¹³ Petrović, Predrag : „Pokušaj debate u civilnom društvu Srbije“ Bezbodnosti Zapadnog Balkana br .5/2007, 33-34

¹⁴ „...Inicijator može da bude bilo koja strana, pri čemu je evidentno da mala zemlja nema potpuno istu ulogu kao vodeće zemlje bezbednosne integracije. Iako je svesna da gubi deo suvereniteta, zemlja se opredeljuje za tu opciju radi očuvanja nacionalnih vrednosti.“ Vuletić Dejan.: „Bezbodnosne integracije i opredeljenja Republike Srbije“, Vojno delo, zima/2010, 238.

¹⁵ Suverenitet onačava vrhovnu, neograničenu vlast, potpuno državnu nezavisnosti i neprikosnovenosti, te se u tom kontekstu može govoriti o kvalitetu vlasti koji je svojestven za jednu državu, koja je nezavisna od svake i koja sama uređuje unurašnje odnose. Dakle, suverenost podrazumeva da država svojom voljom, bez uticaja drugih država, donosi odluke. Stoga se u slučaju učlanjenja Srbije u NATO (ili neku drugu međunarodnu vladinu organizaciju) kvalitet suverenosti procenjuje na osnovu pitanja da li država svojom voljom odlučuje o učlanjenju u istu, da li međunarodna organizacija može nametnuti svoju volju državi članici, odnosno, da li se njene odluke mogu donositi suprotno volji država članica i ako mogu, kakvo dejstvo one proizvode po kvalitet vlasti države? Tatjana Milić, „Članstvo država u međunarodnim vladinim organizacijama i pitanje članstva Srbije u NATO“, Vojno delo, zima/2011, 142.

¹⁶ Chapter of the United Nations - Article 10,<http://www.un.org/en/documents/charter/chapter7.shtml>, (02.02.2013)

like Srbije koja propisuje da međunarodne ugovore ratificuje Narodna skupština Republike Srbije, a da predsednik Republike potpisuje aktu kome se potvrđuje da je nadležni organ ratifikovao ugovor. Činjenica da Narodna skupština kao predstavničko telo građana Republike Srbije potvrđuje međunarodni ugovor samo je dodatna potvrda o čuvanja suvereniteta čiji su nosioci, prema Ustavu, građani Republike Srbije.

Kvalitet suvereniteta države u međunarodnoj organizaciji gleda se i po tome da li međunarodna organizacija može nametnuti svoju volju državi članici, odnosno, da li se njene odluke mogu donositi suprotno volji država članica. Osnovni cilj organizacije Severnoatlantskog ugovora je, kako stoji u preambuli osnivačkog ugovora NATO, zaštita slobode i bezbednosti država članica - zaštita sistema vrednosti koji počiva, kako se ističe, na načelima demokratije, individualne slobode i vladavine prava. Da bi se ovaj cilj ostvario formirana je organizacija sa zadacima navedenim u članovima 2, 3, 4 i 5 Severnoatlantskog ugovora.

S obzirom na to da se pomenuta oblast delovanja odnosi na najvažnije interese jedne države, tj. očuvanje bezbednosti kako države, tako i njenih građana, s pravom se mora voditi računa o sudbini suvereniteta države članice vojno-političke organizacije. Članstvo u jednoj takvoj organizaciji tu suverenost u određenoj meri ograničava i to na osnovu izričito date saglasnosti izražene kroz ratifikaciju statuta organizacije. Međutim, ovde je reč o ograničavanju suvereniteta u korist organizacije što je kvalitativno različito od umanjenja suverenosti u korist neke druge države. Države učlanjenjem u međunarodnu organizaciju dobrovoljno ograničavaju deo svog suvereniteta i prenose ga na organizaciju, jer istu smatraju sredstvom za optimalnije ostvarenje svojih određenih interesa. Države se, dakle, učlanjuju u NATO, jer smatraju da će kroz delovanje ove organizacije dostignuti onaj nivo bezbednosti koje svakako ne bi uspele da ostvare samostalno. Dakle, može se zaključiti da država članica svojom voljom izražava saglasnost na osnovu čega izviru ovlašćenja organizacije da deluje u dатој oblasti saradnje putem donošenja odluka.

Ovom prilikom zadržaćemo se i na načinu glasanja u međudržavnim organizacijama, odnosno u NATO-u. Kada je reč o načinu donošenja odluke, tj. načinu glasanja o usvajanju odluke, osnovno načelo kojim se rukovode međunarodne, tj. međudržavne organizacije, jeste načelo suverene jednakosti. To znači da se države ne mogu jedna drugoj potčinjavati, te da poseduju jednaka prava i obaveze, bez obzira na svoju veličinu, ekonomsku, političku, vojnu ili neku drugu vrstu moći. Možemo reći da se ovde radi o principu ravnopravnosti koji najbolje objašnjava sintagma „jedna država, jedan glas“. Međutim ovaj princip ne treba poistovećivati sa jednoglasnošću kao načinom usvajanja odluka. O jednoglasnom odlučivanju može se govoriti tek kada odluka nastaje usled glasanja za nju svih članova organa koji je nadležan za njen donošenje.

Pored jednoglasnog u NATO-u postoji i odlučivanje usaglašavanjem ili konzenzusom. Konsenzus „uopšteno podrazumeva usvajanje odluke bez formalnih

prigovora i glasanja i sastoji se u tome što se po okončanju debate i na osnovu izlaganja svih učesnika sačinjavaju zaključci. Nakon neophodnih ispravki ovi zaključci se smatraju odlukom, pod uslovom da se nijedan učesnik ne izjasni protiv njih. Konsenzus je, dakle, prihvaćen kao način odlučivanja u okviru Saveta, ali i ostalih organa NATO. U organima se odvijaju rasprava i konsultacije između predstavnika država članica dok se ne usvoji odluka koja je prihvatljiva za sve. Na ovaj način je olakšana komunikacija među članicama koje teže da donete zajedničke odluke budu u skladu sa njihovim nacionalnim interesima. Dakle, i usaglašavanje i jednoglasno odlučivanje jesu forme u kojima nije moguće usvajanje odluke ako postoji protivljenje neke države članice. To su postupci u kojima je obim ograničavanja suvereniteta država članica mali, jer su države osigurane od potčinjanja odlukama koje nisu u saglasnosti sa njihovom voljom.

Možemo zaključiti da bi eventualnim članstvom u NATO-u, Srbija kao učesnik kolektivne odbrane obezbedila kvalitetu kako bezbednosti države, tako i njenih građana S druge strane razni komentari koji se mogu čuti u sredstvima javnog informisanja, a potiču sa raznih strana i izazivaju negativne emotivne reakcije prema Severnoatlantskom savezu tražeći oslonac u tvrdnji da bi Srbija članstvom u NATO-u izgubila suverenitet nisu tačne. Severnoatlantski savez je ustrojen na takav način da predviđa garancije suverenosti država članica, čija konkretizacija zavisi pre svega od integriteta predstavnika države članice.

2.2. Šansa za brži ekonomski razvoj

Savezništvo za Srbiju nije npoznanica, već nešto bez čega u blskoj prošlosti nije mogla da osvari svoje najvažnije nacionalne i državne interese. Srbija danas pozitivno gleda na savezništvo, što se vidi iz njenih strategijsko-normativnih dokumenta o odbrani, po kojima se odbrana ostvaruje osloncem na sopstvene snage, ali i učešćem u koaliciji. Sa porukom da savez u članstvo u NATO-u pruža mogućnosti za brži ekonomski razvoj zemlje, slaže se većina zagovornika evroatlantskih integracija. Gospodin Miodrag Karagaća¹⁷, smatra da „ulaskom u Alijansu, Srbija bi ojačala svoj međunarodni položaj jer bi poluge njene spoljne i bezbednosne politike bile jače, te bi bila privlačnija za strana ulaganja, što bi omogućilo brži ekonomski razvoj“, dok Filip Ejodus¹⁸ kaže: „Srbija bi poslala signal potencijalnim investitorima da je njena teritorija bezbedna za ulaganja. Time bi se povećao kreditni rejting i ubrzao ekonomski prosperitet zemlje (kad

¹⁷ Pukovnik penziji, načelnik Uprave za međunarodnu vojnu saradnju MO Državne zajednice Srbije i Crne Gore Bezbednosni centar za bezbednosnu politiku-istraživači centar: *Jeftnije je ući u NATO* (Analiza) <http://www.bezbednost.org/Bezbednost/713/Jeftinije-je-uci-u-NATO.shtml>, (20.03. 2013).

¹⁸ Filip Ejodus: *Jeftnije je ući u NATO* (Analiza) Bezbednosni centar za bezbednosnu politiku-istraživači centar, <http://www.bezbednost.org/Bezbednost/713/Jeftinije-je-uci-u-NATO.shtml>, (20. 03.2013).

je Rumunija ušla u NATO direktne strane investicije u tu zemlju porasle su za 141 odsto¹⁹.

Bez obzira na napred navedeno, treba istaći da u vladajućem diskursu o NATO u Srbiji se uglavnom potencira vojna saradnja. Prenebegava se činjenica da je NATO i politička organizacija. To je verovatno razlog što se kada se govori o članstvu Srbije u NATO rasprava uglavnom svodi na vojnu saradnju. Nema detaljnijeg bavljenja argumentima po kojima članstvo u NATO, pored bezbednosnih (odbrambenih), donosi i ekonomске koristi.

Dr Luka Brkić (profesor na Fakultetu političkih znanosti Sveučilišta u Zagrebu), ističe da je jedna od osnovnih ideja prilikom osnivanja NATO saveza sadržana u članu 2. Osnivačkog ugovora, koji poziva na ekonomski i socijalni razvoj unutar Alijanse. Pored toga „definisani kriterijumi ocenjivanja prikladnosti zemlje za pristupanje NATO prvenstveno su političke, ekonomске, pa tek onda vojne prirode. Tek peti kriterijum odnosi se na vojnu komponentu zemalja aspiranata tako da se od nje očekuje: dovoljnost snaga za osnovnu sposobnost odbrane vlastite teritorije i učešće, doprinos NATO misijama projekcijom snage, odnosno doprinosi mirovnim i drugim misijama izvan granica Saveza“.

Princip NATO je da podstiče svaku državu kandidata da razvije „posebne sposobnosti“. Ovakom „podelom zaduženja“ u očuvanju bezbednosti, naša država bi bila u mogućnosti da održava manje vojne snage, smanji izdvajanje sredstava za vojne potrebe, a više novca da izdvaja za razvojne programe. Uključivanje Srbije u ovaj bezbednosni aranžman značilo bi da je ona postigla značajan uspeh po pitanju reformi u svim oblastima društvenog života i da predstavlja stabilnu državu. Time bi bili stvoreni pogodni uslovi za brži priliv stranog kapitala, a samim tim i za bržu ekonomsku upotrebu neiskorišćenih resursa.¹⁹

2.3. Povećan broj stranih direktnih investicija

Veza između nacionalne bezbednosti zemlje i njenog razvoja izuzetno je kompleksna i predmet je mnogih teoretskih rasprava kako u svetu, tako i kod nas. Naime se o uspostavljanju uzročno-posledičnih odnosa i uticaja koju nacionalna bezbednost jedne zemlje ima na razvoj i narastnje privrede. Srbija, kao zemlja koja se već nalazi u drugoj fazi procesa tranzicije, došla je do tačke u kojoj se opredeljuje za bezbednosne i ekonomске integracije. Rasprave vezane za pitanja ulaska u takve integracije povezuju ekonomске i bezbednosne interese koju bezbednosne integracije nose sa sobom. U širem smislu, nacionalnu bezbednost predstavljaju svi elementi njene odbrane (vojska, policija, obaveštajne agencije,) kao i sve institucije, a zatim i politička i ekonomска sigurnost. Nacionalna bezbednost zemlje je vrlo bitna za razvoj ekonomije, ali i ekonomski stabilnost bitno utiče na bezbednost. Bezbednost zemlje predstavlja osnovu za eko-

¹⁹ Petrović, Predrag: „Pokušaj debate u civilnom društvu Srbije”, Bezbednost Zapadnog Balkana, br.5/2007, 34.

nomski rast i razvoj zemlje kako posmatrano sa stanovišta domaćih, tako i sa stanovišta stranih privrednih subjekata.

Sa stranim investicijama uglavnom dolazi i obuka novo zaposlenih, što doprinosi razvoju ljudskog kapitala u zemlji domaćina, a država pri tome ubira dodatne poreze na prihod. Takođe, priliv stranih direktnih investicija značajno doprinosi ekonomskom rastu, te su jedan od osnovnih pokretača ekonomskog rasta. Ako posmatramo našu zemlju, videćemo jednu slabu ekonomiju koja ima zanemarljivu akumulaciju kapitala i nisku domaću štednju. Jedan od ozbiljanih izvora sredstava predstavljaju strane direktne investicije. Ista ili slična situacija je i u ostalim istočno evropskim zemljama.

Nivo bezbednosti u zemlji značajno utiče na rizik ulaganja u tu zemlju. Stoga su bezbednost i ekonomski rast u direktnoj vezi, jer utiču na stvaranje ambijenta pogodnog za investiranje. Uređeno i bezbedno okruženje lakše će privući investicije od okruženja u kome nivo bezbednosti nije na odgovarajućem nivou, prvenstveno zato što je bezbednost potrebna kako bi investitori sačuvali svoju imovinu i ostvarili profit. Zato je bitno sagledati pristupanje NATO savezu na koji način i kako će uticati na ekonomski rast i ukupan razvoj Srbije.

Protivnici članstva Srbije u NATO iznose kontra-argumente. Na konferenciji „Atlantske integracije - prednosti i nedostaci“ održanoj u Beogradu maja 2011. godine u organizaciji Centra za razvoj međunarodne saradnje, Nenad Popović istakao je da teza zagovornika ulaska Srbije u NATO, da članstvo donosi direktne strane investicije nije održiva, te da argumenti da su u Rumuniji gde su nakon prijema 2004. godine investicije porasle 141 posto, Češkoj 80, Poljskoj 20 odsto, nemaju nikave veze sa ulaskom tih zemalja u NATO. Prema njemu „konjuktura tržišta je tada bila takva da su investicije dolazile svuda. U tim godinama i Srbija, koja nije član NATO, imala je izvanredne investicije. S druge strane, danas najveću krizu doživljavaju upravo zemlje koje su članice NATO-a. Dakle, ekonomija nema nikakve veze sa članstvo alijansi“²⁰

Iz navedenog evidentno je da bilo koja država (samim tim i Srbija) nemože očekivati da će članstvom u NATO rešiti se probleme, da će ekonomija preko noći doživeti preporod. Neophodno je, dakle ispuniti određene uslove pre prijema u članstvo, a članstvo u NATO iskoristiti kao šansu. Konjuktura tržišta se može menjati u raznim periodima, ali šansa koju država dobije treba da se iskoristi. Na koji način? Pre svega pametnim i odgovornim vođenjem i politike i ekonomije. Dakle, nije sve na NATO-u, mnogo toga zavisi presveća od nas samih.

2.4. Razvoj domaće odbrambene industrije

Odborambena industrija Republike Srbije je industrijska grana koja u odnosu na broj zaposlenih poseduje jedan od najznačajnijih izvoznih potencijala ne samo u industriji, već i u celokupnoj privredi zemlje. Jedan od osnovnih razloga za

²⁰ Zašto Nato? <http://www.zastonato.org/2011/05/nato-ne-donosi-investicije-video/> (25. 04. 2013.)

ovako stanje jeste činjenica da je izvoz naoružanja, vojne opreme i usluga u oblasti odbrambenih tehnologija tokom protekle decenije zabeležio značajan rast i pored značajnih teškoća kojima je privreda zemlje u celini izložena u proteklih dvadesetak i više godina, loše političke pozicije i imidža naše države u dobrom delu svetskog javnog mnjenja, svetske ekonomske krize koja je obeležila nekoliko poslednjih godina, kao i značajnim fizičkim oštećenjima nastalim NATO bombardovanjem, čiji je jedan od glavnih strateških ciljeva bio upravo uništenje odbrambene industrije.²¹ Ekonomska izolacija koju je doživela domaća privreda tokom poslednje dve decenije XX veka imala je za posledicu raskid veza i saradnje domaće odbrambene industrije sa velikim svetskim kompanijama, tako da je početkom XXI veka postala žrtva velikih promena koje su se odigrale na ovom tržištu.

Nakon pristupanja Republike Srbije programu „Partnerstvo za mir“ i potpisivanjem sporazuma CEFTA u Bukureštu, formalno je otpočelo uključivanje Srbije u proces bezbednosnih integracija. Bez obzira na pomenuta traumatična iskustva u pomenutom periodu srpska odbrambena industrija sačuvala je određene kapacitete u meri koje je to mogla i u užem smislu je danas čini šest preduzeća sa većinskim državnim kapitalom: „Zastava oružje“, „Krušik“, „Sloboda“, „Milan Blagojević“, „Prvi partizan“ i „Prva iskra namenska“. Radi se o preduzećima sa posebnim programom definisana kao fabrike odbrambene industrije i uglavnom proizvode barut, municiju raznih kalibara i lako streljačko naoružanje. Mogli bismo, dakle ova preduzeća svrstati u prvi segment domaće odbrambene industrije.

Drugi segment predstavlja grupa preduzeća, koja pripadaju metalnom kompleksu, elektro kompleksu i hemijskom kompleksu, koje imaju proizvodne programe odbrambene tehnologije. zajedno sa prvih šest osnovnih fabrika, ona predstavljaju industrijsku bazu naše odbrambene industrije. U ovim fabrikama je započet proces privatizacije, najčešće izborom strateških partnera, čime se od strane države pokušava sačuvati i osnažiti tehnološka baza i mogućnost da one i u narednom periodu aktivno učestvuju u proizvodnji naoružanja i vojne opreme.

Treći segment naše odbrambene industrije, za koji možemo reći da je u domenu razvoja i unapređenja sredstava, čine Vojnotehnički institut, Tehnički opitni centari tri tehnička remontna zavoda, koja se nalaze u sastavu Ministarstva odbrane i Vojske Srbije.²²

Tehnološka obnova bi sasvim sigurno unapredila efikasnost poslovanja u domaćoj odbrambenoj industriji i učinila je konkurentnjom u odnosu na globalno okruženje. Pored toga saradnja sa poslovnim partnerima iz zemalja NATO u okviru pojedinih projekata dugoročne kooperacije olakšala bi fabrikama koje se bave ekološkom rizičnom proizvodnjom (barut, eksploziv, isl.) da dostignu

²¹ Perić, Nenad: „Mogućnosti unapređenja marketinskog nastupa odbrambene industrije Republike Srbije na globalnom tržištu NVO,“ Vojno delo, proleće/2012, 362

²² Nikčević, Slobodan: „Bezbednosne integracije i srpska odbrambena industrija - šansa za održivi razvoj“, Bezbednost Zapadnog Balkana, Beograd, br.5, 2009,169-171.

stroge standarde EU u zaštiti životne okoline, što zahteva značajna finansijska ulaganja. Treba imati uvidu da je u gotovo svim državnim fabrikama domaće odbrambene industrije proizvodni program potencijalno ekološki rizičan.

3. Nedostaci članstva Republike Srbije u NATO

Argumenti koji se mogu pepoznati protiv ulaska u NATO su različiti i kreću se od onih koji su mešavina politički obojenih razloga, koji ne uzimaju u obzir realnost, bezbednosne, političke, ekonomski i druge potrebe Srbije, koji iskrivljeno predstavljaju činjenice, pa do onih koji zaslužuju detaljno razmatranje, svestranu analizu i uvažavanje specifičnih odnosa na relaciji Srbija - NATO. U nizu mnogobrojnih razloga koji se navode protiv članstva Srbije u NATO najčešće navode sledeći:

- Srbija bi indirektno priznala legitimitet vojnoj intervenciji protiv Savezne Republike Jugoslavije, 1999. godine i svim eventualnim odlukama o konačnom statusu Kosova i Metohije, koje se kose sa njenim interesima;
- Srbija bi sama opravdala agresiju, priznala otcepljenje Kosova i Metohije i prihvatile kriminalizaciju sopstvene odbrane;
- Odnosi sa Rusijom bi bili ugroženi;
- Opasnost od međunarodnog terorizma zbog učestvovanja u NATO operacijama;
- Srbija bi mogla da ostane vojno neutralna;
- EU je dovoljan garant bezbednosti, itd.

S obzirom da nas u ovom momentu interesuju negativne implikacije članstva Srbije u NATO-u, pažnju ćemo usredsrediti na one tvrdnje koje zaista imaju osnova za razmatranje i kojima treba posvetiti pažnju.

3.1. Mogućnost nepravednog rešavanja statusa AP Kosovo i Metohija

Jedan od najvećih problema koje bi izazvalo članstvo Srbije u NATO-u jeste tvrdnja da bi na taj način Srbija indirektno priznala legitimitet vojnoj intervenciji protiv Savezne Republike Jugoslavije 1999. godine i svim eventualnim odlukama o konačnom statusu Kosova koje se kose sa njenim interesima. Zapravo, jedan od bitnih razloga odbijanja članstva u NATO-u od strane Srbije, možemo da navedemo primer diplome dr Nano Ružin,²³ koji ukazuje da „proces Kosovo“ i post-kosovski period oko kojeg se sukobljavaju dve suprotstavljene koncepcije²⁴

²³ Nano Ružin, Dekan na Fakultetu političkih nauka, Univerziteta FON u Skoplju, kao i bivši Ambasador Republike Makedonije u NATO-u u periodu od 2001.-2008.

²⁴ Nano Ružin, *Samit u Lisabonu NATO pakta: „Zapadni Balkan posle Samita NATO-a u Lisabonu 2010 i usvajanja novog Strateškog koncepta”*, Nova Srbija, Novi NATO - vizija

Jednu koncepciju, koja je rezultirala proglašenjem nezavisnosti tzv. „Republike Kosovo“, je zastupala međunarodna zajednica podržana od strane NATO-a. Kao glavni argument je iskorišćeno to što Albanci predstavljaju ogromnu većinu u odnosu na srpsku manjinu, a tim neizvesnost, te finansijska i ostala zavisnost Kosova koja je pretila eskalacijom i širenjem krize po principu spojenih sudova u celom regionu.

Druga koncepcija koju zastupa Srbija je ona prema kojoj je Kosovo sastavni deo srpske teritorije i srpskog suvereniteta čije otcepljenje je suprotno međunarodnom pravu, i čiju nezavisnost neće priznati niti jedna srpska vlada. „Tokom „procesa Kosovo“ i u vreme post-kriznog perioda, ostale članice Alijanse, izuzev četiri države, su priznale nezavisnost Kosova. Razumljivo je daje Alijansa koja je oduzela teritoriju jednoj državi *i psofacto* nepoželjna za partnera“.²⁵ U toku održavanja samita NATO pakta u Lisabonu članice NATO su podržale proglašenje nezavisnosti Kosova. U toku izlaganja na pomenutom samitu pomoćnik generalnog sekretara NATO za operacije Lavrena Rosina: izneo stav „Važno je shvatiti da su u sastavu NATO-a i države koje priznaju nezavisnost Kosova, kao i one druge koje tu nezavisnost nisu priznale, ali da NATO kao organizacija ne preuzima nikakav stav u vezi sa pravnim statusom Kosova“²⁶ Da li se u ovom slučaju može govoriti i koliko se može biti neutralan? Pristalice članstva Srbije u NATO skloni su tvrdnja mada je jedini način da se utiče na dešavanja na Kosovu i Metohiji kako bi se pomogao proces postizanja pune stabilnosti i bezbednosti za nealbansko stanovništvo upravo kroz saradnju sa NATO i KFOR. Dalje, ističe se da se Kumanovskim sporazumom, Srbija odrekla suvereniteta na Kosovu i Metohiji i institucionalnih mehanizama kojima je mogla da pokuša da stabilizuje situaciju u južnoj pokrajini. Saradnju sa NATO-om vide kao jedinu opciju, te da je dobra saradnja u kopnenoj zoni bezbednosti postignuta i konstruktivno razvijana.

Međutim na osnovu argumentacije može se postaviti sledeće pitanje: zar težnja Srbije za saradjnjom sa NATO i KFOR na postizanju stabilnosti bezbednosti za nealbansko stanovništvo nije na najvišem nivou? Možda je ta težnja za saradjnjom ipak jednosmerna? Po pitanju saradnje sa NATO-om i KFOR-om može se postaviti pitanje „Zar dobra saradnja u kopnenoj zoni bezbednosti sa NATO-om nije rezultati visoko profesionalnog pristupa izvršavanju zadataka od strane Vojske Srbije“?

