



СЛОБОМИР П УНИВЕРЗИТЕТ
SLOBOMIR P UNIVERSITY

Наука

ON-LINE ИЗДАЊЕ

Часопис Слобомир П Универзитета за друштвене и хуманистичке науке
Slobomir P University review for social and human studies

ISSN 1986-504X УДК 001 год. I vol. 1 No 1-2010

НАУКА

Часопис Слобомир П Универзитета за друштвене и
хуманистичке науке

ИЗДАВАЧ:
Слобомир П Универзитет
Слобомир, Бијељина
www.spu.ba

ISSN 1986 - 504X УДК 001 бр. 1/2010 год. I vol. 1

Главни и одговорни уредник
Зоран Милошевић

Редакција часописа
Раде Божовић, Миле Васић, Александар Гронски (Белорусија),
Љиљана Јовић, Петер Ковачич - Першин (Словенија), Радомир В.
Лукић, Десанка Тракиловић, Александар Чернов (Русија), Неђо
Даниловић, Јелена Пољашњић, Милован Митровић, Цвијетин
Ристановић

Секретар часописа
Александар Јанковић

Савет часописа
Слободан Павловић, Мира Павловић, Благо Благојевић, Јован
Тодоровић, Обрад Станојевић, Десанка Тракиловић, Божидар
Раичевић, Јован Горчић

Прелом:
Маријана Димитрић
Дарко Лакић

Корица:
доц. мр Бојан Стеванић

ISSN 1986 - 504X УДК 001 бр. 1/2010 год. I vol. 1

НАУКА

САДРЖАЈ

УВОДНИК	5-6
АКТУЕЛНО	
<i>Зоран Милошевић</i> О ИЗБОРУ НАУЧНОГ ПРОБЛЕМА.....	11-19
<i>Милош Ковачевић</i> СРПСКИ ЈЕЗИК ДАНАС, ИЛИ: ИГРЕ ОКО СРПСКОГ ЈЕЗИКА	21-30
<i>Тијана Васиљевић Стокић</i> ЈЕЗИЧКА ВЈЕШТИНА ГОВОРЕЊА У НАСТАВИ СТРАНОГ ЈЕЗИКА И ВЈЕЖБЕ КОЈЕ ПОДСТИЧУ ВЈЕШТИНУ ГОВОРЕЊА.....	31-39
<i>Џвијетин Ристановић</i> ДРАМСКО СТВАРАЛАШТВО АЛЕКСАНДРА ПОПОВИЋА ЗА ДЈЕЦУ.....	41-50
<i>Весна Бранковић</i> О РАЗЛИЧИТИМ НАЗИВИМА ЗА АМЕРИЧКУ КАНТРИ МУЗИКУ	51-61
ЧЛАНЦИ И СТУДИЈЕ	
<i>Данијела Лакић</i> ОДНОС ДРЖАВЕ И НАЦИОНАЛИЗМА У ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ	65-83
<i>Александар В. Чернов</i> РУСКИ РЕГИОНИ У ПОТРАЗИ ЗА ПОСТКРИЗНОМ ФОРМОМ	85-95
<i>Виктор Иванович Јермолович</i> УРЕЂЕЊЕ СУДСТВА СРЕДЊОВЕКОВНЕ СРБИЈЕ У КОНТЕКСТУ ЕВОЛУЦИЈЕ СУДСКОГ СИСТЕМА ЗЕМАЉА КОНТИНЕНТАЛНЕ ЕВРОПЕ.....	97-117
<i>Александар Јанковић</i> ЕКОНОМСКА ОСАМОСТАЉЕНОСТ И ПРЕДУЗЕТНИЧКЕ ОРИЈЕНТАЦИЈЕ МЛАДИХ (ПРИМЕР МЛАДИХ У ДОБОЈУ)	119-142

<i>Неђо Даниловић</i> МЕТОДЕ ПРАЊА НОВЦА КОД ПРАВНИХ И ФИЗИЧКИХ ЛИЦА.....	143-163
---	---------

ОГЛЕДИ

<i>Миле Васић</i> ЗНАЧАЈ СТРАТЕГИЈСКОГ МЕНАЏМЕНТА ЉУДСКИХ РЕСУРСА ЗА ОДРЖИВИ РАСТ И РАЗВОЈ СВАКЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ	167-186
--	---------

<i>Ђорђо Васиљевић</i> <i>Бранка Васиљевић</i> ОСНОВНИ АСПЕКТИ МЕНАЏМЕНТА ЉУДСКИХ РЕСУРСА	187-200
--	---------

<i>Васо Арсеновић</i> ПРОЦЕС ФОРМУЛИСАЊА СТРАТЕГИЈЕ ПРЕДУЗЕЋАУ БОСНИ И ХЕРЦЕГОВИНИ.....	201-226
---	---------

<i>Зоран Лазић</i> ПРИМЕНА ИНТЕЛИГЕНТНИХ СИСТЕМА ЗАПОСЛОВНО ОДЛУЧИВАЊЕ ЗАСНОВАНИХ НА FUZZY ЛОГИЦИ У ОПРЕДЕЉИВАЊУ СТРАТЕГИЈСКОГ ФОКУСА.....	227-246
---	---------

<i>Љиљана Јовић</i> ЈАВНО-ПРИВАТНО ПАРТНЕРСТВО У МЈЕШОВИТОЈ ПРИВРЕДИ	247-272
--	---------

<i>Косана Росић-Беновић</i> ПОРЕЗ НА ДОХОДАК ОД САМОСТАЛНЕ ДЈЕЛАТНОСТИ.....	273-285
--	---------

<i>Ивана Владимировић</i> ПРОЦЕС ИНИЦИЈАЛНЕ ЈАВНЕ ПОНУДЕ У СКЛАДУ СА ПРАВНОМ РЕГУЛАТИВОМ СЈЕДИЊЕНИХ АМЕРИЧКИХ ДРЖАВА	287-307
---	---------

ПРИКАЗИ

<i>Александар Јанковић</i> О ЈЕДНОМ УЏБЕНИКУ ИЗ СОЦИОЛОГИЈЕ	311-314
--	---------

NAUKA

CONTENTS

INTRIDUCTORY WORD.....	5-6
------------------------	-----

NEWS

Zoran Milosevic

A SELECTION OF SCIENTIFIC PROBLEM	11-19
---	-------

MMilos Kovacevic

SERBIAN LANGUAGE TODAY, OR: GAMES AROUND SERBIAN LANGUAGE.....	21-30
---	-------

Tijana Stokic Vasiljevic

TEACHING SPEAKING AND ACTIVITIES THAT PROMOTE SPEAKING IN SECON LANGUAGE TEACHING.....	31-39
--	-------

Cvijetin Ristanovic

CREATIVE DRAMA FOR KIDS FROM ALEKSANDAR POPOVIC	41-50
--	-------

Vesna Brankovic *Весна Бранковић*

ABOUT DIFFERENT NAMES FOR THE AMERICAN COUNTRY MUSIC	51-61
---	-------

ARTICLES AND STUDIES

Danijela Lakic

THE RELATIONSHIP OF A STATE AND NATIONALISM IN THE PROCESS OF GLOBALIZATION	65-83
--	-------

Aleksandar V. Cernov

RUSSIAN REGIONS IN SEARCH FOR POSTCRISIS FORM	85-95
--	-------

Viktor Ivanovic Jermolovic

ORGANIZING JUDICIARY MEDIEVAL SERBIAN COURT IN THE CONTEXT OF EVOLUTION SYSTEM OF CONTINENTAL EUROPE.....	97-117
---	--------

Aleksandar Jankovic

ECONOMIC INDEPENDECY AND ENTERPRENEURIAL ORIENRATIONS OF YOUTH (EXAMPLE OF YOUTH IN DOBOJ)	119-142
--	---------

<i>Nedo Danilovic</i> METHODES OF MONEY LAUNDERING FOR LEGAL AND PHYSICAL PERSONS	143-163
---	---------

ESSAYS

<i>Mile Vasic</i> IMPORTANCE FOR STRATEGIC MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES FOR SUSTAINABLE GROWTH AND DEVELOPMENT EACH ORGANISATION	167-186
--	---------

<i>Djordjo Vasiljevic</i> <i>Branka Vasiljevic</i> BASIC ASPECTS OF HUMAN RESOURCES MANAGEMENT.....	187-200
---	---------

<i>Vaso Arsenovic</i> STRATEGY FORMULATION PROCESS OF COMPANIES IN BOSNIA AND HERZEGOVINA	201-226
---	---------

<i>Zoran Lazic</i> APPLICATION INTELLIGENT SYSTEMS FOR BUSINESS DECISION BASED ON FUZZY LOGIC IN THE DECISION OF STRATEGIC FOCUS.....	227-246
--	---------

<i>Ljiljana Jovic</i> PUBLIC-PRIVET PARTNERTSHIP IN MIXED ECONOMY	247-272
---	---------

<i>Kosana Rosic Benovic</i> TAX ON BUSINESS INCOME.....	273-285
--	---------

<i>Ivana Vladimirovic</i> PROCESS OF INTINAL PUBLIC OFFERING IN ACCORDANCE WITH LEGAL REGULATION OF THE UNITED STATES OF AMERICA	287-307
---	---------

REVIEWS

<i>Aleksandar Jankovic</i> О ЈЕДНОМ УЏБЕНИКУ ИЗ СОЦИОЛОГИЈЕ	311-314
--	---------

УВОДНИК

Слобомир П универзитет је млад универзитет, али ми то не разумемо као недостатак, већ (и) као предност. Млади људи желели су да стечено знање и своје истраживачке радове учине доступним јавности. Тако се родила идеја да се покрене научни часопис. Уз добру вољу и подршку ректорке, проф. др *Десанке Тракиловић*, то није било тешко. Универзитет је регистровао електронску верзију научног часописа, сматрајући да је то најтранспарентније, тј. најдоступније јавности.

После формирања међународне редакције послати су позиви за сарадњу. Одзив је био неочекиван, тако да у овом, првом броју часописа „Наука“ дајемо на увид јавности 20 радова.

С обзиром да Слобомир П универзитет има студије другог и трећег циклуса, односно магистарске и докторске студије, јавила се потреба да се нешто каже „О избору научног проблема“. Наиме, то је први корак у бављењу науком. Иначе, методологија научног истраживања је била занемаривана, иако представља слово „А“ у бављењу науком.

Следе радови који се тичу језика и књижевности. Наиме, језик је стратегијско питање једног народа и његове културе, па објављујемо радове знаменитог професора Милоша Ковачевича, али и других аутора. Тиме отварамо овај проблем и за друге истраживаче и надамо се да ће доставити своје радове.

Ту су, наравно, и важна питања односа државе и национализма, истраживања везана за менаџмент људских ресурса, економију и менаџмент, затим социологију („Предузетничке оријентације младих“, аутора Александра Јанковића), затим право, где објављујемо интересантан рад белоруског научника Виктора Јермоловича „О уређењу судства у средњовековној Србији у контексту еволуције судског система земаља континенталне Европе“.

Наравно, Редакција сматра да је потребно бити отворен и за истраживаче са других универзитета, односно држава, па овим

путем позивамо све који желе да сарађују да нам шаљу своје радове, на адресу која је приложена у импресуму часописа. Такође, молимо будуће истраживаче да своје радове достављају на ћирилици и формиране по обрасцу како се може видети у самом часопису.

Напомињемо, да за истраживаче из других држава постоји могућност објављивања радова на енглеском или неком другом светском језику, док ће резимеи и сажетци бити дати на српском.

Редакција

АКТУЕЛНО

УДК: 001.8
Примљено: 10. октобра 2009.
Прихваћено: 26. новембра 2009.
Оригинални научни рад

Наука
број 1/2010
год. 1 vol. 1
стр. 11-19

Зоран Милошевић
Слободмир П Универзитет
Факултет за економију и менаџмент
Слободмир

О ИЗБОРУ НАУЧНОГ ПРОБЛЕМА

A Selection of Scientific Problem

*«Формулисање проблема често
је битније него његово решавање»
А. Ајнштајн*

Abstract: Scientific research not only starts from stating the problem, but has constantly dealing with problems, because the solution of one of them leads to other phenomena, which in turn creates many new problems. Certainly, not all problems in science as important and essential. The level of research is significantly determined by how much the new and current problems with which scientists work. The selection and conception of these problems establishes a series of objective and subjective conditions.

Keywords: Science, Methodology, Research problem, Topic, Research, Circumstances.

Апстракт: Научно истраживање не само што почиње од изношења проблема, већ константно има посла с проблемима, јер решење једног од њих доводи до појаве других, који са своје стране стварају мноштво нових проблема. Свакако, нису сви проблеми у науци једнако важни и суштински. Ниво научног истраживања се у значајној мери одређује тиме колико су нови и актуелни проблеми с којима раде научници. Избор и концепција тих проблема се утврђују низом објективних и субјективних услова.

Кључне речи: Наука, методологија, научни проблем, тема, истраживање, околности.

Научна истраживања се пре свега врше у интересима праксе и даљег развоја теорије. Она се такође предузимају за превазилажење одређених потешкоћа у процесу упознавања нових појава, објашњавања раније непознатих чињеница, или за откривање непотпуности старих начина објашњавања познатих чињеница. Тешкоће научног истраживања у најјаснијем се виду огледају у такозваним проблемским ситуацијама, када се постојеће научно знање, његов ниво и апарат схватања показују као недовољни за решавање нових задатака спознаје и праксе. Поимање противуречности између ограничености постојећег научног знања и потреба његовог даљег развоја и доводе до конципирања нових научних проблема.¹

Научно истраживање не само што почиње од изношења проблема, већ константно има посла с проблемима, јер решење једног од њих доводи до појаве других, који са своје стране стварају мноштво нових проблема. Свакако, нису сви проблеми у науци једнако важни и суштински. Ниво научног истраживања се у значајној мери одређује тиме колико су нови и актуелни проблеми с којима раде научници. Избор и концепција тих проблема се утврђују низом објективних и субјективних услова.² Но, сваки научни проблем се тиме и разликује од обичног питања, што се одговор на њега не може наћи путем трансформисања постојеће информације. Решење проблема увек претпоставља излазак изван граница познатог и зато не може бити нађен неким раније познатим, готовим правилима и методама. То не искључује могућности и сврсисходности планирања истраживања, а такође коришћења неких помоћних, еуристичких средстава и метода за решавање конкретних проблема науке и праксе.

¹ А. Я. Баскаков / Н. В. Туленков, *Методология научного исследования*, 2-е издание, исправленное, Межрегиональная академия управления персоналом, Киев, 2004, стр. 36 - 37.

² М. Хараламбос и М. Холборн указују управо на ове субјективне факторе. На пример, када се одлучује шта ће се истраживати често су најважнији субјективни фактори: личне вредности и убеђења истраживача, средства која стоје на располагању, жеље наручилаца истраживања, одсуство (добрих) библиотека, интернета, недостатак архива и слично. Види: Michel Haralambos / Martin Holborn, *Sociologija - teme in pogledi*, DZS, Ljubljana, 1999, str. 835-836.

Научни проблем

Проблемске ситуације у науци се најчешће јављају као резултат откривања нових чињеница, које се очигледно не уклапају у оквиру претходних теоретских представа, тј. када ниједна од признатих хипотеза (закона, теорија) не може да објасни новооткривене чињенице. Најинтензивније се те ситуације јављају у прелазним периодима развитка науке, када нови експериментални резултати присиљавају да се поново размотре све постојеће теоријске представе и методе. Тако су крајем XIX - почетком XX века, када је откривена радиоактивност, квантни карактер зрачења, претварање једних хемијских елемената у друге, физичари у прво време покушавали да их објасне помоћу класичних теорија које су владале у то време. Међутим, ти безуспешни покушаји су постепено уверили научнике у неопходности одбацивања старих теоријских представа и тражења нових принципа и метода објашњавања.³

Створена проблемска ситуација је била праћена мучним поновним оцењивањем, од стране многих научника, одговарајућих научних вредности, поновном анализом својих одредница погледа на свет. Желећи да окарактерише тај период стварања нове физике, В. Хејсенберг је истакао да су нова питања која су стављена пред научника, практично истакла очигледне и необичне противуречности услед различитих искустава. Те противуречности су довеле до психолошких конфликта и конфликта у погледима на свет. "Сећам се, - писао је В. Хејсенберг, - многих дискусија с Бором, које су трајале до ноћи и доводиле скоро до очаја. И када сам после тих расправа ишао у шетњу у оближњи парк, преда мном се опет, и опет, појављивало питање да ли природа стварно може бити тако апсурдна, како се чини... у тим атомским експериментима".⁴

Научни проблем често и правилно карактеришу као "схваћено незнање". Заиста, док ми не схватимо своје незнање о неким појавама или о њеним странама, све нам је јасно, нема проблема. Они се јављају заједно са схватањем онога шта су у нашем знању проблеми, који се могу решити само као последица

³ А. Я. Баскаков / Н. В. Туленков, *Методология научного исследования*, стр. 37. Упор.: Драган Суботић, *Методе научног и емпиријског истраживања, Политичка ревија*, бр.2, Београд, 2009, стр. 297 - 318.

⁴ В. Гейзенберг, *Физика и философия: часть и целое*, Москва, 1989, стр. 16 . 17.

даљег развита науке и успешних делатности у пракси.

Дакле, **научни проблем** - то је форма научног знања, чији садржај чини оно што човек још није спознао, али треба да спозна, тј. то је знање о незнању, то је питање које се јавило у току спознавања или праксе и које захтева научно-практично решавање. У проблему се спајају његова емпиријска и теоријска основа.

При томе, проблем није залеђена форма знања, већ процес, који укључује два основна момента, две основне етапе кретања спознаје - њено конципирање и решење. Правилно издвајање проблемског знања из чињеница и уопштавања, умеће тачног постављања проблема - неопходна је претпоставка његовог успешног решавања. "Формулисање проблема, - истицао је А. Ајнштајн, - често је битније него његово решавање, које може бити само ствар математичке или експерименталне вештине. Конципирање нових питања, развијање нових могућности, разматрање старих проблема под новим углом посматрања захтева стваралачку уобразиљу и изражавају стваран успех у науци".⁵

Поставити проблем - значи:

- раздвојити познато и непознато, чињенице које су објашњене и које захтевају објашњење, чињенице које одговарају теорији и које јој противурече;
- формулисати питање које изражава основни смисао проблема, засновати његову исправност и важност за науку и праксу;
- означити конкретне задатке, континуираност њиховог решавања и методе које ће се користити при томе (анализа метода ће бити дата у следећој глави).

При конципирању и решавању научних проблема, како истиче В. Хејсенберг, потребно је следеће: одређен систем појмова, помоћу којих ће истраживач означити једне или друге феномене; систем метода који се бира узимајући у обзир циљеве истраживања и карактер проблема који се решавају; ослањање на научне традиције, будући да "у делу избора, проблеми традиције, ток историјског развита играју суштинску улогу".⁶

Да би се **проблем формулисао**, потребно је не само оценити

⁵ Према: В. Гейзенберг, *Физика и философия: част и целое*, стр. 19.

⁶ Исто, стр. 26.

његов значај у развиту науке, праксе, већ располагати методима и техничким средствима његовог решавања. То значи да не може сваки проблем бити брзо постављен пред науку. Појављује се веома сложен задатак одабира и претходног оцењивања тих проблема који требају играти најважнију улогу у развиту науке и друштвене праксе. У суштини управо избор проблема, ако не у потпуности, онда у највећој мери, одређује стратегију истраживања уопште и усмеравање научног истраживања у првом реду. Јер, свако истраживање служи да решава одређене проблеме, који са своје стране омогућавају појаву нових проблема, јер, како примећује Л. Де Бројл, "сваки успех неке спознаје постави више проблема него што их решава".⁷

Објективни фактори у избору научног проблема

Избор, конципирање и решавање научних проблема зависе како од објективних, тако и од субјективних фактора. Размотрићемо **објективне факторе**. Прво, то је степен зрелости и развијености објекта научног истраживања, што је посебно битно за науке које анализирају објекте који се развијају генетски или историјски. Друго, то је ниво и стање знања, теорија у једној или другој области науке, исто као и степен зрелости истраживаног објекта, с чиме научник мора да се обрачунава. При томе се избор проблема у знатној мери детерминише теоријом. Разрађеност и ниво постојеће теорије умоногоме дефинише дубину проблема, његов карактер. Научни се проблем тиме и разликује од различитих псеудопроблема и нанаучних спекулација, што се ослања на чврсто утврђене чињенице и теоретско знање потврђено праксом. Псеудопроблеми, пак, јављају се по правилу при одсуству колико-толико поуздане теорије.⁸ Зато се они у најбољем случају ослањају само на произвољно протумачене емпиријске чињенице. Тако је било, на пример, са проблемом тражења посебне животне снаге у биологији: треће, избор проблема и њихово конципирање у коначном резултату се детерминише потребама друштвене праксе. Управо у току практичне делатности најрељефније се

⁷ Г. П. Щедровицкий, *Философия. Наука. Методология*, Москва, 1997, стр. 228.

⁸ Здравко Тодоровић / Иван Шијаковић / Татјана Марић, *Упутство за израду стручних и научних радова*, економски факултет Универзитета у Бањој Луци, Бања Лука, 2007, стр. 28.

испољава противуречност између циљева и потреба људи и средстава која они поседују, методима и могућностима њихове реализације. Међутим, спознаја се не ограничава на решавање проблема, повезних са непрекидним практичним потребама. Појавом науке све значајнију улогу почињу играти захтеви саме теорије, што свој израз налази у унутрашњој логици развитка науке; четврто, избор проблема, њихово конципирање и решење, који су умногоме условљени постојањем посебне технике, метода и методике истраживања. Зато научници неретко, пре него што приступе решавању проблема, најпре утврђују методе и технику за одговарајуће истраживање.⁹

Набројани објективни фактори не зависе од воље и жеље научника, али је њему потребно да их познаје и обавезно узима у обзир приликом избора, конципирања и решавања проблема, јер они врше одређен утицај на процес развитка научног знања.

Субјективни фактори у избору научног проблема

Осим објективних, постоје и *субјективни фактори*, који такође битно утичу како на конципирање, тако и на избор проблема. У њега се сврставају пре свега интересовање научника за истраживани проблем, оригиналност његове идеје, научна исправност, етичко и естетичко задовољство, које истраживач осећа при његовом избору и решавању.

Пре него што се почне решавати проблем, неопходно је извршити претходно истраживање, у чијем процесу ће бити формулисан сам проблем и наговештени путеви његовог решавања. Ова *развијања проблема* може да се врши отприлике по следећим основним етапама:

1. Разматрање добијених нових чињеница и појава, које не могу бити објашњене у оквирима постојећих теорија. Претходна анализа треба да разоткрије карактер и обим нове информације. У експерименталним наукама та анализа је повезана пре свега са разматрањем нових експерименталних резултата и датих систематских посматрања. Повећање броја нових чињеница присиљава научнике да траже путеве стварања нових теорија.

⁹ Види: Радослав Гађиновић, Како написати научно-истраживачки рад из области политикологије, *Политичка ревија*, бр. 1, Београд, 2009, стр. 257 - 280.

2. Претходна анализа и оцена тих идеја и метода у решавању проблема, које могу бити покренуте полазећи од нових чињеница и постојећих теоретских претпоставки. У суштини та етапа разраде проблема природно прелази у претходни стадијум издвајања, заснивања и оцене оних хипотеза помоћу којих се покушава решити проблем који се јавио. Међутим, при томе се не истиче задатак конкретне разраде неке посебне хипотезе. Највероватније трба да се ради о упоредној оцени различитих хипотеза, степену њихове емпиријске и теоретске заснованости.

3. Дефинисање типа и циља решења проблема, а такође његова повезаност са другим проблемима. Ако проблем дозвољава решење, онда се често јави потреба да се одреди којем решењу треба дати првенство у конкретном истраживању. По правилу, потпуније решавање проблема зависи од обима и квалитета емпиријске информације, од стања и нивоа развитка теоретских представа. Услед тога често се треба ограничавати или приближним решењима, или решењем ужих и делимичних проблема. Добро је познато која ограничења се понекад морају правити у астрономији, физици, хемији, молекуларној биологији, због недостатка поузданог радног математичког апарата. Услед тога, истраживач је принуђен да уводи знатна упрошћавања и самим тиме одустаје од потпуног решења проблема.

4. Претходни опис и интерпретација проблема. После објашњавања неопходних позиција, теоретских премиса, типа решења и циља проблема, отвара се могућност тачнијег описа, формулисања и тумачења проблема помоћу појмова разрађених у науци, категорија, принципа, судова. У описиваној етапи треба бити разјашњена специфика везе међу подацима на којима се заснива проблем и оним теоретским претпоставкама и хипотезама, које се износе за његово решавање. Та етапа у разради проблема у извесној мери своди неки резултат целог тог претходног рада, који је био предузет да би се јасно формулисао и поставио сам проблем.¹⁰

Обиље и разноврсност проблема, који се јављају у различитим стадијумима истраживања и у наукама различитим по садржају, крајње отежава њихову класификацију. Чак таква, на први поглед очигледна подела проблема на научне (теоретске) и практичне, засноване на коначним циљевима истраживања,

¹⁰ Види: Драган Суботић, Метод посматрања у истраживању, *Политичка ревија*, Бр. 3, Београд, 2009, стр. 239 - 260.

изазива низ потешкоћа. Ради се о томе да често искључиво теоретски проблем на крају крајева може довести до разноврсних практичних додатака. Са своје стране, понекад уско примењиви проблем даје подстицај концепцији и решењу проблема широког теоретског карактера. Вероватно је сврсисходније класификовати проблеме по тим основама, које би дале могућност њиховог груписања по најбитнијим објективним и теоретско-спознајним карактеристикама. У вези с тиме сви научни проблеми могу бити подељени на две велике групе у зависности од тога, *прво*, да ли они за свој задатак постављају разоткривање нових својстава, односа и закономерности реалног света, или пак, као друго, врше анализу путева, средстава и метода научног знања. Већина наука истражује проблеме који се односе на прву групу, тј. проблеме повезане с спознајом својстава, закона природе и друштва. Питања, пак, која се тичу средстава, метода и путева спознавања, чешће се разматрају у ранијем стадијуму формирања једне или друге науке, а такође у прелазним периодима њеног развитка, када се врши поновно разматрање њеног појмовног апарата, или када се старе методе показују као мање ефикасне, доводе до знатних потешкоћа. Непосредна подела рада у области науке, непрекидно повећавање броја различитих метода и средстава истраживања доводе до осамостаљивања и издвајања оних научних дисциплина које као посебан задатак стављају анализу различитих метода спознаје уопште, посебно логике и методологије научног истраживања.¹¹

¹¹ Види: Митар Миљановић, *Од семинарског рада до докторске дисертације*, Економски факултет, Српско Сарајево (без године издања), стр. 32 и даље.

ЛИТЕРАТУРА

Баскаков, А. Я. / Туленков, Н. В.: *Методология научного исследования*, 2-е издание, исправленное, Межрегиональная академия управления персоналом, Киев, 2004.

Гађиновић, Радослав: Како написати научно-истраживачки рад из области политикологије, *Политичка ревија*, бр. 1, Београд, 2009.

Гейзенберг, В.: *Физика и философия: част и целое*, Москва, 1989.

Милошевић, Зоран: *Увод у социологију*, Слобомир П Универзитет, Слобомир, Бијелина, 2009.

Миљановић, Митар: *Од семинарског рада до докторске дисертације*, Економски факултет, Српско Сарајево (без године издања).

Суботић, Драган: Методе научног и емпиријског истраживања, *Политичка ревија*, бр.2, Београд, 2009.

Суботић, Драган: Метод посматрања у истраживању, *Политичка ревија*, Бр. 3, Београд, 2009.

Тодоровић, Здравко / Шијаковић, Иван / Марић, Татјана: *Упутство за израду стручних и научних радова*, економски факултет Универзитета у Бањој Луци, Бања Лука, 2007.

Haralambos, Michel / Holborn, Martin: *Sociologija - teme in pogledi*, DZS, Ljubljana, 1999.

Щедровицкий, Г. П.: *Философия. Наука. Методология*, Москва, 1997.

УДК: 37.015.3:159.947.5
Примљено: 15. септемба 2009.
Прихваћено: 11. октобра 2009.
Оригинални научни рад

Наука
број 1/2010
год. 1 vol. 1
стр. 21-30

Милош Ковачевић
Универзитет у Источном Сарајеву
Филозофски факултет
Источно Сарајево

СРПСКИ ЈЕЗИК ДАНАС, ИЛИ: ИГРЕ ОКО СРПСКОГ ЈЕЗИКА

Serbian Language Today, Or: Games Around Serbian Language

Abstract: (Socio)linguistic literature today is the status of the Serbian language often highlights through its relation to the Serbo-Croatian language, and the "Croatian", "Bosniak/Bosnian" and with "Montenegrin" language. Untruthfulness basic premise is reflected in the fact that Serbo-Croatian language never was a "combination" of Serbian and Croatian. In the never participated Serbo-Croatian language, but this represented only the name of the renamed Vukov's Serbian literary language.

Keywords: Serbian language, Linguistics, Politics, Justice, Truth.

Апстракт: У (социо)лингвистичкој литератури данас се статус српскога језика често осветљава кроз његов однос како са српскохрватским језиком, тако и са "хрватским", "бошњачким/босанским" па и са "црногорским" језиком. Неистинитост основне премисе огледа се у томе што српскохрватски никада није био "спој" српског и хрватског. У српскохрватском никада није партиципирао хрватски језик, него је тај назив представљао само преименовани Вуков(ски) српски књижевни језик.

Кључне речи: Српски језик, лингвистика, политика, правда, истина.

У (социо)лингвистичкој литератури данас се статус српскога

језика често осветљава кроз његов однос како са српскохрватским језиком, тако и са "хрватским", "бошњачким/босанским" па и са "црногорским" језиком. При том су ти термини по правилу хијерархизовани, и то тако што се српскохрватски узима за хиперординирани термин, за својеврсни хипероним, док се остали термини сматрају координацијски повезаним субординираним терминима, односно својеврсним кохипонимима.

За таква и слична тумачења заслужни су пре свега Хрвати, који су распад СФРЈ а са њом и српскохрватског језика, дочекали са спремљеном теоријом о српскохрватском као вештачкој творевини, чијим нестанком његове саставнице продужавају самосталан живот као посебни стандардни, односно књижевни језици. Такво тумачење засновано је, међутим, на погрешној великој (основној) премиси: да су у српскохрватском подједнако партиципирали српски и хрватски, тј. да српскохрватски значи српски и хрватски. А општепознато је да у случају неистините основне премисе закључак никако не може бити истинит. Неистинитост основне премисе огледа се у томе што српскохрватски никада није био "спој" српског и хрватског. У српскохрватском никада није партиципирао хрватски језик, него је тај назив представљао само преименовани Вуков(ски) српски књижевни језик. (То питање смо осветлили у посебном раду: Ковачевић 2007).

Најпре у заносу југословенства, а потом на таласу братства и јединства, српски књижевни језик добио је, уз српски пристанак, сложеничко име српскохрватски, не због тога што је он (етно)лингвистички и хрватски, него због тога што су га као свој књижевни језик, како би то рекао отац илирског покрета Људевит Гај, "пригрлили" и Хрвати. Прихватање тог сложеничког назива наметало је и укорењивало привид о равноправном српском и хрватском учешћу у датоме језику. Истовремено тај је назив затамњивао истину да је у њему хрватски део без садржаја, јер је српскохрватски једноставно био и остао само преименовани српски књижевни језик.

Ако је - а јесте - српскохрватски преименовани српски, онда данашњи српски књижевни језик представља враћање његовом имену пре преименовања у српскохрватски, или из друкчије перспективе посматрано, представља дезименовање српскохрватског, уз задржавање истог обима и садржаја. Јер је данас "за Србе најпробитачније решење да прихвате

српскохрватски књижевни језик у оном опсегу и облику како су га употребљавали пре разлаза са Хрватима", нормално под именом "српски (књижевни) језик, како и у уставу стоји" (Симић 2005:46). То је лингвистички једино и оправдано с обзиром на чињеницу да код Срба - како је то констатовао и П. Ивић - "замена назива 'српскохрватски језик' називом 'српски језик' није повукла никакве измене у особинама тога језика" (Ивић 1999:6). А како би их и повукла када је у питању исти језик само једном ослужен и хрватским прилепком у имену.

Данашњи српски књижевни језик, за разлику од српскохрватског, именом наглашава етнолингвистичку истину - да је то и етнички и лингвистички изворно српски језик. То, међутим, не значи да је он и употребно искључиво српски језик, односно да се њиме само Срби служе. Српски језик спада у ону не тако бројну, али зато врло препознатљиву групу светских језика којим се користи већи број народа и/или држава, какви су, на пример, енглески, немачки, шпански и португалски, да само њих поменемо. Нико у свету не спори етнолингвистичку једност а употребну вишеструкост тих језика: они етнолингвистички припадају једноме, а употребно већем броју народа. Садржај и опсег појма немачки или енглески језик, узмимо само њих за пример, данас нико не везује само за територију Немачке или Енглеске. Осим што је немачки језик књижевни језик у Немачкој, он је такође, под истим именом, књижевни језик и у Аустрији, и делу Швајцарске и у Луксембургу и у Лихтенштајну. Немачки као књижевни језик не употребљавају, дакле, само Немци него и Аустријанци и део Швајцараца и Луксембуржани, и Лихтенштајнци. Сви они га сматрају својим књижевним језику, и сви га зову немачки језик. Енглески још белоданије потврђује немачки пример: њим се говори у десетинама земаља света мимо Енглеске, али се у свима њима он зове енглески језик. Употреба немачког или енглеског језика у различитим земљама и код различитих народа довела је до нужне варијантизације тих језика. Али без обзира на варијантност реализације, критеријуми истости граматичке структуре, исте генетског исходишта и разумљивости (тј. могућности несметаног споразумевања) као основни лингвистички критеријуми идентитета језика, показују да је у питању један немачки, односно један енглески језик. А та «једност», без обзира на покатак велике варијантске, посебно лексичке, разлике, одражена је и истим, историјски и етнички задатим, именом (немачког, односно енглеског) језика. Енглески, односно немачки јесте један лингвистички језик по

томе што што има једну (исту) граматичку структуру, и по томе што се сви који га употребљавају лако међусобно на њему споразумевају. Употребно се, међутим, ти језици не остварују као у свему подударни у свим државама, односно код свих народа који их користе за свој књижевни (стандардни) језик. Због тога се они у лингвистици и сматрају полицентричним језицима. Полицентрични језик се дефинише као "језик с неколико националних стандардних варијаната, које се додуше у појединим тачкама међусобно разликују, али не толико јако да би могле конституисати посебне језике, нпр. енглески (британски, амерички, аустралијски итд. стандардни енглески), немачки (немачки, аустријски, швајцарски стандардни немачки), португалски (португалски, бразилски стандардни португалски)" (Глик 2000:472).

Научно је са немачком и енглеском језиком готово подударан српски језик. Наиме, ни он се не остварује само у једној држави нити само код једног народа. Ни на почетку своје стандардизације српски језик није био језик који је створен само за Србију, него је то био језик који је Вук Стеф. Карацић стандардизовао за све Србе «без разлике вјерозакона и мјеста становања». Зато он и јесте назван српски, а не, на пример, србијански језик. Временом сви Вукови Срби (а Вук је, подсетимо се, Србима сматрао и Србе грчкога, и Србе римскога, и Србе турскога закона) нису остали Срби него су неки преведени у друге народе (Хрвате, Црногорце и Муслимане, односно Бошњаке), а ни све земље у којима су Срби живели или живе нису у поствуковом периоду обједињене у једну српску државу. Тако данас Вуков(ск)и српски језик као књижевни језик не употребљавају само Срби, него и Хрвати, Црногорци и Муслимани (који себе национално преименоваше у последњем десетлећу XX века у Бошњаке). Српски Вуков(ск)и књижевни језик, према томе, јесте књижевни језик и Срба, и Хрвата, и Црногораца, и Муслимана (Бошњака), и употребљава се не само у Србији и Републици Српској, него и у Црној Гори, Хрватској и Федерацији Босне и Херцеговине. Употребљава се, дакле, попут немачког или енглеског језика, и код више народа и у више држава.

Његова граматичка структура је, без обзира на све те различите националне и територијалне употребе, иста, тако да је он на структурном плану и даље један језик. Уз структурну истост српски језик је и на комуникативном плану (на плану разумљивости његових говорника) такође један језик. Али он је,

због своје националне и територијалне «некомпактности» нужно варијантно раслојен језик. Он се остварује у више варијаната, између којих су најпрепознатљивије хрватска и муслиманска, односно загребачка и сарајевска варијанта српскога књижевног језика. Савремени српски је, дакле, један стандардно полицентричан и варијантски раслојен језик.

По свему томе случај српскога језика пре је подударан неголи различит од поменутих случајева немачкога и енглескога језика. Зато се он, с обзиром на структурну истост, а варијантску раслојеност остварује и као *српски језик* и као *српски језици* (Ковачевић 2003). Чак и више неголи немачки и енглески језик. Више, зато што су се његове варијанте, за разлику од варијаната немачког и енглеског језика, именом од њега «дистанцирале». Тако је хрватска или загребачка варијанта српскога језика политички преименована у *хрватски књижевни језик*, а муслиманска или сарајевска варијанта у *бошњачки/босански књижевни језик*. Недавно је Устав Црне Горе констатовао "постојање" чак и *црногорског језика*. Управо у тој неподударности назива варијаната као кохипонима и језика као хиперонима српски језик се и разликује од других полицентричних језика. . Разлика се, дакле, не тиче лингвистичке нити етничке суштине српскога језика, него пре свега политичког чина његовог преименовања. А тај (политички) чин преименовања српскога Вуков(ск)ог књижевног језика у тзв. хрватски, бошњачки/босански или пак црногорски језик налази своје упориште у аналогном случају из блиске историје српскога језика: у случају преименовања српскога у српскохрватски књижевни језик.

И структурни, и генетски и комуникативни критеријум - а то су три једина лингвистички и социолингвистички релевантна критеријума у одређењу идентитета једнога језика - јасно и недвосмислено показују да се у случају ових именом различитих "језика" не може говорити о посебним стандардним или књижевним језицима, него искључиво о варијантама лингвистички једног те истог језика - српског.

У недостатку лингвистичких критеријума, статус књижевног језика за "хрватски", а потом следствено за "босански" и "црногорски језик" покушавао се издејствовати уз помоћ политичких критеријума, који су, будући научном ригорозношћу неусловљени, кудикамо бројнији од лингвистичких. Изнедрено је чак осам политичких критеријума за одбрану језичке

самосвојности тих назовијезика, а то су: 1. критеријум самопроцене говорника датог језика, односно вредновања језика од стране његових говорника, 2. критеријум права свакога народа да свој језик назове властитим именом, 3) критеријум имена језика, 4) критеријум договора лингвистичких, односно политичких ауторитета, 5) критеријум уставног одређења језика, 6) критеријум поистовећења идентитета језика са идентитетом нације, 7) критеријум културних разлика, и 8) критеријум постојања независне државе.

Пошто смо у посебном раду (Ковачевић 2007а) детаљно анализирали сваки од наведених критеријума и показали њихову ирелевантност за одређење идентитета једног језика, овде се на њима нећемо задржавати, иако су већину тих критеријума неки са начелима лингвистике као науке завађени лингвисти проглашавали чак и социолингвистичким (доводећи тиме у питање научни статус саме социолингвистике). Сви ти критеријуми углавном су и смишљени као оправдања за преименовања српског језика. А колико су ти критеријуми негација суштине постојања лингвистике науке, најбоље показују они који су њима бранили "постојање црногорског језика", пошто су они чак и јавно захтевали да се "именовање црногорског језика не смије препустити експертима" (Брковић 2004). Зар онда треба да чуди научно несувисла одредба о језику у новом црногорском уставу, која гласи: "Службени језик у Црној Гори је црногорски језик. Ћирилично и латиничко писмо су равноправни. У службеној употреби су и српски, босански, албански и хрватски језик". Овде су, како се види помешане жабе и бабе: црногорским уставотворцима било је битно да раздвоје "црногорски као службени" од српског, босанског, албанског и хрватског као језика у службеној употреби". Зар "службени језик" не значи исто што и језик "у службеној употреби"?! Очито црногорски уставотворци, бежећи од "лингвистичких експерата", желе инаугурисати нову теорију по којој, с једне стране, службени језик није онај који је у службеној употреби, а на другој страни, језици у службеној употреби нису службени (sic!). Зато је и једна од најжешћих поборница црногорског језика, иако је, залажући се за надређеност политике лингвистици, давно раскрстила с лингвистиком и њеним критеријумима, резигнирано закључила "да ће писци Устава морати да прецизирају на што су конкретно мислили и која права се дају побројаним народима" (Глушица 2007:8). Очито је да незадовољна "лингвистица" очекује од

уставотвораца да пропишу новоцрногорској лингвистици разлику између "службеног језика" и "језика у службеној употреби", као што су прописали да су "црногорски", "босански" и "хрватски" равноправни српском језику, а одвојени од њега баш као и "албански", који је с њима равноправан "у службеној употреби".

Тај "црногорски језик", који постоји и који ће очито постојати само у црногорском уставу и нигде више, не само да није посебан језик у односу на српски него тешко да може добити и статус његове варијанте, јер се ни по чему не разликује од ијекавског српског књижевног језика. А статус варијанте и обезбеђују употребне специфичности, најчешће лексичке, једнога те истога лингвистичког језика код говорника на одређеној територији, најчешће подударној с територијом одређене државе. Тих специфичности, засад, црногорским уставом констатовани "црногорски језик" нема, што не значи да их у будућности неће имати. "Лингвисти" монтенегристи ће се засигурно потрудити да што пре направе бар неке нормативне специфичности свог језика, за које ће тврдити да су, управо оне довољан показатељ, постојања "црногорског" као посебног језика. Баш попут Стјепана Бабића који устврди да је "норма оно битно по чему се разликује српски од хрватског" (Бабић 2007). Општепознато је, међутим, да норма није критеријум идентитета једнога језика, него пре свега критеријум идентитета варијанте једнога језика. Због тога нормативне разлике, и то оне лексичке, ортографске и ортоепске, нити су биле нити могу бити критеријум лингвистичког уздизања реализације једнога језика на ранг посебног стандардног или књижевног језика, како то желе приказати готово сви заговорници "хрватског", "босанског" и "црногорског језика".