Problemi koji datiraju iz prošlosti Kosova i Metohije, su u međuvremenu intenacionalizovani i postali su problemi međunarodne zajednice, Kosovski

²⁵ budućnosti za XXI vek“, u: Zbornik tekstova TransConflict Serbia, Forum za etničke odnose, Klub 21 Beograd, 2011, 109

²⁶ Ibid.109

²⁶ Lawrence Rossin: *Samiti u Lisabonu NATO pakta 2010: Zbornik tekstova „Nova Srbija, Novi NATO - vizija budućnosti za XXI vek“*, TransConflict Serbia, Forum za etničke odnose, Klub 21, 2011, 21

Albanci, posebno od vremena Rambujea i agresije dobili su snažnu političku, logističku i vojnu podršku ovog saveza, dok je stanovništvo nealbansko ostalo izolovano i nezaštićeno. Priznanje nezavisnosti Kosovai Metohije od strane većine članica NATO i zahtev SAD da se Srbija odrekne Rezolucije SBUN 1244, dokazi su doslednosti takve politike. Ona se nije izmenila ni nakon pokušaja da se približimo NATO kroz članstvo u programu „Partnerstvo za mir“, Sporazumu vojnoj saradnji sa američkom državom Ohajo, reformu Vojske zasnovanu između ostalog i na interoperabilnosti sa NATO-u. Zato je sasvim sigurno da naše članstvo u ovoj Aliansi ne bi promenilo ovakvu politiku, a moglo bi da se protumači i kao priznanje stanja koje je ona proizvela.

Već je rečeno da su od 28 članica NATO, 24 priznale tzv „Republiku Kosovo“, a među njima se nalaze ključne članice NATO koje, bez sumnje, imajunajvećiuticajuAlijansi. Zvaničnici tih zemalja su u više navrata ponovili da su za njih granice na Balkanu iscrtane i daje status Kosova i Metohije rešeno pitanje oko koga neće biti daljih pregovora. Za njih je Kosovo nezavisna država, sused Srbije.

U „Studiji o proširenju NATO“ iz 1995. godine²⁷ su propisana pravila za ulazak novih članica, gde se ističe da prethodno etnički zasnovani sporovi ili teritorijalni sporovi sa drugim mirnim putem i da je rešenje takvih sporova važan momenat pri odlučivanju o priključenju rešenje takvih sporova važan momenat pri odlučivanju o priključenju države Alijansi. S obzirom na politiku ključnih članica prema pitanju Kosova i Metohije i odredaba iz pomenute studije, postoji osnove da se članstvo Srbije uslovjava pitanjem južne srpske pokrajine, a u krajnjoj meri i vrši pritisak na Beograd da odustane od sprečavanja kosovske državnosti.

Izvršni direktor Nikson centra u Vašingtonu, Pol Sonders, zastupa mišljenja da će Srbiji biti izuzetno teško da pristupi NATO bez priznanja Kosova. Takođe ambasador Ruske Federacije pri NATO, diplomata Dimitrij Rogozin zastupa tezu da Srbija bez priznanja tzv. Republike Kosovo, ne može pristupiti NATO. Navedene diplomatе svoje teze zasnivaju na programsку orijentaciju Alianse, nastavu da Alijansa ne želi da uvozi sporove i nerazrešene konflikte, što je i zapisano u pomenutoj Studiji o proširenju.²⁸ Kada bi se takav scenario i obistinio, Rusija bi izgubila sve argumente za podršku Srbije u nastojanju da spreči za okruživanje kosovske državnosti što se deklariše kao jedanodnaj važnijih spoljnopolitičkih prioriteta poslednjih nekoliko vlasti²⁹

²⁷ Study on NATO Enlargement, Brussels, 3. Septeber 1995, Internet, <http://int/doc/basictxt/enl-9501.htm>, (12.03.2013)

²⁸ Ibid.

²⁹ Milenković, Milan: „Zašto je Rusija protiv članstva Srbije u NATO“, Beogradski centar za bezbednosnu politiku, http://www.bezbednost.org/upload/document/zasto_je_rusija_protiv_cланства_srbije_u_nato.pdf, (20.02.2013)

3.2. Narušavanje odnosa sa Ruskom Federacijom

Jedna od najčešćih tvrdnji protivnika članstva Srbije u NATO jeste da će eventualno članstvo naneti velike štete i narušiti odnose između Srbije i Ruske federacije. U tom kontekstu i javno mnjenje u Srbiji je potpuno polarizovano na zagovornike ove tvrdnje i one koji tvrde suprotno. S obzirom na aktuelnost rusko-srpskih odnosa, kao i pažnju koja se svakodnevno pridaje njima, može se postaviti nekoliko pitanja. Neka od njih su: zbog čega je Srbiji bitno da ima dobre odnose sa Ruskom Federacijom, koji su, opet, ruski interesi u vezi sa Srbijom i šta gubi Srbija, a šta Rusija narušavanjem međusobnih odnosa?

Pre svega moramo imati u vidu da je Rusija velika slovenska i pravoslavna država, koja se bez obzira na povremene faze geopolitičkog posustajanja, pozicionirala kao nezaobilazan faktor međunarodnih odnosa. Kao takva, veliki je geopolitički protivnik s jedne strane atlantističkom Zapadu, a sa druge i pojedinih regionalnim geopolitičkim silama Evroazije kao što su Turska, Kina, Japan, Indija idr. Ona se smatra velikom silom, kako povlastitom geopolitičkom doživljaju, tako i po percepciji njenih večnih geopolitičkih rivala iz sveta. Iz navedenih razloga, nečudi njen stalna zainteresovanost za prostore Balkana (Srbije), i više ili manje konstantnu prisutnost njenih interesa na ovim prostorima. Srbija ima tradicionalno dobre odnose sa Rusijom i u Srbiji je Rusija, a posebno ruski narod, popularan, usled tradicionalnih predstava o prijateljstvu, panslavizmu i pravoslavlju. Kada se danas govori o srpsko-ruskim odnosima, kako prošlim, tako i savremenim, akcenat se, gotovo po pravilu, stavlja na političke veze. Međutim, treba imati u vidu da istorija međusobnih odnosa nedvosmisleno pokazuje da su podjednako značajne, ako ne i značajnije, bile i ostale kulturne, umetničke, duhovne, religiozne i crkvene veze dva naroda.

Odnosi između Srbije i Rusije nisu nimalo jednostavnii i imaju naročiti značaj, pre svega za našu zemlju.³⁰ Srpski odnos prema Ruskoj Federaciji je izrazito pragmatičani zasnovan je pre svega na potrebi da se zadrži rusko političko-diplomska podrška u vezi sa multilateralnim tretmanom nezavisnosti Kosova i Metohije. Iako Rusija nije bila u stanju da spreči vazdušnu intervenciju protiv Srbije, ipak je ostala značajan saveznik i nije priznala nezavisnost Kosova i Metohije. Pored centralnog strateškog prioriteta Srbije, oličenog u ubrzanim integriranjem u Evropsku uniju, njen vitalni nacionalni interes na bilateralnom planu je i unapređivanje odnosa sa Rusijom, kao moćnim faktorom svetske politike.

Ekonomski i politička saradnja sa Rusijom, kao sa velikom silom, stalnom članicom SB UN je izuzetno važna. U sadašnjem rasporedu glasova i odnosa

³⁰ Koliko su kompleksni odnosi između Rusije i Srbije govori i činjenica da je u aprilu 2013. godine, Srbija dobila status posmatrača u Skupštini ODKB-a, bezbednosno-vojnoj organizaciji koju čine bivše države Sovjetskog Saveza – Rusija, Belorusija, Kazahstan, Jermenija, Uzbekistan, Kirgistan i Tadžikistan. Poznata i pod nazivom „Istočni NATO“, ODKB nastala 1992. „deluje na očuvanju demokratskog poretku, zasnovanog na principima međunarodnog prava“.

članica Saveta bezbednosti prema Kosovu i Metohiji, Srbija ima podršku manjine, zbog čega je ruski veto od ključnog značaja. Upravo u tom smislu Ruska Federacija predstavlja ključnog saveznika Republike Srbije po pitanju spora o statusu Kosmeta u kontekstu savremenih međunarodnih odnosa.

Dosadašnja iskustva Srbije pokazuju da ima razloga za strahovanje da bi se proces cepanja bivše Jugoslavije koji traje već dve decenije mogao nastaviti kroz unutrašnju decentralizaciju same Srbije. To se pre svega odnosi na tri opštine uz Kosovo i Metohiju (Preševo, Bujanovac i Medveđa), region Raške, i severo-zapadni deo Vojvodine. Opasnost od pokušaja novih državnih dezintegracija nameće potrebu održavanja stabilnih i jakih odnosa sa Ruskom Federacijom, koja je principijelno suprotstavljena formiranju novih država na Balkanu.

S obzirom da se u savremenom svetu nemože rasudjivati o suverenitetu i državnosti bez jake ekonomске baze, srpski interesi u odnosu na Rusiju vezani su u velikoj meri za ekonomiju. Ekonomsko - energetska saradnja, koja se ogleda pre svega u ugovoru o slobodnoj trgovini između Rusije i Srbije i saradnji u naftno-gasnoj privredi osnovni su element ekonomске saradnje između Rusije i Srbije. Neki analitičari ističu da se radi o srpskoj energetskoj zavisnosti. U ekonomskoj saradnji Srbije sa svetom, Rusija je jedan od najznačajnijih partnera.³¹ Rusija je peti partner Srbije kod izvoza sa učešćem od oko 7,6%, a drugi u uvozu sa učešćem od oko 10,2%.³² Najveće vrednosti uvoza u 2012. godini evidentirane su kod prirodnog gasa (848,5 miliona evra), naftnih derivata (724,9 miliona) i sirove nafte (703,5).³³

U tom smislu šira ekomska saradnja sa Rusijom i kao i predstojeća gradnja Južnog toka predstavljaju značajan faktor izlaska Srbije iz ekonomске krize. Ruska ulaganja u ekonomiju Srbije samo u 2012. godini približno su jednaki zbirnom obimu ruskih investicija u srpsku ekonomiju za prethodnih devet godina. Pored toga Gasprom Njeft i Lukoil su jedni od najvećih poreskih obveznika u Srbiji, što za Srbiju predstavlja ogromna sredstva. U situaciji velike nazaposlenosti gradnja Južnog toka, kao i ruski krediti predstavljaju ozbiljnu podršku srpskoj ekonomiji. Jelena Ponomarjova, doktor političkih nauka i profesor moskovskog državnog univerziteta MGIMO³⁴ na osnovu pokazatelja ističe da „...prema najskromnijim procenama realizacije projekta Južni tok osiguraće u Srbiji približno 2,2 hiljade novih radnih mesta i privući do 1,5 milijardi evra direktnih investicija“.

³¹ Trenutno se najviše gasa uvozi iz Rusije. Ruski Gazprom Njeft je većinski vlasnik NIS (Naftne industrije Srbije). Slična je situacija i sa naftom. Jedina kompanija koja se bavi istraživanjem i proizvodnjom nafte i gasa je već pomenuti NIS.

³² Privredna komora Srbije, <http://www.pks.rs/Predstavnistva.aspx?id=7&t=4&jid=1>, (12.02. 2013).

³³ <http://www.makroekonomija.org/robna-razmena/najvazniji-proizvodi-u-izvozu-i-uvozu-srbije-u-2012-godini/-analitički-stručni-časopis>, 6-7.

³⁴ Na tribini u organizaciji Fakulteta Političkih nauka Beograd, na temi Srbija i EU, <http://www.strandard.rs/jelena-ponomarjoa-rska-borba-za-srbiju.html> (23.02.2013).

Iz napred navedenog evidentni su srpski interesi u srpsko - ruskim odnosa. Može se uočiti da Srbija sa jednim od svojih stubova svoje spoljne politike - Ruskom Federacijom, ima intenzivne odnose, koji su do izražaja došli u periodu od 2007. godine. Najvidljiviji aspekt bilateralnih odnosa, pored celokupne saradnje u ekonomiji (naročito u energetici), jeste i zajednički pogled na pitanje statusa Autonomne Pokrajine Kosova i Metohije.

Sa druge strane Rusija, kao i mnoge druge zemlje ima svoje interes u Srbiji. Poslednjih godina evidentna je državna obnova Rusije kako na unutrašnjem, tako i na spoljnopoličkom planu. Razmatrajući mogući bezbednosni koncept Srbije, Milan Karagaća smatra da su ne osnovane tvrdnje da bi Srbija ulaskom u NATO nanela štetu strateškim interesima Rusije, te da bi dovela u pitanje svoje interese u vezi Kosova i Metohije i snabdevanja energijom, koji zavise od podrške Rusije. Ovu konstataciju potkrepljuje tvrdnjom da Rusija isporučuje energente članicama NATO-a, a što se Kosova i Metohije tiče, on smatra da će se ono svakako rešavati i uz rusku podršku dijalogu³⁵. Međutim, bogatstvo energetima kao i energetska politika Rusije postaje osnovno sredstvo ekonomskog napretka, povezivanja i izgradnje partnerskih odnosa sa EU (koja je u velikoj meri zavisna od strateških energetskih rezervi Rusije), ali i kao snažno sredstvo izgradnje ruske moći i obnove njenih geopolitičkih kapaciteta. Gledajući iz ovog ugla, Balkan i Srbija, imaju važno mesto u razvoju strateških energetskih koridora kako u regionalnom (gasovod ka Grčkoj) tako i u širem evropskom smislu (Južni tok gasovoda). Privatizacija NIS-a, gradnja gasovoda, osnivanje zajedničkih preduzeća rezultat su pojačanog interesovanje Rusije za bolje pozicioniranje u Srbiji, naročito u energetskoj oblasti, te se mogu protumačiti kao težnja za ozbiljniji povratak na ove prostore.³⁶

Eventualno članstvo Srbije u NATO samo po sebi ne bi predstavlja problem za ekonomsku saradnju sa Rusijom. Potvrda toga je činjenica da su od pet najvećih izvoznika u Rusiju četiri članice NATO, dok se oko 40% ukupnih stranih direktnih investicija Rusije plasira upravo u zemljama članicama NATO. Ono što Rusiju može zabrinjavati je povratak nepravednog tretiranja ruskog kapitala kakav je bio odmah s početka XXI veka. U prilog tvrdnji o nepravednom tretmanu ruskog kapitala govori i činjenica da je tadašnji ministar spoljnih poslova SCG, Vuk Drašković, je tokom posete Moskvi juna 2004. i sam izjavio da ruske kompanije nisu imale podjednak tretman kao zapadne zemlje. Od tog perioda je dosta toga urađeno na razvijanju ekonomske saradnje i sklapanju, po Rusiju povoljnih ekonomskih aranžmana poput privatizacije NIS, a Rusija je trenutno zemlja sa kojom Srbija ima najveći deficit u trgovinskoj razmeni.

³⁵ Karagaća, Mladen: „Budući bezbednosni koncept Srbije“ Nova Srbija, Novi NATO - vizija budućnosti za XXI vek“, Zbornik tekstova (Beograd: TransConflict Serbia, Forum za etničke odnose, Klub 21), 2011, 157

³⁶ Despotović, Ljubomir: „Obeležja geopolitičkog položaja Srbije i srpskih zemalja u kontekstu aktuelnih procesa balkanizacije,“ Sociološki pregled, vol XLIV (2010) no.4, 562.

Međutim, Rusija sigurno razmišlja i o mogućnost povratka pomalo fatalističkog pristupa Srbije koji po principu „ili Rusija ili Zapad“ ima tendenciju da na isti način tretira i ekonomskе odnose. Odgovor na pitanje. Da li postoji nepoverenje Rusije u nepostojanje korelacije NATO integracija Srbije i lošeg ekonomskog tretmana Moskve možda se može tražiti u delu nastupa tadašnjeg ambasadora Rusije u Beogradu Andreja Konuzina na Beogradskom bezbednosnom forumu septembra 2011. godine. Ruski ambassador je tada rekao da Rusija ulaže u Srbiju, uprkos nekim Srba koji bi radile da postrojenja prodaju nekom drugom, a koji bi radili da unište ta prostořenja³⁷. Kod razmatranja ruskih interesa na prostorima Srbije mora se imati u vidu i animozitet koji Ruska Federacija ima prema širenju NATO. Vojna doktrina Ruske Federacije iz 2010. godine proširenje NATO karakteriše kao glavnu vojnu opasnost po nacionalnu bezbednost Ruske Federacije. Vladimir Putin je još 2008. godine nakon neuspelog pokušaja SAD da se na samitu NATO, Gruziji i Ukrajini odobri Akcioni plan za članstvo, okarakterisao širenje te Alijanse prema Ruskim granicama kao direktnu pretjeru bezbednosti Rusije.³⁸ Iako region kojem Srbija pripada Moskvi nije od iste važnosti kao postsovjetski prostor, Rusija ne gleda blago na proširenje NATO na zemlje Balkana.³⁹ Bez obzira što je to protivljenje nižeg intenziteta u odnosu na mogućnosti proširenja NATO na postsovjetske države, ono je ipak prisutno, a u slučaju Srbije i najizraženije.⁴⁰

Imajući u vidu interes Srbije za učlanjenje u Evropsku u niju, za Rusiju bi od velike važnosti bilo da pokaže Svetu da članstvo u EU ne podrazumeva obavezno članstvo u NATO. Ovo pre svega iz razloga što je Rusija svesna da neće biti u mogućnosti da spreči težnje nekih postsocijalističkih zemalja za članstvom u EU. Do sada, sve postsocijalističke zemlje koje su se pridružile EU prvo su postale članice NATO. Iako to nigde nije ozvaničeno, po rečima Generalnog sekretara NATO Japade Hop Shefere članstvo u EU i NATO „idi ruku podruku“ i da „u praksi članstvo u EU i NATO idu zajedno“.⁴¹ Na ovaj način na primeru Srbije

³⁷ Milenković, Milan: „Zašto je Rusija protiv članstva Srbije u NATO“, Beogradski centar za bezbednosnu politiku, http://www.bezbednost.org/upload/document/zasto_je_rusija_protiv_clanstva_srbije_u_nato.pdf, (20.02.2013)

³⁸ Obraćanje predsednika Ruske Federacije na Smitu NAO: NATO expansion a ‘direct threat to Russia’ - Putin <http://rt.com/news/nato-expansion-a-direct-threat-to-russia-putin/> (10/05/2013).

³⁹ Obraćanje ambasadora Ruske Federacije na Samitu NATO: *Russia against pressure on Balkan states to join NATO - Lavrov*; <http://en.rian.ru/russia/20110602/164388407.html>, (10.05.2013),

⁴⁰ Milenković, Milan: „Zašto je Rusija protiv članstva Srbije u NATO“, Beogradski centar za bezbednosnu politiku, http://www.bezbednost.org/upload/document/zasto_je_rusija_protiv_clanstva_srbije_u_nato.pdf, (03.05.2013).

⁴¹ Obraćanje generelanog sekretara De Hop Shefer na Samitu NATO: Srbija bira put, http://www.b92.net/info/vesti/index.php?yyyy=2009&mm=04&dd=15&nav_id=355646 (10.05.2013).

bilo bi dokazano da za članstvo u EU postsocijalističkih zemalja nije neophodno postati član NATO.

Ulazak Srbije u NATO značajno bi dao na legitimitetu NATO intervenciji u SRJ 1999. godine kojoj se Rusija snažno protivila. Rusija je bila u strahu da ova intervencija koja nije imala odobrenje SB UN ne postane presedan i model za slične intervencije u Centralnoj Aziji, Kavkazu ili čak u Čečeniji. Jedna od posledica NATO intervencije iz 1999. godine je i promena u vojnoj doktrinii spoljnopolitičkom konceptu Ruske Federacije kao i veoma brzo stečena podrška u ruskom javnom mnjenju za pokretanje snažnog vojnog odgovora na upad čečenskih terorista u Dagestan, neposredno posle završetka NATO bombardovanja SRJ, avgusta 1999. Konflikt na jugu Srbije iz 1999. godine je poslužio kao značajan argument za upotrebu sile u Čečeniji. Ulaskom Srbije u NATO, pomenuti argumenti Rusije sigurno bi izgubili na značaju.⁴²

Iz svega iznetog vidi se da Rusija ima više razloga da ne gleda blagonaklono na članstvo Srbije u NATO i svi oni su zasnovani na interesima Kremlja. Ulaskom Srbije u NATO, Rusija može biti samo na gubitku. Sa druge strane na Srbiji je da sagleda koristi i negativne posledice koje bi ovakav čin imao na rusko-srpske odnose. U svakom slučaju, nerealno je očekivati da bi oni ostali na nivou današnjih, tj. sigurno bi došlo do zahlađenja istih. U kolikoj meri bi to štetilo jedno a koliko drugoj državi, trebalo bi da bude predmet detaljne analize najgovornijihi najstručniji hljudi u Srbiji.

Zaključak

Svedoci smo svakodnevnih sporenja da li je za Srbiju bolje *članstvo* u NATO-u ili vojna neutralnost. Različiti pristupi koje imaju za cilj da prezentuju srpskoj javnosti *šta* je to dobro i koji boljšitak bi Republika Srbija ostvarila eventualnim *članstvom* u ovoj Alijansi. S druge strane ističu su i razlozi koji su protivni *članstvu*. Međutim, stiče se utisak daje sve to više u funkciji dnevno političkih interesa, nego ozbiljnog formulisanja vizije i koncepta bezbednosti Srbije. Bezbednost se pretežno svodi na vojsku i odbranu, pri čemu se zanemaruju ostali, izuzetno važni segmenti bezbednosti. Ono što u svakom slučaju nije dobro i ne doprinosi kvalitetnoj raspravi i stručnoj analizi o pitanju *članstva* u NATO, jeste da se maltetene u svim sredstvima javnog informisanja, svakoj analizi ove mogućnosti, delimo na evrentuzijaste i evroskeptike, pa čak na patriote i izdajnike, NATO plaćenike i one druge. To je u neku ruku i razumljivo, imajući u vidu prisutne, izrazito negativne, emocije u vezi NATO alijanse koje su još uvek jake, a vezane za dešavanja na ovim prostorima u poslednjoj deceniji prošlog i

⁴² Milenković, Milan: „Zašto je Rusija protiv članstva Srbije u NATO“, Beogradski centar za bezbednosnu politiku http://www.bezbednost.org/upload/document/zasto_je_rusija_protiv_cланства_srbije_u_nato.pdf, (03.05.2013).

početak ovog veka. Međutim, kao što je već rečeno, u svetu vladaju interesi, a ne emocije.

Odnos Srbije prema NATO-u nije samo pitanje vojske, to je pre svega pitanje države (prevashodno spoljno-političko pitanje) i zato se mora posmatrati u kontekstu njene celokupne spoljne politike. Bez ozbiljne naučne rasprave koja ništa unapred neprihvata niti odbacuje, nema ni optimalnih ni državno-odgovornih rešenja. U svakom slučaju, Srbija je proglašila vojnu neutralnost to je mera njenog odnosa prema susedima, regionu i velikim svetskim silama. Upravo ova *činjenica* pruža mogućnosti da se sa nekim novi odlukama ne žuri, da ima dosta vremena da se svaki eventualni naredni korak Republike Srbije po pitanju integracija u bezbednosne strukture prethodno detaljno sagleda i analizira i tek onda deluje.

Svojom podrškom nezavisnosti Kosova i Metohije učvršćuje antinatovsko raspoloženje u Srbiji. Davanjem podrške nezavisnosti Kosova i Metohije, broj bezbednosnih rizika u regionu sa državnim, etničkim i verskim korenima je povećan, što je Srbiju u ovom trenutku dovelo na zaključak da je vojna neutralnost njen najracionalnije strateško opredeljenje. Evidentno je da se smatra da bi *članstvo* u NATO imalo negativne konotacijena rešavanje pitanja statusa Kosova i Metohije. Pitanje Kosova i Metohije je sa druge strane jedan od mnogo brojnih razloga kompleksnosti odnosa koje Srbija ima sa Ruskom Federacijom. Srbija bi potom pitanju izgubila saveznika koji se sve ove godine principijelno zalagao za očuvanje njenog suvereniteta i teritorijalnog integriteta.

Možemo zaključiti da pitanje eventualnog *članstva* Srbije u NATO-u (samim tim prednostii nedostataka koji proizilaze iz *članstva*) nije nimalo jednostavno i da nije trenutno prioritetna tema, što neznači da neće postati u bliskoj budućnosti. Srpskoj javnosti je potrebna nezavisna analiza strateških mogućnosti u vezi sa perspektivom članstva u NATO-u. Za Republiku Srbiju to pitanje nije nimalo jednostavno, jer ono podrazumevan niz vrednosnih i identitetnih enigmi, ako je su različite posvojoj važnosti. Jačina sa kojom se ono, s vremenom na vreme, postavljava dnevnapoličkom planu i jasnoća srpske geopolitičke situacije, u potpunom okruženju zemljama članicama NATO-a i onim koji teže da što pre postanu članice, neizbežan su faktor pritiska da se ta dilema u narednom periodu rešava.