Српски језик данас се, према критеријуму норме, остварује у три варијанте: српској, хрватској и бошњачкој варијанти, с извесношћу и четврте - црногорске. Наиме, свака од тих варијаната на нормативном плану има неке специфичности (о сличностима и разликама у ортографским рјешењима в. детаљно у: Муратагић-Туна 2005) које су само показатељ различите реализације истога језика, а никако критеријум негирања лингвистичке истости српскога језика. Због тога не треба да чуди што ће се и на хрватској страни покатакд наићи на поборнике примене лингвистичких критеријума у разматрању међуодноса датих "језика". Тако нпр. И. Прањковић каже да су "на стандардолшкој разини, хрватски, српски, босански, па и црногорски језик различити варијетети, али истога језика.

Дакле, на чисто лингвистичкој разини, односно на генетској разини, на типолошкој разини, ради се о једноме језику, и то треба коначно јасно рећи. Ако се нетко с тим не слаже, нека изложи аргументе" (Прањковић 2006:42). Таква мишљења показују да код оних којима је до лингвистике стало, лингвистички критеријуми морају бити основа сваког језичког просуђивања. Такви су, на жалост, врло ретки међу кроатистима, бошњакистима и монтенегринистима. Много су бројнији они који - попут Стјепана Бабића - негирајући принципе науке којој номинално припадају, захтевају да се мора "стално дизати глас на свим разинама прије него ли се догоди да неко тијело изгласа закључак да су српски, хрватски, бошњачки и црногорски заправо један језик" (Бабић 2007а). Таквима, како се и види, нису ни битни лингвистички критеријуми, него само политички, није дакле битно шта каже лингвистика, него је битно да то случајно не потврди и политика, да то "неко [европско] тијело не изгласа".

Без обзира на сва изгласавања разних политичких тела у Хрватској, Федерацији Босне и Херцеговине и Црној Гори, лингвистички критеријуми су неумитни: оно што се данас назива "хрватски", "босански" и "црногорски језик" јесу само варијанте српског као полицентричног језика. То најбоље потврђују поређења бившег српскохрватског са другим полицентричним језицима, будући да је српскохрватски само преименовани српски књижевни језик (Ковачевић 2007). Бивши српскохрватски (а заправо српски) који се данас именује као српски, хрватски, босански/бошњачки и црногорски језик више је него репрезентативан пример једног полицентричног стандардног језика. Сва три (социо)лингвистички релевантна критеријума идентитета једнога језика - а то су комуникативни (који подразумева међусобну разумљивост), структурни (који подразумева системсколингвистичку подударност) и генетски (који подразумева заједничку дијалекатску основицу) недвосмислено потврђују да је у питању један језик (Ковачевић 2003: 22-38). "Разлике између његових варијанта - како то показује С. Кордић сумирајући истраживања већег броја светских социолингвиста - до данас нису веће од разлика између варијаната других полицентричних језика (D. Blum). Чак су мање (V. L. Thomas). Познато је да су мање од разлика између америчке и канадске варијанте енглеског језика (S. McLennen), да су мање од разлика између њемачке и аустријске варијанте њемачког језика (H. D. Pohl), да су на свим системским разинама мање од разлика између 'холандске'

(сјевернонизоземске) и 'фламенске' (јужнонизоземске) варијанте низоземског језика. Чак су и структурне разлике између језика бијелаца и језика црнаца у великим градовима на сјеверу Америке - а оба језична облика су само подваријанте варијанте америчког енглеског - веће од оних између хрватског, босанског/бошњачког и српског (B. Gröschel). Услијед такве незнатности разлика, међусобна разумљивост између варијаната српскохрватског језика чак 'превазилази ону између стандардних варијаната енглеског, француског, њемачког или шпањолског' (V. L. Thomas)" (Кордић 2006:324).

Ако се зна да је српскохрватски лингвистички исто што и српски, зар то није најбољи показатељ апсурдности настојањима да се докаже да су, с једне стране, хрватски, бошњачки/босански и црногорски посебни стандардни језици, а с друге - да имају равноправан статус са српским књижевним (стандардним) језиком. Сви ти назовијезици само су варијанте српског језика. Зато термин *српски језик* данас у (социо)лингвистици мора да има два значења: он је хипероним и кохипоним терминима *хрватски*, *бишњачки/босански* и *црногорски језик*. Као хипероним он једини има статус лингвистичког језика, док су сви остали само политички језици (језици само по имену), а лингвистички искључиво варијанте српског језика.

ЛИТЕРАТУРА

Бабић 2007: Stjepan Babić, Unitaristi u ofanzivi, *Fokus*, Zagreb, 27. 4. 2007: internet izdanje.

Бабић 2007а: Stjepan Babić, Bitka za hrvatski jezik, *Fokus*, Zagreb, 13. 4. 2007: internet izdanje.

Брковић 2004: Jevrem Brković, *Imenovanje crnogorskog jezika ne smije se prepustiti ekspertima*, Podgorica, 9. 4. 2007: forum.cafemontenegro.com

Глик 2000: Helmut Glück (ur.), *Metzler Lexikon Sprache*, Stuttgart: Verlag J. B. Metzler

Глушица 2007: Rajka Glušica, Crnogorski umjesto srpskog, *Vijesti*, Podgorica, 26. 10. 2007, 8.

Ивић 1999: Павле Ивић, Језичко планирање у Србији данас, *Језик данас*, III/9 (Нови Сад), 5-10.

Ковачевић 2003: Милош Ковачевић, *Српски језик и српски језици*, Београд: БИГЗ, СКЗ.

Ковачевић 2007: Милош Ковачевић, Однос српског и српскохрватског књижевног језика, у зб. *Језик, књижевност*

уметност, *Књига I: Српски језик и друштвена кретања*, , Крагујевац: ФИЛУМ, 51-62.

Ковачевић 2007а: Милош Ковачевић, Књижевни језик у Црној Гори између лингвистичких и политичких критеријума, у зб. *Језичка ситуација у Црној Гори - норма и стандардизација*, Подгорица: ЦАНУ (у штампи).

Кордић 2006: Snježana Kordić, *Forum: La situazione linguistica attuale nell'area a standard neoštokavi (ex-serbo-crvato)*, Studi Slavistici III, Firenze: Firenze University Press, 323-331.

Муратагић-Туна 2005: Hasnija Muratagić-Tuna, *Bosanski, hrvatski, srpski aktuelni pravopisi (sličnosti i razlike)*, Sarajevo: Bosansko filološko društvo.

Прањковић 2006: Ivo Pranjković, *Hrvatski i srpski su jedan jezik, Slobodna Dalmacija*, Split, 7. 2. 2006, 42-43.

Симић 2005: Радоје Симић, Српски књижевни језик према хрватском, у зб. *Српски језик данас: округли сто*, приредио Славко Зорић, Београд: Синдикат образовања, науке и културе, 46-53.

УДК: 371.3:802/809

Примљено: 1. децембра 2009.

Прихваћено: 19. децембра 2009.

Прегледни рад

Наука

број 1/2010

год. 1 vol. 1

стр. 31-39

Тијана Васиљевић Стокић

Слобомир П универзитет

Филолошки факултет

Слобомир

ЈЕЗИЧКА ВЈЕШТИНА ГОВОРЕЊА У НАСТАВИ СТРАНОГ ЈЕЗИКА И ВЈЕЖБЕ КОЈЕ ПОДСТИЧУ ВЈЕШТИНУ ГОВОРЕЊА

Teaching Speaking And Activities That Promote Speaking In Second Language Teaching

Abstract: Speaking is a crucial part of second language learning and teaching. Despite its importance, for many years, teaching speaking has been undervalued and English language teachers have continued to teach speaking just as a repetition of drills or memorization of dialogues. However, today's world requires that the goal of teaching speaking should improve students' communicative skills, because, only in that way, students can express themselves and learn how to follow the social and cultural rules appropriate in each communicative circumstance. Some speaking activities are provided below that can promote speaking.

Key words: Speaking, Teaching second language, Communicative skill, Activities which promote speaking.

Апстракт: Вјештина говорења је битан дио процеса учења и наставе страног језика. Упркос његовом великом значају, наставници страног језика су годинама вјештину говорења подцјењивали и настављали да предају говор само путем обичних вјежби понављања или памћења дијалога. Међутим, данашњица захтијева од наставе говорења побољшање комуникативних вјештина због тога што једино на тај начин студенти могу да се изразе адекватно и науче друштвене и културне норме понашања у свим ситуацијама. У овом раду ће се говорити о вјежбама које подстичу вјештину говора.

Кључне ријечи: вјештина говорења, настава страног језика, комуникативна вјештина, вјежбе које подстичу вјештину

говорења.

Шта је то „вјештина говорења“?¹

Под термином „настава говорења“ другог страног језика подразумевамо следеће:

- произвести енглеске гласове;
- користити акценат ријечи и реченица, интонацију и ритам другог страног језика;
- одабир одговарајућих ријечи или реченица у складу са друштвеним окружењем, публиком, ситуацијом или темом;
- организовати своје мисли у логичној и садржајној реченици;
- користити језик као средство изражавања вриједности и мишљења;
- користити језик брзо, тачно и са поуздањем², уз неколико природних пауза. Нанан (Nunan, 2003).

Како предавати вјештину говора?

Сада се многи лингвисти и наставници страних језика слажу у томе да је за студенте најбоље и најлакше да савладају вјештину говорења другог страног језика путем „интеракције“. Комуникативни приступ настави страног језика најбоље служи овој сврси. Он се базира на стварним ситуацијама које захтијевају комуникацију. Користећи овај метод у настави страног језика студенти ће имати прилику да комуницирају између себе на страном језику којег уче. Укратко, наставници страних језика морају да створе у својим учионицама стварне ситуације гдје ће студентима бити омогућено да међусобно разговарају. Наставници ће морати да користе вјежбе које захтијевају и унапређују говор. Ово се може остварити онда када студенти раде у групама како би остварили постављени циљ и урадили задатак.

¹ Speaking is "the process of building and sharing meaning through the use of verbal and non-verbal symbols, in a variety of contexts" (Chaney, 1998, p. 13).

² fluency

Вјежбе које подстичу вјештину говора

Role play/игра улога

Један од начина да се студенти подстакну да комуницирају је глума. Студенти се претварају да су у различитим друштвеним ситуацијама и да имају различите друштвене улоге. Код ових вјежби наставник даје студентима инфомацију о томе ко су, о чему мисле и шта осјећају. Тако, нпр. наставник каже студенту: „Ти си сада Давид. Идеш код доктора и кажеш му шта ти се синоћ догодило, и ...“ Хармер (Harmer, 1984)

Simulations/Симулације

Симулације су веома сличне играма улога. Разлика је у томе што су симулације ипак сложеније. Код симулација, студенти могу донијети предмете на час како би се створила реална атмосфера. На примјер, уколико студент глуми неког пјевача он може на час да донесе микрофон да пјева и сл. Игра улога и симулације имају неколико предности. Као прво оне су забавне и мотивишу студенте. Као друго, Хармер (Harmer, 1984) каже да оне повећавају самосвијест код студената који се устручавају пошто код ових вјежби они глуме некога другог и не говоре о себи.

Information gap/активности допуне празнине са информацијама

Студенти треба да раде у паровима. Један студент има информацију коју други нема, и обрнуто и они треба да подијеле те информације. Ове вјежбе и активности служе у многе сврхе, као што су рјешавање проблема и сакупљање информација. Исто тако, сваки партнер игра битну улогу због тога што се задатак не може завршити уколико твој пар не каже теби све потребне информације. Ове су активности ефикасне из разлоге што сви имају прилику да говоре на страном језику.

Brainstorming/фаза размишљања

На задату тему студенти могу да стварају разне идеје у ограничено вријеме. Овисно о контексту, без обзира да ли је у питању рад у групама или индивидуални рад, фаза размишљања је ефикасна и студенти брзо и слободно стварају нове идеје. Добра страна овог вјежбања је у томе што студенти нису критиковани за њихове идеје а и неће се устручавати да причају о својим идејама.

Storytelling/препричавање прича

Студенти могу укратко да препричају причу или приповјетку коју су претходно чули од некога или могу да измисле своју причу и испричају колегама. Овакав вид вјежбања подстиче креативно размишљање. Такође помаже студентима да изразе своје идеје у виду почетка, развоја и краја, укључујући ликове и радњу коју прича треба да има. Студенти могу да испричају загонетке или шале. На примјер, на почетку сваког предавања, професор може прозвати неколико студената да испричају кратке загонетке или шале. На овај начин, не само да ће професор подстакнути студенте да причају, већ ће заокупити и њихову пажњу.

Interviews/Интервју

Студенти могу да спроведу интервју са различитим људима на разне теме. Професор може поставити и означити пропис о томе која питања студенти могу да поставе или на који начин да их поставе, мада би и сами студенти требали да припреме своја питања. Уз помоћ интервјуа студенти вјежбају своје говорне вјештине и то не само на факултету већ и изван, и што им помаже да се социјализују. Након обављеног интервјуа, сваки студент може да га посебно представи својим колегама. Студенти такође могу да интервјуишу једни друге.

Story completion/Довршити причу

Ово је веома забавна вјежба за цијелу групу, гдје студенти сједе у кругу и слободно разговарају. Професор започиње причу и затим сваки студент треба да дода неколико реченица. Сваки студент може да дода од четири до десет реченица. Такође се могу додати нови ликови, догађаји, описи или сл.

Reporting/Извјештаји

Прије предавања, од студената се тражи да прочитају неки часопис или магазин и да онда саопште својим колегама нешто што им је било интересантно за читање. Од њих се такође може тражити да својим колегама саопште да ли им се у току дана десило нешто вриједно помена.

Playing Cards/ Играње картама

У овој вјежби студенти се подијеле у групе од четири студента. Свака група ће добити неки назив. На примјер:

- Diamonds: Earning money
- Hearts: Love and Relationship
- Spades: An unforgettable memory
- Clubs: Best teacher

Сваки студент из групе бира картицу, а затим ће написати 4-5 питања везаних за тему са картице и поставиће их студентима из те групе: На примјер, уколико је студент извукао картицу *diamonds* могао би да постави сљедећа питања:

-Is money important in your life? What is the easiest way to earn money? What do you think about lottery? and etc.

На почетку предавања професор треба студентима да скрене пажњу на то да не могу да постављају питања на која се може одговорити са да или не, пошто им то не пружа велику прилику за вјежбање говора. Студенти треба да постављају таква питања на која се може различито одговарати.

Picture Narrating/ Препричавање слике

Ова вјежба се састоји од неколико повезаних слика. Од студената се очекује да испричају причу гледајући те слике, држећи се упутства које су добили од професора у вези са избором ријечи и структуре реченица које морају да користе.

Picture describing/ Описивање слика

Други начин описивања слика јесте да студенти користе само једну слику у сврху вјежбе говора и да опише све што виде на њој. За ову вјежбу студенти могу да раде у групама и свака група онда добије различиту слику. Студенти дискутују о слици унутар групе, а онда њихов представник описује слику осталим студентима. Ова вјежба подстиче креативност и машту студената као и вјештину говора пред јавношћу.

Find the Difference/ Пронађите разлике

Студенти ову вјежбу могу да раде у паровима и сваки пар добије различите слике. На примјер, слике дјечака који играју фудбал а друга слика дјевојчице играју тенис. Студенти у паровима разговарају о сличностима и разликама.

Дискусије/дебате

Након неког предавања на одређену тему, може се повести и дискусија. Студенти можда могу да траже одговор или закључак, могу да подијеле идеје или пронађу рјешење. Прије дискусије, веома је битно да професор постави циљ ове дискусије. На овај начин студенти не могу да чаврљају међусобно о неким нерелевантним стварима. Студенти се у дискусијама најчешће

слажу или не слажу са задатом темом. Код овакве дискусије, професор може да подијели студенте у групе од четворо или петоро и зада им реченице, на примјер *people learn best when they read* v. *people learn best when they travel*. Свака група ради на задату тему одређено вријеме а онда своје идеје представи осталима. Веома је битно да сви чланови групе подједнако дискутују. На крају предавања, сви студенти се одлуче за побједничку групу која је најбоље бранила своје идеје. Ова вјежба подстиче студенте на критичко размишљање и брзо доношење одлука, а студенти уче како да се изразе и оправдају своје ставове на културан и учтив начин код неслагања са осталим групама. Зарад ефикасне дискусије, увијек је боље не правити бројне групе пошто на тај начин они повученији студенти неће доћи до изражаја. Професор може да подијели студенте у групе или се они сами могу подијелити, битно је да се науче на рад са различитим колегама и да науче да буду отворени за сваки вид дискусије. Коначно, код групних дискусија и овисно од њеног циља, студенти би увијек требали да постављају питања, парафразирају идеје, подржавају једни друге, појасне питања и сл.

Вјежбе игра улога и вјежбе дискусије спадају у тзв. **вјежбе комуникативног оутпут-а**³. Ове вјежбе дозвољавају студентима да користе језик онако како то они знају и како би га користили у стварним ситуацијама. Код ових вјежби студенти требају да раде заједно како би развили план, ријешили проблем или завршили задатак.

Код вјежби *игра улога*, студентима се додјељују улоге на које могу наићи изван факултета. Студенти имитирају стварни живот и ситуације, и развијају социолингвистичку компетенцију. Они морају да користе језик прикладан одговарајућим ситуацијама и ликовима.

Студенти углавном воле ове улоге и уживају у њима. Међутим, ове вјежбе могу бити застрашујуће за студенте који имају мање самопоуздања или су мање флуентни на енглеском језику. Да би се успјело, потребно је испоштовати неколико ствари:

- Пажљиво припремити вјежбу, описујући ситуацију како би је сви студенти разумјели.

³ оутпут - оно што ученици могу да произведу на страном језику, а инпут је језички материја страног језика коме су ученици изложени и кога разумију

- Постави циљ или исход: студенти морају да су свјесни циља вјежбе.
- Користите картице: сваки студент треба да добије картицу са својим ликом и улогом, чак понекад и изразе или ријечи које би особа могла да користи.
- Фаза размишљања: прије почетка ове вјежбе, студенти би требали да размисле о ријечима, граматички и изразима које би могли да користе.
- Групе требају да буду мање: студенти са мање поуздања ће се осјећати сигурније уколико их је мање.
- Дајте студентима вријеме да се припреме: нека раде посебно како би истакнули своје идеје и језик који би могли да користе.
- Будите студентима извор информација а не неко ко их само надгледа. Не исправљајте њихове грешке нити изговор изузев ако они то од вас не траже.
- Дозволите студентима да раде у складу са својим језичким могућностима. Сваки студент има посебан приступ раду у групама, и посебну улогу у вјежби. Не очекујте да ће сви студенти једнако судјеловати у дискусији.
- Са студентима обратите пажњу на тему, улоге и исход улога које су имали.
- Обратите пажњу и на лингвистику: након краја вјежбе игра улога, подсјетите их на граматичке грешке које су правили и изговор. Овај дио такође може да сачека неко друго предавања када понављате изговор или граматичку.

Дискусије, попут претходних вјежби, успију онда када професор правилно припреми студенте, и онда се повуче. Да бисте успјели са овим вјежбама, потребно је да:

- Припремити студенте: Дајте им инпут (информације о теми и језичким облицима) тако а имају нешто да кажу на задату тему.
- Понудите избор: Нека студенти изаберу тему за дискусију. Дискусије не морају увијек бити о озбиљном проблему. Студенти радије учествују у дискусији уколико је тема о ТВ програму, плановима за одмор, или вијести о заједничким пријатељима. Тешке теме попут загађења животне средине нису занимљиве а и студенти понекад немају довољан фонд ријечи како би о томе причали.
- Поставите циљ или исход: То може бити групни производ, попут писма издавачу, или индивидуални извјештај о ставовима осталих у групи.

- Радите у мањим групама. Учешће у дискусијама код великих група може да прави проблем.
- Скратите дискусије. Дајте студентима ограничено вријеме за дискусије, не више од 8-10 минута.
- Дозволите сваком студенту да на свој начин учествује у дискусији. Неће се свако од њих осјећати пријатно да говори на сваку задату тему. И не очекујте да сви учествују једнако у разговору.
- Са студентима обратите пажњу на тему: нека свака група поднесе извјештај свим студентима о резултатима своје дискусије.
- Обратите пажњу и на лингвистику: након краја дискусије, подсјетите их на граматичке грешке које су правили и изговор. Овај дио такође може да сачека неко друго предавања када понављате изговор или граматику.

Закључак

Најбољи начин да се савлада вјештина говорења је путем интеракције. Комуникативни приступ настави страног језика најбоље служи овој сврси. Наставници страних језика требају да створе стварне ситуације у својим учионицама гдје ће студентима бити омогућено да међусобно разговарају. Уколико наставници добро припреме вјежбе које подстичу вјештину говорења, може се очекивати од студената да експериментишу са језиком и створе пријатну атмосферу. Ове вјежбе подстиче студенте и на критичко размишљање и брзо доношење одлука што доприноси њиховом самопоуздању и мотивацији за учење.

ЛИТЕРАТУРА:

Celce-Murcia. M. 2001. Teaching English as a Second or Foreign Language (3rd ed). USA: Heinle&Heinle.

Chaney, A.L., and T.L. Burk. 1998. Teaching Oral Communication in Grades K-8. Boston: Allyn&Bacon.

Baruah, T.C. 1991. The English Teacher's Handbook. Delhi: Sterling Publishing House.

Brown, G. and G. Yule. 1983. Teaching the Spoken Language. Cambridge: Cambridge University Press.

Harmer, J. 1984. The Practice of English Language Teaching. London: Longman.

McDonough, J. and C. Shaw. 2003. Materials and Methods in ELT: a teacher's guide. Malden, MA; Oxford: Blackwell.

Nunan, D., 2003. Practical English Language Teaching. NY:McGraw-Hill.

Staab, C. 1992. Oral language for today's classroom. Markham, ON: Pippin Publishing.

УДК: 821.163.41.09-2
Примљено: 2. децембра 2009.
Прихваћено: 16. децембар 2009.
Оригинални научни рад

Наука
број 1/2010
год. 1. vol. 1
стр. 41-50

Цвијетин Ристановић
Слобомир П Универзитет
Академија умјетности
Одсјек за драмску и филмску умјетност
Слобомир

ДРАМСКО СТВАРАЛАШТВО АЛЕКСАНДРА ПОПОВИЋА ЗА ДЈЕЦУ

Creative Drama For Kids From Aleksandar Popovic

Abstract: The paper analyzed the most important dramatic plays for children by Aleksandar Popovic. Special emphasis is placed on the Popovic's adaptation of the famous folk fairy tales such as Little Red Riding Hood, Snow White and the Seven Dwarfs and Cinderella. In the process of transformation of these fairy tales to contemporary form, the author has introduced the game as the basic principle of communication with young readers / viewers. Although he created drama for children from pragmatic motives, the writer's poetic and humorous lexicon made this kind of a play close and dramatically dynamic aesthetic game. Plays by Aleksandar Popovic show that modernized traditional literary form, customized for the contemporary way of communication with the recipient, can be and very attractive to the modern child.
Key words: Aleksandar Popovic, Fairy tales, Stage plays, Humor, Irony, Parody.

Апстракт: У раду су анализирана најважнија драмска дјела Александра Поповића намијењена дјечи. Посебан акценат стављен је на Поповићеве адаптације познатих народних бајки *Црвенкапа*, *Снежана и седам патуљака* и *Пепељуга*. У поступку трансформације наведених бајки за савремену позорницу аутор је увео игру као основни принцип комуникације са младим читаоцем / гледаоцем.

Мада је драме за дјecu стварао из прагматичних побуда, писац је

поетичном и хуморном лексиком ову књижевну врсту учинио језички блиском и драматуршки динамичном естетском игром. Драмска дјела Александра Поповића писана за дјецу показују да и осавремењене традиционалне књижевне форме, жанровски прилагођене ововременом начину комуницирања са реципијентом, могу бити и те како привлачне за савремено дијете.

Кључне ријечи: Александар Поповић, бајка, сценска игра, разбајчивање, хумор, иронија, пародија.

Писац познатих драмских дјела *чарапа од сто петљи*, *Љубинко и Десанка*, *Сабља димискија*, *Крмећи кас*, *Развојни пут Боре Шнајдера*, *Смртоносна мотористика*, *Мрешћење шарана*, Александар Поповић, огледао се и у стваралаштву за дјецу. Романима *Тужни град*, *Девојчица у плавој хаљини*, *Судбина једног чарлија*, *Гардијски потпоручник Рибанац*, *Лек против старења* и, посебно, збирком *Тврдоглаве приче*, он је стекао глас маштовитог, вјештог и занимљивог дјечјег приповједача.

Иако је Поповић име у књижевности за дјецу стекао прозним облицима, не може се занемарити ни оно што је дао у области драмског стваралаштва за тај узраст. Најпознатија Поповићева дјела овог жанра су: *Три светлице с позорнице* (*Црвенкапа*, *Снежана и седам патуљака* и *Пепељуга*), *Шкрти берберин*, *чавка неваљалка*, *Позив на игру*, *Фатално глупа глава*, те бројне ТВ емисије које је Поповић писао сам или у коауторству са другим писцима. Својим драмским дјелима за дјецу Поповић је знатно допринио афирмацији овог вида стваралаштва.

Игра као основни принцип Поповићеве драматургије

Грађењу слике свијета намијењене дјетету читаоцу, односно гледаоцу, Поповић посвећује особиту пажњу. И у првој фази писања за дјецу, то јест од појаве романа *Морепловци* (1951), *Тужни град* (1959) и *Девојчица у плавој хаљини* (1961) Поповић конституише амбијент у коме дијете има главну улогу, али тек од појаве збирке *Тврдоглаве приче* (1962) он оформљује свијет који је у потпуности по мјери дјетета. Тај свијет је створен, првенствено, ради игре и забаве. У Поповићевим сценским дјелима за дјецу игри је све подређено, и она је пишев темељни стваралачки принцип.

Уводни текст у збирци *Тврдоглаве приче* има индикативан

наслов *Позив на игру* и он је програмског карактера кад је ријеч о Поповићевој литератури за дјецу. Писац каже:

*Музика за игру почиње! чешљеви и бокали треште!
Штапови гуде! Столице поигравају, лустери се љуљају!
Скачите - шта чекате! Скидајте чарапе и ципеле!
Ми вам упућујемо:
Позив на игру!
И позив на смех.*

Један од најбољих познавалаца Поповићевог драмског опуса и проседеа, Мирјана Миочиновић, сматра да се природа и структура Поповићевог драмског текста модификује у складу са законитостима простора “који престаје да се идентификује са животним простором и постаје *простор игре* (курзив М. М.). Сам, пак, комад претвара се у морфологију игре у датим сценским границама.”⁴ А тај почетни стваралачки принцип условљава низ других специфичних принципа по којима се одвија драмска радња и представљају ликови у Поповићевим драмама. Један од њих је принцип “композиционе кружности”. Миочиновићева наглашава да је код Поповића ријеч о имплицитној кружности која се испољава самом типичношћу тематике која је “елементарна гаранција њене репетитивности”. Међутим, “битнији и експлицитнији вид ове кружности јесте *инсистирање на феномену игре* (курзив М. М.), на феномену представе”.⁵ На то нас недвосмислено упућују Поповићева непосредна обраћања публици на крају или на почетку позоришног комада која наговјештавају могућност понављања сценске игре.

И заиста, у овим дјелима ништа није коначно и завршено; радња или траје непрестано, или се у интервалима бесконачно понавља. Сам писац у појединим дјелима то изричито наглашава. Тако испред текста сценске игре *Црвенкапа* стоји напомена “Догађа се без престанка”, а испред текста *Снежана и седам патуљака* “Догађа се овде-онде, данас-сутра”.

Александар Поповић, као и други ствараоци за дјецу новијег времена (Радовић, Лукић, Ршумовић), малог гледаоца сматра саговорником, сарадником, саучесником у сценској игри и на његову маштовитост озбиљно рачуна. То потврђује и завршетак

⁴1 Мирјана Миочиновић: Есеји о драми, “Вук Караџић”, Београд, 1975, стр. 97.

⁵ Исто, стр. 99.

дјела *Како се воли Весна* (1974) који гласи:

*И ту је крај књиге, а онај други, прави крај измислите
сами, како хоћете и како вам највише годи.*

Непосредним обраћањем дјецџ писац жели да их “укључи” у игру, да заједно маштају, сањају, комбинују. Поповић је литературу за дјецу схватио као игру, а драмска форма показала се врло примјереном за такву комуникацију са младима.

Важан елемент Поповићеве драмске поетике јесте сан помоћу кога се све постојеће лако “прометне” (пишчев израз) у нешто друго. Тако се, на примјер, сиромашни свијет у сну врло лако замијени богатим. Сценска игра *Пепељуга* започета је и завршена сликом сна о љепшем, веселијем живљењу:

*Само кад би једном било
оно што се у сну снџло,
нешто лепо - немогуће:
к’о кад горе изнад куће
месечина тихо трупће...
Труп - труп , труп - труп
труп - труп!...*

Кад је у питању трансформација једног предмета у други, Поповић надмашује класичног бајкописца. У његовој бајци метла у Пепељугиним рукама и узаврели лоници на шпорету “дају од себе глас гитаре, односно виоле и фагота” (*Пепељуга*), кројачке лутке плешу са Црвенкапом (*Црвенкапа*), са патуљцима цвијеће игра и пјева (*Снежана и седам патуљака*). Границе између стварности и фикције, доживљеног и измаштног, јаве и сна, могућег и немогућег у Поповићевим дјелима нема, па је зато његова слика свијета и реална и иреална, логична и алогична, тривијална и узвишена. О Поповићевој способности обједињавања фантастичног и реалног у драмском дјелу Бранислав Крављанац је, поводом премијере *Снежана и седам увозних патуљака* (1983) записао: “Умео је да бајку спусти на улицу и да улицу подигне на степен бајке, да “узвишено” утопи у “обично” или да то “обично” узвиси до оних врхова са којих се неминовно и строглаво пада у амбис комичног”.⁶

⁶ Бранислав Крављанац: *Од игре до мишљења*, Бијенале југословенског луткарства Бугојно, Југословенски фестивал дјетета Шибеник, Мало позориште Београд, Славија прес, Нови Сад, Београд, 1984, стр. 60.

Однос према усменом наслијеђу

За три сценске игре (*Црвенкапа*, *Снежана и седам патуљака*, *Пепељуга*) Поповић је предлог узео из усменог наслијеђа - бајке. Међутим, у ту прастару књижевну врсту писац је унио много свога, тако да су од бајки сачињена потпуно нова дјела. Поповићева структура и језичко-стилска реконструкција бајки суштинског је карактера. Умјесто препознатљивих типских ликова, који се подразумевају у обрасцима бајковите нарације, у овим драмским дјелима егзистирају људи овог времена који су само формално “прерушени у класично бајковито рухо”.⁷

Анализирајући Поповићеве поступке претварања бајки у сценска дјела и њихово иновирање, Миливоје Млађеновић добро запажа да “писац преузима само главни мотив, нуклеус приче, а све остало је оригинална надоградња праузора”.⁸ Дакле, писац се не држи досљедно фабуле бајке, него је, према потреби, проширује и дограђује уводећи у њу нове ситуације и нове ликове.

Радњу познатих бајки *Црвенкапа*, *Снежана и седам патуљака* и *Пепељуга* Поповић је ситуирао у наше вријеме и снабдио их и неким другим атрибутима савремене приче: алегоричношћу, ироничношћу и пародичношћу. Иако не у подједнакој мјери, све три бајке су иновирани до нивоа да се може говорити о дјелима која третирају проблеме ововремених људи. Тако, рецимо, у *Снежани и седам патуљака*, умјесто тужне приче о несрећној судбини пасторке Снежане коју злоставља љубоморна маћеха, код Поповића имамо драмску радњу испуњену смијешним догађајима из савременог живота, са много гротеског и карикатуралног. Необични наслови три чина у драми о Снежани (*Квиз*, *Гриз* и *Шиз*) довољно говоре о правој пишневој намјери која се своди на то да бајку о Снежани на позорници представи као фарсу о похлепним, славољубивим људима којих има у свакој људској заједници.

Фарсичну структуру има и друга Поповићева “бајка за приказивање” *Црвенкапа*, јер је ту, као у класичној фарси, писац вука представио као преваранта који послѣ више покушаја да

⁷ Драгољуб Јекнић: *Српска књижевност за дјецу*, књ. II, МАК, Београд, 1994, стр. 50.

⁸ Миливоје Млађеновић: *Иновацијска својства “Бајки за приказивање” Александра Поповића*, *Детињство*, број 3-4, 2002, стр. 33.

насамари друге, бива сам насамарен. Осим тога, у овом дјелу заступљени су прерушавања, мимикрије, сплетке, забуне и сл.

У сиже познатих бајки писац уноси мноштво нових мотива, и динамичних и статичних, а, поред постојећих, уводи нове ликове, чак и балет и хор. Тако, рецимо, у *Црвенкапи*, поред Црвенкапе, маме, баке, ловца и вука, појављују се: Иванка, Црвенкапина школска другарица, која је по свему сушта супротност Црвенкапи, затим балет и хор који су задужени за музику и забаву, те луткице, цвијеће, травке и бубе.

У *Снежани*, поред маћехе, њених кћери и пасторке Снежане, јавља се цео низ других ликова: Токи-Воки, маћехин брат, ловац на аутограме, предсједник стручног жирија за избор љепотице, телевизијски спикер, новинар, чланови стручне комисије, стрина, ујак, кума, теча, хор и кор шумских приказа. Ту су, наравно, и патуљци, али не они из бајке, него патуљци увезени из Француске и због тога свих седам њихових имена почиње словом Ж (Жером, Жорж, Жакоб, Жерар, Жан, Жак и Жил). Сценска игра *Пепељуга*, поред ликова који се јављају у бајци, има, такође, низ нових и необичних: Грофица Крофница, Виконтеса Теса до Небеса, Маркиза Лиза, Ађутант, Генерал, Кицош, Добринко. Дакле, то је скупина врло различитих типова, прави вашар карактера, којима писац драмског дјела намјењује различите улоге.

У комадима написаним на основу бајковног предлошка Поповић примјењује поступак разбајчивања. Многи детаљи свједоче о томе. На примјер, у драмској верзији бајке *Снежана и седам патуљака* такмичење за најљепшу одвија се у цијелости по сценарију савремене ревије за избор љепотице, а прате је сплеткарења, подмићивања, непотизам, протекција и сл.; Снежанина маћеха не очекује од чаробног огледала да јој каже ко је најљепши, него од ТВ екрана, односно спикера; она Снежани не намјењује отровну јабуку, него савремена средства - шампон и чудновату крему којом ће јој нагрдити лице и упропастити косу да јој не би могла бити конкуренткиња.

Разбајчени су и други ликови у драми: ловац је овдје наметљиви, досадни ловац на аутограме, Принц је студент медицине који је надимак добио по томе што посједује стари ауто марке НСУ-принц, патуљци су побјегли из Француске да би у шуми на миру могли да пјевају шансоне и да на тај начин исказују носталгију за Паризом, дјевојке које се такмиче за титулу најљепше свјесне

су да им љепота у избору неће помоћи ако немају оне који за њих раде иза кулиса, за главну кандидаткињу, Снежанину маћеху, отворено агитује њен рођени брат Токи-Воки итд.

Још прочитати примјер осавремењивања бајке налазимо у *Пепељуги*, јер задатак који Пепељуга добија од маћехе када она са кћеркама пође на царски бал није пребирање проса, него превођење приче са француског језика, која садржи 2800 неразумљивих ријечи. Супротно од маћехиног предвиђања да ће превођење приче спријечити пасторку да се појави на балу, знање француског језика пружа Пепељуги велике предности. Могло би се рећи да је то нека врста помагача у савладавању препрека које јој је поставила маћеха. Не само што ће она, захваљујући тој околности, лако превести задану причу, него ће гласним читањем приче о несрећној љубави оживјети Маркизу са зидне слике, а она ће јој поклонити свечану хаљину и омогућити да оде на бал у царев двор гдје ће се упознати са младим Принцом и постати његова изабраница.

Очито је да се писац у овим сценским играма наругао много чему што је својствено савременом човјеку: сујети, хипокризији, поткупљивости, славољубивости, саможивости, помодарству, похлепи, извјештчености сваке врсте. Поповић све то исказује изнијансираним хумором, а само понекад је горак и ироничан. Као и други комедиографи, Поповић своје незадовољство постојећим свијетом заодијева “смехом до суза”, откривајући наличје живота и тужећи “над изгубљеним човековим уприштем”.⁹

Писац је маестрално пародирао помодарство, кич, лош укус. Предмет његовог исмијавања су бројне појаве, али је, чини се, најуспјешнији када карикира злоупотребу јавне ријечи. Ево како то изгледа када преко радија треба позвати и поздравити несталог ловца Луку:

Транзистор (спикер): *Удружење ловаца позива свог несрећног члана Луку који никада ништа није уловио, а данас је изненада нестао без трага и гласа, да хитно јави да ли је задремао у неком жбуну у заседи или га је за несрећу вукао појео?..... Председник удружења ловаца жели све најлепше у животу свом*

⁹ Радомир Путник: Замишљеност Александра Поповића, Поговор у: Александар Поповић: Бела кафа и друге драме, СКЗ, Београд, 1992, стр. 423.

члану Луки ловцу, у нади да ће се овај ипак жив и здрав, па макар и мало изгребан, вратити с песмом Када бејаш млађан ловац ја.

Слиједи, наравно, “пригодна” пјесма о ловцу и лову. Стихови те пјесме лијепо илуструју колико је Поповић имао смисла за хумор којим се служио подједнако успјешно када је требало створити веселе ситуације и забавити младе гледаоце и када је требало подвргнути критици мане друштва или пороке појединца. Поетичност Поповићевог језика

Најбољи познаваоци Поповићевог дјела (М. Миочиновић, С. Селенић, Р. Путник, Б. Крављанац) истичу да је специфична употреба језика највидљивија црта оригиналности овага писца. Природа и структура Поповићевог драмског дјела битно су одређене функцијом језика. О Поповићевом језику Селенић каже: „То је језик без ограничења и стега, минималне интенционалности, схваћене као игра са правилима која израстају из саме игре да би јој тако биле постављене међе и путокази.”

Вјештом употребом језика Поповић нематеријални, фиктивни свијет преображава у поредак који је природан и увјерљив, тако да и оно што је привидно и флуидно постаје опипљиво и животно. Тако, на примјер, жељу дјевојчице Милице да у стану не буде сама, писац оваплоћује у весело позориште у којем главне роле играју Милица (сада Мадмоазел Милиц) и њен тата Карло (у овој прилици месје Шарло). Суптилним поетским језиком Поповић такође саопштава фабулу тужне бајке о усамљеном берберину шкрцу и златножутој птици која је покушала, али није успјела, да својом пјесмом промијени празан и пуст живот шкртог берберина. У Поповићевом тексту често се мијешају и преплићу бајковити и реални садржаји, успостављају односи ликова из бајки и људи из стварног свијета, остварује комуникација између предмета и бића.

Поповићев драмски текст обилује лијепим поетским сликама и стиховним пасажима. У *Црвенкапи*, *Снежани* и *Пепељуги* стиховног говора има доста и, у већини случајева, то су: ређалице, разбрајалице, слагалице, нонсенсне пјесмице, ташунаљке, којима писац ствара амбијент за веселу игру. *Црвенкапа* почиње стиховима:

*На све стране шаре шапа,
ко по блату шљапа - шљапа!
То је ћилим као мапа
чудне земље тарпа - тарпа!
чудне земље тарпа - тарпа!*

Поповићеве игре ријечима нису испразне и извјештачене, него врло духовите и функционалне. Као ријетко који писац Поповић је у дјелима намијењеним дјечи испољавао досјетљивост, довитљивост, непосредност и присност.

Поетски одломци у драмском тексту богати су ономатопејама, асонанцама, алитерацијама, лирским паралелизмима, понављањима сваке врсте. Ево једног илустративног примјера за то из сценске игре *Снежана и седам патуљака*:

Приказе (играју и пјевају):

*Шума шуми,
чума чуми,
тама тами,
њами - њами....
Њам-њам-њам.
ам-ам-ам!...
Шум-шум-шум,
чум-чум-чум,
па по носу: бум!*

Наведени примјери показују да је Поповић заиста био велики познавалац изражајних могућности српског језика и да је те могућности вјешто рабио у грађењу сасвим особене литературе за дјецу. Он је знао да ископа давно заброрављене ријечи, да открије њихова синонимна значења, да истакне њихову звучност, да сачини бројне каламбуре, да испише праве ватромете шатровизама и неологизама, којима се играо са дјецом. Поетских пасаж у *Црвенкапи* и *Снежани* је по дванаест, док их је у *Пепељиги* знатно више. У овим пјесмицама Поповић не трага за дубоким мислима, сложеним синтагмама, упечатљивим сликама, него за звучним ријечима и необичним изразима који се лако уклапају у мелодију која прати игре учесника у драми.

Закључак

У Поповићевим сценским играма мијешају се традиционалне и савремене теме, архаични и модерни језички изрази, драмски и поетски пасажии, пошто овај писац није робовао строгим театарским правилима нити узусима о чистоти жанрова. При стварању ових дјела писац је имао прагматичан циљ - да дјечји живот учини ведријим и љепшим, и томе циљу подредио је свој раскошни комедиографски таленат.

Без обзира на видљиву ноншалантност у исказу, одређену стилску недисциплину и игнорисање неких законитости у стварању дјела за сцену, Александар Поповић је један од најзначајнијих српских драмских писаца за дјецу посљедњих деценија двадесетог вијека. Ако се његово драмско дјело за младе по квалитету не може мјерити са оним што је он дао на плану развоја српске драме уопште, оно сигурно није испод нивоа најбољих дјела те врсте написаних за дјецу у назначеном периоду.

УДК: 781.7(73)
Примљено: 15. децембра 2009.
Прихваћено: 29. јануара 2010.
Прегледни рад

Наука
број 1/2010
год. 1. vol. 1
стр.51-61

Весна Бранковић
Слобомир П универзитет
Филолошки факултет
Слобомир

О РАЗЛИЧИТИМ НАЗИВИМА ЗА АМЕРИЧКУ КАНТРИ МУЗИКУ

About Different Names For The American Country Music

Abstract: The aim of this paper is to show the origins and different names of the American country music. The most popular American country music started to develop in the Appalachian mountain region in 19th century. When radio appeared in the 20th century, it started to spread all over the country. Within the period of almost a hundred years and due to various social, historical, economical, and commercial reasons, the American country music has existed under various names such as: hillbilly, country-western music, honky-tonk, Nashville sound, rockabilly, outlaws and bluegrass.