Literatura

- Barić Robert (2004): *Transformacija NATO-a i hrvatska obrambena reforma*, Polemos br.13-14/2004
- Beriša Hatidža (2012): *Političko nasilje na Kosovu i Metohiji od 1945-2003.*, doktorska disletacija FPN, Beograd
- Vuletić Dejan (2010): *Bezbednosne integracije i opredeljenja Republike Srbije*, Vojno delo, zima/2010
- Despotović Ljubomir (2010): *Obeležja geopolitičkog položaja Srbije i srpskih zemalja u kontekstu aktuelnih procesabalkanizacije*,“ Sociološki pregled, vol XLIV (2010)
- *Declaration on a Transformed North Atlantic Alliance*, London, 6 jul, 1990., Interent <http://www.nato.int/cps/natolive/officinal-texts-23693>
- Dragišić Zoran (2013): *Bezbednosni izazovi, rizici i pretnje Republići Srbiji*, Interent <http://nasaistina.rs/sadržaj/arhiva/7/top1/html>
- Gajić Dejan (2009) *Proces širenja NATO-a u Evropi*, Međunarodna politika br.3/2009
- Gaćinović Radoslav (2007): *Klasifikacija bezbednosti*, NBP Nauka - Bezbednost - Policija br.2/2007
- Zašto Nato? <http://www.zastonato.org/2011/05/nato-ne-donosi-investicije-video/>
- Lopandić Duško i Kronja Jasmina (2010): *Regionalne inicijative i multilateralna saradnja na Balkanu*. Beograd: Draslar partner,
- Lawrence, R (2011) „Nova Srbija, novi NATO - vizija za 21.vek,“ *Nova Srbija, Novi NATO -vizija budućnosti za XXI vek*, Zbornik tekstova (Beograd: TransConflict Serbia, Forum za etničke odnose, Klub 21, 2011)
- *E-novine.com* (2013): *Između NATOi Rusije*,<http://www.e-novine.com/srbija/srbija-tema/29409-Izmeu-NATO-Rusije.html>,
- Karagaća, Miodrag (2011): *Budući bezbednosni koncept Srbije, Nova Srbija, Novi NATO - vizija budućnosti za XXI vek*, Zbornik tekstova (Beograd: TransConflict Serbia, Forum za etničke odnose, Klub 21,) 2011
- Kremer Uli (2009): *Novi NATO - novi ratovi?* Civilne alternative Bundesveru, Filip Višnjić, Beograd
- Nano Ružin (2011) *Zapadni Balkan posle Samita NATO-a u Lisabonu 2010 i usvajanja novog Strateškog koncepta, Nova Srbija, Novi NATO – vizija budućnosti za XXI vek*, Zbornik tekstova (Beograd: TransConflict Serbia, Forum za etničke odnose, Klub 21, 2011)
- Nikčević, Slobodan: (2009) *Bezbednosne integracije i srpska obrambena industrija – šansa za održivi razvoj*, časopis Bezbednost Zapadnog Balkana
- Milenković, Milan: (2013): *Zašto je Rusija protiv članstva Srbije u NATO*, publikacija (analiza) neavansni istraživački Beogradski centar za bezbednosnu politiku, [http:// www.bezbednost.org](http://www.bezbednost.org)_2013

- Mirković, Todor: (1978) *Strategije i ratne doktrine supersila i blokova*, Beograd: Vojnoizdavački zavod,
- Petrović, Predrag: (2012) *Pokušaj debate u civilnom društvu Srbije*, časopis Bezbednost Zapadnog Balkana
- Petrović, Dragan: (2007) *Rusija na početku 21 veka – geopolitička analia*, Promotej, Novi Sad, Institut za političke studije, Beograd
- Perić, Nenad: (2012) *Mogućnosti unapređenja marketinškog nastupa odbrambene industrije Republike Srbije na globalnom tržištu NVO*, Vojno delo, proleće /2012
- *Strategija nacionalne bezbednosti*. (2009) Službeni glasnik RS, br. 88/09
- *Strategija odbrane Republike Srbije* (2009) Službeni glasnik RS, br. 88/09
- Stojanović, Stanislav: (2009) *Globalizacija i bezbednosne perspektive sveta*. Vojnoizdavački zavod, Beograd
- Stručni časopis mikroekonomija, Interent: <http://www.makroekonomija.org/robna-razmena/najvazniji>-proizvodi-u-izvozu-i-uvozu-srbije-u 2012
- Privredna komora Srbije, <http://www.pks.rs/Predstavnistva.aspx?id=7&t=4&jid=1skontinuiteta>. Shtml *Chapter of the United Nations - Article 10*, Interent <http://www.un.org/en/documents/charter/chapter7.shtml>, 02/02/2013

Rad primljen: 15. jul 2013.

Prema zahtevu recenzenta, dorađen:
8. februar 2014.

Odobren za štampu: 19. maj 2014.

Paper received: July 15th, 2013

Upon the request of reviewers, revised:
February 8th, 2014

Approved for publication: May 19th, 2014

Hatidža Beriša, PhD
Military Academy, Belgrade

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF THE REPUBLIC OF SERBIA'S MEMBERSHIP IN NATO

S u m m a r y

The subject of the work analyzes the advantages and disadvantages of possible membership of the Republic of Serbia in NATO as an opportunity to answer the question of whether a commitment to military neutrality of the Republic of Serbia in comparison to the region is the best choice? The fact is that almost no other topic in our public causes so much disagreement among citizens, non-governmental organizations and political elite as is the relationship Serbia to NATO and possible membership in the Union. However, although the frequent occurrence experience any reason to discuss the (un) desirability of joining the military alliance, NATO membership is not a question of "to be or not to be" that is often asked, but of the actual budget, strategic and security assessments maximizing the consensus at the national political level, as well as some public support in the country.

The opinions about Atlantic integration are therefore opposed. The fact that Serbia has declared its military neutrality, which was voted by the Assembly of the Republic of Serbia. But the fact that we have dissonant tones in public, which are in line with the declaration of neutrality, despite Serbia introduced in Atlantic integration, ie. NATO.

The aim of this paper is to present the needs and commitment of Serbia's membership in NATO, but to present what is good, and what's membership in NATO would have negative connotations for the country. Based on this, the reader to conclude that solution is more correct and what should be done.

Key words: NATO, Serbia, security, neutrality, Atlantic integratio

SAVET UN ZA LJUDSKA PRAVA^{}**

Rad se bavi strukturuom, mehanizmima, praksom i perspektivama Saveta za ljudska prava, organa UN koji, na univerzalnom planu, ima najveća ovlašćenja u ovoj oblasti.

U uvodnom delu daje se kratak osvrt na začetke zaštite ljudskih prava i rad Komisije za ljudska prava, u čijoj nadležnosti su bila pitanja zaštite ljudskih prava pre osnivanja Saveta. Zatim je data analiza strukture, ciljeva, mandata i glavnih procedura za zaštitu ljudskih prava u okviru Ujedinjenih nacija. U poslednjem delu je ukazano na prednosti ovog organa i kritike koje mu se upućuju, sa osvrtom na mogućnost i potrebe njegove reforme.

Ključne reči: Savet UN za ljudska prava, univerzalni periodični pregled, specijalne procedure, ljudska prava, međunarodno pravo

1. Uvod**1.1. Međunarodna zaštita ljudskih prava**

Određena ljudska prava, zajamčena i zaštićena međunarodnim pravom, javila su se još pre nekoliko vekova.¹

U tom smislu dovoljno je pomenuti međunarodnim ugovorima utvrđenu zaštitu verskih manjina, i to kako u Zapadnoj Evropi, tako i u Turskoj i drugim zemljama Istoka, koja se javlja u XVI-XVIII veku.² Takođe, već u XIX veku dolazi do zabrane trgovine robovima, a zatim i ropstva. Krajem tog veka i odmah nakon završetka Prvog svetskog rata javljaju se i prvi koraci zaštite prava rad-

^{*} Mirjana Vuksanović, student IV godine Fakulteta za pravo, javnu upravu i bezbednost, Megatrend univerziteta, Beograd, e-mail: mirjanavuksanovicfdua@gmail.com.

^{**} Članak je deo diplomskog rada *Savet za ljudska prava*, odbranjenog 14.7.2014. na Fakultetu za pravo, javnu upravu i bezbednost, Megatrend univerziteta.

¹ Više: Etinski Rodoljub: *Međunarodno javno pravo*, Beograd 2010, 211-217; Krivokapić Boris: „The Position of People in Slave Owning and Feudal Societies“, *Megatrend revija – Megatrend Review* 2/2014, 3-34. Razvoju sistema zaštite ljudskih prava prethodio je razvoj ideje o tim pravima u delima filozofa, pravnih pisaca i istaknutih političara. Više: Bakšić-Muftić Jasna: *Sistem ljudskih prava*, Sarajevo 2002, 19-71; Gajin Saša: *Ljudska prava: pravno-sistemski okvir*, Beograd 2011, 252-304.

² Vidi: Krivokapić Boris: *Zaštita manjina: istorijski razvoj, osnovna pitanja i zaštita u okviru UN*, Beograd 2004, 68-77.

nika.³ Postepeno se štite i druge kategorije ljudi, izbeglice, žene (borba protiv trgovine belim robljem) itd.

To su, međutim, sve bila konkretna rešenja, vezana za goruće probleme, za potrebu zaštite najugroženijih kategorija ljudi. Nije postojalo nešto što bi se nazvalo sistemom zaštite ljudskih prava.

O takvom sistemu moglo bi se govoriti samo onda kada bi se utvrdilo postojanje opštih međunarodnopravnih dokumenata (ugovora) koji na opšti način jamče osnovna ludska prava i slobode svim ljudima, samo po osnovu činjenice da su ludska bića.

Ni to samo po sebi nije dovoljno. Potrebno je da postoje efikasni mehanizmi međunarodnog nadzora (kontrole), kao i drugi neophodni uslovi, uključujući i kažnjavanje za kršenje ljudskih prava. Opšte uzev, toga do sredine XX veka jednostavno nije bilo.

Prekretnicom u razvoju ljudskih prava smatra se završetak Drugog svetskog rata. Strahote rata, genocid, masovni ratni zločini i zločini protiv čovečnosti probudili su svest i savest čovečanstva.

Prvi koraci učinjeni su pod okriljem nove svetske organizacije – Ujedinjenih nacija – a zatim su se razvili i nastavljaju da se razvijaju i regionalni sistemi zaštite ljudskih prava, prvenstveno u Evropi, Americi i Africi.⁴

U naše vreme značaj regionalne zaštite ljudskih prava je takav da se bez preterivanja može reći da su najviši standardi ostvareni upravo u regionalnim okvirima, posebno u Evropi.⁵ Pa ipak, regionalna zaštita nije dovoljna.

Pre svega, ona nije ravnomerno razvijena, a u nekim delovima sveta praktično izostaje. Čak i tamo gde postoji, ona je prilično neujednačena. A ljudi su svugde isti. Ako se, s pravom, kaže da svako ima određena osnovna ludska prava po osnovu činjenice da je ljudsko biće, onda bi i makar elementarna pravila o tim pravima i njihovoj zaštiti trebalo da su koliko je moguće jedinstvena za čitavu planetu.

Takođe, čak i tamo gde postoji regionalni sistem zaštite ljudskih prava, to ne znači samo po sebi da se on automatski prostire na sve države datog područja. Čak i u Evropi, Americi i Africi, gde je regionalna zaštita objektivno najrazvijenija, ona zapravo počiva prvenstveno na odgovarajućim međunarodnim ugovo-

³ Zanimljiv primer predstavlja međunarodna zabrana proizvodnje šibica sa belim fosforom. Mada su šibice sa belim fosforom bile jeftinije od onih sa crvenim, beli fosfor je veoma otrovan i kod radnika koji su njime rukovali izazivao je teška oboljenja. Stoga je 1906. u Bernu potpisana Međunarodna konvencija o zabrani upotrebe belog (žutog) fosfora u proizvodnji šibica. Više: Šunderić Borivoje: *Međunarodna organizacija rada*, Beograd 2001, 37.

⁴ Više: Paunović Milan, Krivokapić Boris, Krstić Ivana: *Međunarodna ludska prava*, Beograd 2014, 93-107.

⁵ Više o razvoju evropskog modela zaštite ljudskih prava: Van Dijk P., van Hoof G.J.H.: *Teorija i praksa Evropske konvencije o ljudskim pravima*, Sarajevo 2001; Paunović Milan, Carić Slavoljub: *Evropski sud za ludska prava*, Beograd 2006; Lič Filip: *Obraćanje Evropskom sudu za ludska prava* 1-2, Beograd 2007.

rima – kako onima koji jamče opšta ljudska prava i slobode,⁶ tako i onima koji uređuju posebnu zaštitu naročito ugroženih kategorija ljudi (žena, dece, izbeglica, pripadnika nacionalnih manjina itd.). Međutim, to da li će odnosni ugovor obavezivati konkretnu državu iz datog regiona zavisi od volje te države. Ako ne ratifikuje ugovor, on je za nju, strogo uzev, *res inter alios acta*.

Ovi i slični rezoni učinili su da, bez obzira na regionalne mehanizme zaštite ljudskih prava, svoj značaj, i to veliki, ima definisanje, jamčenje i obezbeđenje ljudskih prava na svetskom, univerzalnom nivou. Posebna uloga u tome pripada Organizaciji ujedinjenih nacija i njenim organima.

1.2. Ujedinjene nacije i ljudska prava

Neće biti preterivanje ako se primeti da prekretnicu u razvoju međunarodnih ljudskih prava predstavlja osnivanje Organizacije ujedinjenih nacija.

Povelja Ujedinjenih nacija (1945) kao jedan od svojih osnovnih ciljeva predviđala je zaštitu ljudskih prava i sloboda.⁷ Ona stavlja u zadatku Generalnoj skupštini UN da, između ostalog, pokreće proučavanje i daje preporuke u cilju „pomaganja ostvarenja ljudskih prava i osnovnih sloboda za sve, bez obzira na rasu, pol, jezik ili veru“ (čl. 13/1., „b“) i uz to Ekonomskom i socijalnom savetu poverava da „obrazuje komisije za ekonomski i socijalni pitanja i za unapređenje ljudskih prava“ (čl. 68). Povelja, međutim, nigde ne definiše osnovna ljudska prava i slobode, ne daje njihov spisak („katalog“).

Ipak, i to je bilo dovoljno kao osnova za preuzimanje ozbiljnih koraka u ovoj materiji.

Već 1948. Generalna skupština UN usvojila je Univerzalnu deklaraciju o ljudskim pravima. U 30 članova ovog dokumenta izložena su osnovna ljudska prava i slobode. Mada je u prvo vreme predstavljala samo ono što se danas naziva „mekim pravom“, Deklaracija je značila ogroman napredak. Ona je utrla put nezadrživom razvoju sistema međunarodnih ljudskih prava na univerzalnom, ali i na regionalnom nivou.⁸ U naše vreme se s pravom smatra da su u međuvremenu rešenja Deklaracije prerasla u univerzalno međunarodno običajno pravo, što zapravo znači da su obavezna za sve države.⁹

⁶ Misli se, razume se, na Konvenciju za zaštitu osnovnih ljudskih prava i sloboda (1950), koja je poznatija kao Evropska konvencija o ljudskim pravima i na Američku konvenciju o ljudskim pravima (1969) odnosno na Afričku povelju o ljudskim pravima i pravima naroda (1981).

⁷ Član 1/3 Povelje utvrđuje da među ciljeve UN spada i „postizanje međunarodne saradnje rešavanjem međunarodnih problema ekonomski, socijalne, kulturne ili humanitarne prirode i unapređenje i podsticanje poštovanja ljudskih prava i osnovnih sloboda za sve, bez obzira na rasu, pol, jezik ili veru.“

⁸ Treba podsetiti da je samo 2 godine nakon Deklaracije, potpisana Evropska konvencija o ljudskim pravima (1950) koja i danas predstavlja u suštinskom smislu najveći domet u ovoj oblasti.

⁹ O međunarodnopravnim običajima, njihovim vrstama i pravnoj obaveznosti, kao i drugim sa tim povezanim pitanjima vidi: Krivokapić Boris: „Običajna pravna pravila u

Pravni okviri međunarodne zaštite ljudskih prava na univerzalnom planu postavljeni su u okviru UN, odnosno uz njihovu pomoć, naročito Međunarodnim paktovima o ljudskim pravima (1966), nizom posebnih međunarodnih ugovora, posvećenih zaštiti posebnih kategorija lica odnosno drugim relevantnim pitanjima, kao i ogromnim brojem rezolucija Generalne skupštine i drugih organa i tela UN.

Sami pravni akti nisu, razume se, dovoljni. U tom smislu, uz odgovarajući ulogu najvažnijih organa UN (Generalne skupštine, Ekonomskog i socijalnog saveta, ali i Saveta bezbednosti) tokom godina u okviru sistema UN izgrađen je veliki broj raznih organa i tela koji su od značaja za normiranje, nadzor, unapređenje, propagiranje, jednom rečju zaštitu ljudskih prava na nivou čitavog sveta.¹⁰

Dugo vremena jedan od najvažnijih takvih organa bila je Komisija za ljudska prava, osnovana na osnovu čl. 68. Povelje UN kao pomoćni organ Ekonomskog i socijalnog saveta. Njen značaj je utoliko veći, što je ona bila preteča današnjeg Saveta za ljudska prava.

1.3. Komisija za ljudska prava

Ekonomski i socijalni savet obrazovao je već 1946. Komisiju za ljudska prava. Komisija je stvorena da ispituje, prati i izveštava o stanju ljudskih prava u svetu i o njihovom kršenju.¹¹ Dugo godina ona je bila najvažniji organ UN koji se isključivo bavio ljudskim pravima.

Mada je mogla da obrazuje radne grupe i imenuje izvestioce, Komisija nije bila ekspertska, već političko telo. To znači da u njoj nisu sedeli nezavisni stručnjaci, koji bi radili prema svom stručnom znanju i ličnom ubeđenju (savesti), već su tu preko svojih predstavnika bile zapravo predstavljene države.¹²

Komisija je kao svoj organ obrazovala posebnu Potkomisiju za sprečavanje diskriminacije i zaštitu manjina. U skladu sa ostvarenim napretkom i opštim podizanjem svesti o nužnosti ne samo sprečavanja diskriminacije i zaštite

međunarodnom pravu“, *Megatrend revija – Megatrend Review* 3/2012, 35-81. i тамо наведену литературу.

¹⁰ Više o ulozi UN i njihovih organa i tela u zaštiti ljudskih prava: Paunović Milan, Krivokapić Boris, Krstić Ivana: *op. cit.*, 80-92; Dimitrijević Vojin et. al.: *Međunarodno pravo ljudskih prava*, Beograd 2007, 391-398.

¹¹ Schaefer D. Brett, „The UN Human Rights Council is Not Enough: Time for a New Approach to Human Rights“, *Backgrounder*, No 1910, 2006. <http://www.heritage.org/research/reports/2006/02/the-un-human-rights-council-is-not-enough-time-for-a-new-approach-to-human-rights> p. 1-7. Ovaj i svi drugi u ovom radu korišćeni izvori sa Interneta poslednji put su konsultovani 23.6.2014.

¹² Na sličan način kao što su države predstavljene u Generalnoj skupštini, Savetu bezbednosti ili Ekonomskom i socijalnom savetu, gde njihovi predstavnici zapravo sprovode politiku svoje vlade.

ugroženih manjinskih grupa, već i razvoja ljudskih prava u celini, Potkomisija je 1969. preimenovana u Potkomisiju zaunapređenje i zaštitu ljudskih prava.¹³

Komisija za ljudska prava je u prvim decenijama po osnivanju odigrala važnu ulogu u pripremi i usvajanju međunarodnih ugovora o ljudskim pravima, a sedamdesetih godina prošlog veka, kada je uvela specijalne procedure, stekla je još veći ugled kao organ koji nadzire stanje ljudskih prava.¹⁴ Ona je značajno doprinela, možda čak ne toliko samoj zaštiti ljudskih prava, koliko širenju i opštem prihvatanju ideje o ljudskim pravima, a posebno toga da je stanje ljudskih prava u svakoj državi nešto što interesuje čitavu međunarodnu zajednicu. Drugim rečima, da u drugoj polovini XX veka, države više ne mogu da se u tom pogledu zaklanjuju, kao vekovima pre toga, tvrdnjom da je reč o pitanjima u njihovoj isključivoj nadležnosti.¹⁵

Konkretnije gledajući, zasluga Komisije je i to što je odigrala važnu ulogu u formulisanju standarda (eng. *standard-setting*) i to na dva osnovna načina: 1) tako što je pripremala projekte međunarodnih ugovora iz materije ljudskih prava, koje je posle toga usvajala Generalna skupština UN, a zatim ih ratifikovale države članice i 2) putem usvajanja pravno neobavezujućih, ali isto tako vrlo uticajnih standarda.¹⁶

Značaj Komisije ne ogleda se samo u neposrednom ili posrednom postavljanju standarda.

Uvažavajući činjenicu da je krajnji cilj svake pravne norme, pa i one iz materije ljudskih prava, to da odnosno rešenje bude zaista ostvareno u praksi, Komisija je uz pomenuti suštinski (materijalni) momenat razvila i razne procedure nadzora nad time kako države ostvaruju svoje obaveze iz materije zaštite ljudskih prava.¹⁷

1.4. Nastanak Saveta za ljudska prava

Mada je, opšte uzev, opravdala svoje postojanje, Komisija za ljudska prava je u poslednjim decenijama svog rada pretrpela ozbiljne kritike.¹⁸

¹³ Nešto više o Komisiji i Potkomisiji: Dimitrijević Vojin, Paunović Milan: *Ljudska prava*, Beograd 1997, 106-107; Paunović Milan: *Osnovi ljudskih prava*, Beograd 2002, 24-25; Paunović Milan, Krivokapić Boris, Krstić Ivana: *op. cit.*, 81.

¹⁴ Petrović Vesna: „Reforma sistema zaštite ljudskih prava u Ujedinjenim nacijama“, *Ustavne i međunarodne garancije ljudskih prava*, Niš 2008, 66-82.

¹⁵ Više: Krivokapić Boris: *Međunarodno javno pravo*, Beograd 2013, 183.

¹⁶ Steiner Henry J.: „International Protection of Human Rights“, in: Evans Malcolm D. (ed.): *International Law*, Oxford University Press 2010, 791,

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ Više: Lauren Paul Gordon: „To preserve and Build on its Achievements and to Redress its Shortcomings – The Journey from the Commission on Human Rights to the Human Rights Council“, *Human Rights Quarterly*, 2/2007, 307-345.

Čuli su se prigovori da njene aktivnosti previše zavise od uticaja pojedinih zemalja i regionala i da Komisija ne posvećuje podjednaku pažnju svim pojavama kršenja ljudskih prava u svetu, već je svoje aktivnosti fokusirala na stanje u Izraelu.

Pored toga, za više članica Komisije se tvrdilo da nemaju kredibilitet za članstvo u ovom organu, s obzirom na sopstvenu praksu stanja ljudskih prava.¹⁹ Mogli su se čuti prigovori da te države članstvom u Komisiji izbegavaju da budu pod određenim procedurama.²⁰ Obično su od strane Zapadnih zemalja kao takve države označavani Kuba, Libija i Sudan.²¹

Jedna od zamerki upućenih Komisiji od strane pojedinih država i teoretičara, ticala se toga da su na raspravljanje i glasanje u tom telu bitno uticali odnosi blokovske podeljenosti i konfrontacije, karakteristične za tada postojeću stvarnost u međunarodnim odnosima poznatu kao hladni rat. U tom smislu i danas se može čuti da su pojedine države bile omiljene mete,²² dok su druge, posebno one iz komunističkog bloka praktično bile imune na istrage.

Ono što je još više poljuljalo kredibilitet Komisije bilo je nagomilavanje specijalnih procedura, što nije bilo praćeno povećanjem osoblja koja pomaže mandatarima po specijalnim procedurama. Drugim rečima, javili su se i problemi praktične prirode, nevezani za politička pitanja.

Sve rečeno je dovelo do toga da određene vlade (u prvom redu najrazvijenije zemlje Zapada) nisu bile spremne da saraduju sa ovim organom. Istovremeno, sve češće je potezano pitanje reforme Komisije.

Povodom proslave 60 godina postojanja OUN 2005. godine je pokrenuta reforma pojedinih organa. Kako je cela Organizacija sazdana na tri stuba koja čine (1) međunarodni mir i bezbednost, (2) ekonomski i socijalni razvoj i (3) ljudska prava, traganje za novim, boljim rešenjima u oblasti zaštite ljudskih prava zauzelo je značajno mesto.²³

Reforma organa za zaštitu ljudskih prava se pre svega odnosila na zamenu dotadašnje Komisije za ljudska prava Savetom za ljudska prava. Osnivanju Saveta su se oštroti suprostavile države koje su godinama uspevale da postignu da dotađašnja Komisijane vrši provere, odnosno uspešno su blokirale akcije protiv onih koji su kršili ljudska prava.²⁴

¹⁹ Novićić Žaklina, Stojanović Andjela, Jončić Miloš; „Savet Ujedinjenih nacija za ljudska prava: struktura, mehanizmi, praksa“; *Međunarodna politika* 1143/2013, 94-117.

²⁰ Jedan od najboljih primera je Sudan, koji je bio član Komisije za ljudska prava u vreme kada su se događala najveća kršenja ljudskih prava u Darfuru. Kina i Rusija redovno su izbegavale istrage o tome kako tretiraju političke i verske manjine i sl.

²¹ Steiner Henry J.: *op. cit.*, 791,

²² *Ibid.* Mada to ne kaže, autor pod državama koje su bile „omiljena meta Komisije“ ima u vidu SAD.