Key words: American country music, hillbilly, country-western music, honky-tonk, Nashville sound, rockabilly, outlaws and bluegrass.

Apstrakt: Циљ рада јесте да покаже порекло и различите називе за америчку кантри музику. Најпопуларнија америчка кантри музика настала је у деветнаестом веку у регији планине Апалачи. У двадесетом веку, након појаве радија, почела је да се шири и на остале делове Сједињених Америчких Држава. У периоду од готово сто година, а због различитих друштвених, историјских, економских и комерцијалних разлога, америчка кантри музика позната је под различитим називима као што су: хилбили музика, кантри-вестерн, хонки тонк, Нешвил саунд, рокабили, кантри преступничка музика и блуграс музика.

Кључне речи: америчка кантри музика, хилбили, кантри-вестерн, хонки тонк, Нешвил саунд, рокабили, кантри преступници, блуграс музика.

Кантри музику, њен најпознатији аналитичар Бил Малоун (Bill Malone), сматра америчком најискренијом музиком¹⁰. Исти аутор је доживљава на следећи начин: "она не описује сваки сегмент живота, нити је увек бескомпромисно реална. Понекад нам привлачи пажњу зато што текстови говоре о носталгији, људским фантазијама, жељи за повратком у "малу колибу на брду", у којој онај ко слуша музику никад није живео, или слави живот "срећног каубоја", који онај ко слуша музику никад није искусио. Врло често музика не нуди ништа друго до бекство од реалности кроз религијске песме, идентификацију с неким мачо херојем или просто нуди уживање кроз музику за плес"¹¹.

Утицај постојећих музичких праваца на кантри музику у њеном раном периоду настајања у деветнаестом веку није довољно истражен, мисли исти аутор.¹² Док неки, слушајући америчку кантри музику, сматрају да у њој препознају утицај келтске музике и енглеских минстрела, други су уверени да је протестантизам кроз религијске песме имао највећи утицај на њено формирање. Многи сматрају да је управо изолованост музике која настаје у руралним деловима у области Апалачи планине пресудна за непостојање било каквог утицаја. Бил Малоун сматра да је највећи утицај у њеном почетном развоју имала црначка духовна музика, коју су донели робови из Африке који су радили на плантажама у јужним државама, и енглески минстрели, које су изводиле путујуће музичке трупе на југу државе. Прецизно познавање ране руралне музике никад неће бити довољно истражено зато што не постоје њени снимани трагови, а писани трагови углавном описују социјални контекст у коме се музика изводила. Претпоставља се да је ова музика била изолована и позната само њеним присталицама све до Грађанског рата, тј. до 1861.године, кад се миграцијом становника шири и на север.

Почетком двадесетог века, а нарочито након појаве радија 1920. године, америчка кантри музика доживљава процват. Бил Малоун

¹⁰ B. Malone, "Don't get above your Raisin' ": Country Music and the Southern Working Class, University of Illinois, Chicago, 2001, стр. 13

¹¹ B. Malone, "Don't get above your Raisin' ": Country Music and the Southern Working Class, University of Illinois, Urbana and Chicago, 2001, стр. 13

¹² B. Malone, "Singing Cowboys and Musical Pioneers": Southern Culture and the Roots of American Culture, The University of Georgia Press, Athens and London, 1993

је проучавао њен историјски развој у контексту модернизације¹³ од почетка до краја двадесетог века. Тако, с једне стране, највише пажње посвећује настанку и ширењу радио програма који емитују америчку кантри музику и издавачким музичким кућама које је снимају од почетка настанка па све до данас, а с друге стране, пажљиво представља напознатије извођаче, њихову музику и утицај који су имали на друге извођаче.

Бил Малоун сматра да је америчка кантри музика намењена припадницима радничке класе и да су најчешће теме које се јављају у текстовима оне које се везују за дом, породицу, мајку и религију.¹⁴

О вези између кантри музике и њене публике говорио је Џими Роџерс¹⁵ (Jimmie Rogers). Он тврди да је присталица кантри музике припадник ниже до средње класе, белац, јужњак и има између 25 и 49 година. Исти аутор сматра да је највећи број песама у кантри музици љубавног карактера. У просеку три од четири популарне песме су о љубави. Затим следе песме на теме које присталице те музике желе да чују. Теме су фокусиране на оно што раднике окупира, најчешће опис детињства, напоран рад, проблеми породице. Он сматра да многи Американци воле кантри музику и радо је слушају, док је се неки стиде али је радо слушају.

По неким подацима популарност и слушаност кантри музике је у порасту. Док продаја албума осталих музичких жанрова опада, продаја албума кантри музике расте. У 2006. години, у првих шест месеци продато је 36 милиона албума. Слушаност песама на радио станицама кантри музике већ једну деценију остаје непромењена. Сваке седмице, у просеку, 77,3 милиона одраслих Американаца слуша кантри музику.¹⁶

Кантри музика представља комбинацију различитих музичких форми које порекло воде из јужних држава СДА-а. Корени музике потичу из народне и келтске музике, блуза, црначке духовне музике и музике из старих времена такозване old-time

¹³ B. Malone, Country Music USA, University of Texas Press, Austin, 1993

¹⁴ B. Malone, "Don't get above your Raisin": Country Music and the Southern Working Class, University of Illinois, Chicago, 2001

¹⁵ У књизи: J. Rogers, Country Music Message, University of Arkansas Press, Fayetteville, 1989

¹⁶ http://en.wikipedia.org/wiki/Country_music: на основу резултата добијених од Агенције за процену слушаности "Арбитрон".

¹⁷ која се нагло развија у двадесетом веку почетком 1920. године¹⁸. Термин *кантри музика* почиње да се користи 1940. године полако замењујући претходни термин хилбили *hillbilly*¹⁹, који је до тог периода био у употреби али се сматрао увредљивим. Порекло термина хилбили је недовољно истражено. Како Антони Харкинс (Anthony Harkins) наводи²⁰ овај термин се по први пут јавља 1900. године у следећем значењу: хил - били (hill-billie) је слободни становник државе Алабама који живи у брдима, облачи се како може, разговара како жели, пије виски кад га има и користи пиштољ у свакој прилици. С обзиром да су регију планине Апалачи од 1700. године насељавали досељеници из данашње Шкотске и Ирске, Харкинс верује да овај термин води порекло од два шкотска израза. Први израз је *hill - folk*, што би значило људи који живе у брдским пределима, а други *billie*, што представља синоним за *fellow*, у преводу човек, те спајањем ова два термина настаје термин хилбили који се у данашње време користи и за један од жанрова у кантри музици. Од 1940. године до 1970. године уз термин кантри музике паралелно се користи и термин *кантри вестерн (или каубој) музика, country & western (or cowboy) music*²¹, од 1950. године термин хилбили се више не користи, а од 1970. године у сталној употреби је само термин кантри музика,²² под којим се подразумевају многи жанрови и стилови коју су настајали, трајали, опстајали или се губили током њеног историјског развоја.

¹⁷ Термин "old-time music" су првобитно користиле издавачке куће за комерцијалну кантри музику у првој декади свог развоја почетком 1920. године па до 1935. године, зато што нису имали издефинисани став према тадашњој музици у успону те су испред именица музика додали придев "old-time": P. Kingsbury, *The Encyclopedia of Country Music*, Oxford University Press Inc., New York, 1998, стр. 394

¹⁸ R.A. Peterson, *Creating Country Music: Fabricating Authenticity*, University of Chicago Press, Chicago, 1999, стр. 9

¹⁹ Hillbilly (n), особа која је настањена у планини, нарочито у јужним државама САД-а. Користи се у погрдном контексту, A. Marckwardt, et al., *Webster Comprehensive Dictionary*, J.G Ferguson Publishing Company, Chicago, 1987

²⁰ A. Harkins, "Hillbilly": A cultural History of America Icon, Oxford University Press, US, 2005

²¹ P. Kingsbury, *The Encyclopedia of Country Music*, Oxford University Press Inc., New York, 1998, стр. 116

²² R.A. Peterson, *Creating Country Music: Fabricating Authenticity*, University of Chicago Press, Chicago, 1999, стр. 9

Почетак развоја кантри музике (хилбили музика)

Током деветнаестог века групе емиграната из централне Европе и са Британских острва се досељавају у државу Тексас. Као резултат дружења нових емиграната и већ претходно насељених емиграната шпанског, мексичког и италијанског порекла, нови становници Тексаса комбинацијом својих култура и културе америчких домородаца утемељују нову јединствену америчку културу која се одражава и на музику. Досељеници су донели и различите инструменте, од којих су најпознатији немачки тимпан, италијанска мандолина, шпанска гитара, афрички банџо²³ и шкотска и ирска виолина²⁴, која постаје главни инструмент који опстаје скоро у свим жанровима кантри музике. Досељеници из данашње Немачке и Републике Чешке први организују такозване barn dances, плесове који се одржавају у почетку у шталама, а касније у просторијама намењеним за ту сврху, али се термин barn dance задржао све до данас. Фармери и људи из тадашњих малих градова окупљали су се у почетку у тим просторијама и играли уз валцер и полку, а касније уз кантри музику. Прво настају песме чије су теме религијског карактера које истичу моралне вредности породице и брака, зато што протестантизам има велику улогу у тадашњем друштву²⁵. Упоредо са религијским песмама настају и песме везане искључиво за руралну средину које описују тежак живот на фарми, врло често се у текстовима појављују омиљени ловачки пси, мамина најбоља кухиња, породична окупљања и бескрајна љубав мајке и оца према својој деци.²⁶ До 1920. године није било професионалних извођача. Они који су изводили кантри музику били су талентовани људи којима је, уз њихово занимање за које су били плаћени, музика била хоби²⁷.

Након 1924. године појављују се прве издавачке куће, које издају

²³ Bluegrassbanjo.org, приступ сајту 28.02.'09, у 11:30h

²⁴ Термин на енглеском језику је: Fiddle (n),(C) (informal), виолина, Oxford English-Serbian Student's Dictionary, Oxford University Press, 2006, стр. 312

²⁵ B. Malone, "Don't get above your Raisin' ": Country Music and the Southern Working Class, University of Illinois, Chicago, 2001, стр. 90

²⁶ B. Malone, "Don't get above your Raisin' ": Country Music and the Southern Working Class, University of Illinois, Chicago, 2001 стр. 37

²⁷ B. Malone, "Don't get above your Raisin' ": Country Music and the Southern Working Class, University of Illinois, Chicago, 2001, стр. 26

сниману кантри музику,²⁸ и уз појаву радија, који омогућује масовно ширење, кантри музика доживљава свој нагли процват. Извођачи који су повремено снимали хилбили музику су по занимању били фармери, радници на железници, рудари, каубоји, бербери, чак доктори и адвокати.²⁹ Сматра се да је први професионални кантри извођач, њен оснивач и звезда свих времена³⁰ Џими Роџерс (Jimmie Rogers). Он се сматра оснивачем кантри музике зато што је, након захтева Ралфа Пира (Ralph Peer), власника издавачке куће у Бристолу, Вирџинија, да се појави с традиционалним фолк текстовима како би их снимили, сам написао неколико текстова, сматрајући да Пир неће приметити разлику, јер није знао текст ниједне постојеће фолк песме.³¹ Кроз своје текстове Роџерс помиње свакодневне проблеме радничке класе, глорификује породицу, пише љубавне песме комбинацијом музичких стилова као што су: црначка духовна мизика, џез, блуз, каубој и фолк.

Нагло ширећи се, ова музика је била схваћена у негативном контексту од стране оних који нису били њене присталице. Многи су је схватили као производ култоролшких изрода и пројекцију поремећених вредности³². Текстови су садржавали контрадикторне поруке: док су једни осуђивали конзумирање рума (врло често су извођачи који су заступали тај став били алкохоличари³³), други су поручивали супротно. Уз текстове који величају поштовање закона и реда, постоје и они који славе отпаднике закона као што су Џеси Џејмс (Jesse James) и Били Кид (Billy the Kid), док неки славе дом и породицу, други хвале особе које не прихватају породичне обавезе.

²⁸ Једна од њих је и Columbia Records, која је снимила песму Џона Карсона (John Carson), "Little Log cabin in the Lane", 14.06.1924, settle.fateback.com, приступ сајту 28.02.'09 у 14:21h

²⁹ B. Malone, Southern Music American Music, The University Press Of Kentucky, 1979, стр. 62

³⁰ B. Malone, Country Music USA, University of Texas Press, Austin, 1993, стр. 84

³¹ B. Malone, Country Music USA, University of Texas Press, Austin, 1993, стр. 85

³² B. Malone, Southern Music American Music, The University Press Of Kentucky, 1979, стр. 62

³³ B. Malone, Southern Music American Music, The University Press Of Kentucky, 1979, стр. 65

Кантри вестерн музика

Кантри вестерн музика или каубојска музика настаје тридесетих година прошлог века у области Оклахома у Тексасу.³⁴ Она представља комбинацију џеза, блуза и мексичке музика коју изводе бендови уз инструменте као што су виолина, гитара, банџо, клавир, бас, бубњеви, дувачки инструменти, и намењена је за плес. Највећу популарност постиже у руралним крајевима Америке након Другог светског рата, зато што је чест пратилац вестерн филмова о каубојима који представљају једноставан начин живота и срећнија времена.³⁵ Њени најпознатији представници су Текс Ритер (Tex Ritter), Петси Монтана (Patsy Montana), Рој Роџерс (Roy Rogers) и Роуз Медокс (Rose Maddox). Они су, током наступа, да би сачували имиџ музике коју изводе, увек били обучени као каубоји. Њихова популарност као и популарност вестерн музике престаје након 1970. године.

Хонки-тонк

Хонки - тон је термин који се у данашње време користи за један од жанрова у кантри музици. Порекло и тачно значење овог термина никад није тачно утврђено, али се деведесетих година деветнаестог века појављује као термин који означава врсту кафане где се окупљају црнци. До 1930. године је ретко био у употреби, а након тога значи *мали бар који је смештен у предграђе града*³⁶. Пре 1940. године кантри извођачи су наступали на јавним скуповима које су финасирале локалне школске установе или цркве. Публику су, поред мушкараца, чиниле жене и деца. Из тог разлога су теме песама биле о: религији, дому и породици, дидактички често истичући вредности друштва као што је брачна верност. С обзиром да су становници у градовима држава на југу конзервативни, и с обзиром да се на конзумирање алкохола гледало с неодобравањем, овакви барови су настајали у предграђима. За мушку радничку популацију они су представљали места на којима су се уз пиво, билијар и музику, не мислећи на одговорности и обавезе које их чекају код куће, опуштали након радног дана. Након Другог светског рата и касније теме о

³⁴ R. Carlin, American Popular Country, Checkmark Books, New York, 2006, стр. 215.

³⁵ R. Carlin, American Popular Country, Checkmark Books, New York, 2006, стр. 46

³⁶ R. Carlin, American Popular Country, Checkmark Books, New York, 2006, стр. 102

руралној средини су све ређе зато што се и начин живота становника мења. Развојем индустрије и због потребе за радном снагом, долази до миграције становника из руралних области у градове као што су Детроит, Вашингтон, Балтимор, Филадельфија, Синсинати и Лос Анђелос. С обзиром на новонасталу атмосферу, теме кантри музике попут црква- мајка- дом више нису биле прикладне. Тако су настале песме које славе кафански живот и описују лажљиве, неверне, посрнуле мужеве које заводе "раскалашне" жене. Упоредо с овом врстом текстова настају и текстови о срећној и несрећној љубави. Најпознатији представник је Хенк Вилијамс (Hank Williams). Овај жанр је био најпопуларнији од 1948. до 1955. године. Појава џубокса, која је власницима кафана омогућавала приступ музици без додатне накнаде за музику уживо, представља крај хонки-тонка.

Нешвил саунд (Кантриполитан музика)

Шездесетих година прошлог века америчка кантри музика губи популарност код публике. Са жељом да прошире и обнове утицај кантри музике на публику, неколико продуцената³⁷ у Музичкој издавачкој кући "Нешвил" у Тенесију, развија нови стил у музици који је усмерен ка поп музици, и кантри музика постаје мултимилионерска индустрија. Термин кантриполитан настаје спајањем термина кантри и космополитан.³⁸ Средином педесетих година двадесетог века млади музичари су се стидели старомодних музичких стилова и хилбили утицаја. Сматрали су да претходни стилови утичу лоше на појам кантри, стога почињу да се снимају нове песме под утицајем џеза и попа, те да би се ублажила "грубост" претходне кантри музике, уводе се новине у песме кроз пратеће вокале. Продуценти се труде да софистицирају кантри музику на тај начин што већ постојеће звезде, као што је на пример Петси Клајн (Patsy Cline), Теми Винет (Tammy Winette) и Чарли Рич (Charlie Rich), усмеравају на извођење нових текстова у виду љубавних балада. Њима је циљ да кроз пажљиво одабране текстове пружи конзервативној публици оно што она и тражи. Иако је један од продуцента стално говорио да Нешвил представља компромис између старе

³⁷ Као што су Чет Аткинс (Chat Atkins) и Овен Бредли (Owen Bradley), R.Carlin, American Popular Country, Checkmark Books, New York, 2006, стр. 147

³⁸ R.Carlin, American Popular Country, Checkmark Books, New York, 2006, стр. 44

музике и нове, те да чува њене традиционалне вредности, истина је да се кроз промену покушао спасити дух кантри музике кроз овај, за њу, тежак период³⁹.

Рокабили

Рокабили жанр настаје педесетих година двадесетог века. Реч је настала спајањем термина за музичке правце рокенрол и хилбили⁴⁰ и представља спој кантри музике и касније насталог рока. Како се нагло појавио овај жанр, тако се брзо и изгубио крајем педесетих година прошлог века. Најпознатији представници су Карл Перкинс (Carl Perkins), Елвис Присли (Elvis Presley) и Џери Ли Луис (Jerry Lee Lewis), који касније мењају музички правац.⁴¹

Кантри преступници

Термин "Outlaws"⁴², који смо ми превели као кантри преступници прва користи Хејзел Смит (Hazel Smith), једна од продуцената у Музичкој издавачкој кући "Нешвил", 1973. године, како би окарактерисала групу кантри извођача који су отворено критиковали извођаче који су снимали за ову кућу, по њиховом мишљењу, непримерене поп текстове. Најпознатији представници су Крис Кристоферсон (Kris Kristoferson), Вили Нелсон (Willie Nelson) и Џеси Колтер (Jessi Colter). Њихов музички стил се одражавао кроз текстове у којима су отворено говорили о љубавном чину и употреби дрога. Прихватили су стил облачења и стил живота тадашњих рокера. Овај жанр се губи крајем седамдесетих година двадесетог века.

Блуграс

Блуграс се под овим именом издваја шездесетих година двадесетог века и траје и данас. Заправо то није нови жанр у музици, већ представља повратак коренима кантри музике⁴³ да

³⁹R.Carlin, American Popular Country, Checkmark Books, New York, 2006, стр.149

⁴⁰ R.Carlin, American Popular Country, Checkmark Books, New York, 2006, стр.149

⁴¹ R.Carlin, American Popular Country, Checkmark Books, New York, 2006, стр. 176

⁴² P. Kingsbury, The Encyclopedia of Country Music, Oxford University Press Inc., New York, 1998, стр.398

⁴³B. Malone, Country Music USA, University of Texas Press, Austin, 1993, стр. 85

би се направила разлика између традиционалне кантри музике и Музичке издавачке куће "Нешвил". Најпознатији представник је Бил Монро (Bill Monroe), који је основао бенд под називом Блу Грас Бојс (Blue Grass Boys) 1938. године. Сам термин блуграс, који се данас пише заједно⁴⁴, а користи се тек од почетка шездесетих година двадесетог века, потиче од имена његовог бенда. Основни елементи блуграса су повратак традицији кроз песме које се изводе уз акустичне музичке инструменте.

Као што се види из претходног представљања кантри музике, до преклапања жанрова долазило је због разних друштвених, историјских, економских па и комерцијалних промена. У почетку, америчка кантри музика није имала велики утицај, нити је била широко распрострањена и позната широј јавности осим њеним присталицама у руралном делу Америке. Уз појаву радија и издавачких кућа полако постаје врло популарна и призната музика. Након кризе педесетих година двадесетог века због појаве рокенрола који је био најпопуларнији музички правац у то време, поново постаје популарна, чак и више него раније, и постаје једна од највећих и најисплативијих индустрија Сједињених Америчких Држава.

⁴⁴ P. Kingsbury, The Encyclopedia of Country Music, Oxford University Press Inc., New York, 1998, стр.40

ЛИТЕРАТУРА

- Baker, L. L. 1984. **Communication**, 3rd ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall Inc, стр.5
- Carlin, R. and Ching B. 2006. **American Popular Music:Country**, New York, Checkmark Books.
- Chapelle, P. 2007. **Proud to be an Okie: Cultural Politics, Country Music and Migration to Southern California**, Berkeley, University of California Press.
- Dew, J. 1977. **Singers and Sweethearts: The Women of Country Music**, Carden City, N.Y.: Doubleday and Co.
- Fox, A. 2004. **Real Country: Music and Language in Working Class Culture**, London, Duke University Press.
- Harkins, A. 2005. **"Hillbilly":A cultural History of America Icon**, Oxford University Press, US.
- Horstman, D. 1986. **Sing your heart out Country Boy**, Nashville Tennessee, CMF Press, Inc.
- Kingsbury, P. 1998. **The Encyclopedia of Country Music**, New York, Oxford University Press Inc.
- Malone, B. 1975. **Stars of Country Music**, Urbana, University of Illinois Press.
- Malone, B. 1979. **Southern Music American Music**, Lexington, The University Press Of Kentucky.
- Malone, B. 1993. **Country Music USA**, Austin, University of Texas Press.
- Malone, B. 1993. **Singing Cowboys and Musical Pioneers: Southern Culture and the Roots of American Culture**, Athens and London, The University of Georgia Press.
- Malone, B. 2001. **"Don't get above your Raisin'": Country Music and the Southern Working Class**, Chicago, University of Illinois
- Mitchell G. 2007. **The North American Folk Music Revival**, Ashgate, London and Aldershot, UK.
- Peterson, A. R. 1999. **Creating Country Music: Fabricating Authenticity**, Chicago University of Chicago Press, стр.9
- Rogers, J. 1989. **Country Music Message**, Fayetteville, University of Arkansas Press.
- Smith. A. S. 1980. 'Sounds of the South': The rhetorical Saga of Country Music Lyrics', Southern Speech C. Journal, 45.
- Smith H. 1997. **Anthology of American Folk Music**.
- Wayne W. D. 2004. **" Pickin' on Peachtree":A history of Country Music in Atlanta, Georgia**, Urbana and Chicago, University of Illinois.
- Wolfe, C. et. al., 2000. **Country Music Annual**, Lexington, The University Press of Kentucky.

ЧЛАНЦИ И СТУДИЈЕ

УДК: 321.01:323.11/.15
Примљено: 8. децембра 2009.
Прихваћено: 28. децембра 2009.
Оригинални научни рад

Наука
број 1/2010
год. 1. vol. 1
стр. 65-83

Данијела Лакић
Слобомир П Универзитет
Правни факултет
Слобомир

ОДНОС ДРЖАВЕ И НАЦИОНАЛИЗМА У ПРОЦЕСУ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ

The Relation Of A State And Nationalism In The Process Of Globalization

Abstract: The subject of this work is the relation between nationalism and a state in modern society, as a result of the influences of globalization processes. As we entered the last quarter of the twentieth century, it was believed that we were at the doorstep of the post-national era, and that the age of nationalism was finished. However, events in our recent history showed that this assumption was wrong. It is evident that the most states and nations do not relinquish its nationalism, and that this ideology has become an assumption for the functioning of every contemporary state.

Keywords: State, Nationalism, Nation, National state.

Апстракт: Предмет овог рада је однос национализма и државе у савременом друштву услед притисака процеса глобализације. Када смо улазили у последњу четврт двадесетог века владало је мишљење да се налазимо на прагу постнационалне ере, да је доба национализма завршено. Али, збивања у нашој блиској прошлости показала су да је ова претпоставка била погрешна. Евидентно је да се већина држава и нација не одриче свог национализма, и да је ова идеологија постала подразумевајућа претпоставка функционисања сваке данашње државе.

Кључне речи: држава, национализам, нација, национална држава, политика

Увод

Без обзира на степен економско - технолошке развијености, карактер политичких поредака и државно - политичку конфигурацију, заједничка карактеристика свих савремених европских друштава је интензивна потрага за идентитетом. Етницитет се, као синоним људске потребе за коренима и припадношћу, на концу XX века вратио на велика врата. Негде то, углавном у неразвијеним и вишенационалним друштвима, поприма и екстремне димензије и узрокује ратове и разне облике тероризма. Трагање човека савременог доба за припадношћу и идентитетом услед притисака процеса глобализације узроковало је и поновни успон национализма, али и остваривање његовог крајњег циља, а то је пре свега, формирање националних држава.

Сукоби на подручју бивше СФРЈ само су један од доказа да национализам није на овом тлу утихнуо и да национална држава није нестала, напротив, она показује снажну тенденцију опстанка на светској политичкој сцени. Процес глобализације је најзначајнија претња и изазов националној држави. Са интензивирањем процеса глобализације национална држава је показала своје слабости и ограничења, и њена улога се, нужно, трансформисала. Иако се није очекивало, глобализација је у суштини човека нагнала повратку ка етницитету и очувању "националног", а национализам је постао незаменљива полуга функционисања сваке савремене државе.

Шта је држава?

Свака данашња држава је оно што је држава одувек била, форма организовања друштва у политичку заједницу. Историјске заједнице мноштва: род, племе, нација производеле су друштво, а потом и државу као потребу свог опстанка. Тек организоване у тој форми стицале су могућност да делују свесно и да доносе одлуке свесне себе. Држава је увек била организација неког облика историјске заједнице класне, националне, верске и увек је тај облик државне заједнице представљао најдубљу стварност сваке државе као организоване друштвене и политичке заједнице.⁴⁵

Макс Вебер је под државом подразумевао политичку

⁴⁵ Ј. Марјановић, *Политичке странке и модерна држава*, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд, 1999, стр.12-13.

организацију која има „монопол физичке силе“. У међународноправном смислу термином држава означава се „политичка заједница која је настањена на некој територији, која је потчињена неком правном поретку и која је суверена. Три су, дакле, основна правна критеријума државности неке људске заједнице: стално становништво, одређена територија и државна власт. Становништво је обично повезано етничким, историјским, културним или језичким везама, мада то није неки правни услов државности. Битна је правна веза, потчињеност истом правном поретку.“⁴⁶

По Ендрју Хејвуду, основна обележја државе су:

- Држава је суверена. Она има и врши апсолутну и неограничену власт, зато што је изнад свих група и удружења у друштву.
- Државне установе су "јавне" за разлику од "приватних" институција цивилног друштва. Јавна тела су одговорна за доношење и спровођење колективних одлука.
- Држава је израз легитимности. Државне одлуке се прихватају као обавезујуће за припаднике друштва, пошто се сматра да су донете у јавном интересу или за опште добро.
- Држава је средство доминације. Државну власт подржава државна сила: држава мора да поседује моћ да би осигурала поштовање закона и казнила оне који га крше. Монопол "легитимног насиља" (Вебер) практичан је израз државног суверенитета.
- Држава је територијална асоцијација. Њена надлежност је географски одређена и обухвата све оне који живе у оквиру државних граница. На међународном плану држава се сматра аутономним ентитетом.⁴⁷

Данас се под "државом" подразумевају и скуп институција и територијалне јединице, средства владавине силом односно репресије итд. Ова збрка делимично је последица схватања државе на три различита начина, а то су: идеалистички, функционални и организациони.

Идеалистички приступ најјасније се огледа у делима Хегела. Он је издвојио "три момента" друштвеног живота: породицу, цивилно

⁴⁶ Р. Етински, *Међународно јавно право*, Центар за издавачку делатност - Правни факултет, Нови Сад, 2007, стр.83.

⁴⁷ Исто, стр.170.

друштво и државу. Сматрао је да у породици делује посебан алтруизам, који подстиче људе да за добро своје деце или старијих рођака занемаре личне интересе. Цивилно друштво је сфера универзалног егоизма, у којој појединци сопствени интерес стављају испред интереса других. Држава је, за Хегела, етичка заједница заснована на међусобним симпатијама - "универзални алтруизам". Он описује државу као етички идеал и највиши израз људске слободе. Овај приступ дефинише државу на етичким основама, те стога пропушта да направи јасну разлику између установа које су део државе и оних које то нису.

Функционалистички приступ се усредсређује на улогу односно сврху друштвених установа. Најважнија улога државе, по овом приступу, је очување друштвеног поретка, а држава је скуп установа које подржавају поредак и обезбеђују друштвену стабилност. Функционалистички приступ су прихватили савремени марксисти, који државу виде као механизам за ублажавање друштвених сукоба чиме се обезбеђује дугорочни опстанак капиталистичког система. Мањкавост овог начина схватања државе је у томе што тежи да са самом државом повеже било коју институцију која одржава ред (породицу, мас-медије, цркву).

Организациони приступ види државу као апарат власти у најширем значењу: скуп институција које су јавне, самим тим што су одговорне за колективно организовање друштвеног живота и што се финансирају на терет јавности. Овај приступ јасно разграничава државу и цивилно друштво. Држава се састоји од различитих институција власти: бирократије, војске, полиције, судова итд., и може да се поистовети са читавим политичким телом. На основу тога може се одредити порекло модерне државе, настале у европском систему централизоване власти петнаестог и шеснаестог века, која је успела да потчини све остале духовне и световне установе и групе. Организациони приступ дозвољава да разматрамо "повећање" или "смањење" државе, у смислу проширивања или сужавања њених одговорности, и повећавања или смањивања машинерије институција.⁴⁸

Постоје два прихваћена значења појма "држава": једно, уопштеније, које се односи на скуп људи који су се политички организовали и друго, које је специфичније и које имплицира

⁴⁸ Е. Хејвуд, *Политика*, Клио, Београд, 2004, стр.168-169.

институције владавине. Држава се од других удружења разликује по својим циљевима и начинима које користи да би их остварила, означавању територијалних граница и по свом суверенитету. Суверенитет разликује државу од других врста људских удружења. Она захтева монопол на употребу силе, као и на стварање и контролу закона.

Када се говори о појму "држава", неопходно је указати и на разлике између два појма, која се често преплићу и поистовећују у савременом политичком говору, а то су *правна држава* и *политичка држава*.

Појам правна држава у ширем смислу представља творевину либералне буржоазије у њеној борби са апсолутизмом, а сам израз правна држава (Rechtsstaat) је немачка језичка кованица, која је као појам и реч потпуно непозната англоамеричком културном кругу. Биографија појма правне државе „била би не само непотпуна него и битно мањкава када у средишту пажње не би био постављен појам "владавина права", тај чисто енглески изум".⁴⁹ Начело владавине права значи да је свака власт (и највиша) подвргнута неким правилима уставноправне природе или укоренењем и поштованим обичајима цивилизованог друштва. Начело владавине права, дакле, подразумева и ограничавање власти.

Правну државу за владавину права везује, пре свега, заједничко друштвено-економско и политичко, мањим делом теоријско исходиште - грађанско друштво и либерализам. Међутим, за разлику од владавине права, правна држава је у свом изворном значењу изразито правнотеоријски појам, који на различитим друштвено - историјским претпоставкама и приступа истом, основном питању конституционализма: ограничавању политичке односно државне власти с обзиром на сврху државе.

Политичка држава је друштвени феномен који у реализацији својих интереса не преза од обилатог истицања политичких циљева, не крије намеру употребе правних норми и не устручава се да најави широку употребу насиља (заснованог на правним нормама). Политичка држава се ствара на принципу да се достигнуће извесних циљева може тражити позивањем на извесне идеале, а ако то није доступно тада и посредством

⁴⁹ Д. Симеуновић, *Теорија политике-ридер*, Наука и друштво, Београд, 2002, стр.107.

правне норме, а ако је потребно и употребом силе. Правна држава се гради на принципу тежње смањења, колико производње правних одредби, исто толико и употребе државне силе, засноване на тим правним одредбама.

У делу "Држава и нација у европској историји" , немачки историчар Хаген Шулце, анализирајући друштвене, економске, политичке и друге процесе који су обликовали европску историју, од свих феномена као најзначајније за нову историју издваја *државу и нацију*. Он истиче да је, у свом настајању, модерна држава прошла кроз три фазе:

- *фазу расцепканости* и кризе крајем средњег века, која је родила идеју државног разлога;
- *фазу Левијатана*, то јест апсолутистичке државе која је створила бирократију, јединствени државни простор и тиме поставила основе за савремени изглед Европе;
- *фазу правне и уставне државе*, која је настала из покушаја ограничења апсолутне власти у већ формираним и заокруженим политичким творевинама.⁵⁰

Модерна демократска држава, да би се таквом сматрала односно да би права и слободе грађана могли да буду једно од њених најважнијих својстава, мора да се институционализује и конституционализује. Политичка институционализација подразумева „да се свака лична власт у држави замени одговарајућим установама и правним поретком у којем ће њене установе заиста вршити улогу која им је намењена. Остварена конституционализација би значила да држава има устав којем у основним стварима кореспондирају реални односи и који представља основне норме на којима држава може да постане "правна" у значењу које том изразу даје правна наука“.⁵¹

Савремена држава се суочава са низом изазова, а најзначајнији су : глобализација (у облику економске међузависности и настанка наднационалних тела), "пражњење" државе (тако да се њена овлашћења преносе на приватне установе) и децентрализација (пребацавање одговорности са државних институција на регионална, провинцијска или локална тела).

⁵⁰ Х. Шулце, *Држава и нација у европској историји*, Филип Вишњић, Београд, 2003.

⁵¹ В. Становић, „*Владавина права и модернизација локалних заједница*“, зборник *Локална демократија: стање и перспективе*, Магна Агенда, Београд, 2002, стр.166-167.

Поновни успон и јачање национализма на крају XX и почетку XXI века учинили су га једном од основних претпоставки функционисања државе, а национална држава као његов крајњи производ постала је најчешћа врста државе.

Национализам

Узроци, природа и основна обележја национализма, од његовог настанка до данас, различито су доживљавани и објашњавани:

- Национализам је дечија болест. Он представља мале богиње људске врсте.

Алберт Ајнштајн⁵²

- Национализам није буђење самосвести једне нације; национализам измишља нације тамо где оне не постоје. Национализам је, пре свега, политички принцип према којем се политичка и национална целина морају подударати.

Ернест Гелнер⁵³

По мишљењу Кедурија, национализам је учење изумљено у Европи деветнаестог века. Оно је било усмерено на то да утврди критеријум за одређење популационе јединице која има право на власт која је искључиво њена, за легитимно вршење власти у држави и за исправну организацију друштва држава. По овом учењу, човечанство је по природи подељено на нације, које се препознају по извесним обележјима која се могу установити, а једини легитимни тип владавине је национална самовлада. Ове идеје су се дубоко укорениле у политичку реторику Запада, а касније их је почео користити читав свет.⁵⁴

Националистичка идеологија настаје као идеологија интеграције грађанске класе у борби против касног феудалног политичког, економског и културног патикуларизма. Такође, неоспорна је заслуга националистичке идеологије у стварању првих националних као јединствених држава. Оцене о националистичкој идеологији, када изузмемо емоције које су својствене сваком припаднику нације, не могу се другачије доносити него као и за све друге идеологије, значи, у зависности од начина употребе ове идеологије од стране конкретних

⁵² Е. Хејвуд, нав.дело. стр.203.

⁵³ Т. Х.Ериксен, *Етницитет и национализам*, Библиотека XX и Књижара "Круг", Београд, 2004, стр.272.

⁵⁴ Е. Кедури, *Национализам*, ЦИД, Подгорица, 2000, стр.33.

политичких покрета у конкретним друштвено - историјским околностима. Националистички покрети имали су, и имају, веома различите и супротне циљеве: национал-социјалистички и фашистички у Европи након Првог светског рата; ослободилачки покрети у окупираним земљама у Другом светском рату; антиколонијални покрети за националну независност у Африци и Азији; сепаратистички у Западној Европи (Баскија, Корзика, Северна Ирска), такви покрети су присутни и на простору бившег СССР-а и широм Источне Европе, подручја Балкана и то као масован феномен, као покушај стварања државне заједнице свих припадника нације.

Нововремени национализам, како наводи Ханс-Улрих Велер у делу "Национализам", могао је као јединствена појава да настане само на Западу јер су једино тамо постојали јединствени услови који су омогућили генезу и потом победоносни поход национализма све до установљења националних држава. Неке од тих претпоставки су: само је тамо у унутрашњем процесу стварања државе било довољно консолидованих држава и традицијама утврђених етнија, где су ови, у егзистенцијалним кризама изазваним процесима модернизације, ослонац потражили у новој слици света коју је доносио национализам; само је тамо за време криза модернизације једна утопија као што је национализам у својој тежњи за "замишљеним поретком" могао да се ослони на елементе политичке теорије као што је суверенитет народа и право на самоопредељење; само је тамо постојало друштво у покрету са све израженијом социјалном структуром зависном од тржишта, са високом мобилношћу, са све школованијом интелигенцијом, од којих су се могли формирати национални покрети итд. Повремено је ореол успеха национализма деловао и зрачио тако снажно да је тај национализам постао тражена извозна роба у свету. Али, тиме је истовремено отворио Пандорину кутију и за друштва са сасвим другачијим социокултурним и политичким склопом.⁵⁵

Упоришне тачке сваке националистичке идеологије су :

- тумачење и највише могуће вредновање националне заједнице као крвне и интересне заједнице, до чије се потврде важности стиже искључиво статусом посебне, националне државности;
- ауторитаризам испољен у култу вође и захтеву за потпуним потчињавањем: појединца националном

⁵⁵ Х.У. Велер, *Национализам*, Светови, Нови Сад, 2002, стр.69.

- интересу апстрактног колективитета и државног апарата апсолутној контроли владајуће националне странке;
- инсистирање на нужности припадања сваког појединца некој нацији;
 - прецењивање значаја националне хомогенизације у врло различитим етапама друштвеног развоја;
 - изразита мобилизациона моћ услед окренутости ирационалом (вођа говори срцу);
 - митски садржаји политике и историје као добро конструисан основ пријемчивости те идеологије за масе;
 - елементи утопије;
 - схватање о увек могућој ексклузивности позиције сопствене нације у односу на друге (ова тврдња нема негативну конотацију јер се може говорити и о ексклузивности не само надмоћне него и лоше позиције за шта је типичан тзв. јеврејски пример);
 - давање великог значаја вери, националној издаји и лојалности вођству;
 - развијање склоности за персоналну идентификацију са успесима или неуспесима читаве нације;
 - лакоћа радикализације спољне и унутрашње политике.⁵⁶

Огромна снага и манипулативна вредност националистичке идеологије лежи управо у томе што је она, у данашње време, најпоузданије и најефикасније средство и начин супституисања реално постојећих унутрашњих социјалних тензија и сукоба опречних интереса, истицањем конфликтног интереса на спољном плану - међу нацијама (националним државама) које наводно, угрожавају једна другу у погледу остваривања њихових "историјских права" и виталних развојних потреба. У питању је покушај да се формално признати и прихваћени плуралистички демократски начин смањења нагомиланих социјалних тензија и решавање интересних конфликта замени другим, бржим и за политичку елиту безболнијим начином постизања тог истог циља. Алтернатива која се нуди јесте успостављање апсолутног националног јединства, национално окупљање око историјски проверених и неприкосновених националних вредности, завета, симбола и око популарних народних избавитеља којима се мора поклонити безусловно поверење да би могли да обезбеде остваривање прокламованих високих циљева. Борба за хомогенизацију нације око апсолутизованог националног интереса служи јачању неконтролисаних и апсолутизованих власти

⁵⁶ Д. Симеуновић, нав.дело. стр.223-224.

националне политичке елите над нацијом. "Мит национализма", истиче Милан Матић, "постаје лажни излаз за различита друштвена стања и односе који се иначе не би могли правдати и одржати у својој отвореној и препознатљивој социјалној и класној суштини".⁵⁷

Национализам представља веровање да је нација основно начело политичке организације. Данас је уобичајено говорити о тзв. "добром" и "лошем" национализму. Под *добрим национализмом* се подразумева горљива лојалност нацији и отаџбини која се изједначава са патриотизмом, па треба имати у виду да је патриотизам и испољавање оданости према државној заједници, што не мора увек значити и према нацији; под *лошим национализмом* се подразумева агресивно, ничим изазвано опхођење према припадницима других нација, политичка ксенофобичност и нетолеранција које се најчешће испољавају у праву на мржњу и "туђу" територију. Мада између ове две позиције има безброј нијанси, узрок црно - белом оцењивању национализма, као час врло пожељног, час као врло непожељног политичког понашања, лежи у чињеници да је од свих идеологија националистичка идеологија најмање ситуирана на компромису. Њен носећи принцип је *искључивост* због чега су и ретки њени неутрални оцењивачи.⁵⁸

О национализму, као политичкој идеји, данас се суди најчешће на основу његових злоупотреба: империјализма, шовинизма и нацизма. Неправда је у томе што национализам те злоупотребе, у ствари те појаве, баш осуђује. Политичка теорија не цени карактер неке идеје по томе колико и како она може бити злоупотребљена, већ да ли она може превладати своје злоупотребе, да ли их може надјачати и да ли је својом суштином изнад својих злоупотреба. Осим тога, у теорији се политички карактер једне идеје оцењује још и по томе, колико она доприноси слободи човека, друштва и друштвених група. Посматран са тих становишта национализам је, уз идеју слободе и демократије, једна од оних ретких идеја чија се политичка суштина уобличавала еволуцијом простих садржаја у све сложеније. Идеја националности зачињала се најпре као протест и побуна против владавине расе над расом. Из тих побуна и протеста, временом се кристализовала осуда сваке државе која

⁵⁷ Енциклопедија политичке културе, Савремена администрација, Београд, 1993, стр.719.