²³ Paunović Milan, Krivokapić Boris, Krstić Ivana: *op. cit.*, 82.

²⁴ Schaefer D. Brett, *op. cit.*, 1-7.

Ipak, Savet za ljudska prava osnovan je Rezolucijom 60/251 Generalne skupštine od 3. aprila 2006. godine. Iako je bilo poteškoća oko usaglašavanja teksta ovog dokumenta, koje je dugo trajalo, kada se nacrt teksta Rezolucije konačno našao na dnevnom redu Generalne skupštine 170 država članica prihvatio je tekst.

Komisija za ljudska prava prestala je da postoji 16. marta 2006. godine, a Savet je prvu sednicu održao 19. juna iste godine.

Poslednja, 62. sednica Komisije trajala je samo nekoliko sati i na njoj je usvojena samo jedna rezolucija kojom se razmatranje svih prispevki izveštaja po specijalnim procedurama prepusti novoosnovanom Savetu za ljudska prava.

2. Savet za ljudska prava

U naše vreme, Savet za ljudska prava je najvažnije međuvladino telo Ujedinjenih nacija odgovorno za promovisanje i zaštitu svih ljudskih prava i osnovnih sloboda.²⁵

2.1. Struktura, organizacija i način rada

Savet je osnovan kao pomoćni organ Generalne supštine, sa sedištem u Ženevi.

1. Zasedanja. - Godišnje se održi tri ili više sesija sa ukupno 10 ili više radnih nedelja.

Može da održava i specijalna zasedanja, ukoliko je to potrebno. Zahtev za specijalno zasedanje pokreće član Saveta, ukoliko ima podršku najmanje jedne trećine članova ovog tela.²⁶ Za njih je predviđen i specijalni metod rada.

Zahtev se upućuje predsedniku Saveta i Sekretarijatu pri čemu mora da se navede zbog čega se zahteva zakazivanje specijalne sednice i daju sve informacije koje upućuju na hitnost. Sednice se zakazuju u najkraćem mogućem roku, ali najranije dva dana i ne kasnije od 5 dana od dana podnošenja zahteva. Predsednik Saveta održava neformalne sastanke pre sednica da bi ona bila dobro pripremljena.²⁷ Zanimljivo je primetiti da specijalna zasedanja nisu bila uobičajena u Komisiji, već su predstavljala izuzetak u njenom radu.

2. Članstvo. -Prema Rezoluciji 60/251²⁸ Savet ima 47 članova. Oni se biraju direktno i pojedinačnim tajnim glasanjem od strane apsolutne većine članova Generalne skupštine.

²⁵ Basic Facts about the United Nations, United Nations, New York 2011, 214.

²⁶ Ibid.

²⁷ Petrović Vesna: *op. cit.*, 66-82.

²⁸ GA/ RES/ 60/251, <http://www2.ohchr.org/english/press/hrc/kit/garesolution.pdf>

Članstvo u Savetu se bazira na pravičnoj geografskoj raspodeli i to: afričke države 13 mesta, azijske držve 13, Istočna Evropa 6, Latinska Amerika i Karipska ostrva 8, Zapadna Evropa i druge države 7.

Članovi se biraju na period od 3 godine i nemaju pravo na neposredni reizbor nakon dva uzastopna mandata.

Generalna skupština može dvotrećinskom većinom suspendovati pravo na članstvo državi koja učini ozbiljne i sistematske povrede ljudskih prava.²⁹ Ova odredba predstavlja važnu garanciju da država koja sama ne poštuje ljudska prava ne može sedeti u Savetu i odlučivati o poštovanju ljudskih prava od stane drugih država članica Ujedinjenih nacija.³⁰

Prvi članovi Saveta izabrani su 9. maja 2006. godine.

U periodu usaglašavanja teksta Rezolucije najveća mimoilaženja postojala su u vezi sa kriterijumima za izbor u članstvo. Predlozi su se zasnivali na tome da se treba opredeliti za univerzalno članstvo, čime bi se izbeglo da države koje budu izabrane tvrde da je to potvrda njihove privrženosti poštovanju ljudskih prava, što je mnogo puta bio slučaj u Komisiji. Drugi su, naprotiv, insistirali na striktnijim uslovima izbora i kao bitan uslov predviđali stanje ljudskih prava u državi i univerzalnu ratifikaciju međunarodnih ugovora o ljudskim pravima.³¹ Nakon pregovora ostao je samo jedan kriterijum – doprinos države unapređenju i zaštiti ljudskih prava.

3. Biro. -Savet ima Biro, koji se bavi proceduralnim i organizacionim pitanjima.³² Čine ga predsednici četiri potpredsednika izabrani od glavnih regionalnih grupa, sa periodom mandata od godinu dana.

Jedan od potpredsednika ima ulogu izvestioca. Pri njegovom izboru mora se voditi računa o geografskoj rotaciji.

4. Konsultativni sastanak. – Rezolucijom Saveta 5/1 (2006), predviđeno je da će Savet na početku svake godine održati konstitutivni sastanak, na kom će izabrati članove, usvojiti dnevni red i raspored sedница i, ako je to moguće, odrediti datum za zaključivanje njegovog rada, približne datume razmatranja predmeta i broj sastanaka potreban za svaku stavku.³³

²⁹ Suspenzija članstva Libije u Savetu je prvi slučaj suspenzije članstva jedne države. Libija je postala član Saveta 2010. godine, ali je već u februaru 2011. Savet konsenzusom usvojio rezoluciju kojom se Generalnoj skupštini preporučuje da suspenduje članstvo Libije, zbog stanja na terenu. Više: Novićić Žaklina, Stojanović Andjela, Jončić Miloš: *op. cit.*, str. 94-117; Report of the Human Rights Council on its fifteenth special session, http://www2.ohchr.org/english/bodies/hrcouncil/docs/15session/HRC-S-15-1_AUV.pdf

³⁰ Paunović Milan, Krivokapić Boris, Krstić Ivana: *op. cit.*, 82.

³¹ Petrović Vesna: *op. cit.*, 66-82.

³² HRC Resolution 5.1 of 18 June (2007), *op. cit.*, rule 10.

³³ HRC Resolution 5.1 of 18 June 2007, rules 8-9, http://ap.ohchr.org/Documents/dpage_e.aspx?b=10&se=68&t=11

Rezolucijom 5/1 (2006) predviđeno je da će Kancelarija Visokog komesara Ujedinjenih nacija za ljudska prava³⁴ delovati kao sekretarijat Saveta. Njen zadatak će biti primanje, prevođenje, štampanje dokumenata, izveštaja i rezolucija Saveta, njegovih odbora i organa na sve službene jezike Ujedinjenih nacija, kao i tumačenje govora na sastancima, priprema, štampa i dostava zapisnika sa sednica, čuvanje dokumenata u arhivi Saveta, distribucija svih dokumenata članovima Saveta i posmatračima i pružanje svih ostalih funkcija podrške koje Savet može da zahteva.³⁵

5. Način rada. - Savet je obavezan da podnosi godišnji izveštaj o svom radu Generalnoj skupštini na razmatranje. On je pomoći organ Generalne skupštine, pa mnogi smatraju da je u tome njegova prednost u odnosu na Komisiju za ljudska prava, koja je bila pomoći organ Ekonomskog i socijalnog saveta.

Kao rezultat sednica Saveta UN za ljudska prava objavljaju se rezolucije, deklaracije i ostali oblici saopštavanja stavova i odluka, kao što su preporuke, zaključci, sažeci diskusija i predsednička saopštenja.

Institucionalni aranžman Saveta dopunjaju i brifinzi o planiranim rezolucijama i deklaracijama. Savet održava i razne panele, debate, seminare, okrugle stolove i slično.³⁶

2.2. Principi, ciljevi i uloga Saveta

1. Principi. - Rezolucijom 60/251 precizirano je da će se Savet za ljudska prava u svom radu rukovoditi principima: univerzalnosti, nepristrasnosti, objektivnosti i neselektivnosti, konstruktivnog međunarodnog dijaloga i saradnje sa ciljem unapređenja i promocije zaštite svih ljudskih prava, građanskih, političkih, ekonomskih, socijalnih i kulturnih prava, uključujući i pravo na razvoj.³⁷ U Rezoluciji 60/251 se ističe i značaj poštovanja nacionalnih i regionalnih posebnosti.

2. Ciljevi. - Kada su u pitanju ciljevi Saveta UN za ljudska prava Rezolucija 60/251 se poziva na osnove i svrhe Povelje UN: prijateljske odnose među državama, jednakopravnost svih i samoopredeljenje naroda, međunarodnu saradnju, ljudska prava i osnovne slobode.

Rezolucijom je predviđeno da će Savet, između ostalog:

- 1) promovisati obrazovanje i znanja o ljudskim pravima, pružati usluge savetovanja, tehničke pomoći i izgradnje kapaciteta, uz saglasnost i konzultovanje odnosne države članice;

³⁴ Osnovana je odlukom Generalne skupštine od 20.decembra 1993. godine. Na njenom čelu se nalazi Visoki komesar čiji je zadatak da koordiniše aktivnosti vezane za ljudska prava u okviru sistema Ujedinjenih nacija i nadgleda rad Saveta za ljudska prava. Za više pogledati: Paunović Milan, Krivokapić Boris, Krstić Ivana: *op. cit.*, 87-89.

³⁵ HRC Resolution 5.1 of 18 June (2007), *op. cit.*, rule 14.

³⁶ Novićić Žaklina, Stojanović Andjela, Jončić Miloš: *op. cit.*, 94-117.

³⁷ GA/ RES/ 60/251, <http://www2.ohchr.org/english/press/hrc/kit/garesolution.pdf>.

- 2) služiti kao forum za dijalog o tematskim pitanjima u oblasti ljudskih prava;
- 3) davati preporuke Generalnoj skupštini Ujedinjenih nacija za dalji razvoj međunarodnog prava u oblasti ljudskih prava;
- 4) promovisati punu implementaciju obaveza o ljudskim pravima koje su države članice preuzele u skladu sa ciljevima Ujedinjenih nacija;
- 5) vršiti Univerzalni periodični pregled, baziran na objektivnim i pouzdanim informacijama o ispunjenosti, od strane svake države, njenih obaveza na način kojim se obezbeđuje univerzalnost pokrivenosti i jednak tretman u odnosu na sve države. Pregled je zamišljen kao kooperativan mehanizam, zasnovan na interaktivnom dijalogu, sa potpunim učešćem države u pitanju i sa osvrtom na njene potrebe izgradnje kapaciteta. Suština je da takav mehanizam treba da kompletira, a ne duplira rad ugovornih tela. Predviđeno je i da će Savet razviti modalitete i precizirati neophodno vreme za ispunjavanje univerzalnog mehanizma periodične revizije u periodu od godinu dana od održavanja prve sednice;
- 6) doprinositi, kroz dijalog i međunarodnu saradnju, sprečavanju kršenja ljudskih prava i brzom odgovoru na vanredne situacije.

3. Uloga. - Uloga Saveta bi se mogla razdeliti na tri osnovna pravca: zakonodavna, operativna i nadzorna uloga.

U zakonodavnom smislu Savet je ovlašćen da usvaja tekstove međunarodnih dokumenata koji, zatim, u vidu predloga idu pred Generalnu skupštinu.

U operativnom smislu zadužen je za rad na unapređenju ljudskih prava, pružanju tehničke pomoći, davanje preporuka i slično.

Konačno, nadzor se vezuje za nadgledanje izvršenja preuzetih obaveza država članica.

2.3. Zadaci Saveta za ljudska prava

Rezolucija kojom je Savet osnovan postavila mu je veoma ambiciozne zadatke.

U prvoj godini rada Savet je trebalo da preuzme poslove ukinute Komisije, operacionalizuje rezoluciju Generalne skupštine 60/251 i definiše postupke koji će se ubuduće primenjivati.³⁸

Zbog obaveze da se proces tranzicije završi za jednu godinu već na prvoj sednici formirane su dve radne grupe. Jedna je trebala da predloži način univerzalnog periodičnog pregleda, dok je druga bila zadužena da pregleda sve mandate nasleđene od nekadašnje Komisije. Na trećoj sednici, u decembru iste godine, imenovana je treća radna grupa da izradi preporuke za budući dnevni red Saveta, program rada i pravila postupka.

³⁸ Petrović Vesna: *op. cit.*, 66-82.

Savet je nastavio dobru praksu Komisije u izgradnji novih standarda ljudskih prava i normativnog uređivanja ove oblasti. Već na prvoj sednici usvojio je tekstove Međunarodne konvencije o zaštiti svih lica od prinudnog nestajanja i Deklaracije o pravima domorodačkih naroda.³⁹ Doneo je i odluku o produženju na još dve godine mandata radne grupe za izradu fakultativnog protokola uz Pakt o ekonomskim, socijalnim i kulturnim pravima (1966).⁴⁰

2.4. Mehanizmi Saveta

Savet za ljudska prava, pored ostalog, ima i ulogu nadzornog organa u oblasti ljudskih prava na univerzalnom nivou.

Da bi ova njegova funkcija mogla dosledno da se ostvaruje bilo je potrebno stvoriti mehanizme nadzora nad zaštitom ljudskih prava u svetu.

2.4.1. Univerzalni periodični pregled

1. Funkcije i načela. - Osnivanjem Saveta za ljudska prava usvojen je i novi mehanizam nadzora njihove zaštite - univerzalni periodični pregled.

Rezolucijom kojom je Savet osnovan utvrđene su njegove osnovne funkcije i načela ali nisu dalje razrađena pravila procedure i metoda rada već je to prepusteno samom Savetu. Ta pitanja su rešena na petom zasedanju Saveta, u junu 2007. godine kada su usvojene dva važna dokumenta: Rezolucija o institucionalnom ustrojstvu Saveta⁴¹ i Kodeks ponašanja mandatara po specijalnim procedurama⁴².

Univerzalni periodični pregled (u daljem tekstu: UPP) uređen je Rezolucijom o institucionalnom ustrojstvu Saveta i predstavlja jedan od ključnih elemenata u radu Saveta koji podseća države na odgovornost da u potpunosti poštuju sva ljudska prava i osnovne slobode.

UPP je jedinstveni proces koji obuhvata reviziju i evidenciju o stanju ljudskih prava u svim državama članicama Ujedinjenih nacija (sredinom 2014, ukupno 193). To je značajna novina u Savetu jer daje mogućnost državama da se

³⁹ Usvojena 13.9.2007. godine. Njom se precizira da domorodački narodi imaju pravo na potpuno uživanje, kao koletkiviteti i kao pojedinci, svih ljudskih prava i osnovnih sloboda. Više: Krivokapić Boris: *Enciklopedijski rečnik međunarodnog prava i međunarodnih odnosa*, Beograd 2010, odrednica „Domorodački narodi“ (str. 206-208) i odrednice na koje je tamo upućeno; Krivokapić Boris: „Domorodački narodi i osnovni elementi njihove međunarodnopravne zaštite“, *Ustavne i međunarodne garancije ljudskih prava*, Niš 2008. 19-44.

⁴⁰ Petrović Vesna: *op.cit.*, 66-82.

⁴¹ U pitanju je Rezolucija 5.1. (2007) čiji je pun naziv „Rezolucija o institucionalnom ustrojstvu Saveta“.

⁴² *Code of Conduct for Special Procedures Mandate-holders of the Human Rights Council*, http://www.ohchr.org/Documents/HRBodies/SP/CodeofConduct_EN.pdf.

izjasne koje su aktivnosti preduzele na poboljšanju ljudskih prava, kao i da prevaziđu trenutne probleme i ispune svoje obaveze u ovoj oblasti.⁴³

Prema Rezoluciji osnovu pregleda predstavljaju:

- Povelja Ujedinjenih nacija;
- Univerzalna deklaracija o ljudskim pravima;
- Instrumenti za zaštitu ljudskih prava koje je odnosna država ratifikovala;
- Dobrovoljna obećanja i obaveze koje je država dala, uključujući i one koje je predstavila kandidujući se u članstvo u Savetu.

Pored navedenih osnova koristiće se i međunarodno humanitarno pravo,⁴⁴ s obzirom na usku povezanost humanitarnog prava i prava ljudskih prava.

Predviđeno je da UPP treba da promoviše univerzalnost, nedeljivost, međuzavisnost i povezanost ljudskih prava i da bude zasnovan na objektivnim i pouzdanim informacijama i interaktivnom dijalogu. Takođe, predviđen je jednak tretman svih članica i potpuno uključenje odnosne države.

Predviđeno je da ovaj mehanizam ne duplira druge mehanizme za zaštitu ljudskih prava već ih dopunjuje što predstavlja njegovu dodatnu vrednost i opravданost. Savet mora biti objektivan, transparentan, neselektivan, konstruktivan i nepolitizovan kad je u pitanju razmatranje izveštaja država, a razmatranje izveštaja na dnevnom redu ne sme umanjiti sposobnost Saveta da odgovori na hitne situacije.

Značajna je i odredba da Savet mora osigurati učešće svih relevantnih aktera, uključujući i nevladine organizacije i nacionalne institucije za ljudska prava.⁴⁵

Ciljevi UPP-a pre svega su poboljšanje stanja na terenu ljudskih prava i pomoći državi da ispuni svoje obaveze u ovoj oblasti kao i procena pozitivnih kretanja i izazova sa kojima se države suočavaju. Pored toga, ciljeve predstavlja i pružanje određene pomoći državi, naravno uz njenu saglasnost, podrška za saradnju u promociji i zaštiti ljudskih prava kao i podsticanje saradnje sa Savetom i drugim telima za zaštitu ljudskih prava.

Svake godine 48 država podvrgava se proceni Saveta. Ovo rešenje je možda najveći domet reforme Ujedinjenih nacija jer predstavlja nastojanje da ni jedna zemlja ne izbegne ispitivanje i kontrolu ljudskih prava. Da podsetimo, upravo to bilo je veliki problem u radu Komisije, prethodnice Saveta, na koju je vršen snažan politički pritisak pojedinih država. Suprotno tome, UPP je prilika da se svaka zemlja podvrgne postupku u kome će se ispitati njeno zakonodavstvo i

⁴³ Žaklina Novićić, Andjela Stojanović, Miloš Jončić; *op. cit.*, 94-117.

⁴⁴ Skup normi i principa međunarodnog ratnog prava koji imaju za cilj zaštitu žrtava rata, odnosno humanizaciju rata. Ponekad se ovom izrazu daje šire značenje pa se pod njim podrazumeva grana međunarodnog prava koja se bavi osnovnim ljudskim pravima i slobodama. Više: Krivokapić Boris: *Enciklopedijski rečnik međunarodnog prava i međunarodnih odnosa*, *op. cit.*, odrednica: „Humanitarno pravo“ (str. 343) i odrednica na koje je tamo upućeno.

⁴⁵ HRC Resolution 5.1 (2007), *op. cit.*, par 3-4.

praksa u pogledu ljudskih prava na načelima međuzavisnosti, neopredeljenosti i univerzalnosti svih ljudskih prava.⁴⁶

2. Dokumenti na kojima se zasniva pregled. -Dokumenti na kojima se pre-gled zasniva su različiti.

Pre svega, odnosna država ima obavezu da podnese nacionalni izveštaj, na osnovu opštih smernica koje je Savet usvojio, ali i druge informacije koje se smatraju relevantnim, i koje mogu da budu dostavljene usmeno ili pismeno, s tim što pisani rezime ne može prelaziti 20 stranica.

Pored toga, za pregled se koriste i kompilacije koje je pripremila Kancelarija Visokog komesara za ljudska prava a koje obuhvataju izveštaje ugovornih tela, izveštaje po specijalnim procedurama i druge relevantne službene dokumente Ujedinjenih nacija. Ovaj izveštaj od stane Visokog komesara ne sme biti duži od 10 stranica.

Dodatno se koriste i informacije ostalih relevantnih izvora koje treba uzeti u obzir i koje, takođe, priprema Kancelarija Visokog komesara i koje nisu obimnije od 10 strana. Svi dokumenti koje priprema Kancelarija Visokog komesara treba da budu razrađeni prema opštim smernicama koje je Savet usvojio.⁴⁷

Pregled izveštaja se sprovodi u jednoj jedinstvenoj Radnoj grupi kojom predsedava predsednik Saveta, a u čijem sastavu se nalazi 47 članova. Države mogu učestvovati u pregledu, a odnosna država i u razmatranju izveštaja i interaktivnom dijalogu.⁴⁸ Takođe, ostale relevantne zainteresovane strane⁴⁹ mogu prisustvovati razmatranju izveštaja.⁵⁰

Predviđeno je formiranje grupe od 3 izvestioca, koja se bira žrebom među članovima Saveta iz različitih regionalnih grupa. Ova grupa se formira da bi olakšala svaki predmet, uključujući pripremu izveštaja Radne grupe. Kancelarija Visokog komesara za ljudska prava ovde ima veoma značajnu ulogu jer obezbeđuje neophodnu pomoć. Zemlja čiji izveštaj se razmatra može da zahteva da jedan od izvestilaca bude iz njene Regionalne grupe i može zahtevati zamenu izvestioca.

Što se tiče trajanja pregleda predviđeno je da pregled traje 3 sata za svaku zemlju. Dodatno vreme, do jednog sata, izdvaja se za razmatranje ishoda na plenarnoj sednici Saveta. Odluka se donosi u formi izveštaja koji se sastoji od rezimea, zaključaka i preporuka, kao i od dobrovoljnih obaveza koje je država prihvatile. Država ima mogućnost da iznese preliminarni komentar na usvojene

⁴⁶ Petrović Vesna: *op. cit.*, 66-82.

⁴⁷ HRC Resolution 5.1 of 18 June, *op. cit.*, par.15-24.

⁴⁸ Interaktivni dijalog predstavlja osnov rada u Radnoj grupi, odnosno osnovni vid saradnje učesnika.

⁴⁹ Pre svega se misli na druge države, nevladine organizacije i ostale relevantne subjekte u oblasti ljudskih prava.

⁵⁰ Novičić Žaklina, Stojanović Anđela, Jončić Miloš: *op. cit.*, 94-117

preporuke i da izbere da li će ih prihvati ili odbaciti. Bilo da preporuku prihvati ili odbaci ona ulazi u izveštaj koji ide na plenarnu sednicu Saveta.

Nakon što izveštaj bude usvojen, u naredne dve nedelje od tog momenta moguće su modifikacije na izjavama država datim tokom čitave procedure usvajanja izveštaja.⁵¹

3. Usvajanje izveštaja na plenarnoj sednici. - Tokom usvajanja izveštaja odnosna država treba u potpunosti da bude uključena.

Pre nego što usvoji izveštaj, Savet državi treba da pruži mogućnost da odgovori na pitanja i probleme koji nisu dovoljno razmotreni na sednici Radne grupe, u toku interaktivnog dijaloga.

Pored toga, mogućnost da daju svoje mišljenje o izveštaju imaju i druge države članice Saveta, kao i države posmatrači, ali i drugi relevantni učesnici.

Preporuke koje država prihvati konstatuju se kao takve, dok se one koje ne prihvati, zajedno sa komentarima na njih, beleže. Obe vrste preporuka se priključuju izveštaju.

4. Cilj i rezultati izveštaja. - Izveštaj prevashodno treba da bude implementiran od strane države i, po potrebi ostalih relevantnih aktera. Implementacija podrazumeva da se preporuke i predlozi usvoje u što većoj meri i da se unesu u zakonske i podzakonske propise i primene u državi u pitanju.

Naknadna kontrola treba da se usredsredi na sprovodenje i primenu preporuka.⁵² Savet može da odluči da li je neophodno neko specifično praćenje implementacije i, ako je potrebno, kada će se primeniti.

5. Prednosti i mane UPP-a. - UPP predstavlja priliku da se svaka zemlja podvrgne postupku u kome će se ispitati njeno zakonodavstvo i praksa u pogledu ljudskih prava. On je jedinstven proces koji obuhvata reviziju i evidenciju o stanju ljudskih prava u svakoj od 193 države članice UN. Trenutno, u sistemu UN, a ni van njega ne postoji ni jedan drugi univerzalni mehanizam ove vrste.

S obzirom na to da je UPP obavezan mehanizam procene stanja ljudskih prava u svakoj državi članici UN on predstavlja veliko poboljšanje u odnosu na mehanizme Komisije, kojoj se prigovaralo na selektivnosti u pogledu ispitivanja ljudskih prava u pojedinim državama. Naime, smatralo se da je Komisija politizovana i da su, za vreme njenog rada, određene zemlje uspevale da izbegnu kontrolu stanja ljudskih prava na svojoj teritoriji.