⁵⁸ Д. Симеуновић, нав.дело. стр.223.

обухвата различите нације. Уз идеју једнакости и комунизма, идеја национализма је она средишња политичка идеја, која је најснажније уздрмала и изменила средњевековни поредак власти, својине и територијалну политичку поделу Европе.

Наравно, та разорна политичка моћ национализма зачала се далеко пре, тачније, од V до VIII века, у периоду формирања националних језика, књижевности, писма, културе и осталих особености већине европских народа. Она је, мада тада непримећена, била главни агенс растакања Западног римског царства а доцније и Византијске империје. Због бројних идеолошких предрасуда ни данас се не схвата улога национализма у урушавању Совјетске комунистичке империје, а ни његова улога у урушавању СФРЈ.

Захтеви за националном слободом, независношћу, демократијом, пацифизам и мирољубивост у односима међу народима и нацијама су и данас основни, суштински, политички садржаји идеје национализма. Са овим својим садржајима национализам је, на политичком плану, саставни део теорија слободе и демократије. Као етички принцип национализам је, пре свега, принцип љубави према својој нацији и он не дозвољава порицање ничије нације, па је у том смислу, и принцип љубави а не мржње и према свакој другој, то јест, туђој нацији.

Национализам забрањује агресију, хегемонизам, империјализам и друге видове шовинизма и нацизма. Национализам чини нацију мером државе и одређује границе њене одговорности према нацији. Нема слободе и демократије без националне слободе. Нема ни демократије без слободе за све националности, за све националне мањине. Својом етичношћу и демократским гаранцијама слободе за све, национализам је у стању да твори виши облик рационалне владавине и демократску грађанску државу и мултинационалну друштвену заједницу, као преовлађујуће обележје сваког данашњег конкретног глобалног друштва. Укратко, све то показује да без таквих способности национализма, као политичког принципа, данас не би било ни идеје грађанске државе ни многих конкретних глобалних друштвених заједница.

О политичком карактеру национализма, дакле, владају различита мишљења. На једној страни, на национализам се гледа као на напредну и ослобађајућу снагу која пружа наду у национално јединство или независност. На другој страни, упозорава се да

национализам може бити ирационална и реакционарна доктрина која даје могућност политичким вођама да у име нације воде политику рата и насиља. У различитим периодима био је и демократски и ауторитаран, ослобађајући и потчињавајући, левичарски и десничарски... Стога га је боље посматрати не као јединствену политичку појаву, већ као низ национализама, односно скуп традиција којима је заједничко бар једно обележје - свака на свој начин признаје политички значај нације. Карактер национализма одређен је, у великој мери, и условима у којима настају националистичке тежње и политичким циљевима за које се везује.

Један од изазова са којима се национализам суочава у данашње време је и мултикултурализам.⁵⁹ Он је довео у питање идеју нације као културно и политички јединствене целине. Мултикултурализам је илустрација дубоке промене која се збива у постиндустријским друштвима. „Суштинско питање које мултикултурализам поставља свим савременим друштвима је питање модернитета. Различитост и идентитет, једнакост и правда, релативизам и универзализам, рационализам и субјективност, етика, право... - сви ови изрази су нам већ блиски. Управо саме те категорије пројекта модернитета у својој свеукупности нашле су се поново у игри. Више од друштвеног и политичког изазова, изнад теоријског и филозофског изазова, мултикултурализам нам упућује управо један истински цивилизацијски изазов“.⁶⁰

Национализам је увек био пример политике идентитета јер говори људима ко су: даје им историју, оснажује друштвене везе и колективни дух и одређује циљ, који је виши од индивидуалног постојања. Мултикултурализам је, такође, вид политике идентитета, али он више наглашава политику разлике односно

⁵⁹ Термин мултикултурализам је, како се наводи у енциклопедијском речнику Гранд Роберт, први пут употребљен 1971. године у једном говору Пјера Тридоа, тадашњег председника канадске владе. Он је тада рекао: "Термин бикултурализам не одсликава довољно добро наше друштво. Реч мултикултурализам је у том погледу прецизнија". Мултикултурализам је идеја или идеал о складном суживоту различитих етничких и културних група у оквиру плуралистичког друштва. У области политике, мултикултурализам означава експлицитну државну политику која има два основна циља: 1. подржавање складних односа између различитих етничких група и 2. дефинисање односа између државе и етничких мањина.

⁶⁰ А. Семприни, *Мултикултурализам*, Клио, Београд, 2004, стр.142.

степен културне разноликости и разлика идентитета у великом броју савремених друштава. Мултикултурализам је само нови назив за односе који су на Балкану постојали и у давна времена, јер и некадашња Аустроугарска и Отоманска империја су биле пристојна мултикултурна друштва. Иако се претпоставља да би у будућности национализам могао бити замењен мултикултурализмом, будућност односа национализма и мултикултурализма је тешко предвидети.

Савремени национализам у југоисточној Европи, а у великој мери и у другим деловима света, игра превасходно интегративну улогу. Почетком деведесетих година прошлог века идеологија комунизма, која је владала Балканом готово четири деценије, одбачена је застрашујуће нагло и народи који су свој колективни идентитет везивали за ту идеологију били су изгубљени. Идеологија и држава биле су једно, а сломом комунизма отворило се питање нове идеолошке матрице. И ту се поново јавља национализам као нови ослонац, темељ учвршћивања новог идентитета. Државе настале распадом СФРЈ определиле су се за национално одређење свог колективитета. Идеологија национализма је на Балкану „супституција за један изгубљени колективни идентитет. То је производ идеолошке конфузије, производ греха комунизма, и право, неантагонистичко разумевање југоисточноевропског национализма и његово контролисање је задатак за домаћу и међународну политику балканских земаља, а посебно за државе са подручја бивше Југославије, у предстојећим деценијама“⁶¹.

Како је одмицао двадесети век, све чешће су се јављале тврдње да је доба национализма прошло јер је национализам извршио свој задатак: свет је постао свет националних држава. Национализам је, по својој природи, идеологија у којој се много тога преклапа, али у томе и лежи његова снага. Уколико све различитости и супротности које га карактеришу обједини на одговарајући начин, национализам постаје моћна сила чији даљи правац развоја, увек, зависи од владајућих политичких структура и њихових интереса. Свест о националном идентитету је снажан интегративни фактор сваке савремене државе, а у државама којима доминира јако национално одређење идентитета, национализам је саставни елемент друштвеног живота. Национална идеологија представља општу одредницу према којој

⁶¹ А. Фатић, *Нови међнародни односи*, Службени лист, Београд, 1999, стр. 101.

се равна унутрашња политика и усмерава спољна дипломатска активност. Национализам је тако постао конститутивни део савремене културе, државе и друштва.

Национална држава

Најраширенији облик политичког организовања у свету је национална држава и она се често сматра једином легитимном јединицом политичке владавине. Национална држава је облик политичке организације и политички идеал. На првом месту, то је аутономна политичка заједница коју чине везе држављанства и националности које се поклапају. Она тако представља алтернативу мултинационалним империјама и градовима - државама. У другом значењу, национална држава је начело или идеални тип који се изражава у Мацинијевом циљу: "Свакој нацији држава, само једна држава за целу нацију". Овим се истиче да ниједна савремена држава није, нити може бити, културно јединствена. Постоје два супротна гледишта о националној држави. За либерале и већину социјалиста, њу пре свега чини грађанска лојалност и приврженост. За конзервативце и интегралне националисте, она се заснива на етничком или органском јединству.⁶²

Национална држава је политички израз одређеног степена развојних процеса у бићу нације. Дефинише се независношћу нације према другим нацијама и њиховим државама, а свој суверенитет заснива на колективном суверенитету нације и спроводи политику тог колективитета. Сврха националне државе је јачање моћи нације, заштита њене самобитности и неговање њене самосвојности. Основне установе националне државе служе интегрисању појединца у нацију, формирању, одржању и учвршћивању воље националне заједнице, њеној духовној и материјалној еманципацији.

По Шулцеу, национална држава је обележила XIX и XX век. Он разликује три фазе у развоју националне државе:

- *револуционарну националну државу (1815-1871)*, обележену формирањем већине савремених европских држава - нација;
- *фазу империјалне националне државе (1871-1914)*, када највеће европске државе улазе у доба најјаче колонијалне експанзије, праћене развојем расистичких

⁶² Е.Хејвуд, нав. дело. стр.236.

- теорија;
- *фазу тоталне националне државе (1914-1945)*, која је изнедрила тотални рат, диктатуру као правило политичког уређења, бирократизацију свих подручја живота и два страшна сукоба, до тада невиђена у људској историји.⁶³

Национална држава представља "актуелни део историјског процеса који повезује прошлост са будућношћу" стога се може говорити о две врсте савремене националне државе:

- *о затеченим у савремености и*
- *о свеже формираним односно новонастајућим националним државама.*⁶⁴

Националне државе затечене у савременом добу су државе које имају за собом време највећих искушења, укључујући и тоталитарност. То су старе националне државе, које су настајале постепено, сопственом вољом, без притисака споља. Ради се о државама са вишедеценијском или стогодишњим историјом (нпр. Енглеска, Француска, Немачка итд.). Убрајање у круг савремених националних држава највише дугују свом традиционалистичком приступу питањима државе и нације.

Новонастајуће националне државе су свеже формиране државе, које најчешће настају уз подршку великих сила. Најчешће су то моноетничке и монорелигијске државе, чије је формирање праћено употребом насиља и проливањем крви. Типичан пример ове врсте држава су државице настале на територији бивше СФРЈ. Национализам је главна покретачка снага и духовна потка нових националних држава.

Снага националне државе лежи у томе што она обезбеђује културно и политичко јединство. Кад људи који имају заједнички културни или етнички идентитет задобију право на самоуправу, заједница и држављанство се поклапају. Због тога, националисти верују да су силе које су створиле свет независних националних држава природне и да им се не може одупрети, те да ниједна друга друштвена група није у стању да чини значајну политичку заједницу. Три најзначајнија геополитичка процеса у двадесетом веку (Први и Други светски рат, и пропаст комунизма у Источној Европи), сваки на свој начин, оснажили су концепт нације као

⁶³ Х.Шулце, нав.дело.

⁶⁴ Д. Симеуновић, *Нови светски поредак и национална држава*, Ферко, Београд, 1995, стр.112.

начела политичког организовања.

Национална држава постала је основна је форма политичке интеграције савремених друштава, а нација „основна форма колективног идентитета и основна јединица модерне политичке заједнице. На политичком плану модерно друштво сачињено је од националних држава. Национална држава је у последња три века потисла све предмодерне типове политичке власти. За разлику од предмодерних система политичке власти, модерну националну државу карактерише довршени процес територијализације власти, функционална спецификација власти (раздвојеност грађанског друштва и политичке државе), централизована државна организација и рационална форма политичке легитимације“.⁶⁵

Са интензивирањем процеса глобализације и концепт националне државе се суочио са мноштвом изазова. По Ентони Гиденсу, низ је узрока све веће глобализације који се манифестују и на улогу националне државе. Прво, пад комунизма, односно, кретање бивших социјалистичких држава ка политичким и економским системима Запада. То је по њему узрок, али истовремено сматра да га треба третирати и као резултат саме глобализације. Друго, пораст међународних и регионалних механизма владавине (УН, ЕУ) и треће, међународне владине и невладине организације.⁶⁶

Комбинација унутрашњих и спољних притисака изазвала је оно што се често назива *„криза националне државе“*. На унутрашњем плану, национална држава је изложена центрифугалним притисцима, а они су последица успона етничке и регионалне политике. Спољни изазови са којима се национална држава суочава су бројнији⁶⁷: растућа моћ наднационалних тела, напредак економске и културне глобализације, мултинационалне корпорације нагризају суверенитет држава..... Национална држава није више главни облик владавине и моћи у свету, њена улога се мења. Гиденс закључује да „иако нације задржавају важност, суверенитет нације се помера, изглед националне државе се мења и националне државе су присиљене да поново

⁶⁵ М. Подунавац, *„Изградња модерне државе и нације: Балканска перспектива“*, Годишњак 2007, Факултет политичких наука, Београд, 2007.

⁶⁶ Е. Гиденс, *Социологија*, Економски факултет, Београд, 2006.

⁶⁷ Они су директна последица глобализације.

откривају своје идентитете“.⁶⁸

Иако многи савремени теоретичари сумњају да ће национална држава преживети глобализацију, неоспорно је да је национална држава незаменљива у нуђењу унутрашње стабилности, безбедности, осећаја припадања и идентитета. Колико је потребна грађанима, толико је она нужна и постојећем међународном поретку. Глобализација је у суштини „натерала“ националну државу да ојача, а национализам, као подлога сваке националне државе и као идеологија која осигурава трајан идентитет сваке нације, постао је саставни део функционисања сваке модерне државе. Глобализација само мења улогу националне државе јер држава је „цивилизацијска тековина која се дуго и тешко рађала и обликовала и треба јој наћи достојно место у новој глобалној прекомпозицији моћи и управљања. Она се не може третирати као привезак неких недовољно дестилираних и недовољно артикулисаних политичких фактора или видова управљања без садржаја и облика“.⁶⁹

Закључна разматрања

Уместо очекивања да ће социјална, политичка и економска димензија глобализације супериорно савладати партикуларизам и потенцијалну конфликтност наслеђених етно-културних граница и тако одузети снагу етничким заједницама, национализам се као синоним људске потребе за коренима и припадношћу вратио на велика врата. Глобализација је вратила човека "националном" односно национализам је ојачао као реакција на глобализацију. Предност националистичке идеологије (под условом да јој приступимо без предрасуда које је нужно прате) је у томе што, једино она, може пружити осећај идентитета нацијама⁷⁰ које су потпуно „изгубљене“ услед удара глобализације.

Иако се говорило о „одумирању националне државе“ због притисака глобализације, у реалности само је дошло до промене њених функција и форме, а концепт националне државе је и

⁶⁸ Е. Гиденс, „Свет који нам измиче: прво предавање“ у „Глобализација: Мит или стварност“- социолошка хрестоматија, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд, 2003, стр.153.

⁶⁹ В. Васовић, *Савремене демократије I*, Службени гласник, Београд, 2006, стр.23

⁷⁰ Ово се, пре свега, односи на нације некадашњих комунистичких држава.

даље један од кључних актера светске политичке сцене. У суштини, како наводи Мартин Вулф, „глобализација државе не чини непотребним. Напротив, да би људи успешно искористили прилике које нуди међународна интеграција, њима је на оба краја њихових трансакција потребна држава. Неуспешне државе, неуређене државе, слабе државе и корумпиране државе избегавају се као црне рупе у глобалном економском систему“.⁷¹ Однос национализма и државе услед утицаја процеса глобализације постао је приснији и интензивнији, а национализам је постао „преко“ потребна компонента сваке савремене државе јер „национализам није свакако чиста идеологија. Али, он заиста тежи да се на неповратан начин повеже са административном унификацијом државе. Национализам не само да нуди основицу групног идентитета, он то чини у контексту приказивања свог идентитета као исхода самосвојних и драгоцених постигнућа. Националистички идеали теже да повежу концепцију домовине, односно концепцију територијалности са митом о пореклу, придајући културну аутономију заједници која је сматрана носиоцем овога идеала.“⁷²

Дакле, глобализација је омогућила ренесансу национализма и учинила га трајном категоријом у бићу савремене државе. Али, не заборавимо да је националистичка стратегија обликовања модерних држава дубоко противречна и само мудра политика може спречити злоупотребу национализма. Политичка динамика нашег региона и наша балканска прошлост показале су нам колико је јака спона државе и национализма, и у којим размерама катастрофалан може бити учинак те везе уколико је неправилно усмерена.

ЛИТЕРАТУРА:

- В. Васовић, *Савремене демократије I*, Службени гласник, Београд, 2006.
 Х.У. Велер, *Национализам*, Светови, Нови Сад, 2002,
 Е. Гиденс, *Социологија*, Економски факултет, Београд, 2006.
 Е. Гиденс, „Свет који нам измиче: прво предавање“ у

⁷¹ В. Мартин, „Да ли ће националне државе преживети глобализацију?“ у „Глобализација: Мит или стварност“- социолошка хрестоматија, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд, 2003, стр.315

⁷² Е. Гиденс, „Class, Sovereignty and Citizenship“ у: М. Подунавац, нав. дело.

„Глобализација: Мит или ставрност“- социолошка хрестоматија,, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд, 2003.

Енциклопедија политичке културе, Савремена администрација, Београд, 1993.

Т. Х.Ериксен, *Етницитет и национализам*, Библиотека XX и Књижара "Круг", Београд, 2004.

Р. Етински, *Међународно јавно право*, Центар за издавачку делатност - Правни факултет, Нови Сад, 2007.

Е. Кедури, *Национализам*, ЦИД, Подгорица, 2000,

Ј. Марјановић, *Политичке странке и модерна држава*, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд, 1999.

В. Мартин, „Да ли ће националне државе преживети глобализацију?“ у „Глобализација: Мит или ставрност“- социолошка хрестоматија, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд, 2003.

М. Подунавац, „Изградња модерне државе и нације: Балканска перспектива“, *Годишњак 2007*, Факултет политичких наука, Београд, 2007.

А. Семприни, *Мултикултурализам*, Клио, Београд, 2004.

Д. Симеуновић, *Теорија политике-ридер*, Наука и друштво, Београд, 2002,

Д. Симеуновић, *Нови светски поредак и национална држава*, Ферко, Београд, 1995.

В.Становчић, „Владавина права и модернизација локалних заједница“, зборник *Локална демократија:стање и перспективе*, Магна Агенда, Београд, 2002.

А.Фатић, *Нови међнародни односи*, Службени лист, Београд, 1999.

Е. Хејвуд, *Политика*, Клио, Београд, 2004.

Х. Шулце, *Држава и нација у европској историји*, Филип Вишњић, Београд, 2003.

УДК: 316.48:323(47)
Примљено: 15. септембра 2009.
Прихваћено: 7. октобра 2009.
Оригинални научни рад

Наука
број 1/2010
год. 1. vol. 1
стр. 85- 95

Александр В. Чернов
Шеф катедре за везе с јавношћу и новинарство и
директор Хуманистичког института
Череповјецког државног универзитета
Череповјец, Руска федерација

РУСКИ РЕГИОНИ У ПОТРАЗИ ЗА ПОСТКРИЗНОМ ФОРМОМ

Russian Regions In Search for Postcrisis Form

Abstract: For most regions of Russia crisis becomes a serious stimulus for rapid change and opportunity for postcrisis development. If the region is used, whether it understood the necessity relevant efforts, oriented not only to the unwinding of current problems, but the expression on the formation of the future, there will be enough resources - it is another question. The opportunity exists, and many have already activated.

Keywords: Politics, Institutions, Regions, Development, Crisis.

Апстракт: За већину региона Русије криза постаје озбиљан стимуланс за убрзане промене и шанса за посткризни развој. Ако је региони искористе, хоће ли се схватити неопходност сврсисходних напора, оријентисаних не само на одмотавање текућих проблема, већ и на формирање израза будућег, хоће ли бити довољно ресурса - то је друго питање. Шанса постоји и многи су се већ активирали.

Кључне речи: Политика, институције, регије, развој, криза.

Министар финансија А. Кудрин сматра, да ће се руска економија опоравити у размерама које су биле пре кризе, крајем 2012. године. Међутим, већ данас се примећује да ће се социјално-економски профил земље озбиљно променити. Пре свега, на рачун промена регионалних економија, њиховог места у националној економији. Треба се спремати за нову реалност.

Или још боље - почети је стварати одмах. Тиме се и баве најактивнији региони Русије. Маркетинг територија, територијални бренд, дистрибуисање места - су данас најактивније разматрана питања међу руским маркетинголозима, социолозима, PR-стручњацима.

Да би се представио главни спектар мишљења и ставова, обратимо се једној од многобројних мера - семинару-конференцији која је организована у подмосковском Голицину од стране водеће руске PR-агенције «Међународни прес-клуб. Чумиков PR и консалтинг» и Комитета за образовање Руске асоцијације веза с јавношћу (РАСО).

«Антикризне комуникације. Дистрибуција територија» - овако је била формулисана тема. Организатори су нашли крајње актуелан и симболичан спој. Наравно, природа кризе је глобална, али се она манифестује локално: продубљујући проблеме накупљене годинама, откривајући диспропорције у социјално-економској сфери региона, демонстрирајући опасне дисбалансе у узајамним односима региона и центра. Зато је излазак из кризе најостварљивији путем нових територијалних, регионалних политика и праксе. За већину региона Русије криза постаје озбиљан стимуланс за убрзане промене и шанса за посткризни развој у новом квалитету. Ако је региони искористе, хоће ли се схватити неопходност сврсисходних напора, оријентисаних не само на одмотавање текућих проблема, већ и на формирање израза будућег, хоће ли бити довољно ресурса - то је друго питање. Шанса постоји и многи су се већ активирали.

Изгледа да је очигледно и природно да се у тој ситуацији користе специјално организоване комуникације: антикризни PR, оријентисан на посткризне циљеве, који би управо омогућио не само да се очувају снаге и средства, већ најважније, да се ради за перспективу региона. Проблем је у томе да је у кризној ситуацији још више природно да се од дрвећа не види шума и да се баци на ликвидирање створених пропуста а не да се оцењује, делом са удаљености, о потенцијалним смерницама тих пропуста и активностима оријентисаним на стратешки резултат. Али, на такав тип мишљење се треба навикавати.

У априлу 2009. године у Лондону су представници међународног професионалног удружења формулисали десет «златних правила» антикризне комуникације, које је А. Чумиков изнео на разматрање:

1. Не покушавајте да порекнете или сакријете оно што се не може порећи или бити сакривено. Признавање ваших грешака ће повећати поверење и помоћи да се избегне будућа криза. Истина ће у сваком случају постати позната. На крају крајева.
2. Брза реакција је кључни тренутак у стратегији кризних комуникација. Превентивна прича о кризној ситуацији заједно са презентовањем ваших напора у решавању проблема који су се појавили је пут за смањивање критике на вашу адресу од стране СМИ.
3. Мислите на перспективу, а не само на решавање непосредних проблема или ограничавање на директну штету. Укључите оперативна деловања у дугорочну стратегију, која треба да поврати поверење и побољша вашу репутацију.
4. Кризне комуникације треба да су укључене у систем руковођења. Запамтите да је сваки службеник значајан аудиторијум. Он може да постане сведок или извор за СМИ.
5. Новинар није ни “*persona non grata*”, ни ваш колега, на ког можете да се ослоните. Будите отворен и поуздан извор информација. Али одржавајте конструктивну дистанцу.
6. Ограничите класичну људску жељу да се увек буде у праву. Треба победити у дискусији, доказујући да ситуација није увек онаква каквом изгледа на први поглед.
7. Реагујте оштро до оног момента докле је то оправдано.
8. Не покушавајте да дођете до консензуса типа «сви смо у истом чамцу».
9. Увучите и пријатеље, и непријатеље, и друге кључне аудиторијуме у своју стратегију кризних комуникација; упутите своје поруке свима од њих.
10. Никад не прекидајте мониторинг проблема, који могу да се претворе у кризу и обнављајте ваш план спречавања кризе.

Треба истаћи да су преводиоци уложили велики напор да пренесу јединствену енглеску мешавину политичке коректности и прагматике оригинала. Очигледно, ова правила могу да помогну да се структуришу комуникативни токови у кризној ситуацији. Није мање очигледно да њихово поштовање захтева изузетне напоре и висок професионализам од стране организатора комуникација и, посебно, регионалних власти и топ-менаџмента компанија. Јер, ове последње често не плаше оне последице кризе које плаше већину становништва.

У условима сваке кризе кључна ствар постаје **фактор поверења**. У корпоративним свету то се посебно изразито манифестује. Према десетом истраживању Еделмана, 2008. године у целини се

приметно смањило поверење у водећа лица компанија. У свету просечно немају поверења у њих 29 одсто, међу којима у САД - 17 одсто, у Немачкој 19 одсто, Француској 13 одсто, Пољској - 15 одсто. У Русији пад поверења према компанијама није толико приметан (пао је са 38 на 35 одсто) и ниво поверења знатно прелази параметре развијених земаља света. На самиту организација које раде у сфери професионалних комуникација, био је извршен покушај да се нађе начин за пораст степена поверења за америчке корпорације. Израђене препоруке звуче једноставно и убедљиво, само је питање, колико те препоруке могу реално да се примене:

- артикулисати систем етичких принципа;
- створити системе пораста отворености за текуће и будуће операције;
- конструисати формални систем мерења нивоа поверења.

А рекло би се да није много потребно за формирање односа поверења. Истраживачи (Бред Ролинс и др) сматрају - свега пет ствари: добра воља; поузданост; компетентност; поштеност; отвореност. А најбоље је кад су они међусобно усклађени. Једноставно. И засад не изгледа много. На Западу. У Русији се пак с проблемом поверења према корпорацијама у пуном обиму тек предстоји срести.

Поверење на амерички начин

У САД ниво поверења у организацијама стоји на доста виском нивоу услед низа узрока:

- **двовековно искуство развита америчког бизниса**
- **поверење према организацији и њена отвореност су кључни нематеријални ресурси у сваком бизнису**
- **строгоћа законодавства у области корпоративних преступа омогућава да се граде односи поверења између организације и њених сарадника**

Поверење на руски начин

У Русији још нису формиран толико строги стандарди у области организационе отворености и поверења.

Узроци:

- **несавршенство тржишта рада;**
- **услед културних параметара радник није навикао да размишља о томе да ли он има поверења у своју компанију и организација, са своје стране, не покушава да исправи тај став;**
- **неразвијеност руског тржишта фондова;**
- **непоштовање законодавства у области корпоративног криминала**

Без обзира на огромно светско искуство у решавању криза, које постоји и делом је данас добро познато стручњацима, бескорисно је тражити готова решења конкретних проблемских ситуација: свака криза је јединствена и захтева индивидуалан приступ. Посебно криза као што је данашња. Тако је најважнији закључак: кризе се не могу избегавати, најважније није у томе да се не треба наћи у кризној ситуацији, него изаћи из ње обновљен и ојачан.

И ефикасне комуникације у томе треба да одиграју кључну улогу. Што се опет компликује падом поверења према комуникативним каналима, у првом реду средстава за масовну комуникацију. **М. Бочаров** се детаљно зауставио на новим технолошким решењима, која омогућавају да се превазиђе тотално неповерење у медије, директној реклами и сфери политике у целини. На примеру предизборне кампање Обаме он је анализирао технологије **микротаргетинга** који све шире користе политичке партије у раду с бирачима (које су најпре кориштене на председничким изборима 2004). Микротаргетинг омогућава да се идентификују потенцијалне присталице партије помоћу стварања индивидуалних портрета бирача, који укључују податке о дохоцима, саставу породице, навикама потрошача. За то се користе како отворени подаци кореспонденције становништва и изборних комисија, тако и платежна информација према кредитним картицама, а такође базе маркетиншких компанија. Према речима научног руководиоца Sopernicus Бена Јухаса, персонални подаци једног бирача, којима оперише компанија, могу да имају и до 500 информативних поља, од типа места становања до марке аутомобила и учесталости играња голфа. Александар Кејџ, председник и оснивач Target Point Consulting, компаније која представља услуге микротаргетинга републиканцима, сматра да је технологија донела 5000 - 10 000 гласова у сваком округу (са становништвом просечно 600 000) на изборима за представничку палату 2006. године. Безусловно, политички избори су увек кризе и технологије које су прошле дотеривања у таквим размерама, постепено ће се преносити у свом коришћењу, и ситуације више локланог карактера.

Маркетинг места као основа територијалног брендинга је тема која енергично осваја популарност. Територије и региони још пре кризе су озбиљно приступили разради сопствених програма напредовања. Поред тога, у свету је прикупљено значајно искуство успешних решења. Ф. Котљар и коаутори су издали уџбеник «Маркетинг места. Привлачење инвестиција, предузећа,

становника и туриста у градове, комуне, регионе и земље Европе», који је већ постао популаран у Русији. Уопштавајући разноврсно и успешно међународно искуство, М. Бочаров је издвојио **четири веће групе стратегија** усмерених на привлачење посетиоца и станивништва, развитак индустрије или извоза регионалних производа:

- **Маркетинг имица.**

Његов је основни циљ да створи, развије и шири, обезбеђује друштвено признавање позитивне форме територије.

Водећи инструмент маркетинга имица су комуникационе мере, које демонстрирају отовреност територије за контакте и које омогућују спољним субјектима да је боље упознају, да се увере у постојање њених предности.

- **Маркетинг привлачности.**

Углавном су то мере које су усмерене на повећање привлачности дате територије за човека, њену хуманизацију.

- **Маркетинг инфраструктуре.**

За маркетинг је најважније да обезбеђује успех територије - степен цивилизованости тржишних односа на тој територији.

- **Маркетинг становништва, персонала.**

Територије, које карактерише различито стање ствари, проблеми и потребе у сфери заузетости, бирају различите стратегије.

Не смеју се заборавити дубоке разлике бренда корпорација и бренда територије (града):

Специфичност Циљеви стварања

Бренд корпорације Доминирају економски:

- максимализација доходака корпорације на рачун формирања позитивне пословне репутације и поверења код потенцијалних пословних партнера;
- пораст или одржавање цена акција;

Социјални:

- постизање дугорочне стабилности корпорације на рачун формирања лојалних потрошача
- Унутрашњи (сопствени персонал) и спољни (потенцијални партнери - купци, испоручиоци, посредници, банке, држава итд.). У структури по бројности доминирају спољни потрошачи - циљни сегменти потрошача.
- Висока истоврсност потрошача
- Висока способност да буде управљан
- - Кориштење унутрашњег маркетинга, метода корпоративне културе за персонал; кориштење таргет-маркетинга за спољашње циљне сегменте потрошача

Бренд града

Доминирају социјални:

- пораст квалитета живота становништва града на рачун формирања привлачне слике града за потенцијалне инвеститоре;

Економски циљеви:

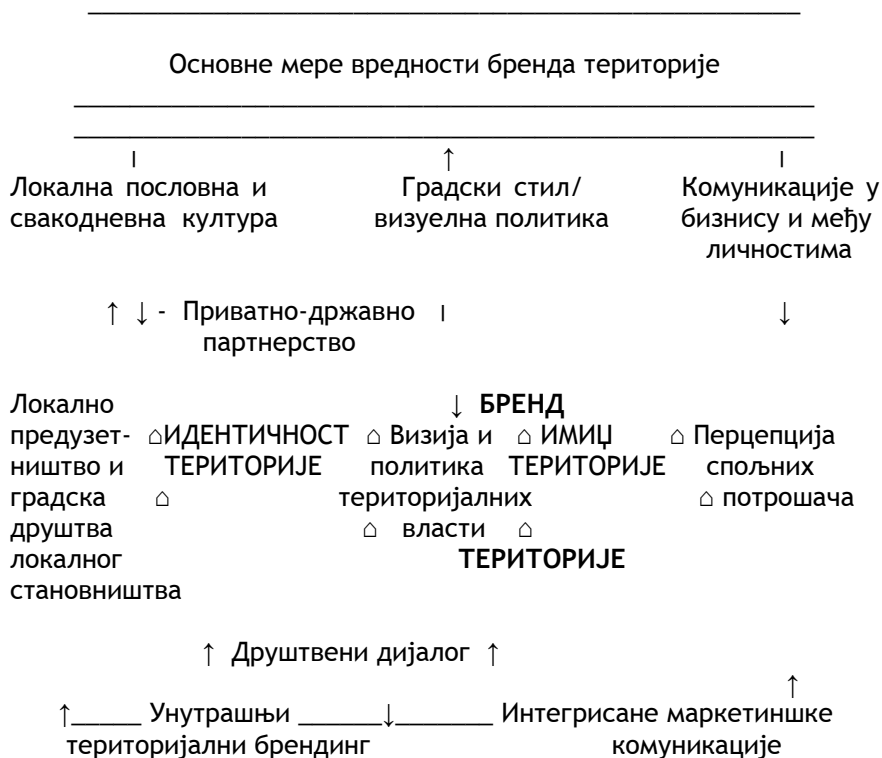
- максимизација доходака у буџет;
- пораст цена градских вредносних папира;

Циљни сегменти потрошача:

- састав и структура
- истоврсност
- способност да буду управљани
- могућности обухватања комуникацијама

- Унутрашњи (становништво, локално предузетништво, органи власти) и спољни (потенцијални купци туристи, инвеститори, емигранти итд.). У структури по бројности доминирају унутрашњи потрошачи.
- Ниска једносврсност потрошача
- Ниска способност да буду управљани
- Кориштење унутрашњег маркетинга је отежано и скупо; коришћење таргет-маркетинга за спољашње и унутрашње циљне сегменте потрошача

У брендингу места и брендингу компанија различити су бренд-платформа (идентичност), и дизајн (визуална политика) и животни циклус бренда, а такође могућности продаје бренда и његова архитектура... Но, на крају, различити су субјекти брендинга, бренд-менаџмент у процена капитала бренда.



А како стоје ствари у Русији. На разне начине:

«Како прочитати Русију? Или руска народна игра на брендирање земље и региона», - назвао је свој аналитички поглед последњих општенационалних пројеката ребрендинга А. Н. Чумиков. «Име Русија. Историјски избор 2008», «Седам чуда Русије» и друге акције великих размера, природно, су имале одређен одјек. Али, какав? Авај, заједничким напорима, и без помоћи, аудиторијум није могао да наброји сва руска чуда и тријумфална имена. И исправно је урадио - конкурси уопште нису били да би се ти социолошки артефакти памтили.

И уопште, покушај да се изрази опште преко делимичног у случају с нашом земљом је крајње сложено. Сувише је сложена и разнолика земља, да би се створила некаква јединствена, и главно, конкретизована форма. Дистрибуисање појединих територија, регија, градова, путем брэнда је друга ствар, овде је погодна конкретност, овде су схватљиви механизми конкуренције, овде је простор за стваралаштво:

«У сваком региону може се наћи нешто изузетно, способно да привуче друге», а што се тиче јединствене форме за државу: «могу се створити неке општепривлачне црте: да имамо велику мирну земљу. Управо на таквом нивоу, глобалном». Не треба страховати да се код тог приступа неће формирати национална идеја. Тим више је бескорисно ако она не постоји, сести и писати ту идеју. У неком тренутку национална идеја треба да сазре и да се подигне одоздо. Локалне идеје функционишу боље и разумљивије».

Изразито и разнолико мноштво пројеката: концепција «имица несагласности» Чељабинске области - пројекат «Седам чуда Јужног Урала», «Концепција дистрибуисања Иркутске области», Ростовске области, «Концепција регионалног брэндинга Нижегородске области», «спољашње позиционирање града Томска», «концепција политике имица Омска», «програм позиционирања Оренбуршке области у информативном пољу», «програм 'Информативна политика државе Републике Северна Осетија - Аланија за 2009/2010. г.' «Девет великих приоритета мале републике», Форсајт града Череповца, «Пројекти ПРООН/ГЕФ на Камчатки: стратегија укључивања јавности и становништва», уникатни туристички производи Јакутије... Методологије су различите: од традиционалног вођења стратегије до Форсајта и «чистог брэндинга» ... Јако различите: изразите и креативне, осуђене на успех и, напротив, осуђене на заборав, досадни и мучни резултати чиновничког стваралаштва. Али чак су и ови последњи интересантни као сведочанство признавања важности самог облика делатности: дистрибуисања територија, територијалног маркетинга и регионалног брэндинга.

Уочавање проблема у већини региона се догодило. Сада је неопходан озбиљан професионални приступ који би омогућио избегавање прерастања тенденције која се ствара у наредну бирократску моду, као што се својевремено десило са стратешким планирањем и стратегијама развитка региона.

Велики томови регионалних стратегија иницираних од стране Министарства за регионални развој, а које су створили дисциплиновани чиновници локално, или који су написани по њиховој наруџби у фирмама престонице, таворе у неславном забораву...

За помоћ у томе је способна нова идеологија маркетинга територија: **приступ оријентисан на клијенте у стратешком управљању територијама**, - уверен је проф. економије др А.П. Панкрухин - научни руководица Цеха маркетинголога, аутор књиге «Маркетинг територија» која је одмах након изласка из штампе постала популарна међу стручњацима. Према тој новој идеологији, неопходно је стварање нових маркетиншких стратегија региона, полазећи од следећих основа:

Потрошач се променио. Клијент је почео више да цени своје време и спреман је да прихвата такву робу и на такав начин, да смањи сопствену потрошњу времена, напора, енергије, али брендови већ не достижу у његовој свести бивши ниво лојалности.

Паралелно постаје све више потрошача спремних да активно учествују у пројектовању и конструисању робе и услуга с персонификованом портошачком вредношћу.

Емоционална компонента почиње да осваја све већу територију од аргументације рационалности.

Потрошачи воле једноставно да демонстрирају да су они млађи, него «према пасошу», истичући «младачкију» потражњу. Представници «економске класе» теже да се нађу међу купцима из обезбеђенијих категорија, а тзв. «елита», напротив, све чешће је тамо где се може купити нешто у продавницама за оне «жедног ума».

Појавило се покољење мобилно-бројчаних потрошача, груписаних у заједнице/комјунити са својим лидерима мишљења, који формирају свој садржај/контент, стабилан према деловањима традиционалних комуникација.

Потрошач постаје «ПРОтрошач», делујући по принципу «Уради сам» и оцењујући робу, услугу помоћу виртуелних заједница.

Формирао се и комплет савремених инструмената који омогућују да се фиксира измена форме територије у контексту земље. Све већу пажњу привлаче специјални информативни ресурси и производи, који омогућују у режиму реалног времена (потпуно или максимално њему приближеном) да врше мониторинг и оцену медија-форме региона, која се формира у мас-медијима и формираног кључним медијским каналима за регион.

Иницијативе имица региона 2008-2009: Преглед према материјалима СМИ је представила Т. Корсакова, руководилац одељења маркетинга Интернет-библиотеке СМИ Public.Ru. На основу анализе 3 500 чланака, постављених на централним и регионалним (штампаним и електронским) СМИ вршена је анализа иницијатива регионалних власти у имицу, експертне позиције стручњака за маркетинг и PR, а такође мишљења новинара и становника региона, која су се чула у централним и регионалним СМИ 2008-2009. године.

Нешто другачији прилаз медија-форми је представила PR директор компаније «Медиалогија» Н. Жуковска. Познати производ компаније - **индекс информативне удобности** и нови производ, специјално оријентисан на водећа лица региона и великих компанија - **МОНИТОР New** изазвали су праву дискусију. Укључујући и о критеријумима одабира индикатора квалитетних параметара медијске репутације региона.

На тај начин, у идеологији регионалног маркетинга, брендинга, како год да га назовемо, једном речју - у идеологији дистрибуисања територија - данас постоји веома озбиљна и квалитетна база: у порасту је схватање неопходности те делатности у сфери руководства територијама, израђује се професионални инструментаријум, већ постоје сопствене прве «историје успеха», па и регионални стручњаци све одговорније и са већом заинтересованашћу почињу прилазити тим проблемима: демонстрирају добру информисаност, спремност да се учи на туђем искуству, отвореност и жељу за сарадњом. Шта год да се каже, кључни фактор у новим условима, према формулацији једног од учесника семинара, постаје «способност за договарање» и посебних стручњака, и кључних играча, и регионалне заједнице у целини. Ако се тенденције различитог нивоа оформе у стабилан тренд, ми имамо добру шансу да се сетимо кризе као тренутка старта успешне дистрибуције руских региона.

Кажу, енергичан покрет напред, по правилу, је последица доброг ударца отпозади. С овим последњим је данас код нас у реду. Можда ће се и ово прво коначно десити.

УДК: 347.97/.99(497.11)“05/14“
Примљено: 1. септембара 2009.
Прихваћено: 14. октобра 2009.
Оригинални научни рад

Наука
број 1/2010
год. 1. vol. 1
стр. 97-117

Виктор Иванович Јермолович
Белоруски државни економски универзитет
Минск, Белорусија

УРЕЂЕЊЕ СУДСТВА СРЕДЊОВЕКОВНЕ СРБИЈЕ У КОНТЕКСТУ ЕВОЛУЦИЈЕ СУДСКОГ СИСТЕМА ЗЕМАЉА КОНТИНЕНТАЛНЕ ЕВРОПЕ

Organizing Judiciary Medieval Serbian Court In The Context Of Evolution Systems Of Continental Europe

Abstract: This scientific paper explores the theoretical and historical aspects of the judicial system of medieval Serbia and the countries of continental Europe. The paper analyses the process of creation, structure and content of the central and local judicial system of Serbia and the countries of medieval Europe.

Keywords: The Court, Judicial system, Serbia, The Countries of Europe, The Middle Ages.

Апстракт: У овом научном чланку су истражени теоретски и историјски аспекти уређења судства средњовековне Србије и земаља континенталне Европе. У раду је анализиран процес стварања, структура и садржај централног и локалног судског система Србије и земаља средњовековне Европе.

Кључне речи: Суд, судски систем, Србија, земље Европе, средњи век.

Судски систем средњовековне Србије је представљао један од органа њене административне власти. До доношења «Законика Стефана Душана» 1349. године службена лица не само централне, већ и локалне (окружне) управе, правно су били представници судског система средњовековне Србије, тј. судске поступке су вршили они чиновници који су реализовали

административну и финансијску политику владе.

Виша судска власт у средњовековној српској држави је припадала старешини државе (кнезу, од XIII в. - краљу, од 1345. г - цару). У господаревом суду правосуђе се оставривало у име и уз лично учешће монарха. У складу са својим врховним овлашћењима, господар средњовековне Србије је могао да узме на разматрање у свом суду било које дело, како световне, тако и црквене јурисдикције. О томе сведоче чл. 181 Призренског и чл. 177 Бистричког преписа «Законика Стефана Душана».¹

Дуго времена компетенција господарева суда у Србији није била строго дефинисана. Правно, до краја XIII века сваки поданик српске круне од слободних лица, имао је право да се обрати краљу молбом о покретању тужбе за било који поступак. У датом случају статус господарева суда средњовековне Србије је био веома близак по форми и садржају господарском (великокнежевом) суду Велике Кнежевине Литванске (средњовековни назив Белорусије) и судом Московског владара. Судска надлежност последњих није била дефинисана законом до XVI в. На пример, господарском суду Велике Кнежевине Литванске могли су да се обрате сви слободни поданици круне: од канцелара Велике Кнежевине Литванске до мештана и сељака.²

Судска расправа у суду Велике Кнежевине Литванске је вршена учешћем великог кнеза и панова-раде. Број панова-раде (судија) није био одређен законом. Судском заседању присуствовали су они панови, који су се у то време налазили при владару. Њих је могло бити од двоје до 25 људи. Све је зависило од важности предмета, места и времена судске расправе. Сесија господарева суда је почињала сваке године 11. новембра (на дан св.

¹ Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - С. 152; Законик цара Стефана Душана: Студенички, Хиландарски, Ходошки и Бистрички рукопис /Уредник академик М. Беговић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1981. - Књ. II. - Стр. 216-217.

² Доунар, Ю. П. Судовая рэформа XVI стагоддзя ў Вялікім княстве Літоўскім: дыс. ... канд. юрыд. навук: 12.00.01 / Ю. П. Доунар. - Мінск, 2003. - С. 20-21.

Мартина).³

Пошто је велики кнез стално одлазио у Пољску, јер је често усклађивао функције Великог кнеза Литванског и краља Пољске, а такође по предметима који су захтевали одлазак судија на места где се разматрао предмет разграничавања власништва над земљом, правосуђе су извршавали специјални комесари из редова високих државних великодостојника. На пример, из повеље становницима града Могилјева и Могилевске општине се може видети да је разматрање њихових жалби на могилевског властодршца Василија Ивановича Соломирецког било поверено комесарима који «при дворе нашему суде»: старијем бољарину Андреју Коширском, коњарском управнику Василију Чижу, тивуну виљнуском Фимку Мацковичу, градоначелнику груденском Семјону Одинцевичу и секретару великог кнеза Павелу Нерушевичу.⁴

Поред владаревог суда у разматраном историјском периоду у Великој Кнежевини Литванској функционисао је суд панова раде, који до данас у научним круговима није добио једнозначну оцену свог статуса. Професор И. А. Јухо у својој докторској дисертацији «Друштвено-политичко уређење и право Белорусије у XVI веку» сврстао га је у вид владаревог (великокнежевог) суда⁵. Ј. П. Довнар у својој монографији «Судска реформа XVI столећа у Великој Кнежевини Литванској» га разматра као самосталну судску инстанцу⁶, зато што већ у XV в. расте и законодавно јача самосталност раде као сталешко-представничог органа власти и чак се опажа и њена превласт у одлучивању у свим државним предметима. На то указује чл. 15 Закона (Повеља Александра 1492), који је предвиђао да при појави несугласица између кнеза и раде коначну одлуку доноси рада: «...будем мы (великий князь) выконваць тое, што яны радзілі нам дзеля нашай

³ Юхо, И.А. Общественно-политический строй и право Белоруссии в XVI веке: дис... д-ра юрид. наук: 12.00.01 / И.А. Юхо. - Минск, 1979. - Стр. 328.

^{*} Тиун (тивун) у Кијевској Русији, Великој Кнежевини Литванској, Московској држави, назив за судију, односно чиновника, управника (прим. прев.)

⁴ Исто дело (у наставку- Исто), стр. 328-329.

⁵ Исто, стр. 329.

⁶ Доўнар, Ю. П. Судовая рэформа XVI стагоддзя ў Вялікім княстве Літоўскім /Ю. П. Доўнар. - Мінск: БДУ, 2007. - Стр. 19.

агульнай карысці».⁷

Панови раде су требали да се окупљају да би разматрали судска дела две недеље након почетка великог поста,⁸ тј. крајем фебруара или почетком марта. Одлуке суда су имале снагу независно од броја присутних панова раде.⁹ У случају одсуства великог кнеза, или по његовом налогу, панови раде су могли да суде самостално. На одлуку суда панова раде могла се поднети жалба великом кнезу.¹⁰

Суд великог кнеза у Московској Држави у складу с нормама које су утврђене у Законику 1497. г. такође је разматрао предмете у својству суда прве инстанце, који се односио на становнике владарева домена и посебно важна дела, или она дела која су извршила лица која имају привелегију на кнежев суд.¹¹ Под њих су обично потпадали они коју су поседовали тарханске повеље, или службени људи, почев од чина трпезника. Осим тога, велики кнез московски је разматрао дела која су поднесена лично на његово име, упућена према извештају из нижег суда за потврђивање или поништење одлуке коју је донео суд, а такође је био виша апелациона инстанција за предмете за које су донесене одлуке у нижим судовима, остварујући процедуру «поновног судског разматрања».¹² Ипак у пракси реализовање свог права на обраћање владаревом суду, како у средњовековној Србији, тако у Великој Кнежевини Литванској и Московској Држави нису поседовали чак ни сви представници владајуће аристократске класе.

У средњовековној Србији већ у XIII в. су била установљена правна ограничења у обраћању физичких лица владаревом суду (краљевом). Предметом разматрања владаревог суда у Србији

⁷ Вішнеўскі, А.Ф. Гісторыя дзяржавы і права Беларусі ў дакументах і матэрыялах (са старажытных часоў да нашых дзён) /А.Ф. Вішнеўскі, Я.А. Юхо; пад агульнай рэд. праф. А.Ф. Вішнеўскага. - Мінск: Акадэмія МУС Рэспублікі Беларусь, 1998. - Стр. 50.

⁸ Юхо, И.А. Общественно-политический строй и право Белоруссии в XVI веке: дис... д-ра юрид. наук: 12.00.01 / И.А. Юхо. - Минск, 1979. - С. 329.

⁹ Доўнар, Ю. П. Судовая рэформа XVI стагоддзя ў Вялікім княстве Літоўскім /Ю. П. Доўнар. - Мінск: БДУ, 2007. - Стр. 20-21.

¹⁰ Юхо, И.А. Общественно-политический строй и право Белоруссии в XVI веке: дис... д-ра юрид. наук: 12.00.01 / И.А. Юхо. - Минск, 1979. - С. 329.

¹¹ Российское законодательство X-XX веков: в 9 т. /под общ. ред. О.И. Чистякова. - М.: Юрид. лит., 1985. - Т. 2. - С. 78.

^{**} Од тархан - вид руске повеље са пореским олакшицама (прим. прев.)

¹² Исто. - Т. 2, стр. 78.

постају обраћања службених лица више или провинцијалне администрације (жупани), који су се нашли у тешкоћама приликом решавања предмета због одсуства правних аката или њихове противуречности. Овде су примане апелације за најважнија дела. На крају, краљ је прихватао у сопствено разматрање предмете представника виших сталежа државе у поретку посебне привилегије. Разматрање судских дела краљ је могао вршити лично, али се оно најчешће вршило колегијално учешћем виших службених лица државе, где је краљ наступао у улози председника суда. Типичан пример таквих судских разматрања је тужба Хиландарског манастира, чије је интересе представљао игуман Геврасије, с краљевим властелинима Димитријем и Бориславом, који су захтевали од манастира да им врати у власништво село Косорић. Предмет се разматрао колегијално у владаревом суду уз учешће 12 жупана-старешина (виших краљевских великодостојника Србије). Судска одлука је била донесена у корист Хиландарског манастира. Резултати судске одлуке били су потврђени краљевим Хрисовулом од 6. септембра 1327. године.¹³

Владарев суд у средњовековној Србији није имао стално место. Он је заседао тамо где се налазио краљ (цар) у границама државе.

У време Стефана Душана и потоњих господара Србије надлештва више судске инстанце су неретко извршавана од стране судија при двору краља. Међутим, не може се поуздано према правним и историјским документима утврдити ко је од службених лица по службеном пропису привремено заступао краљеве и цареve у вишој судској инстанци.

Почетком XIV в. уређење судства Српске државе, укључујући и краљев суд, претпело је извесне измене. Многи познати историчари српског права, А. Соловјов¹⁴, Т. Тарановски¹⁵, М. Павловић¹⁶ и други, повезују дату појаву са издавањем Скопске

¹³ Архив Српске Академије наука и уметности у Београду. - Бр. 8876 /Г. 36. - Л. 1-3.

¹⁴ Соловјев, А. В. Одобрани споменици српског права (од XII до краја XV века) /А.В. Соловјев. - Београд: Издавачка књижарница Геце Кона, 1926. - Стр. 69-82.

¹⁵ Тарановски, Т. Историја српског права у Немањинској држави / Т. Тарановски. - Београд: Службени лист СРЈ, 1996. - Стр. 202.

¹⁶ Павловић, М. Српска правна историја /М. Павловић. - Крагујевац, 2005. - Стр. 55.

хрисовуле од стране краља Милутина 1300. године, која је озаконоила прихватање низа норми и институција источноримског права у систем законодавства средњовековне Србије. У вези с тиме, судски систем средњовековне Србије се допунио следећим принципима: територијалног уређења, увођењем институције професионалних судија у судове прве инстанце, а такође обавезног поретка писаног поступка.

Са своје стране, дате новине су омогућиле процес трансформације владарева суда Србије у Врховни државни суд, који је имао овлаштења да се бави разматрањем жалби на одлуке нижих судских инстанци и да даје објашњења судијама окружних судова државе у сложеним грађанским и кривичним предметима. Дата позиција је нашла своју коначну правну форму у допуни «Закону Стефана Душана» 1354. године. Тако чл. 177 Бистричког и чл. 181 Призренског преписа Законика гласи: «Наређује моје царско величанство судијама. Ако се нађе велико дело, и не узмогну расудити ни решити, који било велики суд да буде, да иде од судија један с оном обојицом парничара пред цара; и што ће кому судити судије, сваку осуду да уписују, како не би било некоје потворе, да се решава по закону цареву...».¹⁷

У време владавине првог српског цара Стефана Душана при двору је био формиран дворски суд који је обављао судске поступке у грађанским и кривичним парницама. Организација дворског суда је последица прихватања дате институције из судског система Источноримског царства. Управо је у царевини први пут у европској историји био створен дворски суд за дворске чиновне, где је судија био магистер официј.¹⁸ У средњовековној Србији судске поступке у суду датог типа је водио дворски судија. Низ норми изложених у «Законику Стефана Душана» омогућује да се направи закључак да је цар

¹⁷ Законик цара Стефана Душана: Студенички, Хиландарски, Ходошки и Бистрички рукопис /Уредник академик М. Беговић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1981. - Књ. II. - Стр. 216-217; Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - Стр. 152.

¹⁸ Липшиц, Е.Э. Право и суд в Византии в IV-VIII вв. /Е.Э. Липшиц. - Ленинград: Наука, 1976. - Стр. 177.

Србије могао да повери разматрање неких категорија дела која су се налазила као предмети вишег државног суда (царског) непосредно дворском судији. Дворски суд као суд прве инстанце имао је у надлештву предмете према оптужби за заверу и државну издају, о самовољном присвајању земље из државног власништва и новчаних средстава (прихода од пореза), о злоупотрбама службених лица и спорове око земље представника властеле. Дати суд је имао право да разматра предмете страна на којима су била висока државна службена лица и дворски достојанственици властеле. Наиме, чл. 177 Призренског преписа «Законика Стефана Душана» који носи наслов «О судском поступку при царском двору», гласи: «Која властела стоје у кући царевој увек, ако их ко тужи, да их тужи пред судијом дворским, а други нико да им не суди».¹⁹

Врховни суд средњовековне Србије - владарев суд је стваран користећи искуство високе судске инстанце Источноримског царства. Само у другој половини XIV века у његову су структуру биле преузете институције високе апелационе инстанце Источноримског царства и дворског суда. Притом треба истаћи да је висока судска инстанца средњовековне Србије у етапи свог развитка коју ми истражујемо одговарала основним тенденцијама карактеристичним за развитак судских установа земаља Западне Европе, тачније Немачке и Француске. Тако је висока судска инстанца Немачког царства у XIII - XIV веку, у складу с нормама утврђеним у «Саксонском огледалу» краљев суд. Он је највиша инстанца за све судове у држави. Према Књ. II, чл. 25, § 2 «Државног права» краљ (цар) је могао да смени било ког судију²⁰, и теоретски сваки је поданик царства имао право на краљев суд, пошто је, како је појашњавала глоса, краљ дао то право свим световним људима.²¹ Међутим, само «Саксонско огледало» признаје да у пракси краљ (цар) «не може бити свуда и судити о свим преступима у свако време»²², зато је он фактички пренео право суда кнежевима и грофовима. Краљев суд је служио као апелациона инстанца за суд грофова. Уједно је

¹⁹ Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - С. 150.

²⁰ Саксонское зеркало. Памятник, комментарии, исследования /под ред. В.М. Корецкого. - М.: Наука, 1985. - С. 60.

²¹ Исто, стр. 91.

²² Исто, стр. 100.

краљев суд био краљева курија и био суд племића за кнежеве, који су заседали у краљевом суду у својству вазала краља. Заменик краља као заступника у краљевском суду био је фалцгроф - као судија над краљем у суду аристократа-пирова».²³ Суд немачког краља (цара) није имао стално место. Он је заседао тамо где се у датом тренутку налазио владар државе у границама Немачке.

Према чл. 44 «*Coutumes de Beauvaisis*» - кодекса закона Француске из 1283. године - краљев суд је као и у средњовековној Немачкој и Србији био највиша судска инстанца у држави.²⁴ Судска реформа коју је извршио Лудовик IX средином XIII века дала је краљевом суду статус вишег апелационог органа за целу Француску, коме су поданици круне могли да се жале на одлуке свих нижих феудалних судова, не искључујући ни оне који су се налазили на територији домена вазалне власти. У чл. 322 «*Coutumes de Beauvaisis*» изложен је поредак обраћања поданика француске круне краљевском суду. Као обаевзан услов обраћања краљевом суду је разматрање предмета у судовима ниже инстанце, тј. «пре него тужба дође краљу, суд мора да прође потчињене му сењорије, степен по степен...».²⁵ Као основа за потоње разматрање предмета у суду краља Француске су биле «грешке правосуђа или неправилне одлуке, када они који држе право суда за краља, не раде оно што морају да раде»²⁶, тј. реч је како о недовољној квалификацији судија, тако и о злоупотреби с њихове стране при разматрању суштине предмета.

Систем организације судова средњовековне Србије се базирао на територијално-административном принципу организовања државе. Средњовековна Српска држава, у складу са територијално-административном организацијом се делила на жупе (округе). У свакој жупи је функционисао јединствен државни (заједнички) суд, тј. суд прве инстанце. Он је био компетентан да разматра све категорије грађанских и кривичних предмета. Суду су били надлежни сви слојеви становништва које стално борави на подређеној му територији. О томе сведочи чл.

²³ Исто, стр. 100.

²⁴ Beaumanoir, P. Coutume de Beauvaisis par Am. Salmon /Philippe de Beaumanoir. - Т. 1. - Paris, 1900. - P. 37.

²⁵ Исто, стр. 158.

²⁶ Исто, стр. 158.

175 Бистричког и чл. 179. Призренског преписа «Законика Стефана Душана», који гласе: «Судије да иду по земљама, где је чији округ, и да надзиру и штите убоге и бедне».²⁷ У чл. 178 Бистричког и чл. 182 Призренског преписа Законика је изложено следеће: «Ко је у области којих судија, савки човек да није властан позивати на двор царев, или камо друго, него да иде сваки пред свога судију, у чијој буде области, да се расуди по закону».²⁸ На тај начин «Законик Стефана Душана» је предвиђао строго територијалну надлежност (изузев цркве) и градовима се давала привилегија на сопствени суд.

На одлуке судова прве инстанце могла се поднети апелација у владарев суд, тј. царски суд. У интересима објективног разматрања предмета, судска организација прве инстанце је била писана. Тако је чл. 181 Призренског преписа «Законика Стефана Душана» прописивао да се «...сваку осуду да уписују, како не би било некоје потворе, да се решава по закону цареву».²⁹

Процедура судске организације општих судова средњовековне Србије се даље делила на три стадијума: у првом се одређивао предмет спора (уз активно учешће судије), у другом су се износили докази и у трећем се подносила пресуда или одлука суда.

²⁷ Законик цара Стефана Душана: Студенички, Хиландарски, Ходошки и Бистрички рукопис /Уредник академик М. Беговић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1981. - Књ. II. - С. 216; Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - Стр. 152.

²⁸ Законик цара Стефана Душана: Студенички, Хиландарски, Ходошки и Бистрички рукопис /Уредник академик М. Беговић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1981. - Књ. II. - С. 218; Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - Стр. 152.

²⁹ Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - Стр. 152.

У српском судском систему је био очигледан озбиљан прилаз систему поузданости доказа, као и у источноримском праву. На пример, процена исказа сведока се налазила у директној зависности од њиховог сталешког статуса: «Сведоци који имају звање, или функцију, или занимање, или имућство, - у складу с нормама изложеним у глави XIV словенске редакције 'Еклогe', која се широко примењивала у судству средњовековне Србије, - унапред се сматрају прихватљивим».³⁰ Изјаве скитница или непознатих лица су се прихватале, само ако су подаци дати под тортуром и нису се оспоравали другим изјавама».³¹

Ми имамо основу да претпостављамо да је у процедури истраге, за разлику од других земаља Западне Европе, средњовековни српски суд као и источноримски, признавао за оптужено лице презумпцију невиности. У корист тога сведочи глава XIV словенске «Еклогe»: «Нико не може бити принуђен да наводи сведоке против себе самог».³²

Анализа низа норми «Законика Стефана Душана» коју смо извршили омогућава нам да направимо закључак да је у XIV веку саставни део српске судске организације била институција заступништва у суду. Тако се у чл. 66 Призренског преписа «Законика Стефана Душана» дозвољава заступништво за брата који живи у истој задрузи. При томе регулатива чл. 66 «О браћи» Законика гласи: «Братанци, који су заједно у једној кући, када их ко позове код куће, који дође од њих, тај да одговара; аколи га нађе на двору цареву или судијину, да дође и рекне, даћу брата старијега на суд, да га даде, и не сме се присилити да одговара.»³³ Члан 72 Законика предвиђа могућност одређивања процесуалног представника за удовице и малолетну сирочад, који би штитио њихове интересе у суду.

Чл. 163 «О судијама» Призренског преписа рукописа «Законика Стефана Душана» показује да се судски поступак у средњовековној Србији водио у писаној форми, која је

³⁰ Бобчевъ, С.С. Старобългарски правни паметници / С.С. Бобчевъ. - София: Печатница на П.М. Бязайтовъ, 1903. - Ч. I. - Стр. 134.

³¹ Исто. - Стр. 134.

³² Исто.

³³ Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис / Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - С. 116.

предвиђала не само вођење протокола суда, већ и давање одлука суда странама тужбе у писаној форми. О форми документа у којој се изражавала судска одлука, код нас нажалост нема поузданих података.

Чл. 181 Призренског преписа «Законика Стефана Душана» сведочи о томе да су се предмети у средњовековном српском суду разматрали колегијално. Горе поменути члан гласи овако: «Ако се нађе велико дело, и не узмогну расудити ни решити, који било велики судда буде, да иде од судија један с оном обојицом парничара пред цара.³⁴

Због недостатка материјалних споменика остаје отворено питање да ли се средњовековни српски суд плаћао или не? Недвосмислен одговор на дато питање је тешко дати. У Источноримском царству суд се плаћао, међутим, нема поузданих података о прихватању дате институције у систем српског судског уређења.

Окружни средњовековни српски суд по свом статусу и принципу деловања је близак немачком локалном суду. На свакој појединачној територији у Немачкој (Land) били су активни локални судови (Landgerichte), који су судили «наредбом краља (цара)», али су фактички били самостална судска инстанца.

На првом су месту овде били кнезови који су владали судским леном и могли да обдаре истима своје вазале.³⁵ До увођења важења «Законика Стефана Душана» аналогну улогу у Србији су играли жупани (кнежеви), који су, будући да су били земљишни магнати, по правилу били краљевски намесници у окризиима. У складу с тиме, они су поседовали целокупну судску власт.

Такође се запажа аналогнија средњовековног окружног (жупног) суда Србије с градским (који припада замку) судом Велике Кнежевине Литванске. Судске функције у градском суду је обављао војвода, чије су службене дужности у знатној мери биле подударне са пуномоћјима српских жупана - краљевих намесника у окрузима средњовековне Србије. Дуго времена су градском суду у Великој Кнежевини Литванској, као и српском окружном (жупном) суду били надлежни сви судски предмети који су се

³⁴ Исто. - Стр. 152.

³⁵ Саксонское зеркало. Памятник, комментарии, исследования /под ред. В.М. Корецкого. - М.: Наука, 1985. - Стр. 100.

тицали становника града и сеоског окружења у његовим границама.³⁶ Судски поступак у градском суду се водио писаним путем. Сви судски предмети су се регистровали у специјалним судским књигама.³⁷ Аналогна ситуација је била карактеристична и за окружне судове средњовековне Србије.

У градовима средњовековне Србије је функционисао колегијални суд. На његовом је челу био руководиоца краљеве администрацијске управе (кефалија), или представник (судија) кога је он одредио. Чланови судског колегијума су била световна и духовна лица која су живела на подручју датог града. О томе сведоче чл. 176 Призренског и чл. 172 Бистричког преписа «Законика Стефана Душана», који гласе: «Градови сви по земљи царства да су на закону о свему како су били у ранијих царева. А за судове, што имају међу собом, да се суде пред владалцима, градским и пред црквеним клиром...».³⁸ Велики градови, као што су Котор и Будва су поседовали право судског имунитета. Услед тога што у правним изворима и научној литератури нема материјала о судском систему у наведеним градовима, ми смо се обратили ономе што имамо на располагању - «Закону о рудницима деспота Стефана Лазаревића» 1412. г. који је регулисао питања производње и привредне делатности, владавине и суда у средњовековном српском граду Нови Брод. Према преамбули у наведеном закону градску власт и суд у Новом Броду је вршио градски савет («сабор градски») који се састојао од 24 човека.³⁹ Судски орган, који је имао право да решава градске и кривичне парнице у складу са законима државе, се формирао од чланова градског савета. То је био колегијални

³⁶ Юхо, Я. Дагавары і граматы як крыніцы беларускага феадальнага права / Я. Юхо, А. Абрамовіч, Т. Доўнар, У. Сатолін. - Мінск: БДУ, 2000. - Стр. 68.

³⁷ Национальный исторический архив Республики Беларусь. - Фонды 1705, 1711, 1722; Юхо, И.А. Общественно-политический строй и право Белоруссии в XVI веке: дис... д-ра юрид. наук: 12.00.01 / И.А. Юхо. - Минск, 1979. - Стр. 338.

³⁸ Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - Стр. 150; Законик цара Стефана Душана: Студенички, Хиландарски, Ходошки и Бистрички рукопис /Уредник академик М. Беговић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1981. - Књ. II. - Стр. 216.

³⁹ Закон о рудницима деспота Стефана Лазаревића /Превод и правноисторијска студија Б. Марковић. - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1985. -С. 13.

орган, који је бројао најмење дванаест чланова из састава градског савета Новог Брода. На челу дате судске инстанце је био краљев намесник (жупан или војвода).⁴⁰ Градски суд у свом пуном саставу је имао право да решава све предмете у опсегу овлашћења државног суда прве инстанце. Модел уређења градског суда који смо разматрали је карактеристичан за све веће градове Србије који су имали право на самоуправу.

Поред општих судова у градовима и селима средњовековне Србије функционисао је и систем специјалних судова. У њих су се убрајали полицијски (административни) суд, земљишни и војни судови.

Полицијски судови су били активни у градовима, већим селима и на тржиштима у земљи. Под њихову компетенцију су потпадали предмети административног карактера и неке категорије кривичних дела⁴¹, на пример, о пијанчењу и изгредима на јавним местима. Тако, према чл. 166 Призренског и чл. 161 Бистричког преписа «Законика Стефана Душана» предвиђало се: «Пијанац откуда иде и изазива кога, или посече, или окрвави, а не досмрти, таковому пијаници, да му се око извади и рука отсеке. Аколи пијан задере, или капу кому скине, или другу срамоту учини, а не окрвави, да га бију, да се удари штаповима сто пута, и да се вргне у тамницу, и потом да се изведе из тамнице, и да се опет бије и пусти.»⁴² Дати члан сведочи о томе да су одлуке полицијских судова извршаване хитно и жалбе другим судским инстанцама нису биле надлежне.

Земљишни суд је разматрао спорове око граница земљишних поседа. Увођењем норми «Законика Стефана Душана» приоритет при разматрању земљишних спорова у суду је почео да се изражава писаним доказима, односно царским повељама о поклону. Тако чл. 69 Ходошког преписа и чл. 79 Призренског

⁴⁰ Исто, стр. 52.

⁴¹ Ермолович, В.И. Судоустройство и судопроизводство в средневековой Сербии /В.И. Ермолович //Право и демократия: сб. науч. тр. Вып. 14 /Редкол.: В.Н. Бибило (отв. ред.) и др. - Минск: БГУ, 2003. -Стр. 125-126.

⁴² Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - Стр. 148; Законик цара Стефана Душана: Студенички, Хиландарски, Ходошки и Бистрички рукопис /Уредник академик М. Беговић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1981. - Књ. II. - Стр. 212.

преписа «Законика Стефана Душана» гласе: «... А за међе земље, што се парниче села међу собом, да тражи (по закону) од Светога краља, када је умро; ако ко да милост цареву и рекне, дао ми је господин цар, како је држао мој друг пре мене, ако је милост царева, да буде тако, и да држи, осим црквенога».⁴³ Следећи важан доказ при разматрању земљишних предмета у суду била су искази сведока. О томе сведоче чл. 70 Хиландраског и чл. 80 Призренског преписа «Законика Стефана Душана», који гласе: «... За међе сеоске, да обоје, који траже, даду сведоке, он половину, а он половину, по закону; куда рекну сведоцу, његово да је».⁴⁴ Извори средњовековног права Србије до доношења допуна «Законику Стефана Душана» 1354. године не конкретизују број сведока при решавању земљишних спорова, само се у Дечанској хрисовули указује да је при разматрању предмета о подели земљишног власништва између села Средња и Кузминићи доведено 24 сведока.⁴⁵ Притом су сви сведоци у предмету који се разматрао у земљишном суду, требали да буду виђени и богати људи. У несумњиво повољнијем положају у земљишном спору је била она страна тужбе, чији је власник поседовао царску повељу о поклону (хрисовулу) земље.

У војсци је за време војних похода важио систем војних судова. Њихова делатност је била регулисана чл. 129 и чл. 131 Призренског преписа «Законика Стефана Душана». Из садржја чл. 129 следи да је целокупна власт у војсци у ратно време, укључујући и судску власт, припадала војводама, који су командовали оружаним силама Србије на различитим секторима

⁴³ Законик цара Стефана Душана: Студенички, Хиландарски, Ходошки и Бистрички рукопис /Уредник академик М. Беговић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1981. - Књ. II. - С. 130; Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - Стр. 120.

⁴⁴ Законик цара Стефана Душана: Студенички, Хиландарски, Ходошки и Бистрички рукопис /Уредник академик М. Беговић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1981. - Књ. II. - С. 92; Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - С. 120.

⁴⁵ Милојевић, М.С. Дечанске хрисовуле: са три снимка /М.С. Милојевић. - Београд: Српско учено друштво, 1880. - Стр. 26.

војних дејстава.⁴⁶

Члан 131 «Законика Стефана Душана» регулише механизам разрешавања спорова у војним судовима. «На војсци свађе да није, аколи се два сваде, да се бију, а други нико од војника да им не помогне; аколи ко потече и помогне изазивачу, они да се убију».⁴⁷ Садржај чл. 131 Законика омогућава да се сматра да је средњовековни српски законодавац предвиђао да се све тужбе у ратно време решавају путем двобоја.

Пре доношења «Законика Стефана Душана» 1349. године делатност феудалних (приватног власништва) и црквених судова у српској држави је била регулисана краљевим хрисовулама. Веома су интересантне за истраживање средњовековног уређења српских судова хрисовуле краља Драгутина Хиландарском манастиру, које су биле издате 1276-1281. године. Наведена правна акта су доделила игумену манастира, исто као и другој високој црквеној хијерархији, пуну јурисдикцију у грађанским предметима за становништво зависно од манастира.⁴⁸ Аналогна овлаштења, по мишљењу Ј. Герасимовича - према зависној категорији становништва поседовали су и световни владари, који су имали овлаштења више судске инстанце.⁴⁹

Године 1300. Скопском хрисовулом је краљ Србије Стефан Урош II Милутин потврдио пун имунитет судова приватних власника према категоријама зависних становника.⁵⁰ Дата позиција је била утврђена и 1349. г. у чл. 33 «О суду црквених људи» Призренског преписа «Законика Стефана Душана», где је било записано: «Црквени људи у свакој парници да се суде пред својим

⁴⁶ Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - Стр. 134.

⁴⁷ Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - Стр. 136.

⁴⁸ Новаковић, С. Законски споменици српских држава средњег века /С. Новаковић. - Београд: Српска краљевска академија, 1912. - С. 387.

⁴⁹ Герасимовић, Ј. Старо српско право / Ј. Герасимовић. - Београд: Рајковић и Ћуковић, 1925. - Стр. 144.

⁵⁰ Архив Српске Академије наука и уметности у Београду. - Бр. 7903. - Л. 1-2.

митрополитима, и пред епископима и игуманима, и која су оба човека јене цркве, да се суде пред својом црквом».⁵¹ Међутим ступањем на снагу «Законика Стефана Душана» ширина правних овлаштења феудалних приватних и црквених судова у односу на кривичне преступе и низ грађанских поступака почиње да се смањује. Тако чл. 179 Бистричког и чл. 183 Призренског преписа «Законика Стефана Душана» гласе: «Станици цареви да иду пред судије, што имају суд међу собом: За вражду, за разбојника, за лопове, за пријем људи, за крв, за земљу».⁵² У пракси то значи да се судски поступци по указаним категоријама предмета искључе из јурисдикције феудалних судова и пренесу у компетенцију царских, тј. државних судова. Дакле, присутана је чињеница ограничења правно примењивих овлаштења како феудално-приватног власништва, тако и црквених судова. Осим тога, «Законик Стефана Душана» је гарантовао чак широким слојевима зависних сељака (меропсима) судску заштиту од самовоље феудалаца. Дате норме су изражене у чл. 120 Ходошког, чл. 134 Бистрилског и чл. 139 Призренског преписа Законика, који гласе: «Меропсима у земљи царства ми, да није властан ниједан господар ишта против закона, осим што је царство ми записало у законику, то да му работа и даје. Аколи му учини што незаконито, заповеда царство ми, да је властан сваки меропх парничити се са својим господарем, или с царством ми, или с госпођом царицом, или с црквом, или с властелом царства ми, или с ким било, да га није властан ко задржати од суда царства ми, осим да му судије суде по правди, а ако меропх добије парницу против господара, да му зајемчи судија царства ми, како да плати господар меропху све на рок, и потом да није властан онај господар учинити зло меропху».

Наравно, да се у пракси реализују горе наведене норме, било је компликовано, скоро безнадежно. Најважније је сасвим нешто

⁵¹ Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - Стр. 106.

⁵² Законик цара Стефана Душана: Студенички, Хиландарски, Ходошки и Бистрички рукопис /Уредник академик М. Беговић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1981. - Књ. II. - С. 218; Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - Стр. 152.

друго, законодавац је утемељио основу правног решавања друштвених конфликта.

На територији средњовековне Србије су такође били активни општински судови, који су по принципу своје делатности веома слични копним судовима*** Велике Кнежевине Литванске. У општинским судовима Србије као и у копним судовима на територији средњовековне Белорусије правосуђе су обављали сељаци-чланови сеоске општине. Судиле су домовладике које су у копним судовима средњовековне Белорусије звали «копним старцима».⁵³ Суд се сазивао на иницијативу пострадалих лица или службеног лица локалне управе. На заседању општинског суда су се окупљале све домовладике које су живе на територији конкретне сеоске општине, тј. представници сваког села и породичне задруге. Судска скупштина општине је заседала на специјално одређеном месту. Пре прихватања хришћанства - на местима вршења паганских обреда. У XII-XIV в. судска заседања су вршена у црквеним објектима.⁵⁴ Општински суд је судио на основу обичајног и писаног права.⁵⁵ Његова јурисдикција се односила само на чланове конкретне општине. Специфичност општинског судског поступка средњовековне Србије је била спојеност у једном органу истражних и судских функција. Суд је био брз, његове одлуке су се извршавале брзо. Аналогне црте су карактеристичне и за копне судове Велике Кнежевине Литванске, где копни суд није имао стални састав судија. Број судија је зависио од величине копног округа, од броја лица која су дошла на разматрање неког спора. Најчешће је број копних судија био у између 15 и 30 људи⁵⁶, мада се срећу акта у којима није наведен број судија. На заседању копног суда морали су да се окупе сви копни људи датог округа, у сваком случају морали су да се јаве представници сваког села.

⁵³ Доунар, Ј. П. Судовая рэформа XVI стагоддзя ў Вялікім княстве Літоўскім / Ј. П. Доунар. - Мінск: БДУ, 2007. - Стр. 22.

⁵⁴ Законик цара Стефана Душана: Студенички, Хиландарски, Ходошки и Бистрички рукопис / Уредник академик М. Беговић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1981. - Књ. II. - С. 208; Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис / Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - Стр. 142.

⁵⁵ Герасимовић, Ј. Старо српско право / Ј. Герасимовић. - Београд: Рајковић и Ћуковић, 1925. - Стр. 144.

⁵⁶ Юхо, И.А. Общественно-политический строй и право Беларуси в XVI веке... Стр. 344.

Територију копног округа чинили су његов центар и околина у пречнику 15-20 километара.⁵⁷ Скупштине копе су се састајале у местима одређеним обичајима, најчешће под отвореним небом (под храстом, на обронцима шуме, крај пута). Осим старца и копних људи, на копу су позивана и службена лица државне или локалне феудалне администрације, односно економ или управник превозом, који су затим сведочили пред судом дворца (градским) о поштивању на копи норми обичајног права. Карактеристика копног судског поступка је била то што је у њему био уједињен у једном лицу судски и истражни орган. У функцију копе је улазило и вршење истраге криминалних дела. Тако, ако је био извршен криминал, одмах се окупљала «горућа копа» од најближих суседа и почињала гоњење преступника. Кад се преступник ухвати на делу та «горућа копа» му и суди. Истражне активности су се вршиле и на обичајној копи, која је могла у циљу проналажења преступника да се окупи три пута.⁵⁸ Све одлуке копних судова нису биле подлежне жалбама и извршаване су хитно.

Јачањем улоге државне администрације на територији Велике Кнежевине Литванске значај копних судова постепено опада, а у XVII в. они су били забрањени јер су се у периодима антифеудалних буна копни судови претварали у руководеће центре оружане антифеудалне борбе.

Ступањем на снагу «Законика Стефана Душана» делатност општинских судова у Србији је била ограничена на разматрање грађанских и кривичних дела мањег значаја по својим последицама, који се нису односили на прерогативе разматрања државних (царских) судова - судова прве инстанце. Дати став је утврђен у чл. 92 Ходошког и Хиландарског преписа, а такође чл. 103 Призренског преписа «Законика Стефана Душана».⁵⁹ Међутим

⁵⁷ Исто.. - Стр. 344.

⁵⁸ Исто. - Стр. 345.

*** Народни судови сеоских општина у ст. Русији с принципом једногласја, до кога се долазило довођењем до јединственог мишљења (прим. прев.)

⁵⁹ Законик цара Стефана Душана: Студенички, Хиландарски, Ходошки и Бистрички рукопис /Уредник академик М. Беговић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1981. - Књ. II. - С. 98; Законик цара Стефана Душана: Барањски, Призренски, Шишатовачки, Раковачки, Раванички и Софијски рукопис /Уредници академици М. Пешикан, И. Грицкат-Радуловић, М. Јовичић. - В 3 Књ. (1975 - 1997 године). - Београд: Српска Академија наука и уметности, 1997. - Књ. III. - Стр. 126.

у другој половини XV в, када је Србија постала саставни део територије Османлијског царства, општински судови су тамо поново обновили своју делатност на правима прве државне судске инстанце за лица која припадају хришћанској конфесији, тј. изворне Србе. Органи власти турске државе, који су поверавали административна и судска овлашћења органима локалне српске самоуправе, ослобађали су се бриге за решавање питања другостепеног значаја, повезаних с непосредним руковођењем територијом коју су насељавали јужнословенски народи.

Самоуправа српске општине коју су дозвољавале власти Отоманског царства, била је повезана с применом локалних српских правних обичаја, пошто представници локалне самоуправе нису били упознати с шеријатским нормама.⁶⁰ С друге стране, турска администрација се није противила коришћењу норми српског обичајног права приликом регулисања породичних, наследних и низа облигационих односа.⁶¹ При томе треба имати у виду да српски правни обичаји, који су се примењивали за време турске владавине, имају своје корене у далекој прошлости. Од почетка XVII в. опажа се процес масовног прелаза Срба на територију немачког царства. Император Фердинанд II је 5. октобра 1630. г. озаконио «Српски статут», који је у латинској редакцији познат као «Statuta Valachorum». У наведеном нормативно-правном акту Срби - досељеници су добили посебне привилегије. За досељенике су били надлежни њихови судови, који су се руководили српским народним обичајима.⁶² Несумњива је чињеница да су Срби примењивали правне обичаје током дугог историјског периода још пре њиховог пресељавања на територију аустријске државе и пре освајања Србије од стране Турака. Управо зато је правни обичај Срба био одобрен од стране цара Фердинанда II као државни закон за српску територијалну аутономију.

Анализа горе изложеног материјала омогућава да се направи закључак да се у средњовековној Србији формирао државни систем судског поступка типичан за своје време, који карактеришу елементи сталешког суда као државне форме

⁶⁰ Ермаловіч, В.І. Станаўленне дзяржавы і прававой сістэмы сярэдневяковай Сербіі /В.І. Ермаловіч // Весці Нацыянальнай акадэміі навук Беларусі. Сер. Гуманітарных навук. - 2005. - № 3. - Стр. 35.

⁶¹ Исто.

⁶² Српски устав - Statuta Valachorum, 5 октобра 1630 г. //Глас Сардоније (Чикаго). - 1998. - № 5. - Стр. 11-12.

правосуђа. Највиши суд у држави је био владарев (царски) суд, где је правосуђе извршавано од стране државног вође, који је истовремено био и врховни судија. Притом компетенција највишег судског органа средњовековне Србије није била строго регулисана.

У систему уређења локалног суда Србије дуго времена су поред државних (окружних) судова важну улогу играли општински судови. Међутим у XIV в. ступањем на снагу «Законика Стефана Душана» водећа је улога прешла на државне (окружне) судове. Писано право, чије норме су биле одобрене од стране државе, постају основни извори за функционисање правосуђа у земљи, њиме су морали да се руководе не само царски судови, већ и судије општинских и судова приватног власништва.

Ширење система државног правосуђа је обезбедило ограничавање правно примењивих овлашћења како феудално-приватних, тако и црквених судова. Држава је чак пружала широким слојевима зависног становништва (меропсима) право судске заштите од самовоље феудалаца, које је било загарантовано у чл. 139 Призренског преписа «Законика Стефана Душана». То је омогућило учвршћавање аутиритета високе државне власти у земљи.

Измене у систему средњовековног уређења судства Србије које смо установили, сведоче о томе да је земља ишла традиционалним путем развита државних институција и права, што је било карактеристично за земље Западне и Источне Европе. Анализа важних извора права земаља Европе периода који је разматран, као «*Coutumes de Beauvaisis*» 1283. «Законик Стефана Душана» 1349. «Законик краља Карла I» (*Majestas Carolina*) 1355. г), «Пуни законик статута Казимира Великог» 1368, сведоче да је процес централизације краљевске власти у земљама континенталне Европе праћен озбиљним изменама у организацији суда. На пример, судска реформа коју је извршио краљ Француске Лудовик IX је прогласила краљевски суд највишим апелационим органом за цело краљевство, којем су стране поданика могле да се жале на одлуке свих нижих феудалних судова, не искључујући и оне који су се налазили на територији домена вазалне власти. Низ судских дела - подметање пожара, отимање жена, израда лажних новчаница и други, су потпадали под јурисдикцију искључиво краљевског суда. Присуство аналогног механизма ми налазимо у садржају «Законика Стефана Душана» (чл. 181, 183, Призренски препис).

На основу система уређења судства средњовековне Србије био је утемељен низ институција позајмљених из судског система Источнорисмског царства. Међутим, они нису били механички пренесени у систем српског правосуђа, већ прилагођени узимањем у обзир реалија друштвеног и државног развоја средњовековне Србије, менталитета њеног становништва.

Са руског превела
Мира Драговић

УДК: 316.346.3-053.6(497.6)
Примљено: 29.септембра 2009.
Прихваћено: 15. октобра 2009.
Оригинални научни рад

Наука
број 1/2010
год. 1 vol. 1.
стр. 119-142

Александар Јанковић
Слобомир П универзитет
Факултет за економију и менаџмент
Слобомир

ЕКОНОМСКА ОСАМОСТАЉЕНОСТ И ПРЕДУЗЕТНИЧКЕ ОРИЈЕНТАЦИЈЕ МЛАДИХ (ПРИМЕР МЛАДИХ У ДОБОЈУ)

Economic Independency and Entrepreneurial Orientations of Youth (Example of Youth in Doboј)

Abstract: Past sociological research has shown that young people were among the leading social strata in terms of willingness to enter into private entrepreneurial activities. The paper will examine the impact of economic independency as one of the possible determinants of the entrepreneurial orientation of youth. In previous research, such a correlation was not examined, and the eventual confirmation of such a link to expand horizons in explaining the entrepreneurial orientation of youth.

Keywords: Youth, Entrepreneurship, Entrepreneurial orientation, Economic independency.

Апстракт: Досадашња социолошка истраживања су показала да су млади људи међу водећим социјалним слојевима по питању спремности на улазак у приватно-предузетничке послове. У раду ће се испитивати утицај економске осамостаљености као једне од могућих детерминанти предузетничких оријентација младих. У досадашњим истраживањима таква повезаност није испитивана, те ће евентуална потврда такве везе проширити хоризонте у објашњавању предузетничких оријентација младих.

Кључне речи: Млади, предузетништво, предузетничке оријентације, економска осамостаљеност.