Ono što se može istaći kao problem ovog mehanizma su odredbe koje se tiču izveštaja. U toj meri se insistira da je mehanizam zasnovan na saradnji države i Saveta da se stiče utisak da je država ključna u svakoj fazi postupka. Postupak predviđa da članice Saveta i države posmatrači mogu da daju primedbe pre plenarne sednice, a ostali učesnici samo opšte komentare. Samo preporuke koje

⁵¹ *Ibid.*

⁵² *Ibid.*

imaju podršku države koja je podvrgnuta UPP-u mogu da budu usvojene, a ostale samo napomenute.⁵³

Takođe je predviđeo da je država prvenstveno odgovorna za primenu preporuka, mada Savet može da odluči da prati situaciju ili da konstatuje da država ne sarađuje. Ovo dovodi Savet u neravnopravni položaj jer on nema gotovo nikakva ovlašćenja da primeni ozbiljnije mere prema državi koja ne ispunjava preporuke. Pojedine države su predlagale da Savet dobije ovlašćenje da primeni specijalnu proceduru protiv države koja obaveze ne ispunjava, ali to nije naišlo na odobravanje.

UPP-u se prigovara i zbog odluke o obimu izveštaja države.⁵⁴ Ovi prigovori se ističu jer se smatra da se ne može stanje ljudskih prava u svakoj državi rezimirati u tako kratkom formatu. Ovo određivanje forme može dovesti do toga da izveštaji budu suviše uopšteni. U prilog tome se ističe i činjenica da je suviše malo vremena predviđeno za razmatranje izveštaja.⁵⁵ Smatra se da ova ograničenja imaju za posledicu formalnost i površnost cele procedure.⁵⁶

2.4.2. Mehanizmi specijalnih procedura

Termin „specijalne procedure“ razvio se u okviru ranije Komisije za ljudska prava i njime se opisuje niz postupaka koji su zadržani i u okviru Saveta.⁵⁷

Specijalnim procedurama štite se i unapređuju ljudska prava i sprečavaju moguće povrede. Ovaj sistem pokriva sva najvažnija ljudska prava: građanska, politička, ekonomski, socijalna i kulturna.

Terminom „specijalne procedure“ se obuhvataju:

- 1) pojedinac koji se naziva specijalni izvestilac ili nezavisni ekspert i
- 2) radna grupa koja se sastoji od 5 članova, po jedan za svakih 5 regionalnih grupa – Afrika, Azija, Latinska Amerika i Karibi, Istočna Evropa i Zapadna grupa.⁵⁸

Posebni izvestioci nisu članovi osoblja UN, oni deluju u ličnom svojstvu. Njihov nezavisan status je od ključnog značaja da bi mogli nepristrasno da obave svoju funkciju. Mandat im je ograničen na najviše 6 godina.

1. Vrste specijalnih procedura. - Postoje dve osnovne vrste specijalnih procedura: tematske i procedure organizovane u pojedinim zemljama. Tematske procedure se formiraju u određenim oblastima zaštite ljudskih prava, dok se procedure organizovane u pojedinim državama formiraju za određenu državu.

⁵³ Petrović Vesna: *op. cit.*, 66-82.

⁵⁴ Ne treba da bude obimniji od 20 strana.

⁵⁵ Vreme je ograničeno na tri sata za svaku državu.

⁵⁶ Petrović Vesna: *op. cit.*, 66-82.

⁵⁷ Novićić Žaklina, Stojanović, Andela, Jončić Miloš: *op. cit.*, 94-117.

⁵⁸ Special Procedures of the Human Rights Council <http://www.ohchr.org/EN/HRBodies/SP/Pages/Introduction.aspx>

Trenutno (sredina 2014) postoji 37 tematskih procedura i 14 procedura organizovanih u pojedinim državama.

Osnovna funkcija nosilaca mandata je ispitivanje i analiza relevantnog tematskog pitanja ili stanja ljudskih prava u pojedinim zemljama. U to je uključeno i preduzimanje misija na licu mesta. Funkcija im je i savetovanje vlada i ostalih relevantnih aktera o konkretnim merama koje bi trebalo da preduzmu, ali i savetovanje organa UN, posebno Saveta za ljudska prava, i međunarodne zajednice uopšte.

Izbor nosilaca mandata regulisan je Rezolucijom 5/1. Kriterijumi za predlaganje i izbor mandata su stručnost, iskustvo u praksi, iskustvo u oblasti mandata, nezavisnost, nepristrasnost, lični integritet i objektivnost.⁵⁹ Nosioci mandata mogu predložiti vlade država, regionalne grupe, međunarodne organizacije ili njihove kancelarije, nevladine organizacije, ostala tela za zaštitu ljudskih prava, a moguće su i individualne nominacije.⁶⁰

Mandat tematskih procedura traje 3 godine, a mandat za pojedine zemlje godinu dana.

U skladu sa Priručnikom operacija specijalnih procedura Saveta UN za ljudska prava,⁶¹ nosioci mandata su dužni da uzmu u obzir sve dostupne izvore informacija koje smatraju relevantnim. To uključuje prikupljanje informacija od vlade (države), nevladinih organizacija, nacionalnih institucija za ljudska prava, žrtve navodnog kršenja ljudskih prava i njihove rodbine i svedoka.⁶²

Zbog osetljivosti informacija u njihovom prikupljanju se mora voditi principima diskrecije, transparentnosti, nezavisnosti i jednakosti.⁶³ Oni moraju da deluju na osnovu pouzdanih informacija.

Da bi mogli da započnu specijalnu proceduru nosioci se moraju obratiti državi u pitanju diplomatskim putem. Saopštenje kojim se obraćaju ne sme da sadrži osudu, tj. ne sme biti optužujuće.

Moguće su i urgentne žalbe tj. obraćanja zbog povreda ljudskih prava. U tom slučaju od države se traži da da svoj odgovor u roku od 30 dana.⁶⁴ U toku 2012. godine upućeno je 603 obraćanja u 127 država. Najviše obraćanja je poslato Iranu, Sjedinjenim Američkim Državama, Meksiku, Brazilu, Indoneziji,

⁵⁹ HRC Resolution 5.1 (2007), *op. cit.*, par.39.

⁶⁰ *Ibid.*, par. 42.

⁶¹ *Manual of Operations of the Special Procedures of the Human Rights Council* - http://www.ohchr.org/Documents/HRBodies/SP/Manual_Operations2008.pdf

⁶² *Manual of Operations of the Special Procedures of the Human Rights Council* , *op.cit.* par. 23.

⁶³ *Ibid.*, par. 24.

⁶⁴ Žaklina Novićić, Andjela Stojanović, Miloš Jončić; *op. cit.*, 94-117.

Saudijskoj Arabiji i Egiptu.⁶⁵ U toku 2013. poslato je 528 saopštenja u 117 država. Najviše SAD-u, Iranu, Bangladešu i Egiptu.⁶⁶

Izvor informacija u obraćanjima se drži u tajnosti dok se ne objavi izveštaj nosioca mandata.

Informacije koje se podnose o navodnom kršenju ljudskih prava ne smeju biti anonimne i mogu biti podnete od strane žrtve (jedno lice ili grupa lica) ili od strane nevladine organizacije ili druge grupe koje smatraju da imaju direktno znanje ili vezu sa povredama.⁶⁷

Specijalne procedure ostvaruju svoje funkcije i putem posete zemljama. Država može sama inicirati posetu ili može da objavi da prihvata posetu svih specijalnih procedura putem ustanove „stalnog poziva“.

2. Tematske procedure. - Trenutno (sredina 2014) u okviru Saveta, postoji 37 tematskih procedura⁶⁸. To je 27 specijalnih izvestilaca⁶⁹, 3 nezavisna eksperta⁷⁰ i 7 radnih grupa⁷¹.

⁶⁵ *United Nations Special Procedures Facts and Figures 2012*, http://www.ohchr.org/Documents/HRBodies/SP/Facts_Figures2012.pdf

⁶⁶ *United Nations Special Procedures Facts and Figures 2013*, http://www.ohchr.org/Documents/HRBodies/SP/Facts_Figures2013.pdf

⁶⁷ *Manual of Operations of the Special Procedures of the Human Rights Council*, op.cit. par 39.

⁶⁸ Za više o svakoj od ovih procedura pogledati: *Thematic mandates*: <http://www.ohchr.org/EN/HRBodies/SP/Pages/Themes.aspx>

⁶⁹ Za adekvatno stanovanje kao sastavni deo prava na adekvatan životni standard; za trgovinu decom, dečiju prostituticiju i dečiju pornografiju; za kulturna prava; za promociju demokratije i ravnopravnosti u međunarodnom poretku; za pravo na obrazovanje; za vansudska, skraćena i proizvoljna pogubljenja; za pravo na slobodu mirnog okupljanja i udruživanja; o ekstremnom siromaštvu i ljudskim pravima; za pravo na adekvatnu ishranu; za unapređenje i zaštitu prava na slobodu mišljenja i izražavanja; za slobodu verouispovesti i uverenja; o pravu svakoga na uživanje najvećeg mogućeg standarda fizičkog i mentalnog zdravlja; o situaciji zaštite ljudskih prava; o nezavisnosti sudija i advokata; o pravima domorodačkih naroda; za ljudska prava interno raseljenih lica; o ljudskim pravima radnika migranata; o pravu na bezbednu piјaću vodu i sanitarije; o nasilju nad ženama, njegovim uzrocima i posledicama; o savremenim oblicima ropstva, njegovim uzrocima i posledicama; o manjinskim pitanjima; o promociji istine, pravde, reparacija i garancije neponavljanja; o savremenim oblicima rasizma, rasne diskriminacije, ksenofobije i netrpeljivosti; o promociji i zaštiti ljudskih prava, a protiv terorizma; o mučenju i drugom okrutnom, nehumanom ili ponižavajućem postupanju ili kažnjavanju; o implikacijama za ljudska prava ekološki ispravnim upravljanjem i raspolađanjem opasnim materijama i otpadom; o trgovini ljudima, posebno ženama i decom.

⁷⁰ Po pitanju obaveza ljudskih prava koje se odnose na uživanje u bezbednom, čistom, zdravom i održivom okruženju; za uživanje svih ljudskih prava od strane starijih osoba; za ljudska prava i međunarodnu solidarnost.

⁷¹ O efektima stranog duga i drugih srodnih međunarodnih finansijskih obaveza država; o upotrebi plaćenika za kršenje ljudskih prava i ometanje ostvarivanja prava na samoopredeljenje; za ljude afričkog porekla; za proizvoljno lišenje slobode; za prisilne nestanke; za

Potrebno je naglasiti da ni jedan tematski mandat nije ukinut, već su svi produženi, a mnogi od njih su pokrenuti još u vreme Komisije za ljudska prava.⁷²

Savet je uveo 5 novih mandata. Značajno je napomenuti da je Savet uveo Koordinacioni komitet koji rukovodi međusobnom saradnjom. Zadatak Komiteta je da jača efikasnost i nezavisnost nosilaca mandata i olakša njihov rad, da im bude na raspolaganju radi podele iskustva u vezi sa metodom rada, da podiže značaj mandata u diskusijama u Savetu, da identificuje pitanja od značaja za grupe mandata i olakša im zajedničku akciju, da razmenjuje i čuva informacije, da podstiče države da saraduju sa specijalnim procedurama i da predlaže dnevni red za godišnji sastanak specijalnih procedura i predstavi izveštaj o svojim aktivnostima.⁷³

3. Procedure organizovane u pojedinim državama. - Ovim procedurama mandat traje godinu dana. Ustanovljeno ih je 14⁷⁴. To su specijalni izvestioci odnosno nezavisni eksperti za stanje ljudskih prava u pojedinim državama⁷⁵.

2.5. Savetodavni komitet Saveta za ljudska prava

Komisija za ljudska prava kao savetodavni organ imala je Potkomisiju za zaštitu ljudskih prava i sloboda.

Rezolucija 60/251, kojom je osnovan Savet za ljudska prava, nije preciznije odredila na koji način će Savet da održava sistem ekspertskih saveta već je samo navela da će Potkomisija nastaviti svoju aktivnost.

Međutim, u junu 2007. Savet je Potkomisiju zamenio Savetodavnim komitetom za ljudska prava.⁷⁶

Savetodavni komitet se sastoji od 18 eksperata, izabranih na osnovu ličnih kvaliteta i rada u oblasti zaštite ljudskih prava. Sve članice UN mogu da predlože ili bar podrže nekog kandidata iz svog regiona. Kandidati moraju biti visoko stručni, moralni i nepristrasni.⁷⁷ Članovi se biraju tajnim glasanjem članova

pitanje diskriminacije žena u pravnom poretku i praksi i za pitanja ljudskih prava i transnacionalnih korporacija i drugih poslovnih preduzeća.

⁷² Više o specijalnim procedurama: Rodley S. Nigel., „United Nations Human Rights Treaty Bodies and Special Procedures of the Commission on Human Rights – Complementarity or Competition?“, *Human Rights Quarterly*, 4/2003, 882-908.

⁷³ Coordination Committee <http://www.ohchr.org/EN/HRBodies/SP/Pages/CoordinationCommittee.aspx>

⁷⁴ Za više o svakoj od procedura pogledati: Countries mandates <http://www.ohchr.org/EN/HRBodies/SP/Pages/Countries.aspx>

⁷⁵ Belorusiji, Kambodži, Centralnoj Afričkoj Republici, Obali Slonovače, Eritreji, DNR Koreji, Haitiju, Maliju, Iranu, Mjanmaru, Palestinskoj teritoriji okupiranoj od 1975, Somaliji, Sudanu, Saudijskoj Arabiji.

⁷⁶ Petrović Vesna:*op. cit.*, 66-82.

⁷⁷ HRC Decision 6/102 (2007) http://ap.ohchr.org/documents/E/HRC/decisions/A_HRC_DEC_6_102.pdf

Saveta za ljudska prava. Biraju se na tri godine, uz mogućnost jednog ponovnog izbora. Veoma je važna pravilna geografska raspodela, pa regionalna zastupljenost izgleda ovako: afričke države - 5 članova, azijske države - 5, istočnoevropske - 2, latinoameričke i karipske - 3 i zapadnoevropske - 3 člana.

Funkcija Savetodavnog komiteta je da obezbedi ekspertska mišljenja o različitim pitanjima i problemima na koje Savet nailazi, fokusirajući se uglavnom na studije i naučnoistraživačke baze. Mišljenja daje samo na zahtev Saveta.

Savetodavni komitet ne donosi rezolucije ni odluke. On može samo da predloži neko rešenje u vezi sa situacijom koju Savet razmatra.⁷⁸ Sastaje se 2 puta godišnje na sednicama koje traju najviše 10 dana, mada je moguća i dodatna sednica uz saglasnost Saveta.

2.6. Postupak po predstavkama

1. Opšte. - Rezolucijom 5/1 uveden je postupak po predstavkama kako bi se ispitivale sistematske, masovne i pouzdano utvrđene povrede ljudskih prava i osnovnih sloboda koje se dešavaju u bilo kom delu sveta i pod bilo kojim okolnostima.⁷⁹

Ovaj postupak nije uveden da bi se razmatrale povrede ljudskih prava u pojedinačnim slučajevima već je potrebno da se takve povrede mogu karakterisati kao sistematske i masovne.⁸⁰

Kao osnov postupka navodi se Rezolucija 1503 i Rezolucija 2000/3 kojom je revidirana Rezolucija 1503.⁸¹

Postupak je poboljšan tamo gde je to bilo potrebno kako bi se osigurala njegova nepristranost, objektivnost, efikasnost i blagovremeno sprovođenje. Postupak je zadržao svoju poverljivu prirodu, u cilju jačanja saradnje sa državom.

Kriterijumi za prihvatljivost predstavke⁸² utvrđeni su Rezolucijom 5/1. Predstavka se prihvata pod uslovima:

- da nije politički motivisana i da je njen predmet u skladu sa Poveljom UN, Univerzalnom Deklaracijom o ljudskim pravima i drugim važećim instrumentima u oblasti ljudskih prava;

⁷⁸ Novićić Žaklina, Stojanović Andjela, Jončić Miloš: *op. cit.*, 94-117.

⁷⁹ HRC Resolution 5.1 (2007), *op.cit.*, par. 85.

⁸⁰ Novićić Žaklina, Stojanović Andjela, Jončić Miloš: *op. cit.*, 94-117.

⁸¹ Procedura 1503 usvojena je od strane Ekonomskog i socijalnog saveta u maju 1970. Njom je zapravo, ustanovljen najstariji mehanizam za individualne pritužbe kršenja ljudskih prava u okviru Ujedinjenih nacija. Rezolucijom 2000/3 Ekonomski i socijalni savet znatno je izmenio postupak po proceduri 1503. Više: Boris Krivokapić *Enciklopedijski rečnik međunarodnog prava i međunarodnih odnosa*, *op. cit.*, odrednica: „Procedura 1503“ (str 866-868) i odrednice na koje je tamo upućeno; Paunović Milan, Krivokapić Boris, Krstić Ivana: *op. cit.*, 117-119; Dimitrijević Vojin et. al.: *op. cit.*, 385-387; Petrović Vesna: *Međunarodni postupci za zaštitu ljudskih prava*, Beograd 2001, 55-64.

⁸² Eng. *Communication*, predstavka, saopštenje.

- da daje činjenični opis navodnog kršenja, uključujući prava za koja se tvrdi da su prekršena;
- da jezik nije uvredljiv;
- da je podneta od strane lica ili grupe lica koji tvrde da su žrtve kršenja ljudskih prava i osnovnih sloboda, ili bilo kog lica ili grupe, uključujući i nevladine organizacije, koji deluju u dobroj veri i u skladu sa principima ljudskih prava, kao i da ne proizilazi iz politički motivisanih stavova, tvrdeći da imaju direktno i pouzdano saznanje o odnosnim povredama; ipak pouzadano potvrđene predstavke ne mogu se smatrati neprihvativim samo zbog činjenice da individualni autori predstavljaju izvor „iz druge ruke“;
- da se ne zasniva isključivo na izveštajima koje distribuiraju sredstva masovne komunikacije;
- da ne upućuje na slučaj kojim su se individualne procedure već bavile;
- da su iscrpljeni domaći pravni lekovi, osim u slučaju da se čini da su takvi lekovi nefikasni ili da se sa njima nerazumno odugovlačilo.⁸³

U skladu sa Rezolucijom 5/1 Saveta UN za ljudska prava, u okviru postupka po predstavkama, formirane su dve različite radne grupe u čijoj je nadležnosti ispitivanje predstavki kao i skretanje pažnje Savetu na sistematske, masovne i pouzdano utvrđene povrede ljudskih prava i osnovnih sloboda.⁸⁴ To su: Radna grupa za predstavke i Radna grupa za situacije. Obe radne grupe funkcionišu na bazi konsenzusa, a u nedostatku konsenzusa odluke se donose prostom većinom glasova.

2. Radna grupa za predstavke. - Radnu grupu za predstavke čini 5 članova, po jedan iz svake regionalne grupe, uz uvažavanje rodne ravnopravnosti, izabranih na 3 godine. Mandat članova može se obnoviti samo jednom.

Predsedavajući radne grupe, zajedno sa sekretarom, ispituje primljene predstavke na osnovu ranije navedenih kriterijuma za njihvu prihvativost i ima pravo da predstavku odbaci ako ne ispunjava kriterijume. Predsedavajući je dužan da obezbedi svim članovima listu predstavki koje su odbačene.

Članovi Radne grupe za predstavke konačno odlučuju o prihvativosti predstavki i procenjuju osnovanost optužbe. Radna grupa za predstavke priprema Radnoj grupi za situacije listu svih prihvaćenih predstavki i listu preporuka o njima.⁸⁵

3. Radna grupa za situacije. - Radna grupa za situacije sastoji se od 5 članova izabralih na period od godinu dana i mandat im se može obnoviti samo jednom. Članovi služe u ličnom svojstvu.

Radna grupa za situacije deluje na bazi informacija koje je prikupila Radna grupa za predstavke. Ove informacije ona u izveštaju dostavlja Savetu za ljud-

⁸³ HRC Resolution 5.1(2007): *op. cit.*, par. 87.

⁸⁴ Novićić Žaklina, Stojanović Andjela, Jončić Miloš: *op. cit.*, 94-117.

⁸⁵ HRC Resolution 5.1(2007): *op. cit.*, par. 91-95.

ska prava, ukoliko smatra da postoji masovno, sistematsko i pouzdano utvrđeno kršenje ljudskih prava. Ona daje preporuke Savetu o merama koje bi trebalo da preduzme po određenom pitanju u obliku nacrtva rezolucije ili odluke.

Kao i Radna grupa za predstavke i Radna grupa za situacije može da odbaci slučaj za koji smatra da nije prihvatljiv. Odluke o svakom pitanju se donose konsenzusom, a ako to nije moguće prostom većinom glasova članova Radne grupe.⁸⁶

4. Metode rada i tajnost rada. -Radne grupe se sastaju najmanje 2 puta godišnje. Zainteresovana država treba da saraduje u žalbenom postupku i da se potrudi da obezbedi suštinske odgovore na prihvaćenu predstavku najkasnije u roku od 3 meseca, mada rok može da bude produžen. Izveštaje Radne grupe za situacije Savet ispituje na poverljiv način, osim ako ne odluči drugačije.

Radna grupa za situacije može da preporuči Savetu da situaciju razmotri na javnom skupu, a posebno u slučaju očiglednog i nedvosmislenog nedostatka saradnje sa državom u pitanju, a Savet je dužan da takvu preporuku razmotri na prvoj sledećoj sednici.

Da bi se osiguralo da postupak po predstavci bude efikasan i blagovremeno sproveden, period između podnošenja predstavke državi i razmatranja Saveta ne sme biti duži od 24 meseca.⁸⁷

2.7. Mehanizmi Saveta u praksi

Savet za ljudska prava, od svog osnivanja do danas(sredina 2014), održao je ukupno 25 redovnih i 20 specijalnih zasedanja.

Prvo redovno zasedanje održano je od 19. do 30. juna 2006. godine. Održana su ukupno 24 sastanka. Poslednje, 26. zasedanje, počelo je 10. juna tekuće godine i trajeće do 26. juna.

Na prvom redovnom zasedanju Savet se, pre svega bavio, implementacijom Rezolucije 60/251, odnosno, prenosom svih mandata, mehanizama i funkcija ranije postojeće Komisije na novoosnovani Savet. U izveštaju sa prve redovne sednice⁸⁸ konstatovano je da Savet preuzima nadzor nad svim specijalnim procedurama koje su pokrenute u okviru Komisije. Usvojen je i program rada Saveta za prvu godinu.⁸⁹ Savet je usvojio 5 rezolucija⁹⁰, a najveću pažnju privlači činjenica

⁸⁶ *Ibid.*, par 96-99.

⁸⁷ *Ibid.*, par.100-104.

⁸⁸ Report to the General Assembly on the first session of the Human Rights Council:
<http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/LTD/G06/129/35/PDF/G0612935.pdf?OpenElement>

⁸⁹ Decision 1/105 – Draft framework for a programme of work of the Human Rights Council
http://ap.ohchr.org/Documents/dpage_e.aspx?b=10&se=2&t=3

⁹⁰ International Convention for the Protection of All Persons from Enforced Disappearance – Resolution 1/1; Working group of the Commission on Human Rights to elaborate a draft declaration in accordance with paragraph 5 of the General Assembly resolution

da je na prvom zasedanju ovog organa usvojen tekst Konvencije o zaštiti svih osoba od prisilnih nestanaka i Deklaracije o domorodačkim narodima. Pored toga, usvojeno je i 7 odluka.⁹¹

Na 25. Redovnom zasedanju, usvojeno je ukupno 17 odluka i 38 rezolucija.⁹²

Dosadašnje delovanje i efekti rada Saveta ocenjeni su različito.

Delovanje Saveta prate mnoge kritike koje su ranije upućivane Komisiji. Međutim, javljaju se i oni koji su radom Saveta zadovoljni. Da bismo bolje mogli da razmotrimo praksu Saveta daćemo kratak osvrt na njegov rad u dosadašnjem periodu.

2.7.1. Univerzalni periodični pregled

1. Opšte. - UPP je jedinstveni proces koji obuhvata reviziju stanja ljudskih prava u svakoj članici UN, jednom u četiri godine. Prvi proces je započet 2008. godine, a završen je 2011. U okviru prvog kruga univerzalnog periodičnog pregleda ispitani su izveštaji o stanju ljudskih prava svih članica Ujedinjenih nacija.

Prva sednica Radne grupe za periodični pregled trajala je od 7. do 18. aprila 2008. godine.⁹³ Na prvom zasedanju razmatrani su izveštaji: Ekvadora, Bahreina, Tunisa, Indonezije, Brazila, Holandije, Češke, Alžира, Maroka, Finske, Indije, Filipina, Poljske, Južne Afrike i Argentine. Održano je ukupno 12 sednica u okviru prvog kruga UPP.⁹⁴ Za svaku državu članicu UN, u okviru prvog kruga UPP-a, usvojen je izveštaj o stanju ljudskih prava u dатој državi i utvrđene su preporuke za poboljšanje stanja ljudskih prava.

2. Primer Srbije. - Dobru ilustraciju predstavlja ono što se primera radi, odnosi na Srbiju.⁹⁵

49/214 of 23 December 1994 – RES 1/2; Open-ended Working Group on an optional protocol to the International Covenant on Economic, Social and Cultural Rights – RES 1/3; The right to development – RES 1/4; Intergovernmental Working Group on the Effective Implementation of the Durban Declaration and Programme of Action – RES 1/5. Za tekstove ovih rezolucija pogledati: http://ap.ohchr.org/Documents/dpage_e.aspx?b=10&se=2&t=11.