Млади и предузетништво у постсоцијалистичком друштву - уводна разматрања

Млади су, према неким мишљењима (нпр. Kovatacheva 2002, нав. према: Михаиловић С., ур. 2004: 18), постали једна од најрањивијих група у периоду транзиције. Наиме, ради се о преклапању два прелазна периода: из детињства у одрасло доба, које је само по себи тежак период у животу асдолесцената и из социјалистичког у капиталистички друштвени поредак, што је за велики део младих била несавладива препрека ка срећнијој будућности (опада друштвена брига за младе - нема више бесплатног школовања и лечења). Транзицијске тегобе, удружене са нараслим сиромаштвом, личним и породичним губицима у рату, (пост)ратним траумама, незапослености и свим осталим невољама које су снашле младе⁷⁴, утицале су додатно на њихову пасивизацију и окретање индивидуалним и породичним стратегијама за решавање нараслих животних проблема. Премда је познато да у земљама Средње и Источне Европе постоји морална обавеза доживотног међусобног помагања родитеља и деце, многи родитељи су остали без материјалних средстава, а самим тим, млађи нараштаји без помоћи. Како је друштвена трансформација напредовала, све више младих се нашло у ситуацији да морају (неки привремено, а неки на дуже време) да одложе остварење својих "животних пројеката" за нека боља времена. Теоретичари говоре о феномену "продужене младости" (Томановић, Игњатовић, у: Михаиловић, С. ур. 2004) која почиње раније, а завршава се касније, само што је она на нашим просторима "изнуђена" и добија обриси социјалног паразитизма, док је негде другде ствар личног избора у оквиру саморефлексивног животног пројекта. Познато је да је једно од кључних обележја (пост)модерних друштва свеобухватан и дубок процес индивидуализације, где појединци планирају биографије и потпуно се посвећују том послу, а живот постаје "уради сам пројекат". Све је мање области живота које се препуштају случају или судбини. Супротно томе, доминантна, али и нежељена стратегија за знатан део младих у региону јесте "одлагање": завршетка школовања, брака, рађања, сталног запослења, а у таквој ситуацији се може говорити само о псеудо-индивидуализацији код младих. Млади у погледу беспомоћности више личе оним

⁷⁴ Оне суптилније погађа и оно што статистика не региструје: душевна патња, цивилизацијски пад, етничка подељеност, бесперспективност, итд.

најстаријим генерацијама него својим вршњацима у неким другим земљама (исто, 62).

Истраживања младих у БиХ су потврдила да постоји општа небрига за младе и њихове потребе која се вешто скрива иза фразеологије: "млади су будућност друштва", "на младима свијет остаје", "млади су понос друштва" и тсл. (Милосављевић, Б. и други, 2005: 9). Премда 38% испитаника сматра да су "млади главна снага БиХ" (према истраживању UNDP "Глас тихе већине"), још увек не постоје реалне могућности и механизми да млади постану носиоци промена и да активно учествују у развоју БиХ. Полуге моћи су изван њихове контроле, а на сцени је митологија о успаваној, апатичној омладини коју су рашириле генерације другачијих вредности од оних које имају млади, чиме се прикрива лош положај младих у БиХ (Милосављевић, Б. и други 2005: 11).

Не улазећи у целокупну проблематику младих (списак је веома дугачак), фокусираћемо се на проблем запошљавања. Више новијих студија о младима у БиХ⁷⁵ су показале да је незапосленост највећи економски проблем у БиХ и да највише погађа младе људе. Према најновијим подацима, стопа незапослености младих у БиХ је 58,5% и скоро четири пута је већа од просека ЕУ⁷⁶. Међу регистрованим незапосленим

⁷⁵ Видети на пример:

"Назапосленост младих у БиХ", агенција Prism Research, Сарајево, 2005;
Б. Милосављевић и други 2005. "Проблеми и потребе младих града Бањалуке", Друштво психолога Републике Српске и Скупштина града Бањалука, 2005;
'Значај, потребе и могућности запошљавања младих и подузетништва/предузетништва у БиХ", USAID&OIA, Сарајево, 2006.;
"Омладинска политика општине Добој 2008-2012", Општина Добој, мај 2008;
"Regional Research of Young People", Forum Syd, Belgrade, 2005.

"Анализа положаја младих и омладинског сектора у БиХ", Комисија за координацију питања младих у БиХ, GTZ, Сарајево, 2008.

⁷⁶ Пре неколико година се појавило једно истраживање које процењује да је чак 69,8% младих од 18 до 30 година незапослено ("Назапосленост младих у БиХ", Агенција Prism Research, Сарајево, 2005), али има и нешто повољнијих процена према којима је стопа незапослености око 45%, како на нивоу БиХ, тако и у РС ("Значај, потребе и могућности запошљавања младих и подузетништва/предузетништва у БиХ", USAID&OIA, Сарајево, 2006; "Омладинска политика општине Добој 2008-2012", Општина Добој, мај 2008; Б. Милосављевић и други 2005. "Проблеми и потребе младих града Бањалуке", Друштво психолога Републике Српске и Скупштина

особама у Добоју у 2008. години, на младе између 18 и 35 година отпада 44,4% од укупног броја незапослених са подручја општине. Очигледно је да су млади веома угрожена популација по питању запошљавања, али забрињавајуће је и то што млади тешко успевају да се "пробију" на атрактивнија радна места (за која је по правилу потребно искуство) или да нађу посао у струци, те се најчешће запошљавају на оним пословима који се највише нуде (као конобари, трговци, просветни радници и занатлије), а веома ретко у државну службу ("Анализа положаја младих и омладинског сектора у БиХ", 2008: 11).

Иако се у транзицијским променама неповратно губи могућност "сигурног запослења" апсолутна већина добојске омладине, тачније 51,3% њих (у Србији у 2006. години 54%) би радије изабрали "сигуран посао, без обзира на зараду" него "посао у којем може да се добро заради, без обзира на сигурност посла". Када би се нашли у хипотетичкој ситуацији да могу да бирају где ће да раде, скоро половина добојских испитаника (46,9%) би се определила за "посао у државној фирми", док се за ту опцију определило нешто више од 1/3 испитаника (37%) у Србији две године раније. За "покретање сопственог бизниса" се определило 22% младих у Добоју, односно 23% испитаника у Србији неколико година раније (ЦеСИД). Мада би било реално очекивати да млади људи у периоду друштвених промена лакше прихватају новине од старијих, па и оне везане за нове радне ангажмане примереније тржишној привреди, као што је улазак у приватно предузетништво, подаци показују да су они пре слични општој популацији него што се од ње разликују. Очигледно је да ни у поодмаклој фази друштвене трансформације у БиХ није дошло до значајнијег уласка младих у предузетничке послове. Да ли се иза тога крије пасивност младих или неподстицајно окружење за предузетништво? Да ли се иза жеље за сигурном егзистенцијом, коју виде у државним фирмама, крије свесна самообмана?

Истраживање предузетничких оријентација младих у Добоју се посредно дотиче проблема незапослености. Незапосленост се може донекле ублажити афирмацијом слободног предузетништва. Подаци из неколико земаља Средње и Источне Европе из прве половине деведесетих (Kutzi, Lengyel, ed. 1995;

града Бањалука, 2005). Могуће је да се добијени подаци разликују услед велике заступљености "рада на црно" или да су методолошке природе.

Болчић 1994), показују да су у групи "нових предузетника" предњачиле управо млађе особе, мушког пола, из градских средина, са средњом или високом стручном спремом. Такође, показало се да су млађе особе спремније да се баве предузетништвом првенствено због тога што лакше прихватају новине у начину пословања, имају другачији систем вредности и веће способности од остатка популације (Kutzi, Lengyel, ed. 1995).

Оно што је познато пре самог истраживања јесте податак да је више од половине младих у Добоју, као и у целој БиХ, незаинтересовано за покретање приватног бизниса. Тачније, у БиХ је 54% младих незаинтересовано за покретање властитог бизниса (у Добоју 60,2%), само 8% младих су покушали покренути властити бизнис, 28% њих то нису покушали због компликованих процедура, а 10% младих су покушали и одустали⁷⁷ ("Млади општине Добој - Истраживање положаја и потреба младих у општини Добој", 2007: 5-6; "Приручник: Значај, потребе и могућности запошљавања младих и предузетништва/подузетништва у БиХ", 2006.). Према мишљењу 34,4% младих, у Добоју не постоје услови за покретање сопственог бизниса, док 33,5% младих нема информације о овоме питању⁷⁸.

Циљ истраживања

Основни циљ нам је утврдити да ли економска осамостаљеност младих утиче на њихове предузетничке оријентације. Мање битан циљ је утврдити да ли је ниво предузетничких оријентација младих на задовољавајућем нивоу. То ћемо испитати поређењем наших резултата са ранијим истраживањима (Болчић 1994, Kutzi, Lengyel, ed. 1995).

Претпоставићемо да економска самосталност испитаника подстиче на укључивање у предузетнички бизнис.

⁷⁷ Мојић наводи веома сличне податке за Србију неколико година раније: 9% младих из узорка чини "предузетнички контингент", док 27% њих размишља о започињању бизниса али то сматра практично неизводљивим, а наредних 16% покушава али са неизвесним успехом (Мојић, Д. у: Михаиловић, С. ур. 2004: 208).

⁷⁸ Видети поглавље "Анализа положаја и потреба младих у општини Добој" (стр. 10-11) у: *Омладинска политика општине Добој 2008-2012*, Општина Добој, мај 2008.

Операционалне дефиниције

С обзиром да истраживану популацију чине млади, разложно се упитати ко спада међу младе људе? У Европи се млади најчешће дефинишу као старосна скупина која обухвата популацију у доби између 15 и 25(27) година (нав. према: Пашалић Е., 2006: 34). У истраживању "Назапосленост младих у БиХ" агенције Prism Research из 2005, младима су сматране особе старе од 18 до 30 година, док су у истраживању "Млади загубљени у транзицији" младима сматране особе од 16 до 35 година, због феномена "продужене младости" (Михаиловић С., ур. 2004: 28). Све то утиче да се с разлогом сматра да се социјална категорија "младих" протеже на биолошки млађе и старије особе од оних које уобичајено називамо "млади". Уз то, потребе да истражимо везу између економске осамостаљености и предузетничких оријентација испитаника, захтевају нешто вишу горњу старосну границу, тако да ћемо сматрати да су "млади" особе између 18 и 35 година.

Предузетничка оријентација је једна од могућих варијанти радне оријентације, а подразумева спремност некога да се бави предузетништвом. Овим истраживањем желимо утврдити не само потенцијалну спремност за бављење приватним послом, него и њен интензитет, тј. да ли "озбиљно" или тек "помало размишљају" о започињању приватног посла.

На операционалном нивоу, "актуелним предузетницима" сматраћемо особе које се "већ баве приватним послом", односно поседују властита предузећа. "Потенцијалним предузетницима" сматраћемо оне који "озбиљно" или "помало" размишљају о оснивању сопствене фирме у скорој будућности, премда су једини озбиљни кандидати за улазак у предузетништво они који "озбиљно размишљају". "Не-предузетницима" сматрамо особе које не намеравају да се баве приватним послом. Намера је била да се круг потенцијалних предузетника прошири на све особе за које постоји бар мала вероватноћа да ће се бавити предузетништвом.

Мерни инструмент

С обзиром да је раније вршено мерење осамостаљености младих⁷⁹, ми смо тај концепт начелно усвојили, али смо га адаптирали за потребе нашег истраживања. Фокусирали смо се на праћење три индикатора који су, по нашем мишљењу, кључни за постизање економске самосталности младих на нашим просторима. Економску осамостаљеност смо мерили преко тзв. "индекса економске осамостаљености". Индекс се састоји из три димензије: запослење, издржавање и стамбена ситуација. За сваку посебну димензију су израђени индекси који обухватају претпостављене животне ситуације у којима се млади могу наћи. Свакој ситуацији (ајтему) је арбитрарно придодат одговарајући пондер, према субјективној оцени истраживача о његовој значајности за постизање самосталности. Тако су формирани следећи индекси:

"Индекс издржавања" је добијен на основу одговора на питање: "Како се издржавате?"

- сам/а се издржавам, без било чије помоћи 5
- сам/а се издржавам, али ме и родитељи помажу 4
- издржавају ме родитељи или супружник/момак/девојка 3
- примам стипендију, студентски кредит, социјалну помоћ и тсл. 2
- издржава ме старатељ или родбина 1
- нешто друго или без одговора 0

"Индекс запослења" је добијен као одговор на питање: "Какав је ваш радни статус?"

- стално запослен/а 5
- запослен/а на одређено време 4
- ради, али није пријављен/а 3
- ради повремено или незапослен/а али је радио/ла 2
- незапослен/а, никад није радио/ла или је ученик/ица-

⁷⁹ Темпо осамостаљења младих од 16 до 25 година, у земљама ЕУ, је мерио Galland (2001.), при чему је издвојио четири кључна индикатора: одсељење од родитеља, почетак живота у браку или кохабитацији, финансијска самосталност (приходи од професије) и запослење (дуже од годину дана). Касније су С. Томановић и С. Игњатовић користиле овај инструмент у Србији, али су критеријуми били "мекши" и старосне границе шире дефинисане (види: Томановић, Игњатовић, у: Михаиловић, ур. 2004: 57-58).

студент/ица 1

- нешто друго или без одговора 0

“Индекс стамбене ситуације” је добијен као договор на питање: “Каква је ваша стамбена ситуација?”

- живим одвојено од родитеља, у властитом стану/кући 5
- одвојено од родитеља, у изнајмљеном стану 4
- с родитељима, у њиховом стану 3
- с родитељима, у изнајмљеном стану 2
- код родбине или старатеља 1
- нешто друго или без одговора 0

“Индекс економске осамостаљености” се добије сабирањем вредности одговора (пондера) из три појединачна индекса. Појединачне вредности су груписане и арбитрарно су им додељени следећи називи:

- ниска економска самосталност 1-9
- делимична 10-12
- висока 13-14
- потпуна 15.

Ваљаност наведеног поступка мерења економске самосталности се може проверити вишеструким регресионим моделом, где би зависна варијабла била економска самосталност, а независне варијабле: запослење, издржавање и стамбена ситуација. Модел је статистички значајан (ниво значајности 0,000), а и свака варијабла посебно, при чему највећи утицај на економску самосталност има “запослење” (бета коефицијент 0,555; ниво значајности 0,000), док је утицај “издржавања” и “стамбене ситуације” нешто нижи (у оба случаја бета коефицијент износи 0,300; ниво значајности 0,000). Са наведене три варијабле је могуће објаснити чак 86,9% варијабилитета економске самосталности.

Социо-демографске карактеристике и начин формирања узорка

Узорак је обухватио 277 младих у Добоју, и то: 80 ученика, 58 студената, 88 запослених и 51 незапослени. У узорку је подједнако заступљена школска (ученици и студенти - 138) и нешколска омладина (запослени и незапослени - 139). Анкетирање је обављено у другом кварталу 2008. године на подручју општине Добој.

Практично су формирана четири подузорка. Узорак запослених је случајан. Примарна јединица избора су биле фирме, које смо бирали случајним путем са списка фирми направљеног по задатом критеријуму. До испитаника смо долазили одласком у фирме и њиховим случајним избором на лицу места. Узорак незапослених особа је стратификовани случајни, а као критеријум стратификације смо узели степен стручне спреме потенцијалних испитаника. Узорци ученика и студената су кластер узорци.

Узорком су обухваћени млади старости од 18 до 35 година. Према старости, испитанике смо посматрали у три старосне кохорте: млађи 49,8% (18-23 године), средња доб 25,6% (24-30 година) и старији 24,5% (30-35 година). Појединачно посматрано, највише је било оних који су у тренутку анкетирања имали 19 година (25,3%) и 23 године (12,6%), што се поклапа са модалном старошћу ученика и студената, док су сва остала годишта испитаника заступљена са мање од 6% испитаника. Укупна просечна старост испитаника је 25,7 година. Код ученика је просечна старост 18,8 година, а код студената 23,7 година, с тим што треба напоменути да се ради о завршним генерацијама. У просеку, запослени имају 23,2 године, а незапослени чак 30,4 година.

Међу испитаницима има 45,5% мушкараца и 54,5% жена. Међутим, полна структура у подузорцима је неуједначена, јер се већи удео особа женског пола среће код студената (75,9% ж. и 24,1% м.) и незапослених (72,5% ж. и 27,5% м.), а већи удео мушкараца код запослених (64,8% м. и 35,2% ж.). Једино је код ученика изједначена полна структура (51,3% м. и 48,8% ж.).

Према брачном статусу, 25,3% испитаника је у браку, 2,5% је разведених, а 1,1% живи са момком/девојком. Остали нису у браку (71,1%).

Према општини становања, велика већина испитаника станују у Добоју (84,2%), а остали (15,8%) у пет суседних општина у РС (Модрича, Теслић, Петрово, Дервента, Шамац) и једну у ФБиХ (Тешањ), што треба имати у виду кад се износе закључци. Ипак, ради се о особама које су кроз посао или школовање везани за Добој, а многи од њих се временом ту трајно насељавају.

Посматрано према месту становања, највише испитаника живи на

селу (35,1%), затим у граду (32%), а остали (34,4%) су равномерно распоређени на шире градско и приградско подручје. Нешто је већа заступљеност међу мушкарцима оних који живе у селу и центру града, док женске особе чешће живе у ширем подручју града и приградским насељима.

Образовни ниво код запослене и незапослене омладине је релативно уједначен, с тим што запослени имају нешто виши образовни ниво. Око 70% не-школске омладине има завршену средњу школу, 21,5% вишу школу или факултет, а 8,6% основну школу.

Међу испитаницима које смо сврстали у запослене особе, највише је оних са радничким занимањима (60,2%) и службеника (27,3%), док су остале категорије мало заступљене: техничари 5,7%, стручњаци 4,5% и руководиоци 1,1%.

Резултати истраживања

Најпре ћемо се бавити проблемом економске осамостаљености младих, а затим посматрати у каквом је односу са предузетничким оријентацијама. Међу структурално-контекстуалним чиниоцима закаснелог осамостаљења младих на нашим просторима треба издвојити: дуготрајну друштвену кризу, последице рата, висок ниво незапослености младих, стамбену оскудицу, итд. Али, не треба заборавити ни то да је у нашој култури уобичајено да млади своје осамостаљење везују за улазак у брак (или предбрачни живот с партнером) и рађање деце, док је потреба за самосталим животом у другом плану. Чак и у ситуацијама где постоје предуслови за одлазак из породице порекла, млади се ретко одлучују на такву опцију све док не ступе у брак. Млади на нашим просторима припадају културном кругу земаља (медитеранске земље) који карактерише споро осамостаљивање и јака повезаност између породице порекла и породице одређења (тзв. "породични систем вредности"). Евидентно је да се млади на нашим просторима касније и спорије осамостаљују у односу на младе у "земљама брзог одрастања" (Данска, В. Британија, Холандија, Немачка). Тако на пример, код младих у Србији између 31 и 35 година имамо резултате које млади Данци постижу до 25-те године (уп. Михаиловић ур. 2004: 58).

Посматрајмо сада, које су карактеристике младих у погледу појединих димензија самосталности (издржавање, запослење,

стамбена ситуација), колика је њихова укупна економска самосталност и у каквом је односу са основним социодемографским обележјима младих.

Кад је у питању начин на који се млади у Добоју издржавају, скоро половину младих (47,3%) "издржавају родитељи", али је то чешће случај са ученичком и студентском популацијом (87,5% и 79,3%) у односу на незапослене (25,5%) и запослене (само 2,3%). Следећа опција, према учесталости је комбинација "самосталног издржавања и родитељске помоћи" која је заступљена код 23,5% младих, и то код: 46,6% запослених, 17,2% студената, 15,7% незапослених и 7,5% ученика. "Самостално се издржава, без било чије помоћи" 18,1% младих, и то искључиво запослени и незапослени (48,9% и 11,8%)⁸⁰. "Издржавање од стране супружника или партнера" се среће једино код незапослених особа и то је најчешћи начин издржавања код особа које су у браку/ванбрачној вези (47,1%). Занемарљив је удео младих (испод 1%) који се "издржавају путем студенског кредита, социјалне помоћи, стипендије" и тсл., што је показатељ смањења социјалне функције државе према младима.

С обзиром да половину узорка чине млади који се школују, не изненађује да, у погледу радног статуса, велики део младих нема никакво радно искуство (39,3%). "Без било каквог радног искуства" су највише ученици (71%), затим студенти (52%), али забрињава да више од трећине незапослених нема никакво радно искуство (39%). Поставља се питање да ли баш због тога не могу да се запосле будући да већина послодаваца тражи раднике са искуством? Сталан посао имају 70,5% од укупног броја запослених и 4,4% младих који се школују, и то више студенти него ученици. Преостале запослене особе (27,3%) раде на одређено време⁸¹. Следећа по учесталости је опција "повременог запослења, кад се укаже прилика", а среће се код 10% младих, искључиво студентата и ученика, и то код сваког четвртог студента и сваког

⁸⁰ Поставља се питање: како могу незапослени да се сами издржавају? Податак да се 11,8% незапослених "самостално издржава, без било чије помоћи" могао би значити да су то вероватно особе које "раде на црно". Ако се томе дода 15,7% незапослених који тврде да се "сами издржавају, уз помоћ родитеља" (за које се такође може претпоставити да раде), онда, у том случају, проценат особа које "раде на црно" износи 27,5%. Подсећамо да је 9,8% незапослених признало да "раде, али да нису пријављени".

⁸¹ Изгледа да послодавци максимално користе могућност запошљавања на одређено време, посебно кад су у питању млади (прим. А. Ј.)

петог ученика. “Запослење на одређено време” се среће код 9,4% младих, али ретко код школске омладине. Свака десета незапослена особа је признала да “ради, али није пријављен/а”, али је њихов удео вероватно већи.

Вероватно је за индивидуално осећање самосталности најбитније живљење изван родитељског дома, и повезано с тим, поседовање властитог стана. Иако статистика показује поражавајуће податке према којима 75,5% младих у Добоју “живи с родитељима у њиховом стану/кући” (79% на нивоу БиХ⁸²), улазак у брак или заједнички живот са партнером су кључни догађаји кад млади почињу да размишљају о властитом стану. И заиста, скоро подједнак број ожењених/удатих у Добоју има властити стан (39%) или живи код родитеља (43%). Међутим, није познато да ли су до стана дошли одмах по уласку у брак или након одређеног времена и колико је то трајало? Ово иде у прилог тези да млади размишљају о властитом стану тек по уласку у брак. С друге стране, ова теза се додатно потврђује чињеницом да они који су неожењени/неудати углавном немају властити стан, односно живе с родитељима, у њиховом стану (87%). Но, да бисмо потврдили ову претпоставку морамо искључити могућност дејства неких других чинилаца (материјално стање, запослење, животни стандард), што захтева сложенији статистички поступак. О малој потреби младих за самосталним животом, не само пре брака/кохабитације, него и након пропалог брака, указује и податак да се разводи бракова најчешће завршавају повратком у родитељски дом (код 71% разведених), док се релативно мало разведених одлучује наставити самосталан живот (29%). С обзиром да Добој спада у мање градове, где су цене станова прихватљивије, млади у Добоју лакше долазе до властитог стана, него њихови вршњаци у БиХ. Тако, 13% младих у Добоју и чак 39% брачних парова имају властити стан⁸³. Занимљиво је да је међу власницима станова релативно више незапослених него запослених особа (25,5% према 17%), што може значити да је улазак у брачну заједницу један од начина стамбеног збрињавања⁸⁴, али и да запослење, само по себи, није довољно да би се обезбедио властити стан.

⁸² “Анализа положаја младих и омладинског сектора у БиХ”, стр. 14.

⁸³ На нивоу БиХ само 7% брачних парова старости од 16 до 30 година има властити стан (*Анализа положаја младих и омладинског сектора у БиХ*, стр. 14).

⁸⁴ Према нашим подацима незапослени су учестилије у брачној заједници од запослених (63% према 40%).

Вероватније је да млади до стана долазе уз помоћ родитеља. У прилог томе иду подаци да се међу власницима станова налазе и они који се још увек школују (3,8% ученика и 8,6% студената), иако у школској популацији (138 особа) постоји само једна особа (студент) која се сама издржава, без било чије помоћи.

Табела 1: Економска осамостаљеност према социо-демографским обележјима младих (социјалном статусу, старости, полу и брачном стању) у процентима, Добој 2008.

		Економска осамостаљеност				Укупно	
		Ниска	Делими-чна	Висока	Потпуна	%	н
Соц. статус	Ученици	95,0	5,0	/	/	100,0	80
	Студенти	87,9	6,9	3,4	1,7	100,0	58
	Незапо-слени	72,5	25,5	2,0	/	100,0	51
	Запослени	3,4	47,7	37,5	11,4	100,0	88
	Укупно	60,3 (167)	22,7 (63)	13,0 (36)	4,0 (11)	100,0	277
Старост	Млађи (18-23)	84,1	13,0	2,9	/	100,0	138
	Средњи (24-29)	39,4	32,4	21,1	7,0	100,0	71
	Старији (30-35)	33,8	32,4	25,0	8,8	100,0	68
	Укупно	60,3 (167)	22,7 (63)	13,0 (36)	4,0 (11)	100,0	277
Пол	Мушкарци	46,0	29,4	18,3	6,3	100,0	126
	Жене	72,2	17,2	8,6	2,0	100,0	151
	Укупно	60,3 (167)	22,7 (63)	13,0 (36)	4,0 (11)	100,0	277
Брачни статус	Неожењен/неудата	72,1	19,8	7,1	1,0	100,0	197
	Ожењен/удата	32,9	27,1	27,1	12,9	100,0	70
	Живим с момком/девојком	33,3	33,3	33,3	/	100,0	3
	Разведен/а	14,3	57,1	28,6	/	100,0	7
	Укупно	60,3 (167)	22,7 (63)	13,0 (36)	4,0 (11)	100,0	277

Пре изношења запажања о утицају социо-демографских чинилаца на економску осамостаљеност младих треба се подсетити да је економска осамостаљеност операционализована као тродимензионални индекс (димензије су издржавање, запослење и стамбена ситуација), при чему се укупне вредности економске самосталности у интервалу од 1 до 9 сматрају “ниском”, вредности од 10 до 12 “делимичном”, вредности од 13 до 14 “високом” и 15 “потпуном” економском самосталношћу.

Већ на први поглед се стиче утисак да економска осамостаљеност младих у Добоју није на задовољавајућем нивоу. Чини се да је највећи проблем масовна заступљеност младих на дну скале самосталности, што смо назвали “ниском економском самосталношћу” (60,3%). То је вероватно кумулативна последица феномена “продужене младости”, тј. продуженог школовања, дугог чекања до запослења, повлачења жена са тржишта рада услед бриге о деци, итд. У средини скале се налазе “делимично осамостаљени” и на њих отпада скоро четвртина младих (23%). Било би реално очекивати да се на средини скале налази више младих. На врху скале, која представља високу и потпуну осамостаљеност, налази се скоро једнака заступљеност младих као и у њеној средини (17%). То је, може се слободно рећи, задовољавајућа заступљеност младих, за разлику од средине, и нарочито дна скале.

Уз помоћ статистичког поступка анализе варијансе испитали смо да ли се разликује економска самосталност младих различитог социјалног статуса.

Табела 2: Разлике у економској осамостаљености младих према социјалном статусу, старости, полу и брачном стању, Добој 2008.

		Бр.	Арит. сред.	Станд. девијација	F t	Значајност
Социјални статус	Ученици	80	7,25	1,227	F=184,358	0,000
	Студенти	58	8,09	1,931		
	Незапослени	51	8,63	1,549		
	Запослени	88	12,53	1,597		
Старост	Млађи (18-23г)	138	7,89	1,867	F=57,490	0,000
	Средњи (24-29г)	71	10,54	2,730		
	Старији (30-35г)	68	11,10	2,552		
Пол	Мушки	126	10,13	2,893	t=4,450	0,000
	Женски	151	8,72	2,387		
Брачни статус	Неожењен/неудата	197	8,57	2,352	F=23,672	0,000
	Ожењен/удата	70	11,26	2,696		
	Живи с партнером	3	11,00	2,646		
	Разведен/а	7	11,71	1,704		
Укупно		277	9,36	2,717		

Наведени поступак је показао да је разлика у нивоу економске самосталности између различитих социјалних слојева статистички значајна (ниво значајности 0,000). У просеку, економски најсамосталнији су запослени (АС=12,53), затим следе незапослени (АС=8,63) и студенти (АС=8,09), док су најмање самостални ученици (АС=7,25) (табела 2, стр. 13).

Табела 3: Вишестука компарација просечне економске осамостаљености младих према социјалном статусу, Добој 2008. (Тукијев тест хомогености варијансе)			
Социјани статус (И)	Социјални статус (Ј)	Разлика аритм. средина (И-Ј)	Значајност
Ученици	Студенти	-0,836(*)	0,012
	Незапослени	-1,377(**)	0,000
	Запослени	-5,284(**)	0,000
Студенти	Ученици	0,836(*)	0,012
	Незапослени	-0,541	0,278
	Запослени	-4,448(**)	0,000
Незапослени	Ученици	1,377(**)	0,000
	Студенти	0,541	0,278
	Запослени	-3,907(**)	0,000
Запослени	Ученици	5,284(**)	0,000
	Студенти	4,448(**)	0,000
	Незапослени	3,907(**)	0,000
* Разлика аритм. средина је значајна на нивоу 0,05			
** Разлика аритм. средина је значајна на нивоу 0,01			

Методом вишеструке компарације младих различитог социјалног статуса, уз помоћ Тукијевог теста, утврдили смо да су највећа дистанца у нивоу економске самосталности између ученика и запослених (-5,284; ниво значајности 0,000), студената и запослених (-4,448; ниво значајности 0,000), незапослених и запослених (-3,907; ниво значајности 0,000). Нешто мање дистанце у нивоу економске самосталности постоје између ученика и незапослених (-1,377; ниво значајности 0,000), ученика и студената (-0,836; ниво значајности 0,012). Једино између студената и незапослених не постоји статистички значајна разлика (табела 3).

Међу запосленим младима, чак половина (48,9%) постижу високу или потпуну самосталност, док се код осталих категорија младих она среће тек у траговима (до 5%). Средњу економску самосталност успева постићи скоро половина запослених (47,7%), али и четвртина незапослених (25,5%), док се код школске омладине ретко среће (око 6%). Супротно томе, ниска осамостаљеност је веома распрострањена код школске омладине (око 90%), нешто је нижа али и даље висока код незапослених (72,5%), а скоро да се не среће код запослених. На основу овога,

могли бисмо рећи да се млади прилично разликују према достигнутој економској самосталности.

Такође, разлике у нивоу економске самосталности младих различите старосне доби су очигледне и статистички значајне (ниво значајности 0,000). Ипак, мање су изражене него када посматрамо младе према њиховом социјалном статусу. У просеку, најсамосталнији су старији испитаници (30-35 г) (АС=11,10), нешто мање самостални су испитаници средње старосне доби (24-29 г) (АС=10,54), док су на зачељу млађи (18-23 г) (АС=7,89) (табела 2, стр. 13).

Табела 4: Вишестука компарација просечне економске осамостаљености младих према старости, Добој 2008. (Тукијев тест хомогености варијансе)			
Старост (И)	Старост (Ј)	Разлика аритм. средина (И-Ј)	Значајност
Млађи (18-23 г)	Средња доб	-2,644(*)	0,000
	Старији	-3,212(*)	0,000
Средња доб (24-29 г)	Млађи	2,644(*)	0,000
	Старији	-0,568	0,311
Старији (30-35 г)	Млађи	3,212(*)	0,000
	Средња доб	0,568	0,311
* Разлика аритм. средина је значајна на нивоу 0,01			

Разврставајући младе у три старосне кохорте, примећује се да кључне разлике у достигнутој економској самосталности јављају између “млађих” (18-24 г) и “старијих” (30-35 г) (-3,212; ниво значајности 0,000), и нешто мање између “млађих” и оних “средње доби” (-2,644; ниво значајности 0,000). Између испитаника “средње доби” и “старијих” разлика у економској самосталности је статистички незначајна. На основу овога да се закључити да се са старошћу испитаника повећава економска самосталност, али и да постаје све више уједначена како старост расте. Чини се да се кључан продор ка постизању самосталности дешава до 24-те године (вероватно у 23. или 24. години). То су, отприлике, године када се завршава образовни циклус и долази до запошљавања, што су битни догађаји за побољшање друштвеног положаја младих. Код младих након 24-те, па све до 35-те године, долази до постепеног и континуираног повећања нивоа самосталности. Посматрано према свим нивоу економске осамостаљености, млади изнад 24-те године показују

надпросечне резултате у погледу осамостаљености ($AC=10,81$; просек за цео узорак је $9,36$), док су млади до 24 године испод просека ($AC=7,89$) (табела 2, стр. 13).

Према подацима из табеле 2, разлика у економској самосталности младића и девојака статистички је значајна ($t=4,450$; ниво значајности $0,000$). Мушкарци су, без сумње, економски самосталнији од жена. У све четири категорије економске осамостаљености, мушкарци су изнад, а жене испод просека. Мање од половине мушкараца (46%) и скоро $\frac{3}{4}$ жена (72%) имају ниску самосталност. Делимичну самосталност постиже 29% мушкараца и 17% жена. Високу и потпуну економску самосталности постиже два пута ($18,3$ и $8,6\%$), односно три пута ($6,3$ и 2%) више мушкараца него жена. С обзиром да су разлике у економској самосталности изражене, те да су жене у већој мери економски зависне особе, закључујемо да је код младих у Добоју распрострањен традиционални културни образац.

Судећи према нашим подацима, искуство заједничког живота са партнером, било да се ради о браку, ванбрачној вези или разведеном браку, подразумева већу економску самосталност. То се види ако упоредимо просечну економску самосталност нежењених/неудатих испитаника ($AC=8,57$) са осталим - разведени ($AC=11,71$), ожењени/удате ($AC=11,26$), они који живе с момком/девојком ($AC=11,00$) (табела 2). Другим речима, економско осамостаљење у већини случајева почиње заједничким животом с партнером (при чему је, свакако, најчешћа брачна веза), а не услед потребе за самосталним животом, о чему смо већ говорили.

Табела 5: Вишестука компарација просечне економске осамостаљености младих према брачном статусу, Добој 2008. (Тукијев тест хомогености варијансе)			
Брачни статус (И)	Брачни статус (Ј)	Разлика аритм. средина (И-Ј)	Значајност
Неожењен/неудата	Ожењен/удата	-2,684(*)	0,000
	Живи с партнером	-2,426	0,318
	Разведен/а	-3,141(*)	0,005
Ожењен/удата	Неожењен/неудата	2,684(*)	0,000
	Живи с партнером	0,257	0,998
	Разведен/а	-0,457	0,965
Живи с партнером	Неожењен/неудата	2,426	0,318
	Ожењен/удата	-0,257	0,998
	Разведен/а	-0,714	0,974
Разведен/а	Неожењен/неудата	3,141(*)	0,005
	Ожењен/удата	0,457	0,965
	Живи с партнером	0,714	0,974
* Разлика аритм. средина је значајна на нивоу 0,01			

Разлике у нивоу економске самосталности младих различитог брачног статуса су статистички значајне (ниво значајности 0,000). Најизраженија разлика у економској самосталности је између неожењених/неудатих и разведених испитаника (-3,141; ниво значајности 0,005), нешто је мања између неожењених/неудатих и ожењених/удатих (-2,684; ниво значајности 0,000), док је статистички незначајна веза између неожењених/неудатих и оних који живе са момком/девојком (табела 5, стр. 16).

Упоредимо ли неожењене/неудате са ожењеним/удатим, према нивоу самосталности, видимо да се највеће разлике појављују у категоријама високе и потпуне самосталности, затим ниске, док је стање скоро изједначено на средини скале самосталности. Високу или потпуну самосталност постиже неколико пута више оних у браку у односу на оне који су неожењени/неудате (40% према 8,1%). Делимична осамостаљеност се тек нешто чешће среће код ожењених/удатих у односу на неожењене/неудате (27% према 20%). Ниску осамостаљеност има скоро $\frac{3}{4}$ неожењених/неудатих (72%) и једна трећина ожењених/удатих (33%) (табела 1, стр. 12).

Још нам преостаје да анализирамо у каквом је односу економска осамостаљеност младих у Добоју са њиховим предузетничким оријентацијама. Но, пре тога треба рећи нешто о интензитету предузетничких оријентација младих у Добоју.

Средином 2008. године, када је извршено наше истраживање, у Босни и Херцеговини, тачније граду Добоју, приметили смо да 7/8 младих нема никакве или има тек слабо изражене предузетничке оријентације. Другим речима, изразито је мало младих у Добоју показало уочљиве предузетничке оријентације тиме што “озбиљно размишљају” о приватном послу (10,1%) или се тим послом “већ баве” (2,5%). Наиме, ако се зна да је у другим постсоцијалистичким земљама (Русија, Мађарска, Бугарска, Пољска) круг потенцијалних предузетника с почетка деведесетих обухватао између $\frac{1}{4}$ и $\frac{1}{3}$ опште популације, а некада и прелазио тај ниво (у Србији нешто мање - од $\frac{1}{6}$ до $\frac{1}{4}$ одрасле популације) (Болчић 1994, Kutzi, Lengyel, ed. 1995), онда се може закључити да су предузетничке оријентације младих у Добоју испод очекиваног нивоа. Ако се томе дода чињеница да су млади у ранијим истраживањима предузетничких оријентација били више окренути ка предузетништву од опште популације, онда су наши резултати још више забрињавајући јер се може очекивати још мања предузетничке оријентисаност код старије популације.

Табела 6: Економска осамостаљеност и предузетничке оријентације младих у процентима, Добој 2008.

		Да ли размишљате о започињају приватног посла оснивањем сопствене фирме?				Укупно	
		Већ се бавим	Озбиљно размишљ.	Помало размишљ.	Не размишљ.	%	н
Екон. осам.	Ниска	0,6 14,3	7,8 46,4	36,5 69,3	55,1 59,7	100,0	167
	Делимична	4,8 42,9	17,5 39,3	23,8 17,0	54,0 22,1	100,0	63
	Висока или потпуна	6,4 42,9	8,5 14,3	25,5 13,6	59,6 18,2	100,0	47
	Укупно	2,5 100,0 7	10,1 100,0 28	31,8 100,0 88	55,6 100,0 154	100,0	277

Spearmanov $r=0,025$ (sig. 0,676)

Будући да смо претпоставили да са растом економске самосталности расту предузетничке оријентације, наша претпоставка није потврђена. Тачније, корелација између економске самосталности и предузетничких оријентација није статистички значајна (Spearmanov $r=0,025$; ниво значајности 0,676). Најизраженије предузетничке оријентације се могу приметити код младих који се налазе на средњем нивоу економске осамостаљености. Уколико младе који су делимично осамостаљени упоредимо са осталим испитаницима разлика у њиховој економској осамостаљености је статистички значајна ($CC=0,163$; значајност 0,022), или другим речима, делимично осамостаљени су највише предузетнички усмерени. Они који "озбиљно размишљају" о бављењу предузетништвом су два пута више заступљени у групи младих са средњом економском самосталношћу (17,5%), у односу на младе са ниском или високом/потпуном осамостаљеношћу (7,8% и 8,5%). Упоредимо ли младе са ниском и високом/потпуном самосталношћу, рекли бисмо да су ови први нешто мање предузетнички оријентисани. Млади са високом самосталношћу, у односу на младе са ниском самосталношћу, имају већи удео активних предузетника (6,4 према 0,6%) и озбиљних кандидата (8,5 према 7,8%), док је код оних са ниском самосталношћу мањи удео не-предузетнички оријентисаних (55,1 према 59,6%) и нешто већи удео оних који помало размишљају о предузетништву (36,5 према 25,5%) у односу на високо осамостаљене младе. С разлогом се питамо

зашто је баш делимична самосталност најподстицајнија за бављење предузетништвом? Да ли онима који нису самостални недостају средства, а онима који су у великој мери или чак потпуно самостални, недостаје мотивација за предузетништво? Можда одговор на наше питање лежи у чињеници да је предузетнички посао најмасовнији у средњим друштвеним слојевима.

Уочена је још једна битна правилност. У свим категоријама младих, осим код актуелних предузетника, опада учешће младих са растом нивоа економске самосталности. Тако се код младих који се тренутно не баве предузетништвом, у категорији ниске самосталности налази, у просеку, 61,5% младих, у категорији средње самосталности, у просеку, 22,2% младих, а у категорији високе/потпуне самосталности, у просеку, тек 16,3% младих. С друге стране, код актуелних предузетника имамо само 14,3% младих у категорији ниске самосталности, док су остали подједнако заступљени у категоријама средње и високе самосталности (по 42,9% респективно). То показује да су млади који се баве предузетништвом доста економски самосталнији у односу на оне које смо назвали потенцијалним предузетницима или не-предузетницима. Иако нам подаци не пружају могућност детаљније статистичке обраде, вероватније је да је боља економска осамостаљеност актуелних младих предузетника произашла као резултат њиховог бављења предузетништвом, него обрнуто, да је одређени ниво економске самосталности утицао да се почну бавити предузетништвом. Уосталом, у 2/3 случајева млади предузетници имају породично предузетничко порекло⁸⁵, што је добра претпоставка за улазак у приватни посао.

Закључак

Економско осамостаљивање младих на нашим просторима започиње касније и траје дуже него у тзв. "земљама брзог одрастања", као што су Данска, Велика Британија, Холандија или Немачка. Релативно слабији резултат у осамостаљивању младих код нас је последица високе незапослености, која нарочито погађа младе, али и доминантног културног обрасца према којем је осамостаљење младих од породица порекла обично повезано

⁸⁵ Од седморо младих предузетника, четворо њих има родитеље који су се "бавили и још увек се баве приватним послом", а у једном случају су се родитељи "бавили приватним послом, али се више не баве".

са склапањем брака (или предбрачним животом са партнером) и рађањем деце, док је потреба за самосталним животом у другом плану. Чак и у ситуацијама где постоје предуслови за одлазак из породице порекла, млади се ретко одлучују на такву опцију све док не ступе у брак.

Генерално посматрано, економско осамостаљење и улазак у приватно предузетништво су два одвојена и паралелна процеса. Економско осамостаљење у већини случајева започиње око 23. или 24. године и од те старосне границе се континуирано повећава ниво економске самосталности, а разлике између младих бивају све мање. С друге стране, предузетничке оријентације младих су најизраженије код младих између 24. и 29. године, док су нешто ниже код тридесетогодишњака и млађих двадесетогодишњака.