⁹¹ Dostupno na: http://ap.ohchr.org/Documents/dpage_e.aspx?b=10&se=2&t=3

⁹² Dostupno na: <http://www.ohchr.org/EN/HRBodies/HRC/RegularSessions/Session25/Pages/ResDecStat.aspx>

⁹³ Više o tome: Dominguez Redondo Elvira: „The Universal Periodic Review of the UN Human Rights Council: An Assessment of the First Session“, *Chinese Journal of International Law* 7/2008, 721-743. <http://chinesejil.oxfordjournals.org/content/7/3/721.full.pdf+html>

⁹⁴ Za raspored razmatranja izveštaja na sednicama pogledati: <http://www.ohchr.org/EN/HRBodies/UPR/Documents/uprlist.pdf>

⁹⁵ Pojedini autori, uključujući i one iz naše zemlje, radije analiziraju izveštaje koji se odnose na neke druge države. Tako Novičić, Stojanović i Jončić posebnu pažnju posvećuju izveštajima koji se odnose na SAD i Panamu. Novičić Žaklina, Stojanović Andjela, Jončić Miloš: *op. cit.*, 94-117.

U Nacrtu izveštaja radne grupe za univerzalni periodični pregled za Srbiju Republići Srbiji je naloženo:⁹⁶

- da, u što kraćem roku, razmotri ratifikovanje određenih ugovora iz materije ljudskih prava;⁹⁷
- da nastavi saradnju sa Međunarodnim tribunalom za bivšu Jugoslaviju;
- da osnaži nacionalne mehanizme za saradnju sa ugovornim telima;
- da ojača ulogu žena u procesu donošenja odluka na najvišem nivou;
- da zabrani svaki vid fizičkog kažnjavanja;
- da sproveđe efikasne mere protiv trgovine ženama i decom;
- da ojača politiku za borbu protiv korupcije;
- da promoviše rad branilaca ljudskih prava;
- da nastavi pozitivne aktivnosti u promovisanju i zaštiti prava deteta;
- da obezbedi potpunu usklađenost domaćeg zakonodavstva i relevantnih procedura sa standardima pravnog sistema za maloletnike iz Konvencije o pravima deteta;
- da se preduzmu sve adekvatne mere kako bi se garantovala zaštita i promocija verskih sloboda, uključujući i usvajanje zakona u vezi da priznaju svim crkava i verskim zajednicama; itd.

3. Drugi ciklus univerzalnog periodičnog pregleda. - Drugi ciklus UPP počeo je 2012. godine.

Savet je pre početka novog ciklusa usvojio Rezoluciju 16/21.⁹⁸ Njom je predviđeno da drugi ciklus UPP počinje u junu 2012. godine i da će, za razliku od prvog ciklusa, trajati četiri i po godine. Predviđeno je da će redosled razmatranja izveštaja država biti isti kao u prvom ciklusu. Takođe je predviđeno da će se drugi, i svaki naredni ciklus razmatranja, usredosrediti, između ostalog, na sprovođenje preporuka koje je Savet uputio odnosnoj državi u prvom ciklusu.⁹⁹ Vreme razmatranja izveštaja države biće 3,5 sati, umesto 3 sata koliko je trajalo razmatranje u prvom ciklusu. Država koja predstavlja razmatranje ima na raspolaganju 70 minuta, a ostali učesnici 140.

Do sada je razmotreno stanje ljudskih prava u 98 država.¹⁰⁰ Izveštaj Republike Srbije razmotren je na 15. Sednici, u oktobru 2012.

⁹⁶ Tekst izveštaja:<http://www.mfa.gov.rs/sr/index.php/spoljna-politika/multilateralna/ljudska-prava?lang=lat>

⁹⁷ Konvencija o pravima osoba sa invaliditetom, Konvencija o pravima radnika migranata i članova njihovih porodica.

⁹⁸ Resolution 16/21 - Review of the work and functioning of the Human Rights Council <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/LTD/G11/122/69/PDF/G1112269.pdf?OpenElement>

⁹⁹ Resolution 16/21, *op. cit.*, par. 1-5.

¹⁰⁰ Raspored razmatranja izveštaja država može se naći na adresi: <http://www.ohchr.org/EN/HRBodies/UPR/Pages/UPRMMain.aspx>

2.7.2. Specijalne procedure

Savet je kao nove procedure u pojedinim državama uveo specijalne izvestioce za stanje ljudskih prava u Belorusiji, Centralno Afričkoj Republici, Obali Slonovače, Eritreji, Maliju, Iranu, Sudanu i Saudijskoj Arabiji.

Savetu je Rezolucijom 5/1 stavljeno u nadležnost pitanje stanja ljudskih prava u Palestini i drugim okupiranim arapskim teritorijama. Iako mnogi upućuju kritike ovom organu povodom upravo ovog pitanja, Savet se veoma angažovao, donoseći veliki broj rezolucija koje se tiču upravo ovog problema.¹⁰¹ Ipak, Savet se aktivno angažovao i prema brojnim drugim zemljama u sklopu specijalnih procedura. Savet je rezolucijama osuđivao i kršenja ljudskih prava na drugim mestima – Obala Slonovače, Libija, Sudan, Belorusija.

Kada su u pitanju tematske procedure u okviru Saveta uveden je Specijalni izvestilac na polju kulturnih prava, Nezavisni ekspert po pitanju obaveza ljudskih prava koje se odnose na uživanje u bezbednom, čistom, zdravom i održivom okruženju, Nezavisni ekspert za ljudska prava i međunarodnu solidarnost, Specijalni izvestilac o pravima na slobodu mirnog okupljanja i udruživanja, Nezavisni ekspert za uživanje svih ljudskih prava od strane starijih osoba, Specijalni izvestilac za promociju istine, pravde, reparacija i garancija neponavljanja, Specijalni izvestilac o savremenim oblicima ropstva, uključujući njegove uzroke i posledice, Radna grupa za pitanja ljudskih prava i transnacionalnih korporacija i drugih poslovnih preduzeća.

3. Zaključak

Savet za ljudska prava nastao je kao rezultat reforme Organizacije ujedinjenih nacija. Do njegovog osnivanja doveli su prigovori koji su upućivani Komisiji za ljudska prava. Zbog velikih problema koji se tiču uživanja ljudskih prava u svetu ovaj organ je stvoren sa idejom da se to stanje u što je moguće većoj meri popravi.

Osnivanje Saveta predstavlja veliki korak za razvoj ljudskih prava u svetu. U odnosu na Komisiju za ljudska prava, on je od samog početka u boljem položaju na svetskoj sceni. Sama činjenica da je osnovan kao pomoći organ Generalne skupštine predstavlja veliku prednost. Za razliku od njega Komisija je bila pomoći organ Ekonomskog i socijalnog saveta. Iako su oba gorepomenuta tela glavni organi Ujedinjenih nacija, nesporno je da Generalna skupština ima mnogo veći uticaj na međunarodnoj sceni.

U odnosu na Komisiju Savet ima još jednu veoma bitnu prednost – uvođenje univerzalnog periodičnog pregleda. Naime, osnovne kritike koje su Komisiji upućivane bile su to da je ona politizovan organ i da države članstvom u Komisiji

¹⁰¹ Novićić Žaklina, Stojanović Andjela, Jončić Miloš: *op. cit.*, 94-117.

izbegavaju nadzor nad zaštitom ljudskih prava u njima. Uvođenjem mehanizma univerzalnog periodičnog pregleda to je ispravljeno. UPP-u mora biti podvrgnuta svaka država članica Ujedinjenih nacija, bez obzira na bilo koji kriterijum, posebno bez obzira na članstvo u Savetu. Ono što mu takođe ide u prilog je i činjenica da je ovo još uvek jedini univerzalni mehanizam za zaštitu ljudskih prava na međunarodnoj sceni.¹⁰²

Kada su u pitanju specijalne procedure, Savet je nastavio dobru praksu Komisije koja je ove procedure i razvila. Osim uvođenja novih tematskih mandaata i mandaata u pojedinim državama, Savet je radio i na unapređenju ovih mehanizama u što većoj meri. Iako se kao prigovori na njegov rad navode baš činjenice da je mnogo pažnje posvetio unapređenju specijalnih procedura, ne može se opovrgnuti činjenica da su one u mnogo čemu poboljšane.

Ono što je takođe potrebno naglasiti je i činjenica da je Savet nastavio dobru praksu Komisije kada je u pitanju usvajanje novih međunarodnih ugovora. Već na prvoj sednici, usvojen je tekst Konvencije o zaštiti svih osoba od prisilnih nestanaka, što je dovelo do toga da dobije podršku svetskog javnog mnjenja od samog početka rada.

Međutim, iako je nesporno da je Savet doveo do poboljšanja ljudskih prava na univerzalnom planu i njemu se upućuju manje-više iste one kritike koje su pratile Komisiju.

Već na prvoj sednici Saveta je došla do izražaja regionalna podela, koja je bila prisutna i u Komisiji. Primećeno je da članice Saveta često glasaju u skladu sa stavom regionalne grupe kojoj pripadaju.¹⁰³

Ovakvi komentari dovode do zaključka da je i Savet politizovan organ, baš kao što su mnogi smatrali za Komisiju i da, u tom smislu, reforma nije uspela. Iako je nesporno da je Savet postigao velike rezultate na polju unapređenja ljudskih prava u svetu, jasno je da njegov rad još uvek prate velike kritike i da nije uspeo da prevaziđe sve mane koje je imala Komisija.

Zaštita ljudskih prava nije dostigla svoj maksimum, ali to nije čudno, s obzirom da je u pitanju veliki i težak posao. Savet je suočen sa velikim brojem država od kojih svaka ima svoje specifične stavove prema ljudskim pravima. Nije realno očekivati da se sve razlike prevaziđu, već se mora težiti kompromisnim rešenjima. Ni na regionalnom planu nisu rešena mnoga pitanja, a razlike između učesnika u njihovom rešavanju su mnogo manje. Azija i Okeanija još uvek nemaju regionalne sporazume o zaštiti ljudskih prava.

Cinjenica da ni Savet nije idealan je sasvim realna. Uostalom, mnoge države su članice UN iako ne uspevaju da se pridržavaju osnovnih principa sadržanih u Povelji, uključujući i onaj koji se tiče zaštite ljudskih prava. Štaviše, mnoge

¹⁰² Tako, na primer, nadležnost raznih ugovornih tela ograničena je samo na države koje su ratifikovale određeni međunarodni ugovor. Više: Paunović Milan, Krivokapić Boris, Krstić Ivana: *op. cit.*, 84-87.

¹⁰³ Petrović Vesna: *op. cit.*, 66-82.

države podrivaju ove principe, stoga se ne može očekivati da jedan organ reši tolike probleme.¹⁰⁴

Međutim, koliko god kritika da se uputi Savetu ne može se osporiti da bilo kakva univerzalna regulativa u ovoj oblasti koliko-toliko poboljšava stanje u delovima sveta gde zaštita ljudskih prava nije još doživela svoju afirmaciju.

Ostaje pitanje da li će Savet, u okviru neke nove reforme Ujedinjenih nacija¹⁰⁵, postati jedan od glavnih organa ove organizacije.

Iako pomoćni organ Generalne skupštine, on nosi naziv „savet“ a ne „komisija“. Ako posmatramo glavne organe UN među njima se nalaze tri saveta – Savet bezbednosti, Ekonomski i socijalni savet i Starateljski savet pa se može doći do zaključka da je, još u vreme njegovog osnivanja, postojala tendencija da jednog dana postane glavni organ ove, u današnje vreme, najznačajnije međunarodne organizacije. Ipak, dok ne budu izvršene korenite reforme ove organizacije ne može se ozbiljnije pričati o ovoj temi. Nesporna je činjenica da bi, kada bi postao jedan od glavnih organa UN, Savet imao mnogo veća ovlašćenja, a samim tim i mnogo veći uticaj na svet i da bi stanje ljudskih prava bilo mnogo bolje nego što je sada.

Nažalost, kao i sva druga pitanja koja se rešavaju na međunarodnoj sceni, uticaj političkog faktora je veliki. Bolje reći, u pitanju je uticaj volje najmoćnijih država sveta, a s obzirom na velike nesuglasice među njima, kao i to da neke od njih nisu ratifikovale neke od najvažnijih međunarodnih ugovora u ovoj oblasti,¹⁰⁶ teško da se mogu očekivati skoriji bitni koraci u reformi ovog organa.

Literatura

- Bakšić-Muftić Jasna: *Sistem ljudskih prava*, Sarajevo 2002.
- *Basic Facts about the United Nations*, United Nations, New York 2011.
- Benedek Wolfgang, Nikolova Minna (ur.): *Razumevanje ljudskih prava: priručnik o obrazovanju za ljudska prava*, Beograd 2005.
- Van Dijk P., van Hoof G.J.H.: *Teorija i praksa Evropske konvencije o ljudskim pravima*, Sarajevo 2001.
- Dimitrijević Vojin, Paunović Milan: *Ljudska prava*, Beograd 1997.
- Dimitrijević Vojin et. al.: *Međunarodno pravo ljudskih prava*, Beograd 2007.
- Dominguez Redondo Elvira: The Universal Periodic Review of the UN Human Rights Council: An Assessment of the First Session, Chinese Journal of International Law, 7/2008.

¹⁰⁴ Schaefer D. Brett: *op. cit.*, 1-7.

¹⁰⁵ Više o reformi Ujedinjenih nacija: Krivokapić Boris, „O ulozi i perspektivi UN u 21. veku“, u Sreto Nogo (ur): *Pravo i izazovi 21 veka*, II, Zbornik radova međunarodnog naučnog skupa Brčko, 2013., str. 29-46.

¹⁰⁶ Tako npr. pored ostalog SAD nisu ratifikovale Konevenciju o pravima deteta, ugovor koji je najmanje sporan i koji su ratifikovale sve članice UN sem SAD i Somalije.

- Gajin Saša: *Ljudska prava: pravno-sistemski okvir*, Beograd 2011.
- Etinski Rodoljub: *Međunarodno javno pravo*, Beograd 2010.
- Krivokapić Boris: *Zaštita manjina: istorijski razvoj, osnovna pitanja i zaštita u okviru UN*, Beograd 2004.
- Krivokapić Boris: „Domorodački narodi i osnovni elementi njihove međunarodnopravne zaštite“; *Ustavne i međunarodne garancije ljudskih prava*, Niš 2008.
- Krivokapić Boris: *Međunarodno javno pravo*, Beograd 2013.
- Krivokapić Boris: „Običajna pravna pravila u međunarodnom pravu“, *Megatrend revija – Megatrend Review 3/2012*.
- Krivokapić Boris: „The Position of People in Slave Owning and Feudal Societies“, *Megatrend revija – Megatrend Review 2/2014*.
- Lauren Paul Gordon: „To preserve and Build on its Achievements and to Redress its Shortcomings – The Journey from the Commission on Human Rights to the Human Rights Council“, *Human Rights Quarterly*, 2/2007.
- Lič Filip: *Obraćanje Evropskom sudu za ljudska prava*, knjige 1-2, Beograd 2007.
- Novičić Žaklina, Stojanović Andela, Jončić Miloš: „Savet Ujedinjenih nacija za ljudska prava: struktura, mehanizmi, praksa“; *Međunarodna politika* 1143/2013.
- Paunović Milan: *Osnovi ljudskih prava*, Beograd 2002.
- Paunović Milan, Carić Slavoljub: *Evropski sud za ljudska prava*, Beograd 2006.
- Paunović Milan, Krivokapić Boris, Krstić Ivana: *Međunarodna ljudska prava*, Beograd 2014.
- Petrović Vesna: *Međunarodni postupci za zaštitu ljudskih prava*, Beograd 2001.
- Petrović Vesna: „Reforma sistema zaštite ljudskih prava u Ujedinjenim nacijama“, *Ustavne i međunarodne garancije ljudskih prava*, Niš 2008.
- Rodley S. Nigel: United Nations Human Rights Treaty Bodies and Special Procedures of the Commission on Human Rights – Complementarity or Competition? , *Human Rights Quarterly*, 4/2003.
- Steiner Henry J.: „International Protection of Human Rights“, in: Evans Malcolm D. (ed.): *International Law*, Oxford University Press 2010.
- Todorović Vladimir: *Ljudske slobode i prava*, knjiga 4, tom I, Beograd 2000.
- Šunderić Borivoje: *Međunarodna organizacija rada*, Beograd 2001.

Mirjana Vuksanović, student of the 4th year
Faculty for Law, Public Administration and Security
Megatrend University, Belgrade

UN HUMAN RIGHTS COUNCIL

S u m m a r y

The paper deals with the structure, mechanisms, practices and perspectives of the Human Rights Council, the UN body that, at universal level is the most important body in this area.

Introductory section provides for a brief overview of the origins of human rights and the work of the Commission on Human Rights, in whose jurisdiction were questions of human rights before the establishment of the Council. After the introductory section the author gives an analysis of the structure, objectives, mandate and main procedures for the protection of human rights within the United Nations. In the final section the author points out the advantages of this authority and criticism addressed to it, with emphasis on the possibility and the need for its reform.

Key words: human rights council, universal periodic review, special procedures, human rights, international law

FENOMENOLOGIJA PREVARE U IMOVINSKIM DELIKTIMA U REPUBLICI SRBIJI**

U radu se ukazuje na opasnosti od imovinskih delikata, a naročito na prevaru koja zauzima značajno mesto u broju izvršenih krivičnih dela iz oblasti imovinskih delikata.

Iz istraživanja se uočava negativna korelacija odnosa onoga što se u teoriji zove otkrivanje, progon i presuđenje počinilaca delikta prevare.

Broj otkrivenih delikata prevare od strane organa otkrivanja, u izrazitoj negativnoj korelaciji je u odnosu da broj optuženja koja se podižu na osnovu podnetih prijava za izvršenje krivičnog dela.

Ključne reči: imovina, kriminalitet, prevara, krivična dela protiv imovine, kriminal

1. Uvodno razmatranje

Imovina predstavlja jednu od opšte zaštićenih vrednosti čije slobodno uživanje je zagarantovano pravnim načelima i normama kako nacionalnog, tako i međunarodnog prava. Posmatrano sa istorijskog aspekta protivpravna ponašanja usmerena otuđenju, ugrožavanju ili oštećenju imovine, imovinskih prava i interesa oduvek su bila u središtu pažnje u većini društava i kulture. Imovina je kao opštezaštićena vrednost bila predmet uređenja običajnog prava ali i nekih od najranijih zakona i kodeksa starog i srednjeg veka.¹ Zato što se smatra jednom od najvećih vrednosti ljudskog društva (pored života i tela čoveka), oduvek je bila zaštićena, a napad na nju strogo je kažnjavan.

Zaštita imovine veoma je važna, i predmet je posebne brige društvene zajednice, kako u svakoj državi pojedinačno, tako i na univerzalnom planu u okviru međunarodne zajednice. Razlozi za ovako veliki značaj zaštite imovine jesu pre svega ekonomski sigurnost svakog pojedinca, a preko njega uže i šire društvene zajednice, a predstavlja i ekonomski osnov za postojanje i razvoj celog društva,

* Biljana Zemljak, student IV godine Fakulteta za pravo, javnu upravu i bezbednost, Megatrend univerziteta, Beograd, e-mail: biljanazemljak79@gmail.com.

** Članak je deo diplomskog rada odbranjenog na Fakultetu za pravo, javnu upravu i bezbednost 14.7.2014.

¹ Na primer, poznati Hamurabijev zakonik, nastao u poslednjim decenijama vladavine Hamurabija (1728.-1686. p.n.e.) u svojim početnim odredbama sadrži sankcije za ona ponašanja koja su jednaka današnjim poimanjima krivičnog dela krađe. Tekst Hamurabijevog zakonika, ali i nekih drugih čuvenih pravnih istorijskih spomenika (Zakon XII tablica, Ruska pravda, itd.) vidi u: Jasić S.: *Zakoni starog i srednjeg veka*, Beograd 1968.

a samim tim i države. Uviđanjem značaja imovine i razvojem društva, imovina se sve više štiti od različitih vrsta i oblika protivpravnih radnji kojima se može povrediti i ugroziti, a koje su sve učestalije i rasprostranjenije.

Radi se o masovnoj pojavi, a kao razlozi za toliku rasprostranjenost navode se loša ekomska situacija, nedostatak posla, želja za osiguranom egzistencijom, olakim i brzim bogaćenjem koji vodi do lakšeg i boljeg života, lakovislenost. Ovo su neki od razloga koji mogu da dovedu do ulaska u krug vršenja imovinskih delikata čijim se vršenjem prisvaja na protivpravan način oduzeta imovina a, iz razloga sticanja neke koristi za sebe ili drugoga. Najčešći učinioци ovih krivičnih dela protiv imovine jesu maloletna lica muškog pola češće nego devojke, kao i punoletna lica kako muškog, tako i ženskog pola.

Uporedo sa porastom ove vrste delikata raste i potreba za što boljim i efikasnijim načinima suprotstavljanja ovoj vrsti kriminaliteta.

Međutim, krivičnopravna zaštita imovine, posmatrana kroz različite istorijske epohe nije uvek pružana u istoj meri, na isti način i prema svim licima. Naime, postojale su neke kategorije lica kojima zaštita imovine nije pružana. Pa tako robovi nisu imali pravo zaštite imovine, a pored toga zaštita imovine pružana je nejednako s obzirom na društveni status. U periodu feudalizma različit obim zaštite imovine imali su kmetovi od feudalaca i vlastele, ali kako se društvo razvijalo, a sa njim i pravo i pravna zaštita, tako je i zaštita imovine postala dostupna svima bez obzira na društveni status, pol, klasu.

Predmet ovog rada jeste imovinski kriminal sa težištem koji obuhvata delikt prevare kao najčešći i najveći problem od svih krivičnih dela koja spadaju u krivična dela protiv imovine danas. Zbog kontinuiteta njegove zaštite ali i široke rasprostranjenosti u svim društvenim zajednicama, imovinski kriminalitet se smatra klasičnim, konvencionalnim oblikom kriminaliteta. Budući da se radi o masovnoj pojavi, u procesu izučavanja njegovog stanja i kretanja koristi se, pored drugih izvora podataka, zvanična statistika kriminaliteta, koja je često i najpouzdanoje sredstvo saznanja o kriminalitetu.

2. Kriminalitet u literaturi

2.1. Pojam kriminala

U najopštijem smislu kriminologija² je nauka o zločinu. U društvenoj i pravnoj teoriji danas je gotovo opšteprihvaćeno shvatanje da je kriminalitet,³ kao negativna društvena pojava, star koliko i samo ljudsko društvo. Nastao je

² Kriminologija je složenica i nastala je od latinske reči „crimen“ što znači zločin, i grčke reči „logos“ što znači nauka.

³ Jovašević D.: "Savremene društvene promene i krivično zakonodavstvo", *Izbor sudske prakse* 9/1995, 5-9.

paralelno sa nastankom države i prava uopšte, i prati razvoj ljudskog društva od najstarijih vremena, napredujući i menjajući se u skladu sa napredovanjem i samog ljudskog roda. Naime, još u plemenskim i rodovskim zajednicama postojali su pojedinci i grupe koji su kršili postojeća pravila ponašanja, čineći različite ekscese koji su bili štetni za pleme ili rod.⁴

Zvanične evidencije kriminaliteta pojavile su se još u XI veku, kada su u Engleskoj uvedene katastarske knjige, a praćenje masovnih društvenih pojava započeto je u XVII veku od strane Džeremija Bentama koji je zagovarao periodične popise kriminaliteta, smatrajući kriminalitet odrazom moralnog zdravlja društva.⁵

Kriminalitet kao tešku socijalno-patološku pojavu možemo definisati na različite načine u zavisnosti od toga sa kog aspekta posmatramo: pravnog, kriminološkog, političkog, sociološkog... Među definicijama kriminaliteta, posebno se izdvajaju dve: zakonska ili pravna i sociološka definicija.⁶

Zakonska ili pravna definicija kriminaliteta polazi od pozitivnog materijalnog zakonodavstva. Prema ovom shvatanju prestupnici su lica koja krše norme krivičnog zakona kojima se štite vitalni društveni odnosi i interesi.⁷ Međutim, ovakvo shvatanje je nedovoljno i preusko, iz razloga što kriminalitet svodi samo na jednu njegovu dimenziju- na pravni pojam, to jest na ona dela koja su propisana u krivičnom zakonu.⁸ Da bi se moglo govoriti o kriminalitetu treba da dođe do kriminalne prakse, odnosno do vršenja krivičnog dela. Pored toga, ovako definisanje je nestabilno iz razloga što je pojmovno određenje kriminaliteta koje polazi od norme materijalnog krivičnog prava dinamično, podložno promenama, zato što pojedine inkriminacije važe na određenom prostoru i u određenom vremenu.⁹

Što se tiče sociološke definicije, ona kriminalitet posmatra kao rezultat društvenog života uopšte. Autor Milutinović M. zaključuje: "da je pri određivanju pojma kriminaliteta bitno odrediti njegov društveni karakter, njegovu društvenu uslovjenost i zakonitost javljanja u datim uslovima i strukturama, u kojima se vrši proces kriminalizacije pojedinih lica, vodeći pri tome računa da on predstavlja društvenu pojavu koja se ispoljava u konkretnim inkriminisanim radnjama pojedinih lica".¹⁰

⁴ Hamurabijev zakonik u svojim uvodnim odredbama sadrži sankcije za ona ponašanja koja su ekvivalent današnjem poimanju krivičnog dela krađe (čl. 6 „ako je neko ukrao božije ili dvorsko blago...“), razbojništva (čl. 22 „ako je neko izvršio razbojništvo i bio uhvaćen...“).

⁵ Ignjatović Đ.: *Kriminologija*, Beograd 2007.

⁶ Bošković M.: *Materijalni dokazi u kriminalističkoj obradi*, Beograd 1990, 57.

⁷ *Ibid*, 57.

⁸ Milutinović M.: *Kriminologija*, Beograd 1988, 27.

⁹ Bošković M.: *op. cit.*, 58.

¹⁰ Milutinović M.: *op. cit.*, 29.

U savremenoj kriminološkoj literaturi¹¹ najviše je zastupljeno shvatanje koje kombinuje kako kriminološko definisanje, tako i sociološko definisanje u određivanju pojma kriminaliteta. To znači da se polazi od definicije u širem smislu, pa se pod kriminalitetom smatraju kako ona krivična dela koja su predviđena krivičnim zakonodavstvom jedne zemlje, tako i druge radnje koje su kažnjive, a pravne norme i kriminalno ponašanje koje se bave ovim radnjama analiziraju se sa sociološkog, psihološkog i drugih aspekata.¹² U sklopu ovako određene definicije kriminaliteta možemo razlikovati kriminalno ponašanje kao pojedinačno, individualno ponašanje za koje važeći nacionalni zakoni predviđaju sankcije ili ponašanje kojim se krše međunarodnopravne norme o ljudskim pravima. To je ponašanje kojim se povređuje jedna ili više žrtava a rezultat je različitih društvenih i psiholoških faktora i uzroka. Pored toga, kriminalitet možemo posmatrati i kao masovnu društvenu pojavu koja tako posmatrana predstavlja ukupnost kriminalnih ponašanja na određenom prostoru u određenom vremenu. Između kriminaliteta kao masovne društvene pojave i kriminalnog ponašanja kao individualne pojave postoji tesna povezanost.¹³

2.2. Fenomenologija kriminala

Kriminalna fenomenologija se bavi proučavanjem pojavnih oblika izvršenih krivičnih dela i socijalno-individualnih svojstava izvršioca. Ovo područje je veoma široko obzirom na pojedine oblike kriminaliteta, kao i psihička i socijalna obeležja delinkvenata.¹⁴

Kriminalitet, bez obzira kako ga pojmovno odredimo, predstavlja negativnu društvenu pojavu koju čini više povezanih aktivnosti jednog ili više lica u određenom vremenskom periodu, na određenom prostoru, koje su inkriminisane zakonskim propisima, čije nepoštovanje i kršenje povlači adekvatnu krivičnu sankciju, a vrsta i visina sankcije zavisi od stepena društvene opasnosti konkretnе inkriminacije.¹⁵

Kriminalitet prema Aleksiću Ž.¹⁶ predstavlja veoma opasno društveno zlo i njegovi se korenji u suštini nalaze u društvenim i materijalnim uslovima klasnog društva i klasnih društvenih uređenja.

Isto tako Krivokapić V.¹⁷ smatra da se pod kriminalitetom podrazumevaju oblici ponašanja pojedinaca ili grupa koji na bilo koji način podležu tretmanu

¹¹ Jovašević D.: „Stanje i problemi savremenog krivičnog zakonodavstva u SR Jugoslaviji“, *Zbornik radova Policijske akademije*, 1/1995, 21-34.

¹² Konstantinović Vilić S., Nikolić Ristanović V.: *Kriminologija*, Niš 2003, 27.

¹³ *Ibid.*, 28.

¹⁴ Bošković M.: *Kriminologija*, Beograd 2011.

¹⁵ *Ibid.*, 58.

¹⁶ Aleksić Ž.: *Kriminalistika*, Beograd 1987, 23.

¹⁷ Krivokapić V.: *Prevencija kriminaliteta*, Beograd 2002, 3.

krivičnog zakonodavstva, zato što se takvim ponašanjem nanosi određena šteta pojedincima, institucijama i društvu u celini. Pojedinac koji vrši kriminalnu radnju to čini zato što iz nje izvlači neku korist, mada ova činjenica nije uvek presudna za vršenje ovih radnji. Da bi neka radnja i bila kriminalna, moraju biti ispunjeni sledeći uslovi:

- 1) povređenost zakonske odredbe,
- 2) počinilac kriminalne radnje,
- 3) žrtva; pojedinac, grupa ili institucija kojoj je načinjena šteta izvođenjem kriminalne radnje.

Savremeni kriminalitet kao sigurnosni problem i društveni fenomen, predstavlja jednu od najsloženijih pretnji za ekonomsku i socijalnu stabilnost i sigurnost svake države pa i čitave međunarodne zajednice, imajući u vidu njegove mnogostrukе i mnogobrojne oblike ispoljavanja, transnacionalnost, ogromnu finansijsku dobit. Sve ovo izaziva i uzrokuje različite pojavnе oblike i izvore nesigurnosti u društvu.¹⁸

2.3. Karakteristike kriminalala u teoriji

Kada se posmatra i analizira savremeni kriminalitet kroz njegove pojavnе oblike i vidove ispoljavanja, uopštavanjem dobijenih rezultata kao što su stanja, dinamike, trendovi, dolazi se do utvrđivanja više različitih karakteristika, kako etioloških, tako i fenomenoloških koje karakterišu ovu opasnu socijalnopatološku pojavu. Tako mnogi poznati kriminolozi sa naših prostora kao što su: Lj. Stupar, B. Banović, V. Ivanović i M. Žarković smatraju da savremeni kriminalitet karakterišu sledeći elementi:¹⁹

- 1) modifikacija postojećih i pojava novih oblika kriminaliteta - pojava novih oblika uslovljena je pojavama i promenama koje nastaju u društvu, ekonomiji, nauci i tehnici, menjaju zakonodavne regulative i dr. Ove promene utiču na stvaranje novih krivičnih dela, kao i do izmene načina vršenja već poznatih krivičnih dela;
- 2) masovnost kriminalnog ispoljavanja - naime, statistički podaci o stanju i kretanju kriminaliteta na globalnom nivou pokazuju da se broj izvršenih krivičnih dela u apsolutnom iznosu povećava. Ova pojava može se pratiti i tako što se prati broj podnetih krivičnih prijava i broj optuženih i osuđenih lica;
- 3) organizovanost kriminalnog delovanja i učinilaca u izvršenju krivičnih dela - organizovanost učinilaca u izvršenju krivičnih dela je na veoma visokom nivou, sa tačno podjelenim ulogama i zadacima, striktnim uputstvima koja se izdaju u strogoj tajnosti. Ovakva organizovanost

¹⁸ *Ibid.*,7.

¹⁹ Žarković M., Banović B., Stupar Lj., Ivanović V.: *Kriminalistika*, Beograd 1999, 6-7.

predstavlja dodatne poteškoće u operativnom radu organa gonjenja, teško dolaženje do saznanja i dokaza o krivičnoj odgovornosti vođa u kriminalnoj organizaciji. Vršenje krivičnih dela sve ređe je aktivnost pojedinaca, već se izvodi planski po principima savremenog organizovanog poslovanja,²⁰

- 4) pokretljivost kriminalaca. Ovo predstavlja veoma važan preduslov za uspešno vršenje krivičnih dela, naročito onih gde se žrtva unapred bira zbog svojih odlika i gde područje boravka žrtve ne predstavlja izvršiocu nikakav problem. Pored toga što se žrtva bira veoma često prema imovinskom statusu, pokretljivost kriminalaca čini i dodatnu garanciju istima da će ostati neprimećeni i anonimni i da će tako smanjiti rizik od otkrivanja i vođenja postupka, te izvršenja izrečenih krivičnih sankcija;
- 5) povratništvo i profesionalizam predstavljaju jednu od najvažnijih i najnegativnijih karakteristika kako imovinskog, tako i savremenog kriminaliteta. Povratnici redovno vrše krivična dela i to im postaje zanimanje kojim obezbeđuju sredstva za život. Ovi izvršioci se veoma teško otkrivaju iz razloga profesionalizma i specijalizacije koja se često dovodi na veoma visok nivo. Oni vrše mnoga krivična dela, u različitim krajevima zemlje, a postupak njihovog otkrivanja je veoma složen i težak.²¹ Veliki problem, kada su povratnici u pitanju predstavlja i činjenica da prostor njihovog delovanja nije ograničen, oni deluju veoma često na teritoriji nekoliko država uz organizovanje sa drugim licima koji učestvuju sa njima u vršenju krivičnih dela, bili oni stranci, ili ne. Krivična dela se u ovakvim slučajevima često vrše u jednoj, a posledica nastaje u drugoj, ili čak trećoj državi, a posledice trpe svi i oštećeni koji mogu biti i domaći i strani državljanji, a često se dešava da se na ovaj način nanosi šteta vitalnim odnosima i objektima pojedinih država.²²
- 6) specijalizacija kriminalaca - izvršioci se u najčešćem slučaju opredeljuju za vršenje jedne, određene vrste krivičnih dela, uvežбавaju to, vršeći to delo na razne načine, dok ne dođu do onog načina koji je najefikasniji, i onda se drže samo njega. Na taj način izgrađuju sopstveni stil i specijalizuju se za vršenje određenog krivičnog dela. Pored načina vršenja, specijalizacija se odnosi i na objekt napada, mesta i vremena izvršenja i sl. Izvršioci koji su specijalizovani za određena krivična dela poseduju i osobine kao što su: veština, spretnost, lukavstvo, dovitljivost, upotreba specijalno izrađenih alata, primena nasilja;
- 7) zloupotreba naučno-tehničkih dostignuća - napredak nauke i tehnike i njihov ubrzani razvoj pruža mogućnost zloupotrebe i od strane izvrši-

²⁰ Mihajlović A.: „O pojmu, elementima i karakteristikama krivičnog dela“, *Sistem kaznenih delikata*, Beograd 1971, 17-29.

²¹ Milanović V.: *Povrat u krivičnom pravu*, Niš 1985, 57-73.

²² Bošković M.: *op. cit.*, 74.

oca krivičnih dela. Ova zloupotreba olakšava planiranje krivičnih dela, manipulaciju potencijalnim žrtvama, a često se koristi i u samom vršenju krivičnih dela;

- 8) primena nasilja u vršenju krivičnih dela - ova karakteristika ima za cilj da oteža i spreči otkrivanje izvršioca i da oteža dokazivanje njihove kriminalne delatnosti. Sastoji se u zastrašivanju, pretnjama, a često i eliminaciji lica koja pružaju otpor, ili predstavljaju neku drugu pretnju za izvršioca.

Savremeni kriminalitet karakteriše visok stepen organizovanosti, postojanog i trajnog širenja, kako na unutrašnjem, tako i na međunarodnom planu.²³ Karakterišu ga sledeće odlike:

- 1) porast recidivizma, profesionalizma i specijalizacije;
- 2) zloupotreba tehničkih dostignuća i pojave novih kriminalnih oblika;
- 3) trajnost i raznovrsnost organizovanja i delovanja;
- 4) internacionalizacija;
- 5) ogromna finansijska sredstva sa sve više nezavisnih finansijskih sistema;
- 6) oslabljena efiksnost organa otkrivanja, čemu znatno doprinosi i porast materijalnih troškova neophodnih za suzbijanje kriminaliteta.

Prema Boškoviću M.,²⁴ osnovne karakteristike savremenog kriminaliteta su:

- 1) stalna prisutnost;
- 2) razvoj i veoma vešto prilagođavanje svim društveno-političkim i ekonomskim sistemima;
- 3) masovnost;
- 4) povratništvo;
- 5) profesionalizam;
- 6) organizovanost u izvršenju krivičnih dela.

3. Delikt prevare u imovinskom kriminalu

3.1. O imovinskom kriminalu

Krivična dela imovinskog kriminaliteta veoma su rasprostranjena i prema nekim procenama u svetu, ali i kod nas čine oko 50 % ukupnog kriminaliteta.²⁵ Statistički podaci ukazuju da od ukupnog broja prijavljenih i otkrivenih krivičnih dela imovinski delikti čine preko 70 % krivičnih dela, od kojih je jedan broj

²³ Krivokapić V.: *op. cit.*, 7.

²⁴ Bošković M.: *op. cit.*, 58-75.

²⁵ Meško G.: *Uvod v kriminologiju*, Ljubljana 2004, 98-103.

krivičnih dela beznačajan, ali ipak opšta slika je poražavajuća jer statistika pokazuje porast ove vrste krivičnih dela iz dana u dan.²⁶

Učinjena krivična dela, pored toga što prouzrokuju direktnu materijalnu štetu i druge posredne troškove, sve češće kod oštećenih i žrtvi izvršenja krivičnih dela izazivaju bes, strah, nervozu i osećaj lične nesigurnosti i nebezbednosti.

3.2. Deoba imovinskog kriminaliteta

Pored pojma i karakteristika imovinskog kriminaliteta, važno je odrediti i njegovu klasifikaciju. Postoje različite podele ove vrste kriminaliteta u zavisnosti od aspekta sa kojeg se posmatra, teoretičara, podneblja... Prema autoru Ignjatoviću Đ. osnovni tipovi imovinskog kriminaliteta su: a) situacioni i konvencionalni i b) kriminalitet belog okovratnika i kriminalitet korupcije te organizovani kriminalitet.²⁷

Naime, situacioni i konvencionalni kriminalitet imaju značajan ideo u imovinskom kriminalitetu. Najčešće nastaju kao rezultat i plod prostog delovanja amatera, njihova odluka da ukradu je spontana, a sam čin krađe je neplaniran, nevešt, riskantan.²⁸ Izvršiocи ovih krivičnih dela su često maloletnici ili ona punoletna lica koja su se do tada uzorno ponašala. Ova dela često ostaju neotkrivena, i samo mali broj bude prijavljen organima formalne socijalne kontrole. Situacioni se zove iz razloga što veoma važnu ulogu igra sklop okolnosti, ali ne treba praviti grešku da se u takvim slučajevima okolnosti proglaše uzrokom kriminalnog ponašanja. Ovi učinioci najčešće vrše dela kao što su obijanje prodavnica, oduzimanja motornih vozila, vandalizam i druga slična krivična dela.

Konvencionalni imovinski kriminalitet obuhvata ona krivična dela kao što su provale i krađe koja vrše lica čije su lične crte između amatera i profesionalnih izvršioца, zbog čega se za ova lica kaže da su poluprofesionalci. Oni prva krivična dela počinju da vrše još kao maloletnici, udruženi u maloletničke bande. Karakteristično je da najveći deo članova ovih mlađih grupacija napušta vršenje krivičnih dela konvencionalnog kriminala sredinom treće decenije života.²⁹

Struktura i sistematizacija krivičnih dela uopšte, pa i krivičnih dela protiv imovine, najčešće se vrši prema objektu zaštite, i na taj način se krivična dela grupišu u određene celine. Pored ovog načina sistematizacije, postoje i drugi, pa se tako u krivičnopravnoj teoriji i u kriminalističkoj praksi, a u zavisnosti od vrste upotrebljenog kriterijuma razlikuje više klasifikacija imovinskih krivičnih dela.

Tako se imovinska krivična dela mogu podeliti prema sledećim kriterijumima:

²⁶ Bajer M.: *Uporednastudija o nekim vrstama imovinskog kriminaliteta u Jugoslaviji, Austriji i Poljskoj*, Zagreb 1972, 89-112.

²⁷ Ignjatović Đ.: *op. cit.*, 206.

²⁸ Meško G.: *Preprečavanje kriminaliteta – teorija, praksa i dileme*, Ljubljana 2005, 78-92.

²⁹ Stajić Lj.: *Osnovi bezbednosti*, Beograd 2004, 251-260.

- 1) prema radnji i načinu izvršenja;
- 2) prema vrsti objekta napada;
- 3) prema načinu pokretanja krivičnog postupka;
- 4) prema posledicama krivičnog dela, itd.³⁰

Prema radnji i načinu izvršenja, imovinska krivična dela dele se na:

- 1) oduzimanje tuđe pokretne stvari, bez upotrebe sredstava za provaljivanje ili uz upotrebu ovih sredstava, džepne i druge opasne krađe, uz upotrebu sile ili pretnje;
- 2) navođenje na delatnosti protiv ličnih interesa i imovinskih prava, putem obmane, zloupotrebe poverenja, upotrebom sile ili pretnje;
- 3) ugrožavanje imovine poslugom, oštećenjem ili uništenjem;
- 4) prikrivanje stvari ili predmeta.

Prema vrsti objekta napada, imovinska krivična dela možemo podeliti na:

- 1) krivična dela uperena protiv pokretne imovine, odnosno svojine;
- 2) krivična dela uperena protiv nepokretne imovine;
- 3) krivična dela uperena protiv imovinskih prava;
- 4) krivična dela uperena protiv imovinskih interesa.

Prema načinu pokretanja krivičnog postupka, imovinska krivična dela se dele na:

- 1) krivična dela koja se gone po službenoj dužnosti;
- 2) krivična dela koja se gone po predlogu;
- 3) krivična dela koja se gone po privatnoj tužbi oštećenog.

Prema posledicama koje proizvode, krivična dela se dele na:

- 1) krivična dela povrede;
- 2) krivična dela ugrožavanja.

3.3. Krivični zakonik i delikt prevare

U teoriji krivičnog prava, krivična dela protiv imovine ili imovinska krivična dela su ona čiji je objekat zaštite imovina. Imovina je vrednost koju poseduje neko fizičko ili pravno lice, skup prava, prihoda i dobara koja nekom subjektu pripadaju. Imovina i njeno posedovanje je zaštićeno zakonom, a njeno oštećenje, protivpravno prisvajanje smatra se deliktom kriminaliteta.³¹ Zaštitni objekt jeste imovina, a modaliteti napada na imovinu se razlikuju kod pojedinih krivičnih dela. Imovina se pre svega štiti drugim granama prava, kao što je građansko

³⁰ Mujanović E., Dazer D., Budimlić M.: "Imovinski kriminalitet u Bosni i Hercegovini prema zvaničnim statistikama", *Kriminološke teme*, Banja Luka 1-2/2012, 6-7.

³¹ Bošković M.: *op. cit.*, 85.

pravo, tako da je krivičnopravna zaštita supsidijarna, njoj se pribegava samo u onim slučajevima napada na imovinu kada se normama drugih grana prava imovini ne može obezbediti adekvatna zaštita.³²

Karakteristika većine krivičnih dela protiv imovine jeste da se ona vrše u namjeri pribavljanja protivpravne imovinske koristi. Ipak, kod manjeg broja krivičnih dela ta namera ne postoji. S obzirom na to da je privatna imovina lično dobro kojim titular u načelu slobodno raspolaže, kod nekih krivičnih dela gde to ne zahteva opšti interes, propisano je da krivično gonjenje zavisi od oštećenog, tj. ono se preduzima po privatnoj tužbi. Isto tako, određena krivična dela gone se po privatnoj tužbi i kada su učinilac i oštećeni u bliskom odnosu, srodstvu i sl.³³

Krivična dela protiv imovine čine jednu jedinstvenu i posebno inkriminisanu grupu krivičnih dela u Krivičnom zakoniku, bez obzira na vrstu imovine koja se njima napada, načine na koji se to čini i bez obzira na vrstu posledica koje nastaju njihovim izvršenjem. Krivična dela protiv imovine koja su u sistemu krivičnog prava Republike Srbije predviđena su u glavi XXI Krivičnog zakonika Republike Srbije iz 2005. godine³⁴ i predstavljaju stara krivična dela, poznata ljudskoj zajednici od najstarijih vremena, od prelaska naturalne na robno novčanu privredu.³⁵ Objekt zaštite kod ovih krivičnih dela jeste imovina ili pravo na imovinu kao jedno od osnovnih, prirodnih, univerzalnih ljudskih prava. Ovim se krivičnim delima štiti imovina koja se sastoji od stvari - predmeta i imovinskih prava i interesa vezanih za stvari. Imovina podrazumeva svojinu nekog lica, odnosno prisvajanje stvari i vrednosti u kojima i preko kojih se one izražavaju.³⁶

Zaštita imovine predviđa se kako propisima domaćeg prava tako i propisima međunarodnog prava. Ustav Republike Srbije iz 2006. predviđa pravo na imovinu. Jemči se mirno uživanje svojine i drugih imovinskih prava stečenih na osnovu zakona. Pravo svojine može biti ograničeno ili oduzeto samo u javnom interesu koji se utvrđuje na osnovu zakona, uz naknadu koja ne može biti niža od tržišne cene imovine koja se oduzima. Zakonom se može i ograničiti način korišćenja imovine. To su slučajevi kao što je prinudna naplata poreza, drugih dažbina ili kazni, ali sve mora biti predviđeno i u skladu sa zakonom.³⁷

Evropska konvencija o ljudskim pravima garantuje pravo na imovinu. Ovim pravom se bavi član 1 Prvog protokola uz konvenciju. On predviđa da svako fizičko ili pravno lice ima pravo na neometano uživanje svoje imovine. Niko ne može biti lišen svoje imovine, osim u javnom interesu i pod uslovima predvi-

³² Stojanović Z., Perić O.: *Krivično pravo, posebni deo*, Beograd 2009, 133.

³³ *Ibid.*, 134.

³⁴ *Službeni glasnik Republike Srbije* broj 85/2005, 88/2005-ispr., 72/2009, 111/2009 i 121/2012.

³⁵ Jaramaz Reskušić I.: „Krađa u rimskom pravu“, *Zbornik Pravnog fakulteta u Zagrebu* 2/2007, 313-352.

³⁶ Čubinski M.: *Naučni i praktični komentar Krivičnog zakonika Kraljevine Jugoslavije*, Beograd 1934, 547 i dalje.

³⁷ *Službeni glasnik Republike Srbije* 98/2006.

đenim zakonom i opštim načelima međunarodnog prava. Prethodne odredbe, međutim, ni na koji način ne utiču na pravo države da primenjuje zakone koje smatra potrebnim da bi regulisala korišćenje imovine u skladu sa opštim interesima, ili da bi obezbedila naplatu poreza ili drugih dažbina ili kazni.³⁸

Evropska konvencija o ljudskim pravima nije jedini međunarodni instrument kojim se priznaje i štiti pravo na imovinu. Pored nje, tu je i Univerzalna deklaracija o ljudskim pravima usvojena od strane Generalne skupštine Ujedinjenih nacija 14.12. 1948. godine. Tako se u njoj predviđa da svako ima pravo da sam poseduje imovinu, a isto tako da je poseduje u zajednici sa drugima i da niko ne sme biti samovoljno lišen svoje imovine. Ovim pitanjem bavi se član 17 Univerzalne deklaracije.³⁹

Krivično delo može da predstavlja osnov za inkriminaciju, ili da predstavlja kvalifikatornu ili privilegijuču okolnost.

Osnovni motiv izvršenja većeg broja ovih krivičnih dela jeste postojanje na strani učinioca, u vreme preduzimanja radnje izvršenja, namere pribavljanja imovinske koristi⁴⁰ za sebe ili nekog drugog, ili namere da se prouzrokuje šteta drugom licu ili da postoji pobuda u vidu koristoljublja.⁴¹ Kod učinioца se dakle javlja određena namera ili pobuda da preduzme radnju izvršenja, što znači da je delo svršeno nezavisno od činjenice da li su takva namera ili pobuda u konkretnom slučaju i ostvarene.⁴² Postojanje namere ili pobude na strani učinioca dela kvalificuje oblik krivice tako da se ova dela vrše samo sa direktnim umišljajem.

Za imovinska krivična dela se pored u zakonu propisane kazne zatvora, često od strane sudkih veća, izriču i druge vrste krivičnih sankcija. Pa tako postoje sledeće krivčnopravne mere kao što su:

- 1) novčana kazna iz čl. 48-51.KZ, što je logično jer se primenom ove kazne deluje destimulativno na učinioce imovinskih krivičnih dela;
- 2) oduzimanje predmeta - mera bezbednosti iz člana 87. KZ i
- 3) oduzimanje imovinske koristi - kao posebna mera iz člana 91-92. KZ⁴³

Kao izvršilac imovinskih krivičnih dela može se javiti svako lice, dakle lice bez ikakvih posebnih ličnih svojstava ili okolnosti. Ipak, najčešće se u struk-

³⁸ Dostupnona: www.ccbh.ba, Ovaj, i svi drugi izvori korišćeni sa Interneta, poslednji put su posećeni 30.6.2014.

³⁹ Univerzalna deklaracija o ljudskim pravima, <http://www.sostelefon.org.rs/zakoni/12.%20Univerzalna%20 deklaracija%20o%20ljudskim%20pravima.pdf>

⁴⁰ Radovanović M.: „Neka pitanja o pojmu koristi u krivičnom pravu”, *Analji Pravnog fakulteta u Beogradu*, 3/1956, 335-341.