С обзиром да смо претпоставили да са растом економске самосталности расту предузетничке оријентације, наша претпоставка није потврђена. Тачније, најизраженија предузетничка оријентисаност се затиче код младих који су делимично економски самостални. То је, на неки начин, потврда досадашњих теоријских сазнања о предузетништву према којима је предузетништво најмасовније заступљено међу средњим друштвеним слојевима. С разлогом се питамо да ли онима који су економски најмање самостални недостају средства, а онима који су у великој мери или чак потпуно самостални, недостаје мотивација за бављење предузетништвом?

Важно је истаћи да су млади који се баве предузетништвом доста економски самосталнији у односу на оне који се могу назвати "потенцијалним предузетницима" или "не-предузетницима". Иако нам подаци не дозвољавају да утврдимо да ли постоји каузална веза између бављења предузетништвом и постигнутог нивоа економске самосталности, вероватније је да је боља економска осамостаљеност актуелних младих предузетника произашла као резултат њиховог бављења предузетништвом, него обрнуто, да је одређени ниво економске самосталности утицао да се почну бавити предузетништвом.

Посматрањем "економске самосталности" као детерминанте предузетничких оријентација младих, пре смо покренули нова питања него што смо понудили јасне и недвосмислене одговоре. Међутим, у теоријском смислу значај истраживања је несумњив и даља сазнања у том правцу ће свакако допринети да се

објашњење предузетничких оријентација употпуни и посматра из једног новог и другачијег угла.

ЛИТЕРАТУРА:

Агенција Prism Research 2005. "Незапосленост младих у БиХ, Резултати испитивања јавног мнијења", Сарајево

"Анализа положаја младих и омладинског сектора у БиХ", Комисија за координацију питања младих у БиХ, GTZ, Сарајево, 2008.

Болчић Силвано 1994. *Тегобе прелаза у предузетничко друштво*, Институт за социолошка истраживања Филозофског факултета у Београду, Београд

"Глас тихе већине", UNDP, 2007., www.undp.ba

Kutzi Tibor, Lengyel Georgy, ed. 1995. *The Spread of Entrepreneurship in Eastern Europe*, BUES, Budapest

Милосављавић Б. и други 2005. "Проблеми и потребе младих града Бањалуке", Друштво психолога Републике Српске и Скупштина града Бањалука, Бања Лука

Михаиловић Срећко ур. 2004. *Млади загубљени у транзицији*, Центар за проучавање алтернатива, Београд

"Омладинска политика општине Добој 2008-2012", Општина Добој, мај 2008;

"Regional Research of Young People", Forum Syd, Belgrade, 2005.

Томановић С., Игњатовић С. 2004. "Млади у транзицији: између породице порекла и породице одређења", у: *Млади загубљени у транзицији*, ЦПА, Београд

"Значај, потребе и могућности запошљавања младих и подузетништва/предузетништва у БиХ", USAID&OIA, Сарајево, 2006.

УДК: 343.53:336.741.1
Примљено: 5. јануара 2010.
Прихваћено: 11. фебруара 2010.
Оригинални научни рад

Наука
број 1/2010
год. 1. vol. 1.
стр. 143-162

Неђо Даниловић
Слобомир П Универзитет
Правни факултет
Слобомир

МЕТОДЕ ПРАЊА НОВЦА КОД ПРАВНИХ И ФИЗИЧКИХ ЛИЦА

METHODS OF MONEY LAUNDERING FOR LEGAL AND PHYSICAL PERSONS

Abstract: The subject of this paper is the methodology of money laundering, with emphasis on key methods and techniques of money laundering in the process of legal and natural persons.

Typology of money laundering by legal persons is carried out through following techniques: off shore zones, non-resident accounts, fictitious contracts and listing fictitious bills, investment of cash in the financial system, front or shell companies and the like.

Typology of money laundering by natural persons is usually carried out by techniques: an unusually large contributes of cash remittances from abroad, the Exchange tasks, using credit lines and cash smuggling across the border.

Development of new technology and electronic banking opened virtually unlimited opportunities for the development of modern methods and techniques of money laundering, which complicates prevention and finding appropriate methods and techniques for the prevention of subtle forms of organized crime.

Key words: money laundering, smuggling of money off shore zones, non-resident account, a fictional account, fictitious contract.

Апстракт: Предмет овога рада је методологија прања новца, са освртом на кључне методе и техноике процеса прања новца код правних и физичких лица.

Типологија прања новца код правних лица одвија се кроз следеће технике: off shore зоне, нерезидентне рачуне, фиктивне уговоре и исписивање фиктивних рачуна, улагање готовине у финансиски систем, front или shell друштва и сл.

Типологија прања новца код физичких лица најчешће се реализује техникама: неуобичајено великог прилагања готовине, дознакама из иностранства, мењачким пословима, коришћењем кредитних линија и кријумчарењем новца преко државне границе.

Развојем нових технологија и електронског банкарства отварају се практично неограничене могућности за развој савременијих метода и техника прања новца, што усложњава превенцију и изналажење адекватних метода и техника на спречавању овог суптилног облика организованог криминала.

Кључне речи: прање новца, кријумчарење новца, off shore зоне, нерезидентни рачун, фиктивни рачун, фиктивни уговор.

УВОД

Ниједан појединац или институција на свету данас не може поуздано рећи колико се новца годишње опере на националном или на међународном нивоу. Та чињеница указује да је проблем истраживања прања новца изузетно друштвено актуелан и научно оправдан. У истраживању тог проблема значајно место заузима методологија прања новца, посебно савремене методе и техника прања новца код правних и физичких лица.

Сложеност процеса претварања незаконито стеченог новца у привидно законити новац, указује на бројне модалитете прања новца. Будући да се модалитети прања новца разликују код правних и физичких лица, у раду се посебно обрађује типологија прања новца код *правних лица*, а посебно типологија прања новца код физичких лица.

Типологија прања новца код *правних лица* одвија се кроз следеће технике: off shore зоне, нерезидентне рачуне, фиктивне уговоре и исписивање фиктивних рачуна, улагање готовине у финансиски систем, фронт или shell друштва и сл.

Типологија прања новца код *физичких лица* најчешће се реализује коришћењем техника: неуобичајено великих прилагања готовине, дознака из иностранства, мењачких послова, кредитних линија и кријумчарења новца преко државне границе.

С обзиром, да је прање новца општа појава која се свакодневно одвоја у међународној заједници, у првој деценији 21. века јавила се потреба за успостављањем заједничких међународних стандарда за превенцију и спречивање ове штетне друштвене појаве. Без заједнички успостављених међународних стандарда на превенцији и спречавању прања новца, посебно на трагању, замрзавању, привременом одузимању и одузимању прихода стечених кривичним делом прања новца, предузимање мера само на националном нивоу неби дало очекиване резултате.

1. ТЕОРИЈСКО ОДРЕЂЕЊЕ ПОЈМА „ПРАЊЕ НОВЦА“

У истраживању друштвених појава (прошлых, садашњих и будућих) прва и најважнија активност је одређење значења основних термина. Одређење значења основних термина утолико је значајније уколико се тежи истраживању актуелних друштвених реалитета као предмета политичких, економских, правних, безбедносних и криминалистичких наука, односно уколико се прилази дефинисању сложеног појма као што је „прање новца“ с аспекта континуитета и перспективе његовог развоја.

Појам „прање новца“ је дефинисан у новијој историји, на основу различитих приступа, с различитим циљевима и сврхама, те отуда у савременој политичкој, економској, правној, безбедносној и криминалистичкој теорији постоји мноштво дефиниција које се односе на прање новца. У том мноштву значења појма „прање новца“ увек се поставља питање од које дефиниције треба поћи. У изналажењу ваљаног одговора на тако постављено питање неопходно је узети у обзир да „прање новца“ није највиши појам и да се мора извести *тзв. карактеристична дефиниција појма „прање новца“*.

То подразумева да дефиниција, схватање и значење појма „прање новца“ зависи од дефиниције појмова *криминал и организовани криминал*. Будући да већ постоји више синтетичких дефиниција криминала и организованог криминала, покушаћемо да и из њих изведемо дефиниција појма „прање новца“.

Појам „прање новца“ односи се на посткриминалне активности усмерене на прикривање имовинске користи или вредности стечене на нелегалан и незаконити начин и њихово улагање у финансијски и нефинансијски систем, с циљем њиховог

претварања у легалан и законит новац или вредност⁸⁶.

Прљавим новцем се сматра сваки новац који је стечен кривичним делом и сва имовина или вредност која је из њега произашла. Отуда и датира нужна веза између прања новца и претходне криминалне делатности, било да је она остварена кријумчарењем дроге, нелегалном трговином оружјем и људима, разним уценама, проневерама, преварама, утајом пореза, корупцијом, организованим криминалом или на друге незаконите начине. Прањем новца сматра се и коришћење законитих средстава за незаконите сврхе као што је нпр. финансирање тероризма.⁸⁷

Термин „прање новца“ први пут се помиње у Лондонском листу The Gardian 1973. године у вези са познатом Никсоновом афером „Watergate“ у којој је опрано 200.000 долара за финансирање америчке републиканске предизборне кампање⁸⁸. Први почепи прања новца везани су, ипак, за америчког криминалца Alphonse Capone који је тридесетих година 20. века незаконит приход вредан 100 милиона долара, добијен од продаје алкохола, приказивао као приход његових праоница за прање рубља у Чикагу и околини, док је новац стечен делатностима мафије улагао у ланце пицерија, ресторана и касина на Куби. Све то је чинио захваљујући локалној власти и поткупљивим министрима са којима је delio zaradu. У zenitu своје моћи, Alphonse Capone на поткупљивање или враћање услуга политичарима трошио око 30 милиона долара годишње⁸⁹.

Почетком 80-их година, израз „прање новца“ користи Конвенција Уједињених нација у Палерму против незаконите продаје опојних дрога и психотропних твари; Конвенција 141. Савета Европе о прању, трагању, привременом одузимању прихода стеченога кривичним делом прања новца; 40 препорука FATF и директива 91/308/ЕЕС о спречавању коришћења финансијског система у

⁸⁶ Видети шире: Мештровић, Д., (2002), *Легализација нелегално стеченог капитала*, Полиција и сигурност - 11 (1-3), Загреб, стр. 147.; Теофиловић, Н. и Јелачић, М., (2006), *Спречавање, откривање и доказивање кривичних дела корупције и прања новца*, Полицијска академија, Београд, 2006., стр.13-16.

⁸⁷ Видети шире: Gup, B., E., (2006), *Money Laundering, Financing Terrorism and Suspicious Activities*, New Science Publishers, стр. 3.

⁸⁸ Видети шире: Medinger, J (2006), *Money Laundering: A Guide for Criminal Investigators*, CRC Press LLC, Florida.

⁸⁹ Видети шире: Исто дело, стр.118.

сврху прања новца.

Појам „прање новца“ најпотпуније дефинише Директива 2005/60/ЕЗ о спречавању коришћења финансијског система у сврху прања новца и финансирања тероризма, која значење овог термин тумачи као: прикривање праве природе извора новца; претварање и пренос имовине у смислу прикривања њеног противзаконитог порекла, односно набавке, поседовања или употребе имовине произашле из кривичног дела прања новца, као и суделовање, повезаност, покушај помагања, подстицања и омогућавања извршења било које од наведених радњи.

Из одредаба бројних међународних конвенција и националних закона посвећених прању новца, може се закључити да се прање новца јавља приликом провођења било које трансакције или односа који обухвата све облике имовине или имовинске користи, у материјалном и нематеријалном облику, а који произилази из незаконитог деловања⁹⁰.

Без обзира што се значење термина „прање новца“ развија током времена, у ранијим и у модерним схватањима овог термина присутни су исти елементи дефиниције појма „прање новца“, и то: прикривање незаконитог извора новца и настојање увођења тако нелегално стеченог новца у легалне законите токове.

2. ФАЗЕ ПРОЦЕСА ПРАЊА НОВЦА

Претварање илегалног новца у легалан, односно у новац са покрићем у одређеном послу или делатности, с циљем прикривања његовог правог порекла је веома комплексан процес који се одвија у три фазе и то: фази улагања незаконито стеченог новца (placement), фази прикривања незаконито стеченог новца (layering) и фази интеграције незаконито стеченог новца (integration)⁹¹.

⁹⁰ Видети шире: Hopton, D., (2006), Money Laundering: A Consise Guide for All business, Gower Publishing Company, Hampshire, England.

⁹¹ У прилог томе да је „прање новца“ комплексан процес говори и чињеница даје још 1991. године у извештају Аустралиан Натионал Цриме Аутхориту тај процес се објашњава као „шема која би требала обухватати: чист приход од криминалне делатности који је у поседу криминалаца, чиме ће се маневрисати на начин да се приметне траг односно извор новца, након чега би се новац требао вратити том истом криминалцу. Новац је сада „чист“, има своје порекло и спреман је за даљу употребу“ (видети шире: Gilmore, W., C. (2004), Dirty Money: The Evolution of International

2.1. Фаза улагања незаконито стеченог новца (placement)

Фаза улагања (placement) је прва фаза прања новца, у којој се ствара привид законитости незаконито стечених средстава и прикривања таквог незаконитог извора. У овој фази се средства (најчешће готовина) из криминалних делатности убацују у финансијски, нефинансијски или други алтернативни систем или претварају у неку другу врсту имовине, захваљујући везама са корумпираним чиновницима, слабостима превентивног система неке финансијске и нефинансијске институције и рупама у законима који регулишу материју спречавања прања новца у националним земљама.

Будући да је у целом процесу прања новца ова фаза најосетљивија, развијена је цела листа индикатора за препознавање сумњивих и нелогичних трансакција, који се према врстама могу поделити на индикаторе који се односе на: трансакцију и лица која врше трансакцију, а према садржају на: индикаторе за финансијски, нефинансијски сектор и индикаторе за поједине професије и струке.

У овој осетљивој фази, субјекти и институције укључени у прање новца и финансирање тероризма покушавају злоупотребити кретање капитала и пружање финансијских услуга, због чега се приоритет даје на превенцију прања новца и финансирања тероризма, који представљају опасност за стабилност финансијског система у целини.

Најчешће се депозити полажу у готовом новцу због неког легалног посла, као нпр. улагање у куповину или закуп гаража, пекара, пицерија, ресторана, бутика, галерија, комисиона, антикварница итд. Обично се у тим случајевима готовина створена криминалном делатношћу помеша са приходима од легалних делатности, чиме се смањује могућност брзог откривања „опраног“ новца. Уплата готовог новца стеченог криминалном делатношћу реализује се на више начина, међу којима су најфреквентнији:

А) уплата незаконито стеченог готовог новца под покрићем редовних готовинских прихода од легалног и законитог пословања;

Measures to Counter Money Laundering and the Financing of Terrorism, Council of Europe, str. 32).

Б) оснивање лажних „фантомских предузећа“ која не послују, а постоје само као средство за уплату готовог новца на рачуне тих предузећа отворене у банкама;

В) уситњавање великих сума новца које сарадници носиоца криминалне делатности, у дозвољеним износима који не прелазе цензус, полажу на један или више рачуна отворених у банкама, да неби изазвали сумњу службеника банке и били предмет посебног праћења;

Г) куповина предузећа у стечају или предузећа са озбиљним финансијским проблемима, чији рачуни служе само као средство где се шаље новац који је претходно депонован на рачуне банака и других финансијских институција⁹².

2.2. Фаза прикривања незаконито стеченог новца (layering)

У другој фази субјекти и институције укључени у прање новца и финансирање тероризма, након што су готовину претворили у депозит банке, настоје разним, најчешће легитимним трансакцијама да прикрију прави извор незаконито стечених средстава. Прикривање се остварује пребацавањем средстава са једног рачуна на рачуне разних банака, привредних субјеката и других финансијских институција у земљи и иностранству. Суштина процеса „прања новца“ у овој фази је да се новац премешта бројним трансакцијама ради заметања трагова његовог порекла и ради прикривања веза између новца и криминалне делатности од које потиче.

Од главних техника за прање новца које им стоје на располагању најчешће се користе технике: мењања валуте; кријумчарења новца преко државне границе; пословања преко *off shore* зона; претварање новца у друге облике (чекове, менице, деонице или било који облик хартија од вредности, материјалне ствари, као што су покретна и непокретна имовина итд); дознаке средстава; електронско пребацавање новца (електронско банкарство); оснивање *shell* компанија и касина; коришћење осигуравајућих друштава, бох оффице, резидентне поште и извозно-увозних компанија; манипулације рачунима, гаранцијама, обвезницама и хартијама од вредности, као и фалсификовање документације, односно писаног трага новца, посебно његовог правог извора,

⁹² Видети шире: Теофиловић, Н. И Куљача, Р. (2008), *Лице и наличје политичке корупције*, Лог д.о.о., Београд, стр. 87-88.

власништва, места и сврхе⁹³.

У овој фази прања новца, средства која су уложена у финансијски, односно нефинансијски систем или кријумчарена преко државне границе, почињу пут прања новца путем разних техника, као што су: полагање готовине на један или више рачуна, исте или различитих особа, у циљу уситњавања већих износа новца; усмеравање готовог новца на различите физичке особе или правна лица те промене валуте. Најчешће коришћена техника је да инострани добављач шаље лажне или увећане фактуре фантомски основаној „бојлер“ компанији у којој је већ дошло до депоновања прљавог новца. У највећем броју случајева, до размене роба или обављања услуга и не долази или се оно чини у неодговарајућем броју или квалитету. У таквим случајевима новац се привидно пребацује у иностранство ради легалних привредних активности. Пренос новца могућ је и кријумчарењем, односно физичким преносом новца преко државне границе.

Пребацивање средстава са рачуна на рачун у земљи и иностранству, кријумчарење новца преко државне границе и његово трансформисање из једног облика у други одвија се са циљем отежаног праћења његовог правог порекла и извора.

2.3. Фаза интеграције незаконито стеченог новца (integration)

Трећа фаза прања новца обухвата интеграцију средстава у финансијски систем и легалне економске токове земље. У овој фази, илегална и незаконито стечена средства трансформишу се у облике које је тешко детектовати и пратити, јер се она мешају са легално стеченим и законитим средствима. Отуда се прање новца у овој фази најчешће завршава куповином покретне и непокретне имовине и вредносних папира, давањем позајмица, умешаношћу неколико страних банака, емитовањем лажних увозно-извозних фактура, трошењем на луксузна добра, а у најновије време и инвестирањем велике количине новца у

⁹³ Видети шире: Марос, И. (1999), Улога и овласти Уреда за спречавање прања новца, Полиција и сигурност, Министарство унутрашњих послова Републике Хрватске, бр. 3-4, стр. 242.; Босанац, Н. (2002), Организовани криминал с посебним освртом на појмобно оређивање, појавност и нормативно регулирање прања новца, Хрватска правна ревија 1, Загреб.

оживљавање предузећа која се налазе у тешкоћама⁹⁴.

По завршетку ове фазе тешко је идентификовати порекло новца и наћи му прави извор, па отуда опрана средства најчешће служе за почетак новог легалног пословања и реинвестирање у нови, законити посао. То се постиже уз помоћ разних финансијских стручњака, брокера, инвестицијских кућа, консултаната и адвоката. У начелу, новац се настоји што већим бројем трансакција пребацити из земље порекла, путем плаћања роба и услуга и укључити у систем међународних плаћања и на тај начин прикрити његов извор. Након проведеног циклуса, новац се у начелу поново враћа у земљу порекла.

Све три фазе прања новца (*placement, layering i integration*) у пракси се често преклапају, тако што се законито стечени новац у свим фазама прања меша са прљавим новцем, а понекада се нека од фаза и прескаче, а неке понављају, зависно од модела деловања субјекта криминала, количине „прљавог новца“ у оптицају, прецизности и квалитета законске легислативе итд.

У том смислу Katarina Oswald говори о четири до сада позната модела прања новца, и то:

А) „Двофазни модел“ - у првој фази разликује прање новца који произилази непосредно из незаконите радње, а у другој фази се спроводе средњорочне и дугорочне радње „легализације“ опраног новца и његово укључивање у легални финансијски систем, с циљем поновног прања.

Б) Модел „кружног прања“ који је сложенији и укључује у себе девет подфаза прања новца.

В) Модел „четири сектора“, у којем сваки сектор садржи процес прања новца.

Г) „Телеолошки модел“ који се заснива на различитим циљевима прања новца, као нпр. интеграцији, инвестирању, пореској утају, финансирању организованог криминала и сл.⁹⁵

⁹⁴ Видети шире: Mitsilegas, V. (2003), *Mans Laundering Counter - Measures in the European Union: A New paradigm of Security Governance Versus Fundamental Legal principles* (European Business Law and Practice), Kluwer Law International, The Hague, Netherlands.

⁹⁵ Видети шире: Исто дело, стр. 25-26.

3. МОДАЛИТЕТИ ПРАЊА НОВЦА

Сложеност фазног процеса претварања незаконитог новца у привидно законити, с циљем прикривања његовог правог извора указује на бројне модалитете које нуди тај процес. Будући да се модалитети прања новца разликују код правних и физичких лица, отуда ће мо их у овом раду из методолошких разлога одвојено разматрати.

3.1. Модалитети прања новца код правних лица

Типологија прања новца код правних лица ширег је опсега од типологије прања новца код физичких лица. У типологији прања новца код правних лица најчешће се користе следеће методе-технике: офф схоре зоне, нерезидентни рачуни, фиктивни уговори и исписивање фиктивних рачуна, улагање готовине у финансијски систем, фронт или схелл друштва и др.

3.1.1 Off Shore зоне

Једна од главних индиција за постојање прања новца је учесталост трансакција и величина трансфера који се обавља преко *off Shore* зона. Ове зоне се оснивају у подручјима света који имају врло либералне законе у погледу привредног пословања и отварања банака и предузећа.

Основна карактеристика *off shore* зона огледа се у великом уносу роба или новца и у олакшаном оснивању предузећа - компанија нерезидента⁹⁶. Осим тога, присутн је врло мали проценат пореских обавеза и загарантована је тајна банковних рачуна. *Off shore* зоне нуде бројне предности по питању инвестиција, електронског банкарства, међународне трговине, заштите власништва и поверљивоати података на банковним рачунима. Рачуни *off shore* предузећа могу се отворити из било којег дела света путем телефона, телефакса, писма или интернета. Приватне *off shore* банке спремне су да отворе рачун у року од 24 сата без додатних услова. Странка је дужна доставити само неколико основних информација као нпр. копију пасоша, копију о власништву предузећа и захтев за отварање рачуна. Пословање са таквим рачунима могуће је на даљину уз гаранцију високог степена заштите података. Пословање се не одвија у домицилној *off shore* зони него широм света

⁹⁶ Видети шире: The Oxford Encyclopedic English Dictionary, (1991), Oxford, p. 1010.

Анонимност финансијских трансакција и могућности пословања широм света посебно погодују незаконитим делатностима као што су: прање новца, финансирање тероризма, утаја пореза, преваре и сл. Међутим, нужно је истаћи да није свако пословање са *off shore* зонама противзаконито. Такво пословање предузимају данас и развијене земље, због чега Светска банка, осигуравајућа друштва и мултинационалне компаније послују са *off shore* зонама, било преко својих *off shore* подружница, *off shore* предузећа кћери или преко *off shore* фондова. Разлози за такво пословање су бројни: ублажавање пореских обавеза и међукурских разлика, олакшавање банкарских трансакција, управљање готовином, заштита приватности и пословних интереса, који имају за циљ повећање међународне конкурентности.

Имајући у виду све наведене предности, пословање са *off shore* зонама не би било корисно ограничавати. Међутим, узимајући у обзир бројне могућности које се нуде потенцијалним перачима новца, националне земље морају кроз своје законодавство регулисати поступак отварања и вођења девизних рачуна и девизних штедних улога резидената у банци и регулисати пословање са *off shore* зонама и некооперативним јурисдикцијама.

Осим тога, неопходно је да међународна заједница бројним мерама, инструментима, конвенцијама и политичким утицајима ефикасно делује на усклађивање законодавства националних држава са међународним прописима, пре свега са: Конвенцијом Уједињених нација против незаконитог промета опојних дрога и психотропних твари; међународном Конвенцијом о сузбијању финансирања тероризма; Конвенцијом 141. Савета Европе о прању, трагању, привременом одузимању и одузимању прихода стеченог кривичним делом; Конвенцијом Савета Европе о прању, трагању, привременом одузимању и одузимању прихода стеченог кривичним делом те о финансирању тероризма (у даљем тексту: Варшавска конвенција); препорукама FATF везаним за спречавање прања новца и финансирање тероризма; директивама 91/308/ ЕС и директивом 2005/60/ЕЗ о спречавању коришћења финансијског система у сврху прања новца, и Уредбом бр. 1889/2005 о контроли уласка и изласка готовине из заједнице.

3.1.2. Нерезидентни рачуни

Нерезидентни рачуни као индикатор за сумњу у прање новца су у блиској вези са *off shore* зонама јер се трансакције носилаца криминалне делатности одвијају преко отворених нерезидентних рачуна *off shore* зона у државама које су погодне за то, због близине, развијених банкарских система и устаљених канала комуникације.

Најчешћи начин трансфера одвија се према следећем моделу: *off shore* компанија с отвореним нерезидентним рачуном у другој држави испоставља фактуру која се легално плаћа преко домаћих банака на нерезидентни рачун те се тако трансферима средства неометано користе за личне сврхе, убацују у поновни репродукцијски циклус криминалне делатности или покушавају легализовати (опрати) у облику инвестицијских средстава намењених за улагање у домаћу привреду и инфраструктуру.

3.1.3. Прављење фиктивних уговора и испостављање фиктивних рачуна

Склапање фиктивних уговора и по том правном основу испостављање фиктивних рачуна једана је од познатих "класичних" техника прања новца. У практичној реализацији ове технике постоје два облика: Први је, испостављање фиктивног рачуна за услуге неробног карактера које нису и неће бити извршене, нпр. консалтинг услуге и услуге испитивања тржишта. Други облик ове технике прања новца је испостављање фактура са већим или мањим износима од стварне вредности робе или услуга (тзв. подфактурисање и префактурисање)⁹⁷.

У основи ове технике је да појединац или правно лице оснивају предузеће или кћерку предузећа у земљи из које долази незаконити приход или у којој се новац физички уноси и ставља у оптицај. Преко овог предузећа - кћерке испоставља се фиктивни рачун за неизвршену услугу или се за купопродају неке робе или услуге уплати одређени новчани износ на рачун предузећа и то увећан у односу на стварну вредност робе или услуге, а разлика између стварне вредности робе или услуга и уплаћеног износа на рачун предузећа представља износ опраног

⁹⁷ Видети шире: Циндири, С., (2009), *Унапређење сустава спречавања прања новца Републике Хрватске и усклађивање с међународним стандардима* (докторска дисертација), Правни факултет, Загреб, стр. 62.

новца, који се затим трансферише у иностранство коришћењем рачуна off shore компаније или отворених нерезидентних рачуна у off shore зони.

3.1.4. Улагање готовине у финансијски систем

Значајна техника карактеристична за прву фазу прања новца је улагање готовине прљавог новца у финансијски систем, на жиро рачуне трговачких фирми, у виду позајмица свих врста, кредитних линија између предузетника и партнера трговачких фирми, полагање фиктивног дневног пазара, као и трансакције с рачуна правног лица на рачуне физичких лица и обрнуто, са основном намером да се прикрије његово незаконито порекло.

Модерани начини прања новца подразумевају улагање у нефинансијски сектор коришћењем савремене технологије - електронског банкарства и инвестицијских фондова.

3.1.5. "Front" или "Shell" компаније

Према доступној литератури "Shell" компаније су лажне правно-финансијске институције које служе за прикривање средстава прања новца, док "Фронт" компаније обављају легалне пословне активности ради остваривања истог циља - прикривања прања новца⁹⁸. Заједничка карактеристика "Shell" и "Front" компанија је обављање законских послова под параваном протока новца и прикривања његовог незаконитог извора. Најпогоднији финансијски субјекти за прање новца су: ресторани, путничке агенције, друштва за осигурање, касина, мењачнице и други субјекти⁹⁹. Ова техника прања новца не привлачи пажњу банкарских и небанкарских службеника и због тога је мање изложена ризику сумње и откривања.

Ситуација се може изкомликовати уколико се незаконито стечени приход уноси у "off shore" зоне у којима се налазе "front" или "shell" компаније које настоје да на привидно законити начин прикрију проток прљавог новца, нпр. на име консултантских услуга или купопродајом некретнина за правог власника

⁹⁸ Видети шире: Richarde, J., (1998), Transnational Criminal Organization, Cybercrime, and Money Laundering: a Hendbook for Law Enforcement Officers, Auditors and Financial Invastigators, CRC Press LLC, Florida, стр. 54 - 60.

⁹⁹ Видети шире: Исто дело, стр. 54.

незаконито стечених средстава, привидно сакривених иза неколико физичких или правних лица.

Основни ефекти методологије прања новца код правних лица су директна штета за финансијски систем земље, умањење или потпуно избегавање пореских обавеза, довођење предузећа у стечај и незаконити одлив средстава, најчешће девиза, у иностранство, као и директна штета за штедише и комитенте банке и других финансијских институција. Посебно је штетан прилив прљавог новца од међународног организованог криминала и његово убацавање у домаћи платни промет, што све скупа разара финансијски систем и нарушава финансијску стабилност и међународни кредибилитет земље.

3.2. Модалитети прања новца код физичких лица

У пракси се често срећу многи појавни облици прања новца физичких лица, резидената и нерезидената. Од бројних метода и техника прања новца код физичких лица, за потребе овог рада издвајамо само оне које се најчешће користе у земљама у региону, а то су: трансакције готовим новцем (неуобичајено велики прилози готовине и повезане трансакције); дознаке из иностранства; мењачки послови; кориштење кредитне линије и кријумчарење новца.

3.2.1. Трансакције готовим новцем

Иако су модерне технологије у обављању новчаних трансакција унапредовале, у већини држава присутна је појава обављања трансакција у готовом новцу. Да би се те трансакције могле контролисати, многе државе доносе превентивне стратегије за спречавање прања готовог новца које подразумевају обавезну пријаву неуобичајено великих прилога у готовом новцу и повезаних трансакција до законом прописаног ограничења.

3.2.1.1. Неуобичајено велики прилози готовине

Ова техника прања наовца односи се на полагање готовине на рачуне физичких лица свих врста, која одступа од стандардног промета по рачуну резидента и нерезидента. Неуобичајено велики прилози готовине на рачунима странке у начелу немају покриће у законском пословању и немају логичан след у њиховим приходима.

Термин "неуобичајено" велики прилози готовине варира од странке до странке и у принципу се веже са њене сумњиве и нелегалне пословне трансакције, али не прелазе законом постављене лимите за готовинске трансакције.

За препознавање ове технике прања новца значајна је одредба члана 8. Треће Директиве Савета Европе о спречавању коришћења финансијског система у циљу прања новца и финансирања тероризма¹⁰⁰, која захтева перманентно прикупљање информација о сврси и природи пословног односа, те стално праћење пословне активности странке (тзв. дубинска анализа странке).

3.2.1.2. Повезане трансакције

Будући да неуобичајено велики износи готовог новца који се полажу у банку или неку другу финансијску институцију изазивају сумњу код банкарских службеника а самим тиме и већу могућност откривања њиховог правог порекла, у пословним активностима криминалаца чешће се користи техника прања новца путем тзв. "повезаних трансакција". Суштина ове технике је да се већи износи новца разбијају на више мањих износа, чиме се избегава лимит пријаве готовинских трансакција. Међутим, према члану 20. Треће Директиве Савета Европе о спречавању коришћења финансијског система у циљу прања новца и финансирања тероризма, ове врсте трансакција се, такође, посебно третирају у финансијским институцијама¹⁰¹, нарочито ако немају смислену пословну везу или законску сврху. Повезане трансакције се могу препознати и открити на основу стандардних индикатора сумњивих трансакција које развијају банке и друге финансијске институције.

Најбољу дефиницију значења термина "повезане трансакције" дао је Richards, J. у свом делу организација транснационалног криминала, где се наглашава да: "особа изграђује трансакцију уколико, делујући самостално или заједно са другима или у корист других особа, проводи или настоји провести једну или више трансакција у новцу, било којег износа, у једној или више финансијских институција, у једном или више дана, на било који

¹⁰⁰ Видети шире. Директива 2005/60/ЕЗ о спречавању коришћења финансијског система у циљу прања новца и финансирања тероризма, члан 8.

¹⁰¹ Видети шире: Иста Директива, члан 20.

начин, а у сврху избегавања захтева за извештавањем"¹⁰².

3.2.2. Дознаке из иностранства

Дознаке из иностранства су једна од техника и индикатора сумњивих трансакција, које према принципима банкарског пословања дозвољавају реакцију овлашћених лица у финансијским установама, пријаву и детаљну проверу таквих трансакција пре обављања трансакције, што је код других облика банкарског пословања немогуће.

Посебно су индикативне оне дознаке које долазе на рачуне резидента, у корист нерезидента, као и дознаке у великим износима из off shore зона и оне које немају основану подлогу у сталном промету по рачуну или по кредитној способности странке. Нарочито су значајне оне трансакције које по свом карактеру одступају од уобичајених, као што су: два или више прилива који се уплачују на различите девизне рачуне истог физичког лица, приливи од непознатих налогодаваца дознаке, које указују на могућу сумњу прања новца или на провођење нелогичних пословних активности.

3.2.3. Мењачки послови

Мењачки послови спадају у широку лепезу новчаних трансакција. Они се масовно користе за прикривање трагова прљавог новца, посебно за прикривање новца од продаје дрога. Као и код неких других новчаних трансакција, постоји опасност да се мењачнице не користе за прање новца непосредно, путем купопродаје стране валуте, већ посредно. У ту сврху оснивају се мењачнице у неколико подружница у којима се процес прања новца одвија под непосредним надзором криминалног миљеа.

Да би се то избегло, већина земаља у свету посебну пажњу посвећује лиценцирању мењачница и њиховом ефикасном надзору. У начелу, надзор над мењачницама обавља сектор за девизно пословање, односно национална (народна) банка и девизни инспекторат, у складу са законом о девизном пословању и законом о спречавању прања новца и финансирања тероризма.

¹⁰² Видети шире: Richards, J., (1998), Transnational Criminal Organisations, Cybercrime, and Money Laundering: A Handbook for Law Enforcement Officers, Auditors and financial Investigators, CRC press LLC, Florida, стр. 52.

Овим и другим законима прецизно је прописана процедура издавања и одузимања одобрења за рад мењачница и критеријуми подобности ("fit and proper") власника мењачница за обављање мењачких послова.

3.2.4. Коришћење кредитне линије

У разматрању ове технике прања новца, неопходно је разликовати коришћење две врсте кредита. Коришћење постојеће кредитне линије за поврат незаконито стечених средстава и подизање кредита чија средста се намеравају пласирати за незаконите сврхе.

Са становишта предмета овог рада, посебно је значајна прва врста кредита, односно коришћење постојеће кредитне линије за враћање средстава пре истека уговореног рока. Коришћењем ове легалне и законите активности, уствари се незаконито стеченим новцем враћа узети кредит, чиме се незаконито стечени "прљави новац" привидно претвара у законити.

Ова техника прања новца се у начелу остварује тако што банка матица из иностранства одобрава кредите и депозите банкама кћерима у другим државама који се континуирано враћају незаконито стеченим новцем пре уговореног рока. Њоме се постиже крајњи циљ процеса прања новца и обезбеђује потпуно легална документација порекла новца.

3.2.5. Кријумчарење новца

Кријумчарење новца је једна од најстаријих техника прања новца. Присутна је на почетку процеса прања новца чиме се привидно прекида стварна веза између новца, власника и незаконитог извора новца. Истовремено то је најефикаснија техника прања новца јер иза себе не оставља никакав писани траг, али и најризичнија техника, посебно за лица која физички преносе новац преко државне границе.

Облици и средства преношења незаконито стечених средстава преко државне границе су бројни и разноврсни, што зависи од маштовитости и довитљивости самих актера преношења новца¹⁰³.

¹⁰³ Америчка полицијско - обавештајна агенција "DEA" и америчка царинска служба процењују да се годишње преко државних граница прокријумчари више од 50 милијарди долара.

Незаконита средства се најчешће преносе у земље које својим правним системом гарантују тајност банковних рачуна или у "off shore" зоне, ради лакше куповине или оснивања предузећа. куповине деоница и хартија од вредности, оснивања банака или коришћења других начина и погодности за манипулацију кријумчареним новцем¹⁰⁴.

Неретко, кријумчарена средства се инвестирају у предузећа у стечају, туристичке објекте, касина, луксузне ресторане итд, која се након завршетка циклуса прања новца враћају у земљу порекла у складу са међународним конвенцијама и националним законима о платном промету¹⁰⁵.

ЗАКЉУЧАК

Изложена методологија, посебно обрађене методе и технике прања новца представљају теоријски модел прања новца. Свакодневна пракса прања новца доноси нове модалитете, а постојеће методе и технике најчешће се преклапају и конбинују¹⁰⁶.

Иако презентовани модалитети прања новца, појединачно гледано, могу указивати на прање новца, ипак, пракса откривања сумњивих трансакција захтева од овлашћених службених лица банака и других финансијских институција да детаљније образложе суштину тих трансакција и да их поткрепе аргументима који указују на незаконитост обављених трансакција, а посебно на незаконитост обављених трансакција које нису правно и економски логичне и оправдане, односно које нису у складу са делатношћу правног или физичког лица и уобичајеним пословањем странке.

Такво поступање банака и других финансијских установа

¹⁰⁴ Видети шире: Richards, J., (1998), Transnational Criminal Organisations, Cybercrime, and Money Laundering: A Handbook for Law Enforcement Officers, Auditors and Financial Investigators, CRC Press LLC, Florida, стр. 50-51.

¹⁰⁵ Видети шире: Џондари Соња, Унапређење система спречавања прања новца Републике Хрватске и усклађивање с међународним стандардима (докторска дисертација), Свеучилиште у Закребу, Правни факултет, Загреб, 2009., стр. 68.

¹⁰⁶ Видети шире: Reuter, P. and Truman, E. M. (2004), Chasing Dirty Money: Progress on Anti-Money Laundering, Peterson Institute, Washington, стр. 33-51.

произилази из кључних међународних и националних прописа који регулишу материју спречавања прања новца и финансирања тероризма, а пре свега из¹⁰⁷:

- а) Конвенције Уједињених нација против незаконитог промета опојних дрога и психотропних твари из 1988. године;
- б) Конвенције 141. Савета Европе о прању новца, трагању, привременом одузимању и одузимању прихода стеченог кривичним делом од 08. 09. 1990.;
- ц) Конвенције Савета Европе о прању, трагању, привременом одузимању и одузимању прихода стеченог кривичним делом те о финансирању тероризма из 2001. године;
- ч) Конвенције Савета Европе о прању, трагању, привременом одузимању и одузимању прихода стеченог кривичним делом те о финансирању тероризма (Варшавска конвенција) од 19. априла 2005. године;
- ђ) Директива Савета Европе и Европског парламента:
 - Директиве 2002/87/ЕЦ;
 - Директиве 2005/60/ ЕЦ о спречавању коришћења финансијског система у сврху прања новца и финансирања тероризма;
 - Директиве 2006/70/ЕЗ о провођењу мера Директиве 2005/60/ЕЗ;
 - Директиве 2002/92/ЕЗ о посредовању при осигурању;
 - Директиве 79/267/ЕЕЦ о додатном надзору кредитних институција, осигуравајућих друштава и инвестиционих друштава у финансијском конгломерату;
 - Директиве 91/308/ЕЕЦ о спречавању коришћења финансиског система у сврху прања новца;
 - Директиве 2001/96/ЕЕЦ о изменама Директиве 91/308/ЕЕЦ;
 - Директиве 92/308/ЕЕ о усклађивању закона, прописа и управних одредби о непосредном животном осигурању.
- д) Препорука FATAF-а 40+9 (40 препорука везаних за прање новца и 9 специјалних препорука које се односе на финансирање тероризма);
- ђ) Националних закона, уредби, смерница, одлука, статута и правилника који регулишу прање новца и финансирање тероризма.

¹⁰⁷ Видети шире: Gilmor, S. V., (2009). *Прљави новац - развој међународних мера за борбу против прања новца и финансирања тероризма*, превод Бисенић, Д., Београд.

ЛИТЕРАТУРА:

Босанац, Н. (2002), *Организовани криминал с посебним освртом на појмовно оређивање, појавност и нормативно регулирање прања новца*, Хрватска правна ревија 1, Загреб.

Циндори, С., (2009), *Унапређење система спречавања прања новца Републике Хрватске и усклађивање с међународним стандардима* (докторска дисертација), Свеучилиште у Закребу, Правни факултет, Загреб.

Gilmore, W., C. (2004), *Dirty Money: The Evolution of International Measures to Counter Money Laundering and the Financing of Terrorism*, Council of Europe.

Директива Савета Европе 2002/87/ЕЦ;

Директива Савета Европе 2005/60/ ЕЦ о спречавању коришћења финансијског система у сврху прања новца и финансирања тероризма;

Директива Савета Европе 2006/70/ЕЗ о провођењу мера Директиве 2005/60/ЕЗ;

Директива Савета Европе 2002/92/ЕЗ о посредовању при осигурању;

Директива Савета Европе 79/267/ЕЕЦ о додатном надзору кредитних институција, осигуравајућих друштава и инвестиционих друштава у финансијском конгломерату;

Директива Савета Европе 91/308/ЕЕЦ о спречавању коришћења финансиског система у сврху прања новца;

Директива Савета Европе 2001/96/ЕЕЦ о изменама Директиве 91/308/ЕЕЦ;

Директива Савета Европе 92/308/ЕЕ о усклађивању закона, прописа и управних одредби о непосредном животном осигурању.

Gup, B., E., (2006), *Money Laundering, Financing Terrorism and Suspicious Activities*, New Science Publishers, str. 3.

Gilmor, S. V., (2009). *Прљави новац - развој међународних мера за борбу против прања новца и финансирања тероризма*, превод Бисенић, Д., Београд.

Hopton, D., (2006), *Money Laundering: A Consise Guide for All business*, Gower Publishing Company, Hampshire, England.