⁴¹ Simić Z.: „Određivanje koristoljublja u krivičnom pravu”, *Analji Pravnog fakulteta u Beogradu* 3-4/1968, 447-452.

⁴² Carić A.: *Motivi kazniva dejanja*, Ljubljana 1/1973, 39-48.

⁴³ Krivični zakonik Republike Srbije (“Sl.glasnik RS”, 85/2005-ispr., 72/2009,111/2009, 121/2012. i 104/2013).

turi izvršenih krivičnih dela ove vrste na strani izvršioca ili saučesnika javljaju maloletna lica. Isto tako, prema sudskim statistikama, veliki je procenat povrata. Dakle, u izvršenju krivičnih dela protiv imovine često učestvuju povratnici u bilo kom svojstvu - izvršioci, saizvršioci, pomagači, podstrekači, organizatori i dr.

Krivično gonjenje za krivična dela protiv imovine preduzima se po službenoj dužnosti, osim kada su u pitanju sledeća dela: krađa, teška krađa, prevara, neovlašćeno korišćenje tuđeg vozila, zloupotreba poverenja i prikrivanje gde se gonjenje preduzima po privatnoj tužbi u slučajevima ako su učinjena prema supružniku, vanbračnom partneru, krvnom srodniku po pravoj liniji, bratu, sestri, usvojeniku, usvojitelju i drugim licima sa kojima učinilac živi u zajedničkom domaćinstvu (tkz. porodična imovinska krivična dela), za sva ova krivična dela protiv imovine krivično gonjenje se preduzima po predlogu.

3.3.1. Prevara u krivičnom zakoniku

Prema Krivičnom zakoniku Republike Srbije: "Ko u nameri da sebi ili drugom pribavi protivpravnu imovinsku korist, doveđe koga lažnim prikazivanjem ili prikrivanjem činjenica u zabludu ili ga održava u zabludi i time ga navede da ovaj na štetu svoje ili tuđe imovine nešto učini ili ne učini, kazniće se zatvorom od šest meseci do pet godina i novčanom kaznom".

Ko delo iz stava 1. ovog člana učini samo u nameri da drugog ošteti, kazniće se zatvorom do šest meseci i novčanom kaznom.

Ako je delom iz stava 1. i 2. ovog člana pribavljena imovinska korist ili je naneta šteta u iznosu koji prelazi četiristo pedeset hiljada dinara, učinilac će se kazniti zatvorom do jedne godine i novčanom kaznom.

Ako je delom iz stava 1. i 2. ovog člana pribavljena imovinska korist ili je naneta šteta u iznosu koji prelazi milion i petsto hiljada dinara, učinilac će se kazniti zatvorom od dve do deset godina i novčanom kaznom.⁴⁴

3.3.2. Vrste prevara i karakteristike načina izvršenja

U praksi se najčešće sreću sledeći oblici prevara:

- 1) Prevare sa lažnim predstavljanjem. Prevarant lažno prikazuje svoje poreklo, ili svoje stručne kvalifikacije ili sposobnosti, ističući da je u stanju da obezbedi posao, dozvole, privilegije i sl.
- 2) Prevare sa obećanjem raznih usluga ili nabavkom neke deficitarne robe.
- 3) Prevare sa sakupljanjem lažnih dobrovoljnih priloga za lečenje, humanitarne akcije i sl.
- 4) Prevare prilikom kupoprodaje. Prevara se vrši u pogledu porekla robe, prilikom merenja robe, lažno se prikazuje kvalitet proizvoda i sl.
- 5) Finansijske prevare prilikom pozajmica, provizija, hipoteke...

⁴⁴ Član 208. Krivičnog zakonika Republike Srbije.

- 6) Bankarske prevare i prevare sa štedionicama. Građanima se nude visoke kamate da bi se na taj način privukli. Kada je ova pojava masovna toliko da privlači veliki broj građana, dobija odlike i predstavlja vid organizovanog kriminala.
- 7) Prevare lažnih vidovitih ljudi, nadrilekarstvom i vračanjem.
- 8) Ženidbene prevare. Ženidbeni varalica svojim ponašanjem navodi žrtvu na to da će da je oženi, podstiče je na troškove i davanje novca za zajedničke ciljeve koji su vezani za njihovu budućnost. Nakon dobijanja novca, varalica se izgubi.
- 9) Prevare sa igrama na sreću, kockarske prevare. Igre na sreću se organizuju, ali se unapred programira dobitna kombinacija, da bi tačno određeno lice dobilo ulog.
- 10) Prevare sa dva ulaza. Sreću se kao način izvršenja kupoprodajnih prevara. Izdvojene su zbog specifičnog načina izvršenja. Kupac ulazi na jedan ulaz kako bi doneo novac za kupljenu stvar. Prodavca ostavlja da čeka. Koristeći drugi ulaz/ izlaz, varalica odlazi sa stvarima ili drugim vrednostima.

U savremenom svetu najkarakterističniji i najučestaliji oblici prevara su:⁴⁵

- 1) Internet prevare. Pojava internet mreže pružila je nove mogućnosti za zaključenje ugovora. Međutim, iako ovaj oblik zaključenja ugovora ima svojih prednosti, ubrzo se pokazalo da ima i velikih nedostataka, jer strane koje zaključuju ugovor preko interneta ne uspostavljaju direktni i neposredan kontakt, a često nema pisanih tragova vezanih za ugovor dok predmet ugovora nije fizički dostupan kupcu, zbog čega je sigurnost internet prezentacije dovedena u pitanje, pa je došlo do pojave velikog broja prevara u praksi poznatog kao „sajber kriminal.“ Ove prevare se najčešće koriste tako što se preko internet mreže plasiraju informacije koje nisu istinite sa namerom da se neodređeni broj lica dovede u zabludu.
- 2) Prevara kod ugovora o pružanju turističkih usluga. Najčešći oblik ove vrste prevare se odnosi na ponude za besplatno ili jako jeftino putovanje. Prevaranti u tome imaju dosta uspeha jer besplatna ili jako povoljna putovanja često predstavljaju zamku za prevarenog. Ove prevare naročito su učestale u vreme praznika, godišnjih odmora i školskog raspusta.
- 3) Organizovane prevare. Pod ovim oblikom prevara podrazumevaju se takva ponašanja i radnje koje imaju za cilj da dovedu u zabludu stalne ili potencijalne klijente neke kompanije ili pojedinca. Cilj im je da diskredituju pojedine firme ili lica. Kod njih dolazi do plasiranja lažnih infor-

⁴⁵ Vujović I.: *Prevara u savremenom ugovornom pravu*-doktorska disertacija, odbranjena na Pravnom fakultetu Univerziteta u Beogradu 2009.

macija u cilju nanošenja štete ili uništavanja kompanija ili pojedinaca. Ove prevare obično dolaze od konkurentnih firmi.

- 4) Poreske prevare. One imaju za cilj izigravanje zakona jer je njihov cilj upravo izbegavanje plaćanja poreza. Poreskim prevarama se bave poreski organi i službe za suzbijanje privrednog kriminala. Ove prevare su karakteristične jer se njima narušavaju privredni sistemi država i dovodi u pitanje poverenje u finansijske institucije koje su zadužene za suzbijanje tih vrsta prevara.

4. Empirijsko istraživanje

4.1. Istraživanje i analiza odnosa prijavljenih građana sa korelacijom za krivično delo prevare na prostoru Republike Srbije u periodu od 2007. do 2011.

U narednim tabelama prikazani su rezultati empirijskog istraživanja iz uzorka i korelacija na osnovu analize i rasprave nalaza o broju: prijavljenih, optuženih i osuđenih maloletnih i punoletnih lica za krivično delo prevare u periodu od 2007. do 2011. godine na području Republike Srbije.

Tabela 1: *Prijavljena, optužena i osuđena lica za krivično delo prevare od 2007. do 2011.⁴⁶*

	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.
Prijavljeni	2745	2897	2806	1888	2257
Optuženi	1544	1547	1344	633	916
Osuđeni	929	968	867	403	570

Iz rezultata istraživanja (v.tabela br. 1.) uočava se izrazito negativna korelacija broja prijavljenih lica i broja optuženih, koja u nekim godinama iz istraživanog uzorka kao što je 2009. čini više od pedeset posto (50%) od ukupnog broja prijavljenih osoba. Takođe, nalaz iz istraživanja nas upućuje da u 2010. godini negativna korelacija između broja prijavljenih osoba za počinjenje krivičnog dela prevare i broja optuženih osoba ima izraženu nekativnu korelaciju koja dostiže vrednosti od dve trećine, ili preko sedamdeset posto (70%) osoba za koje je organ otkrivanja podigao krivičnu prijavu stavljajući im na teret izvršenje krivičnog dela prevare nisu optužena. Ovakav visok nivo gubitka zločina i negativne korelacije ima više negativnih aspekata ne samo po osobe koje su prijavljene da su počinile krivično delo već i po ukupan sistem pravde u Republici Srbiji i ljudska prava građana.

⁴⁶ Podaci preuzeti od Republičkog zavoda za statistiku, stat.gov.rs , bilten 577.

Nadalje, rezultati istraživanja daju saznanja da je nešto povoljnija korelacija broja optuženih i broja osuđenih lica koja se kreće u granicama od 60% osuđenih od broja optuženih.

Iz nalaza se uočava kvalitativni deo ovog istraživanja koji upućuje da sud u predmetima gde je optužnica podignuta ima veoma visok nivo pozitivne korelacije u odnosu na izraženu negativnu korelaciju odnosa otkrivanja i optuženja.

Zabrinjavajući i upozoravajući nalaz iz ovog istraživanja ukazuje da odnos između broja osoba kojima je stavljen na teret izvršenje krivičnog dela pravare podnošenjem krivične prijave od strane organa otkrivanja dostiže negativnu korelaciju u pojedinim godinama do tri četvrtine ili sedamdeset pet posto (75%) od broja prijavljenih i osuđenih.

Tabela 2: Prijavljena, optužena i osuđena lica za krivično delo prevare od 2007. do 2011. po polu⁴⁷

Godina	Prijavljeni		Optuženi		Osuđeni	
	muški	ženski	muški	ženski	muški	ženski
2007.	2281	464	1275	269	772	157
2008.	2345	552	1279	268	810	158
2009.	2276	530	1105	239	716	151
2010.	1530	358	540	93	350	53
2011.	1880	377	709	207	445	125

Iz rezultata istraživanja koji su prezentovani iz istraživanog uzorka (*v. tabela br. 2*) uočava se da odnos prema polu ima tendenciju negativne korelacije učešća polova muško-žensko. Ženski pol u broju prijavljenih osoba za počinjenje delikta prevare i korelacije sa brojem optuženih čini jednu petinu ili dvadeset posto (20%) od ukupnog broja osoba prijavljenih i optuženih u istraživanom periodu. Iz istraživanog perioda se uočava da tokom 2011. godine odnos učešća osoba prema polu u izvršenju delikta prevare ima tendenciju rasta u učešću od strane ženskog pola koji sada dostiže korelaciju jedne trećine ili nešto više od trideset posto (30%) od ukupnog broja prijavljenih u odnosu na broj optuženih.

Iz istraživanja korelacije odnosa prema polu osoba muško-žensko u ukupnom broju iz istraživanog uzorka odnosa prijavljenih i osuđenih, uočava se izrazito negativna tendencija jer muški pol ima učešće na granici od jedne trećine od ukupnog broja prijavljenih osoba, dok ženski pol ima još izraženiju negativnu tendenciju i korelaciju odnosa prijavljeni-osuđeni sa učešćem od jedne desetine ili deset posto (10%).

Nadalje, nalaz iz istraživanja ukazuje da odnos broja optuženih i osuđenih osoba muškog i ženskog pola za delikt prevare u istraživanom periodu ima izraženu negativnu korelaciju. Osobe muškog pola u ukupnom udelu broja osuđenih

⁴⁷ *Ibid.*

od broja optuženih uzimaju nešto više od dve trećine, a osobe ženskog pola se nalaze na granici jedne sedmine osuđenih od broja optuženih.

5. Zaključno razmatranje

Osnovni problem istraživanja ovog metodološkog zadatka bio je imovinski kriminal sa težištem koje je obuhvatilo delikte prevare, koji su se desili u drugoj polovini prve decenije i prve dve godine druge decenije u trećem milenijumu u Republici Srbiji. Istraživanje je pokazalo da je delikt prevare jedan od najčešćih delikata koji spadaju u krivična dela protiv imovine u savremenom društvu, a datiraju od samog nastanka države.

Razlozi za masovnu rasprostranjenost ovog delikta su mnogobrojni, ali pre svega treba ih tražiti u lošoj ekonomskoj situaciji, nedostatku stalnog zaposleњa, željom za sigurnom egzistencijom bez mnogo rada i truda, padom moralnih vrednosti, a sve to vodi ka ulasku u krug vršenja imovinskih delikata kojima se prisvaja protivpravno oduzeta imovina a radi sticanja neke koristi za sebe ili drugoga. Kako napreduje tehnološki razvoj društva zajedno sa tim napreduju i ideje pojedinaca za što brži i veći materijalni dobitak, bez obzira na protivpravni način sticanja.

Nalazi istraživanja upućuju da su najčešći učinci ovog delikta protiv imovine punoletna lica muškog pola.

Da bi se ozbiljno i efikasno pristupilo rešavanju ovog problema neophodno je poznavati osnovne karakteristike i načine suprotstavljanja ovoj vrsti kriminaliteta. Razlozi za to su mnogobrojni: imovinski delikti u ukupnom kriminalitetu premašuju polovicu svih izvršenih krivičnih dela; organi otkrivanja i progona su najmanje efikasni baš na području imovinskih delikata; u izvršenju imovinskih krivičnih dela učestvuje najveći procenat povratnika u kriminološkom smislu.

Imovinski kriminalitet obuhvata veoma različite vrste kriminalnog ponašanja i specifičnosti u pogledu načina izvršenja, objekata napada, tragova koji su ostavljeni na licu mesta, mera koje sprovode organi gonjenja i kriminalističkih mera koje sprovode u otkrivanju ovih dela. Pored toga, imovinski delikti su promenjiva forma kriminalnog ponašanja i uslovjeni su društvenim promenama, ekonomskom situacijom, teritorijom na kojoj se vrše, što dodatno otežava njihovo sprečavanje i otkrivanje. Iako su veoma rasprostranjeni i imaju mnogobrojne pojavnne oblike, jedno im je zajedničko: motiv učinioца za sticanjem imovinske koristi, sklonost ka ponavljanju ovih krivičnih dela, specijalizacija za vršenje pojedinih krivičnih dela, profesionalno vršenje krivičnih dela kao konačna kriminalna orientacija, težnja za izgradnjom specifičnog načina izvršenja.

Izrazito negativna korelacija iz nalaza u ovom istraživanju ne bi trebala da zabrine samo naučnu, već i stručnu javnost kao i građane, jer se ovakvim pristupom i odnosom ometaju i ugrožavaju osnovna ljudska prava.

Literatura

- Aleksić Ž.: *Kriminalistika*, Beograd 1987.
- Bajer M.: *Uporedna studija o nekim vrstama imovinskog kriminaliteta u Jugoslaviji, Austriji i Poljskoj*, Zagreb 1972.
- Bošković M.: *Materijalni dokazi u kriminalističkoj obradi*, Beograd 1990.
- Bošković M.: *Kriminologija*, Beograd 2011.
- Vujović I.: *Prevara u savremenom ugovornom pravu- doktorska disertacija* Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu 2009.
- Žarković M., Banović B., Stupljar Lj., Ivanović V.: *Kriminalistika*, Beograd 1999.
- Ignjatović Đ.: *Kriminologija*, Beograd 2007.
- Jaramaz Reskušić I.: „Krada u rimskom pravu“, *Zbornik Pravnog fakulteta u Zagrebu* 2/2007.
- Jasić S.: *Zakoni starog i srednjeg veka*, Beograd 1968.
- Jovašević D.: „Savremene društvene promene i krivično zakonodavstvo“, *Izbor sudske prakse* 9/1995.
- Jovašević D.: „Stanje i problemi savremenog krivičnog zakonodavstva u SR Jugoslaviji“, *Zbornik radova Policijske akademije* 1/1995.
- Krivokapić V.: *Prevencija kriminaliteta*, Beograd 2002.
- Konstantinović Vilić S., Nikolić Ristanović V. *Kriminologija*, Niš 2003.
- Meško G.: *Uvod v kriminologiju*, Ljubljana 2004.
- Meško G.: *Prepričavanje kriminaliteta- teorija, praksa i dileme*, Ljubljana 2005.
- Milanović V.: *Povrat u krivičnom pravu*, Niš 1985.
- Milutinović M.: *Kriminologija*, Beograd 1988.
- Mihajlovska A.: *O pojmu, elementima i karakteristikama krivičnog dela, Sistem kaznenih delikata*, Beograd 1971.
- Mujanović E., Datzer D., Budimlić M.: „Imovinski kriminalitet u Bosni i Hercegovini prema zvaničnim statistikama“, *Kriminološke teme* 1-2/2012.
- Radovanović M.: „Neka pitanja o pojmu koristi u krivičnom pravu“, *Analji Pravnog fakulteta u Beogradu* 3/1956.
- Simić Z.: „Određivanje koristoljublja u krivičnom pravu“, *Analji Pravnog fakulteta u Beogradu* 3-4/1968..
- Stajić Lj.: *Osnovi bezbednosti*, Beograd 2012.
- Stojanović Z., Perić O.: *Krivično pravo- posebni deo*, Beograd 2009.

- Carić A.: „Motivi kazniva dejanja“, *Revija za kriminalistiko in Kriminologijo*, Ljubljana 1/1973.
- Čubinski M.: *Naučni i praktični komentar Krivičnog zakonika Kraljevine Jugoslavije*, Beograd 1934.

Propisi

- 1) Zakonik o Krivičnom postupku Republike Srbije (*Službeni glasnik RS*, 72/2011, 101/2011, sa izmenama i dopunama).
- 2) Krivični zakonik Republike Srbije (*Službenik glasnik RS*, 85/2005, 88/2005- ispr., 107/2005- ispr., 72/2009, 111/2009 i 121/2012).
- 3) Ustav Republike Srbije (*Službeni glasnik RS*, 98/2006).

Rad primljen: 15. jul 2014.

Odobren za štampu: 17. jul 2014.

Paper received: July 15th, 2014

Approved for publication: July 17th, 2014

Biljana Zemljak, student od the 4th year of the
Faculty for Law, Public Administration and Security,
Megatrend University, Belgrade

PHENOMENOLOGY OF FRAUD IN PROPERTY CRIMES IN SERBIA

S u m m a r y

The paper discusses the risk of property crime, particularly fraud which has an important place in the number of criminal offenses in the area of property crimes.

From researching the observed negative correlation relationship of what we call the theory of detection, prosecution and adjudication of offenders offense of fraud.

Furthermore, the number of fraud offenses, detected by the authorities, is in significant negative correlation in comparison to the number of charges raised.

Key words: property, criminality, fraud, crimes against property, crime

KONZULARNI ODNOSI I KONZULARNO PRAVO

prof. dr Đorđa Lopičića i prof. dr Jelene Lopičić Jančić,
Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd, 2013.

CONSULAR RELATIONS AND CONSULAR LAW

Prof. Đorđe Lopičić and Prof. Jelena Lopičić Jančić,
Institute for International Politics and Economy, Belgrade, 2013

Monografija uvaženih kolega prof. dr Đorđa Lopičića i prof. dr Jelene Lopičić Jančić „Konzularni odnosi i konzularno pravo“, predstavlja pravi poduhvat u našoj pravnoj literaturi. Knjiga je proistekla iz dugogodišnjeg naučnog rada i pravne prakse ova dva vrsna naučna radnika i profesionalaca.

Monografija o konzularnim odnosima i konzularnom pravu nema puno u našoj domaćoj pravnoj literaturi, pa smo sigurni da će ova knjiga koja nam pruža živopisna objašnjenja evolutivnih tokova konzularnih odnosa i konzularnog prava doprineti širem upoznavanju naših pravnika s osnovnim pitanjima iz ove oblasti.

U metodološkom smislu, monografija na edukativan način obuhvata širu lepezu pravnih problema iz oblasti konzularnog prava i konzularnih odnosa. Sadržinski je knjiga izdeljena u šest tematskih celina koje obuhvataju osnovne pojmove o konzularnom pravu i konzularnim odnosima, istorijski prikaz razvoja konzularnog prava Starog veka na ovamo, s posebnim osvrtom na razvoj konzularnih odnosa Srbije od 1804-1918., Crne Gore od 1616-1918., Kraljevine Jugoslavije od 1918-1945., socijalističke Jugoslavije od 1945-2005. godine, i Republike Srbije od 2005-2013. godine. Pravi kuriozitet u ovom delu predstavlja prikaz razvoja konzularnih odnosa Dubrovačke republike u periodu dugom skoro pet vekova, od 1332-1815. godine, u kojem je ovaj jadranski grad-polis doživeo svoj politički, ekonomski i kulturni procvat u odnosima sa vodećim državama Mediterana, a i šire.

Vodeći računa da knjiga ostane jedna „manje-više“ sintetička celina, autori su svoja izlaganja povezali sa prethodnim poglavljima. Tako su

* Dr Duško Dimitrijević, Institut za međunarodnu politiku i privredu, Beograd,
e-mail: dimitrijevicd@diplomacy.bg.ac.rs

Duško Dimitrijević, PhD, Institute for International Politics and Economy, Belgrade

obuhvatili i tradicionalno prisutne teme u knjigama i publikacijama koje se bave konzularnim odnosima i konzularnim pravom poput tema o načinu uspostavljanja konzularnih odnosa, otvaranju konzulata, klasama konzularnih predstavnika, vršenju konzularnih funkcija, pravnog statusa konzula u krivičnim, građanskim i administrativnim stvarima, privilegijama i imunitetima članova konzularnog kora, njihove pravne zaštite, nepovredivosti konzularnih prostorija i arhive, i dr.

U 20. i 21. veku, kroz izgradnju univerzalnih međunarodnih organizacija, Društva naroda i organizacije Ujedinjenih nacija, došlo je do pomaka u proučavanju i kodifikovanju međunarodnopravnih pravila o konzularnom pravu. Kroz institucije koje se naučno bave analizom razvoja međunarodnog prava poput Međunarodnog udruženja za međunarodno pravo (*International Law Association*), međunarodnog Instituta za međunarodno pravo (*Institute de Droit International*), i dr., te međunarodna tela koja praktično učestvuju u njegovoj kodifikaciji i daljem progresivnom razvoju pre svega, Komisije za međunarodno pravo Ujedinjenih nacija (*United Nations International Law Commission*), postupno su iskristalisana pravna pravila čiji se sadržaj vremenom proširivao i sistematski uobičjavao u međunarodnim konvencijama. Najpoznatija konvencija koja sadrži kodifikovana međunarodna pravila iz oblasti konzularnog prava svakako je Bečka konvencija o konzularnim odnosima iz 1963. godine, čiji su sadržaj autori tumačili kroz obradu raznih pitanja iz oblasti konzularnog prava i konzularnih odnosa.

Izneta tumačenja pravila koje regulišu konzularnu materiju nadopunjena su analizama iz međudržavne prakse. Svojom težinom i aktuelnošću te analize naglašavaju značaj pravilnog funkcionisanja konzularne službe u očuvanju državnih interesa. Otuda je valjda i razumljivo, zašto je u monografiji obuhvaćena analiza svih onih istorijskih izvora konzularnog prava bez kojih bi suštinski bilo nemoguće pratiti razvoj i promene običajnog međunarodnog prava i međunarodne konzularne prakse u dužem istorijskom periodu.

Tekst knjige odiše darovitošću i pravnom kulturom autora koji su znalački i na jedan fascinantno pitak način uspeli da ispišu delo koje prevazilazi uobičajene okvire teorijske analize.

Posebno dopadljivim za čitaoca može biti činjenica da svaki deo monografije prati odmereno izabrana literatura koja će zajedno sa bibliografijom na kraju knjige, i dodatkom prevoda Bečke konvencije o konzularnim odnosima iz 1963., i Evropske konvencije o konzularnim funkcijama iz 1967., sasvim sigurno biti od koristi širem krugu čitalačke publike.

Monografija je dobra osnova za nastavak izučavanja ostalih pitanja iz oblasti bliskih konzularnom pravu i konzularnim odnosima kao što su pitanja privilegija i imuniteta država i državnih funkcionera, diplomatskog osoblja i osoblja međunarodnih organizacija.

Konačno, širina i uverljivost zapažanja autora, ali i aktuelnosti sudova i dijagnoza o najznačajnijim pitanjima konzularnog prava i kozularnih odnosa, s pravom ukazuje da će ova knjiga biti korisno štivo za mlade diplome, ali i za sve one koji se u praksi susreću s problemima konzularnog prava, te da će svakako dati realan doprinos upoznavanju šire javnosti sa osnovnim pravnim problemima koji intrigiraju savremenu epohu međudržavnih odnosa.

U Beogradu, 21. maja 2014. godine

Dr Duško Dimitrijević