Конвенције Уједињених нација против незаконитог промета опојних дрога и психотропних твари из 1988. године;

Конвенције 141. Савета Европе о прању новца, трагању, привременом одузимању и одузимању прихода стеченог кривичним делом од 08. 09. 1990.;

Конвенције Савета Европе о прању, трагању, привременом одузимању и одузимању прихода стеченог кривичним делом те о

финансирању тероризма из 2001. године;

Конвенције Савета Европе о прању, трагању, привременом одузимању и одузимању прихода стеченог кривичним делом те о финансирању тероризма (Варшавска конвенција) од 19. априла 2005. године;

Medinger, J (2006), *Money Laundering: A Guide for Criminal Investigators*, CRC Press LLC, Florida.

Мештровић, Д., (2002), *Легализација нелегално стеченог капитала*, Полиција и сигурност - 11 (1-3), Загреб, стр. 147.;

Mitsilegas, V. (2003), *Mans Laundering Counter - Measures in the European Union: A New paradigm of Security Governance Versus Fundamental Legal principles* (Euro-pean Business Law and Practice), Kluwer Law International, The Haque, Netherlands.

Марос, И. (1999), Улога и овласти Уреда за спречавање прања новца, Полиција и сигурност, бр. 3-4, стр. 242.;

The Oxford Encyclopedic English Dictionary, (1991), Oxford, p. 1010.

Reuter, P. and Truman, E. M. (2004), *Chasing Dirty Money: Progress on Anti-Money Laundering*, Peterson Institute, Washington.

Richards, J., (1998), *Transnational Criminal Organizations, Cybercrime, and Money Laundering: A Handbook for Law Enforcement Officers, Auditors andinancial Investigators*, CRC ress LLC, Florida.

Теофиловић, Н. и Јелачић, М., (2006), *Спречавање, откривање и доказивање кривичних дела корупције и прања новца*, Полицијска академија, Београд.

Теофиловић, Н. И Куљача, Р. (2008), *Лице и наличје политичке корупције*, Лог д.о.о., Београд.

ОГЛЕДИ

УДК: 005.51
Примљено: 18. децембра 2009.
Прихваћено: 29. јануара 2010.
Прегледни рад

Наука
број 1/2010
год. 1. vol. 1.
стр. 167-

Миле Васић
Слобомир П Универзитет
Факултет за економију и менаџмент
Слобомир

ЗНАЧАЈ СТРАТЕГИЈСКОГ МЕНАЏМЕНТА ЉУДСКИХ РЕСУРСА ЗА ОДРЖИВИ РАСТ И РАЗВОЈ СВАКЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ

Importance Of Strategic Management Of Human Resources For Sustainable Growth And Development Each Organisation

Abstract: Although the topic of strategic human resources management (SHRM) has been the focus of many researchers, educators, and practitioners in the western world for decades, SHRM is not recognized or researched in our region and is therefore almost unknown here. One of the primary goals of this paper is to point out the benefits that proper implementation of SHRM can have in the process of achieving organizational vision and mission. In times of rapid and dynamic changes, taking place in every aspect of life and work, top management is forced to change its organizational strategy, redefine its leadership style and adopt the rules and principles of managing human resources to new organizational demands and needs. The incorporation of human resources management strategies into the strategic plans of the organization is the key to sustainable growth and development.

Key words: strategic human resources management, human resources management, strategic management, strategic human resources planning, human resources management strategies.

Апстракт: Иако је у западном дијелу свијета стратегијски менаџмент људских ресурса (СМЉР) већ неколико деценија у центру пажње великог броја научника, образовног особља и експерата, у нашем региону је СМЉР слабо заступљен и проучаван па је због тога скоро и непознат. Један од примарних циљева овог рада јесте указати на корист коју правилна

имплементација СМЛБР може имати у процесу остваривања организационе визије и мисије. У времену брзих и динамичних промјена, које се дешавају у свим сферама живота и рада, топ менаџмент је приморан да стално мјења стратегију, да редифинише стил вођења као и да правила и принципе управљања људима прилагођава новим захтијевима и потребама организације. Инкорпорирање стратегија менаџмента људских ресурса у стратешке планове организације кључ је одрживог раста и развој сваке организације.

Кључне ријечи: стратегијски менаџмент људских ресурса, менаџмент људских ресурса, стратегијски менаџмент, стратешко планирање људских ресурса, стратегије менаџмента људских ресурса.

Уводне напомене

Уколико је за људе у некој организацији прикладно употребити термин "ресурси"¹⁰⁸ онда није наодмет поновити да су људски ресурси најзначајнији ресурси сваке организације, без обзира на њену величину, богатство, репутацију, врсту дјелатности којом се бави или позицију коју заузима на тржишту. Значај који заслужују у сваком систему, људски ресурси дугују чињеници да је човјек свјесно, мисаоно, емотивно, рационално и креативно биће, које има свој идентитет и интегритет, своје вриједности и квалитете, своје планове и циљеве, своје потребе и интересе, свој живот унутар и ван организације.

Управљање људима, као најкреативнијим ресурсом организације, представља изазован, сложен и одговоран посао. Због чега? Људски ресурси имају пресудан значај за остваривање пројектованих циљева организације. Њихова изузетност и

¹⁰⁸ Појам "људски ресурси" је уз много оспоравања и критике, у новије вријеме ушао у употребу. Постоје два различита става по овом питању. С једне стране, критичари таквог начина остваривања запослених полазе од претпоставке да је он понижавајући за човјека, јер га поистовјећује са објектом управљања. Пошто су људи највеће богатство организације недопустиво је да их било ко доводи у исту равн са новцем, машином и информацијом. На другој страни, присталице поистовјећивања људи са ресурсима истичу да се тиме коначно спречава наставак праксе према којој су материјални, финансијски и други ресурси организације, вијековима уназад, третирали повољније него запослени. Тако нешто више није могуће, јер су људски ресурси, чак и у терминолошком смислу, у најмању руку изједначени са осталим ресурсима предузећа.

специфичност стављају их у први план у односу на остале ресурсе, а њихов немјерљив значај за организациону успјешност чини их најважнијим ресурсима организације. Специфичности и значај људских ресурса, између осталог, огледају се и у чињеници да људски ресурси, за разлику од осталих ресурса, могу да ставе у функцију све своје умне, физичке и друге потенцијале којима располажу. Поред тога, људски ресурси, добро укомпоновани и усмјерени у правцу тимског концепта рада, обезбјеђују синергијски ефекат, који укупне резултате рада чини већим од простог збира појединачно остварених резултата. За разлику од многих других ресурса организације, људски ресурси имају способност самообнављања и развоја, тим прије што се употребом не обезвјеђују и не смањују него потврђују и повећавају. Једино они могу обликовати визију, имати идеје, стварати креације и пројектовати стратегије. Ово последње је свакако и најбитније за сваку организацију, јер концепт СМЉР се управо заснива на стратегијама организације и менаџменту људских ресурса, односно њиховом међусобном односу, усклађености и повезаности.

Историјски преглед

Схватање о значају и улози људских ресурса у организације се у прошлости мијењало. Оно је временом еволуирало захваљујући понајвише убрзаном техничко-технолошком развоју чији смо свједоци свакодневно. Технолошки и економски напредак отвара велике могућности пуној афирмацији науке. Повезаност, међузависност и међуусловљеност кадровског и технолошког развоја толико су изражени да се једно без другог не могу ни замислити. Техничко-технолошки развој олакшава физички и умни рад. Са једне стране, нова технологија, у правилу, побољшава услове рада, олакшава га и додатно га интелектуализира, али са друге стране она пред људске ресурсе ставља неке нове изазове и затјење везане за њихово радно мјесто. Нове технологије захтијевају нека нова знања. Нова знања стварају нове технологије а нове технологије изискују неке нове професије. Стога и не чуди појава да се убрзано појављују нека нова занимања, да расте потреба за новим знањима и вјештинама а да су поједина занимања која су била атрактивна прије само неколико деценија већ одавно нестала и заборављена. Људски ресурси у организацију су од пасивних гледаоца прешли у улогу активних учесника бројних и учесталих промјена. Како је њихова улога добијала све више важности тако се и свијест менаџмента о адекватном управљању и развоју

запослених мијењала. То је дало једно нову димензију у раду служби за људске ресурсе која је за врло кратко вријеме прошла кроз неколико фаза:

- фаза писара,
- фаза планера,
- фаза стратега и
- фаза визионара, иноватора и креативаца.

Прије само неколико деценија службе за људске ресурсе¹⁰⁹ нису биле превише оптерећене питањима развоја људских потенцијала и бригом о њиховој каријери. То је било и разумљиво јер, у тој *првој фази - фази писара*, није било претјерано велике потребе за усвајањем нових знања и вјештина већ су постојећа знања, у највећем броју случајева, била довољна за цијели живот. Углавном су имале административну, статичну и изоловану улогу у предузећу. Њихова улога се, прије свега, сводила на: обезбијеђивање довољног броја квалификованих кадрова, углавном за тренутне потребе организације; бригу о поштовању законских прописа; бригу о процедурама пријема, отпуштања/пензионисања запослених и заштите на раду; чување персоналне евиденције; евидентирање и иницирање рјешавања одређених социјалних питања и слично.

Последње деценије карактерише рапидан развој информационих и комуникационих технологија које су главни и одговорни "кривац" убрзаног процеса глобализације. Брза и стална промјена услова привређивања ствара потребу за брзим и учесталим промјенама у начину пословања што, поред осталог, изискује и континуирано прилагођавање организације њеном окружењу и модерном начину рада. За запослене то значи стално прилагођавање садашњим али и будућим захтјевима радног мјеста. Времена када су знања стечена редовним школовањем била довољна за цели живот су давно прошла. "Рок трајања" знања усвојеног у школама и на факултетима све више се скраћује, а дипломе које се добијају по завршетку образовања представљају само "улазницу" за добијање, али не и за очување радног мјеста. Успјех организације је у највећој мјери условљен начином на који се прилази развоју људских ресурса и њихове каријере која у највећој мјери зависи од заједничке

¹⁰⁹ Такве службе, бар када је ријеч о нашој земљи, најчешће су се звале службе (сектори или одјељења) за правне, кадровске и опште послове, службе за опште и правне послове, службе за правне и кадровске послове и слично.

опредјељености и привржености и менаџмента и запослених перманентном образовању.

За људе који су се у организацијама бавили кадровским питањима то је представљало још један изазов. У *другој фази - фази планера*, компетенције службе за људске ресурсе умногоме су промјењене, проширене и прилагођене савременим организационим потребама и интересима, у односу на послове и активности стручних служби у претходном периоду. Људски ресурси су доспјели у фокус интересовања менаџмента и добили су пажњу коју до тада нису имали. Порасла је брига о њиховом развоју и усавршавању не само за тренутне него и за будуће потребе организације. Компаније оснивају властите, или блиско сарађују са постојећим образовним институцијама, а све већа пажња се посвећује мотивацији и квалитету живота сваког запосленог како би се добио мотивисан и продуктиван радник. Једна од главних карактеристика савремене службе или сектора за људске ресурсе је њена развојна функција, заснована на широком дијапазону знања, способности и могућности њеног руководиоца и њених стручњака.

У међувремену, ствари се значајно мијењају. Под утицајем сталних промјена и све већег пооштравања тржишне конкуренције, пред организацију, њен менаџмент и стручњаке за људске ресурсе се постављају нови изазови. Брига о кадровима и стратешким плановима службе за људске ресурсе постаје примарни интерес топ менаџмента у цјелини. *Трећу фазу - фазу стратега*, карактерише повезивања функција менаџмента људских ресурса са стратешким циљевима организације с циљем повећања организационих перформанси, креирања и одржавања конкурентске предности те стварања организационе културе која подржава флексибилност и иновативност.

Четврту фазу - фаза визионара, иноватора и креативца, окарактерисаће у будућности још пооштренији захтјеви радног мјеста али и већи утицај државе на систем образовања и на процес планирања и развоја кадрова. Организацијама ће све више требати не само компетентни и способни људи, већ визионари, иноватори и креатори, а служби за људске ресурсе стручњаци окренути будућности, гдје ће се, дословно, говорити о једном новом начину управљања људима, о визионарском менаџменту људских ресурса. У том послу, поред осталих, значајну улогу би требало да одиграју државни органи олакшавајући посао организацијама превентивним планирањем

потреба на тржишту радне снаге, унапређењем образовног система и подстицањем масовног и цјеложивотног образовања у пуном смислу ријечи.

Природа стратегијског менаџмента људских ресурса

Да ли термин *стратегијски менаџмент људских ресурса* представља још само један нов термин у низу термина којима се описују *старе ствари* или се он односи на неке суштински различите активности у организацији? Стратегијски менаџмент људских ресурса је процес повезивања функција менаџмента људских ресурса са стратешким циљевима организације с циљем повећања организационих перформанси, креирања и одржавања конкурентске предности те стварања организационе културе која подржава флексибилност и иновативност.

Концепт СМЉР наглашава повезаност стратегијског менаџмента и менаџмента људских ресурса. Због чега је важно нагласити стратегијску димензију људских ресурса као кључног дијела цјелокупног стратегијског менаџмента?

Први разлог је све већа неизвјесност у пословном окружењу која због своје турбулентности онемогућава прецизну антиципацију догађаја у будућности, а самим тим и поузданих дугорочних планова пословања, те су због тога стратегијске одлуке, које се све више ослањају на људе и њихове компетенције, а не стратегијски планови, одлучујући за опстанак и успјех пословања.

Други разлог је повећање организационе продуктивности и квалитета роба и услуга што је од велике важности у условима у којима се води глобална утакмица за освајањем и очувањем тржишта. Добростојеће организације свој положај на тржишту дугују управо својим запосленима и њиховој привржености квалитету рада.

Трећи разлог су честе организационе промјене које подразумевају стално планско и непланско прилагођавање новонасталим ситуацијама унутар и ван организације и чији крајњи исход зависи од способности људских ресурса да благовремено дјелују и доносе адекватне одлуке.

Дакле, не ради се само о *помодарском смишљању нових термина* већ је ријеч о једном сасвим другачијем приступу

пословању у чијем фокусу су људски ресурси и њихов значај и улога у креирању визије и остваривању мисије организације.

Повезаност стратегијског менаџмента и менаџмента људских ресурса

Између стратегијског менаџмента и менаџмента људских ресурса постоји јасна и недвосмислена повезаност и међузависност, која је посебно изражена и видљива у процесу формулисања пословне стратегије организације и саме улоге менаџера људских ресурса у том процесу. Листа питања која су у фокусу стратегијског менаџмента и дилема менаџмента људских ресурса најбоље осликава ову нераскидиву везу.

ФОКУС СТРАТЕГИЈСКОГ МЕНАЏМЕНТА

Шта је наша визија и мисија?

Какво нам је екстерно окружење?

Које су наше снаге?

Како ћемо остварити визију и мисију?

ДИЛЕМЕ МЕНАЏМЕНТА ЉУДСКИХ РЕСУРСА

Колико запослених и са каквим знањима и вјештинама требамо да бисмо остварили мисију и визију?

Како се оно може рефлектовати на људске ресурсе и тржиште радне снаге у цјелини и у чему се огледа предност конкурентске радне снаге?

Да ли су структура запослених, радни односи, мотивисаност, систем награђивања, итд. адекватни за обезбјеђивање конкурентске предности?

Које стратегије МЉР требамо развити и која су ограничења у имплементацији тих стратегија?

Чињеница постојања ове везе, ставља пред топ менаџере обавезу да у процес формулисања стратегија организације и суштински, а не само формално, укључи и стручњаке из службе за људске ресурсе како би се њихове активности хармонизовале за потребе организације и како би топ менаџмент у процесу креирања пословних стратегија располагао релевантним подацима и

информацијама неопходнима за квалитетно доношење одлука у том процесу.

Стратегијско планирање људских ресурса

Повезивање менаџмента људских ресурса са стратешким планирањем организације подразумијева интегрисање одлука које се тичу људских ресурса у планове и циљеве које организација жели да постигне у будућности. Интегришући МЉР у процес планирања и наглашавајући активности МЉР које подржавају организационе циљеве и мисију, организације обезбијеђују да менаџмент људских ресурса у потпуности допринеси остварењу организационих циљева. Да би се у томе и успјело, неопходно је провести низ активности које су суштина и основ стратегијског планирања. Ту се прије свега мисли на¹¹⁰:

- ситуациону анализу - скенирање интерног окружења (снага и слабости) и екстерног окружења (пријетњи и могућности);
- формулисање стратегије - дизајнирање и избор одговарајуће организационе стратегије,
- имплементацију стратегије - фокусира се на технике које користе менаџери у процесу примјене одабраних стратегија и
- процјену стратегије - подразумијева оцјену ефеката имплементираних стратегија тј. активности којима се покушава утврдити у ком се омјеру стварни ефекти промјена подударају са жељеним перформансама.

Активности стратегијског планирања људских ресурса, када су повезане са стратешким циљевима, могу омогућити антиципацију будућих потреба организације за кадровима, као и предвиђања распоређености кадрова унутар организације, величине радне снаге, неопходних знања, вјештина и способности за испуњавање организационих циљева. Ово планирање ће, такође, обухватити креирање базе података о значајним индикаторима, као што су вјештине, компетенције и квалификације, пројектована отпуштања и пензионисања као и бенчмаркинг људских ресурса с циљем идентификовања тренутних проблема радне снаге и креирања планова за побољшања у будућности. Нарочито важну компоненту у стратегијском планирању људских ресурса имају екстерни фактори, или прецизније тржиште радне снаге и однос

¹¹⁰ Coulter Mary: *Strategic Management in Action* (3rd ed.), Prentice Hall, New Jersey, 2005, стр. 6-8.

понуде и потражње као и њен утицај на цијену рада. У принципу, тај однос може бити изражен на слиједећи начин: понуда и потражња су релативно изједначени; понуда је већа од потражње; и потражња је већа од понуде.¹¹¹

Хијерархија стратегија

У зависности од нивоа менаџмента, у организацијама се дизајнирају слиједеће врсте стратегија¹¹²:

- функционалне стратегије,
- конкурентске или пословне стратегије и
- корпоративне стратегије.

Функционалне стратегије - су краткорочне стратегије, до једне године, усмјерене на циљеве и активности различитих организационих и оперативних подручја, као што су производња, маркетинг, М/бР, финансије и слично, у чијој основи је брига о максимизирању продуктивности.

Конкурентске или пословне стратегије - имају за циљ да дефинишу методе и технике које ће организација користити како би изградила и дугорочно одржала организациону конкурентност на тржишту у одређеној привредној грани. Свака организација има за циљ, кроз процес стратегијског планирања, дизајнирања и имплементирања одговарајућих стратегија, обезбијеђивање и одржавање конкурентске предности на тржишту. Та предност се може остварити помоћу двије стратегије: 1) стратегије ниских трошкова/цијена, што подразумева ниже цијене производа или услуга али и већи профит захваљујући већем обиму продаје у односу на конкуренцију, или 2) стратегија диференцирања која подразумева да потрошачи перципирају производе и услуге као јединствене и уникатне захваљујући њиховом квалитету, дизајну, марки, репутацији, или односу запослених према потрошачима.

Корпоративне стратегије - су стратегије које се баве дугорочним питањима, као што су, на примјер, за организације које се баве са више дјелатности, избор дјелатности и њихов међусобни

¹¹¹ Маринковић, др Дарко: *Индустријски односи - социолошки аспекти људског рада*, Мегатренд универзитет примењених наука, Београд, 2003, стр. 39.

¹¹² Dessler, Gary, Nina, D. Cole i Virginia, L. (Gini) Sutherland: *Human Resources Management in Canada*, Prentice-Hall, Inc, Toronto, 2002, стр. 60.

однос, правци развоја и слично. Овим стратегијама се утврђују врсте дјелатности којима организација жели да се бави, као и које пословне јединице би требало модификовати, продати и слично.

Стратегије менаџмента људских ресурса

Ако се сложимо да стратегије менаџмента људских ресурса представљају скуп посебних активности МЉР које се проводе како би се побољшале перформансе организације и остварила конкурентску предност на тржишту кроз адекватно управљање најважнијим ресурсом сваке организације, људима, онда се три питања сама намећу:

- да ли људски потенцијали могу обезбиједити конкурентску предност оргнизацији?
- које су то стратегије менаџмента људских ресурса које се могу инкорпорирати у стартегијске планове организације?
- да ли стратегије МЉР имају утицај на перформансе организације?

Многе студије дале су потврдне одговоре на ова питања. По њима, политике и праксе МЉР, често описане као *"радна пракса високих перформанси"*, имају позитиван утицај на крајње перформансе организације и кључни су фактор одрживог раста и развоја сваке компаније јер оне инкорпорирају слиједеће стратегије¹¹³: радни процес, запошљавање, напуштање посла, награђивање учинка и компензација, тренинг и развој, радни односи и права запослених.

Радни процес је стратегија која представља избор између различитих могућности према којима се радне активности у организацијама спроводе на начин да се визија, мисија и циљеви ефикасно и ефективно испуне, фокусирањем, прије свега, на: организовање ради ефикасности или иновативности, контроле или флексибилности; кориштење специјализованих или уско дефинисаних описа послова; коришћење детаљног или дјелимичног планирања рада. Поред тога ова стратегија се бави и савременим питањима МЉР, као што су самоуправни радни тимови, флексибилно радно вријеме, организације без граница и слично.

Запошљавање је друга по реду стратегија која треба да

¹¹³ Прилагођено према: Coulter Mary: *цитирано дјело*, стр. 152-157.

обезбиједи да се након креирања одговарајуће стратегије радног процеса, организација "снабдије" довољним бројем људи адекватних знања и способности. У фокусу ове стратегије су одлуке, као на примјер, да ли регрутовати људе за одговарајућа радна мјеста унутар или ван организације; ко је надлежан за доношење одлуке о регрутовању; на шта се ставља посебан нагласак у том процесу - на способност кандидата да прихвати организациону климу и културу или способности и вјештине неопходне за дато радно мјесто; да ли примјенити формалне или неформалне технике регрутације; да ли је потребно започети процес социјализације прије самог пријема запосленог у радни однос, итд.

Напуштање организације/посла представља вољни или невољни стални одлазак из организације од стране њених радника. Стратешке одлуке везане за напуштање организације могу бити различите: смањење броја радника кориштењем разних подстицаја за добровољно пензионисање; замрзавање даљњег примања нових радника; запошљавање нових радника упркос томе што то подразумеива отпуштање неких старијих радника и слично.

Одлука о награђивању учинка и компензацији је једна од најзначајнијих стратешких одлука јер она директно утиче на побољшање учинка и развој запослених. Ради се о функцији која се остварује креирањем система награђивања, под којим се подразумеивају плате, стимулације, накнаде и друге вриједности које послодавац обезбјеђује запосленима у замјену за уложени рад. Дакле, ријеч је о најкомплекснијој и најосетљивијој функцији управљања људским потенцијалима која има за циљ мотивисати запослене да се понашају и раде на начин којим се обезбјеђује пуно остваривање организационих циљева и интереса. Стратешке одлуке, када је ријеч о награђивању, постављају низ питања пред менаџере, као што су: да ли је потребно стандардизовати политику награђивања и формулисати бодовни метод награђивања или одлуке доносити флексибилније у зависности од случаја до случаја; да ли плаћати на основу радног мјеста или на основу рада на радном мјесту; да ли ће план награђивања обухватати само прост учинак запосленог или и његову лојалност организацији, приврженост сталном учењу и усавршавању, подршци промјенама; да ли централизовати или децентрализовати доношење одлука о утврђивању висине примања, и слично. Једно од кључних питања је и како повезати стратегију награђивања са пословном

стратегијом предузећа. Различите пословне стратегије, зрелост, положај на тржишту и слично, опредељују суштину и карактеристике система награђивања.

**ПОВЕЗИВАЊЕ СТРАТЕГИЈЕ НАГРАЂИВАЊА С ПОСЛОВНОМ
СТРАТЕГИЈОМ**

Пословна стратегија	Стање и положај на тржишту	Стратегија награђивања	Компензације
Инвестирање у раст	Спајање или брзи раст	Стимулисати предузетништво	Високе новчане накнаде с надпросечним стимулацијама за индивидуалну успешност ("висок ризик, висока награда") Скромне бенефиције
Управљање приходом - штити тржиште	Нормалан раст до одређеног нивоа	Вештине управљања награђивањем	Просечне новчане накнаде с просечном стимулацијом, заснованом на индивидуалној, групној или организационој успешности Стандардне бенефиције
Извлачење средстава - реинвестирање у друге пројекте	Нема стварног раста или економски пад	Нагласак на контролу трошкова	Исподпросечна примања с малом стимулацијом везаном за контролу трошкова Стандардне бенефиције

Табела бр. 1: Повезаност стратегије награђивања с пословном стратегијом организације.¹¹⁴

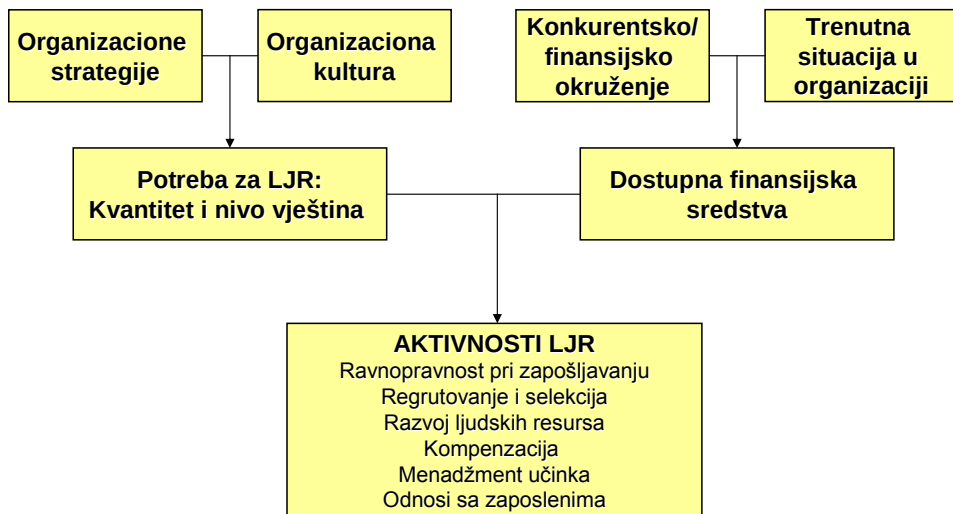
¹¹⁴ W.F. Cascio: *Managing Human Resources: Productivity, Quality of Work Life, Profits*, 4th ed, New York, McGraw-Hill, 1995, str. 352.

Тренинг и развој имају значајну улогу у опстанку и развоју организације, нарочито у условима сталних промјена изазваних екстерним и интерним факторима. Запосленима су потребна одговарајућа знања и способности не само за тренутне него и за будуће потребе. Способност антиципирања будућих потреба организације за новим знањима и вјештинама, односно способност стратешког планирања развој људских ресурса, диференцира успјешне од неуспјешних служби за људске ресурсе. То стратешко планирање има за циљ да се утврди и донесе одлука између слиједећих алтернатива: да ли ангажовати нову радну снагу са потребним знањима и вјештинама и при томе, у правилу, повећати трошкове организације или уложити напоре у развој постојећих кадрова; да ли обуку вршити на радном мјесту или ван њега; да ли користи индивидуалну или групну обуку итд.

Стратегије којима дефинишемо начин на који се односима према запосленима су по неким најзначајније стратегије М/бР пошто оне утичу на ефикасност цјелокупног пословања организације. Стога и не чуди што се питањима радних односа и права запослених поклања значајна пажња. Захваљујући великим дијелом борби радника за своја права као и стварање јаким синдикалних удружења дошло је до тога да су запослени у кадровској служби еволуирали од писара и архивара до стратега. Добар однос са запосленима подразумијева једнак и фер однос према свим радницима с циљем стварања хуманих радних услова како би сваки запослени постао привржен циљевима организације. Да би у томе и успјеле, организације би требало да прецизно дефинишу питања везана за начин комуницирања унутар организације, етику, однос са синдикатима, заштиту права запослених и организације, мотивисање, стил вођења, контролу, дисциплинске мјере, управљање конфликтима и слично.

Процес и значај стратегијског менаџмента људских ресурса

На стратегијски менаџмент људских ресурса утичу бројни фактори. Потребе за људским ресурсима, у квантитативном и квалитативном смислу, условљене су организационим стратегијама и организационом културом, док на доступна финансијска средства највећи утицај имају конкурентско окружење и тренутна ситуација у организацији. Те факторе најбоље илуструје следећи прилог.



Прилог бр. 1: Процес стратегијског менаџмента људских ресурса¹¹⁵

Иако је важност и значај учешћа људских ресурса у стратешком планирању познат, у пракси ова појава није честа. Поједине студије указују на то да:

- топ менаџмент обично не утврђује стратешки допринос ЉР;
- само око једне четвртине организација врши мониторинг статистичке ефективности/ продуктивности - мјерења јасно повезана са стратешким пословним учинком;
- око пола организација нема стратегију ЉР;
- 40% фирми је изјавило да у њиховом случају постоје слабе или никакве везе између ЉР и цјелокупног стратегијског планирања.¹¹⁶

С друге стране, пракса показује да компаније које уважавају добру праксу имају преко 50% већу тржишну вриједност од компанија које не примјењују ту праксу.¹¹⁷ Корист коју организације имају огледа се у:

- благовременом идентификовању потреба организације за

¹¹⁵ Mathis L. Robert, Jackson H. John: *Human Resource Management 12ed*, Thomson South-Western, Mason, OH, USA, 2008, str. 37.

¹¹⁶ Strategic HR Planning - Targeting the Business Goals that Organizations Value Most, BNA Workforce Strategies, June 2005, str. 1 - 48.

¹¹⁷ Research Backs Up HR's Impact on Value, *Workforce Management*, 2006, str. 40.

одговарајућим квантитетом и квалитетом радне снаге кроз анализирање и предвиђање интерних потреба и сагледавања екстерних шанси и пријетњи;

- планском и систематском развоју и задржавању постојећих људских ресурса с циљем избјегавања додатног запошљавања кадрова са неопходним знањима и вјештинама и повећања трошкова пословања услед примања нових и отпуштања постојећих запослених;
- цјеловитом укључивању свих запослених у процес остваривања организационих циљева;
- проактивном умјесто у реактивном понашању људи, који желе да иду напријед, да гледају у будућност, слиједе визију и да сваку пријетњу претворе у нову шансу;
- привржености запослених сталним промјенама и слично.

Питање које се намеће само по себи јесте како стручњаци за људске ресурсе могу бити успјешан дио стратешког планирања на нивоу организације. Не треба заборавити да су и они сами људски ресурси и да за њих вриједе иста правила као и за остале запослене, прије свега у погледу обуке и развоја. Да би могли контрибуирати у изради стратешких планова организације, стручњаци за људске ресурсе морају бити способни да:

- разумију посао којим се организација бави а нарочито финансијске аспекте пословања;
- фокусирају своју пажњу на кључне пословне циљеве;
- знају шта и како да мјере јер су мјерења од виталне важности за процјењивање успјеха и контролу учинка;
- антиципирају будуће потребе и припремају одговарајуће стратегије.

Служба за људске ресурсе као стратешки партнер

У великом броју организација је устаљено вјеровање да су активности службе за људске ресурсе углавном оперативне а не стратегијске природе. Међутим, колико је то заиста тачно? Потенцирање финансијске, маркетинг или неке друге службе у односу на службу људских ресурса је скоро па правило у највећем броју организација. Да ли је потребно подсјетити да и у тим службама раде људи, чије активности је неко процјенио, оцјенио и описао, да је и те људе неко, прво, регрутовао, социјализовао и оријентисао а потом и развијао, награђивао, водио, мотивисао и водио бригу о њима до самог напуштања организације. Да ли су те активности проводиле саме поменуте службе? Одговор је - не. Да ли је успјех њиховог рада условљен

квалитетом обављених активности службе за људске ресурсе у процесу селекције, социјализације, развоја и образовања, награђивања, мотивисања, итд? Одговор је - да.

Служба за људске ресурсе је у сваком случају кључна служба у свакој организацији, без обзира на величину и традицију. Важност њене улоге је неспорна у свим департманима и секторима унутар организације. Од самог успјеха рада ове службе директно су зависне све остале службе. Стога се њена важност и улога не смије минимизирати а она сама се мора сматрати, у најмању руку, равноправним партнером осталим службама и самом топ менаџменту. Самим тим, и њен утицај на креирање организационих стратегија не смије бити занемарен и умањен.

Служба за људске ресурсе подржава имплементацију организационих стратегија на неколико начина. Значај и улога ове службе долази до изражаја у процесима: 1) спајања компанија, гдје долази до дуплирања радних мјеста и извршиоца, 2) реструктурирања организација, гдје долази до организационих промјена структуре и кадрова и у којој је један од приоритетних задатака ове службе тренинг, редизајнирање послова, отпуштање запослених и слично и 3) интернационализације пословања, гдје је од кључне важности способност ефикасног планирања људских ресурса на интернационалном нивоу, уважавајући специфичности новог пословног окружења у смислу културе, ставова, обичаја, религије итд. У наведеним случајевима највећи терет промјена носе управо запослени у служби за људске ресурсе а успјех самог процеса, углавном зависи од њихових активности и планирања.

Како би служба за људске ресурсе могла допринијети организационим перформансама и играти улогу стратешког партнера, неопходно је активно партиципирати стручњака за људске ресурсе у креирању корпоративне стратегије како би, из прве руке, стекли слику о томе:

- која знања и вјештине су неопходне запосленима у организацији да би се стекла и одржала конкурентску предност на тржишту;
- која знања и вјештине стручњаци у служби за људске ресурсе требају како би разумијели пословне процесе и били способни да одговоре на све потребе организације;
- како организовати активности службе како би се

- обезбиједила максимална ефикасност;
- како креирати стратегију људских ресурса и укомпоновати је у корпоративну стратегију;
- какву подршку могу имати од стране организације и других сектора и служби и слично.

Шефови/директори служби за људске ресурсе би требало да играју најодговорнију улогу у СМЉР, тим прије што би, по природи ствари, они требало да буду саставни дио топ менаџмент тима сваке организације. Њихови основни задаци су да: креирају стратегијске планове ЉР и предвиде њихову имплементацију; презентују своју визију како стратегије ЉР интегрисати у корпоративну стратегију; буду *кључни играч* у процесу индивидуалног и организационог развоја и организационих промјена и слично

Баријере успјешног имплементирања стратегијског менаџмента људских ресурса

Баријере за успјешно имплементирање стратегијског менаџмента људских ресурса су бројне и комплексне. Једна од најзначајнијих баријера је недостатак развојних стратегија или немогућност њихове имплементације. Поред тога, значајним и честим баријерама се могу сматрати и слиједеће појаве:

- неразумијевање значаја и концепта СМЉР од стране топ менаџмента;
- међуресорни конфликти;
- висок ниво отпора усљед недостатка сарадње са најнижим организационим нивоима;
- ограничена финансијска средства и временска ограничења;
- страх од посљедица у случају неуспјеха;
- промјене у законодавству;
- отпор синдиката;
- отпор организационим промјенама, прије свега онима које се односе на промјену кадрова и структуре организације;
- радна снага са неадекватним и *застарјелим* знањима и вјештинама.

Највећи дио тих баријера је интерне природе, проузроковани непостојањем жеље или храбрости да се преузме једна већа доза одговорности свих запослених, почевши од топ менаџера до

менаџера прве линије и њихових подређених.

Ревизија људских ресурса

Како би организација избјегла непотребне трошкове у раду, неопходно је стално праћење свих процеса рада и њихова редовна контрола. Поред финансијске ревизије, која је уобичајена у организацијама, неопходно је вршити и ревизију учинка људских ресурса на годишњем нивоу. Исто тако, нужно је вршити и ревизију учинка сваког сектора како би се утврдило стварно учешће сваког сектора у процесу рада и њихов појединачни допринос остваривању организационих циљева.

Ревизија људских ресурса би требало да се фокусира на:

- ефикасност службе за људске ресурсе као стратешког партнера;
- организационо поштовање прописа и закона;
- учинак појединчних функција и програма менаџмента људских ресурса;
- утицај мишљења, ставова и вјеровања запослених на цјелокупни учинак организације;
- ниво лојалности и приврженост циљевима организације сваког запосленог;
- анализу неформалних група и њихов утицај на ефикасност у функционисању организације;
- откривање негативних појава као посљедица постојања диверсификоване радне снаге;
- ефекте улагања у развој људских ресурса;
- стил лидерства и
- задовољство запослених послом и радном средином.

Препоруке ревизора по сваком од ових питања могу да допринесу ефикаснијем кориштењу потојећих ресурса. Како би добијени резултати имали практичну вриједност, требало би извршити поређење са утврђеним стандардима, уколико их има, или са просјечним стандардима за дату грану привреде. Бенчмаркинг (енг. *бенчмаркинг*) је један начин на који се може доћи до практичне примјене добијених резултата. Поређењем резултата учинка добијених мјерењима, са резултатима учинка компанија, које се могу сматрати супериорнима у датој привредној грани, може се добити јасан и недвосмислен одговор на питање да ли служба за људске ресурсе обавља своје оперативне и стратегијске активности на задовољавајући начин.

Закључак

Појава нових технологија, све већа интелектуализација рада, честе потребе за организационим промјенама, либерализација пословања и све јача и бројнија конкуренција присиљава организације да своје навике и обичаје у пословању стално мијењају и прилагођавају екстерним и интерним факторима и потребама. Ако томе додамо још и мерџере, аквизиције, реструктурирања, заједничке подухвате, стратешке савезе, интернационализацију пословања и сличне појаве које суштински мијењају стил пословања сваке организације на коју се односе, постаје јасно да без једне компактности у раду свих организационих дијелова и служби нема мјеста оптимизму. Све наведене појаве имају посебно јак утицај на службу за људске ресурсе. Притисак са којим се службеници ове службе сусрећу у овим приликама је изузетно висок. Изазов да се обезбиједи висок ниво професионалности и задовољство свих страна у процесу није нимало једноставан.

Стратегијски менаџмент људских ресурса је захваљујући управо овим појавама и дошао у средиште интересовања и занимања бројних дисциплина и научника а посебно оних који се баве питањима менаџмента људских ресурса, стратегијског менаџмента, организационог понашања и индустријских односа. У условима у којима локалну замијењује глобална конкуренција, менаџмент организације би требало да буде оријентисан на стратешку употребу људских ресурса. Стратешки менаџмент људских ресурса повезује најзначајнији ресурс организације са стратегијским плановима и на тај начин позитивно утиче на продуктивност организације и испуњавање њене визије и мисије.

Комбиновање најбоље праксе управљања људским ресурсима, с циљем постизања организационих циљева, може имати пресудан значај на крајњи успјех организације. Да би управљали будућим операцијама ефикасно, за организацију је битно да створи нове лидере и менаџере управо кроз стратегијски приступ управљања људским ресурсима. Успјех у стварању најбоље праксе у области управљања људским ресурсима захтијева од стручњака служби за људске ресурсе способност да се успјешно носе са све оштријим захтијевима времена у коме живе. У томе свакако, требају имати помоћ и самог топ менаџмента организације.

ЛИТЕРАТУРА

Armstrong, Michael: *Strategic Human Resource Management*, Kogan Page, 2006.

Coulter Mary: *Strategic Management in Action* (3rd ed.), Prentice Hall, New Jersey, 2005.

Cowling, Lundy O: *Strategic Human Resource Management*, Routledge, London, 2006.

Dessler, Gary, Nina, D. Cole i Virginia, L. (Gini) Sutherland: *Human Resources Management in Canada*, Prentice-Hall, Inc, Toronto, 2002.

Маринковић, Дарко: *Индустријски односи - социолошки аспекти људског рада*, Мегатренд универзитет примењених наука, Београд, 2003.

Mathis L. Robert, Jackson H. John: *Human Resource Management 12ed*, Thomson South-Western, Mason, OH, USA, 2008.

John Leopold, Lynette Harris, Tony Watson: *The Strategic Managing of Human Resources*, Pearson Education, 2004.

Кулић, Живко: *Управљање људским потенцијалима*, Радничка штампа, Београд, 2005.

Strategic HR Planning - Targeting the Business Goals that Organizations Value Most, BNA Workforce Strategies, June 2005.

Research Backs Up HR's Impact on Value, *Workforce Management*, 2006.

W.F. Cascio: *Managing Human Resources: Productivity, Quality of Work Life, Profits*, 4th ed, New York, McGraw-Hill, 1995.

УДК: 005.511
Примљено: 17. новембра 2009.
Прихваћено: 26. децембра 2009.
Прегледни рад

Наука
број 1/2010
год. 1. vol. 1
стр. 187-

Ђорђо Васиљевић
Бранка Васиљевић
Тргопревоз
Добој

ОСНОВНИ АСПЕКТИ МЕНАЏМЕНТА ЉУДСКИХ РЕСУРСА

Basic Aspects Of Human Resources Management

Abstract: Every organization is made up of humans (human resources). To gain their trust, develop their potentials, to motivate them to show their abilities and to secure work flow continuity and carrier improvement is a major success in human resources management. Efficient employee supervision is a critical way towards success in every organization.

Keywords: Human resources, Management, Supervision.

Апстракт: Све организације се састоје из људи (људских ресурса). Задобити њихово повјерење, развијати им потенцијале, мотивисати их да испоље своје способности и обезбједити континуитет рада и развоја каријере је суштински успијех управљања људским ресурсима. Добар надзор над људима је критичан пут ка успијеху у свакој организацији.

Кључне ријечи: Људски ресурси, менаџмент, надзор.

Увод

Полазећи од чињенице да људски ресурси својим радним потенцијалом (знањима, способностима, искуством и мотивацијом) имају одлучујућу улогу у процесу друштвене репродукције као основни носиоци радних улога у свим функцијама организације, може се рећи да управљању људским ресурсима припада истакнуто место у организацији.

Људски ресурси (eng. *human resources*) се јављају као основни креатори развоја организације, управљања у одвијању процеса

рада и организације пословања. Простор деловања менаџмента људских ресурса далеко је шири у односу на остале функције у организацији. Они су врло често један од главних носиоца процеса развоја организације. Уколико управљање људским ресурсима није у довољној мери развијено, проблеми везани за њих могу представљати уско грло за даљи развој организације.

Полазећи од потребе за ефикаснијим организовањем управљања људским ресурсима у организацији, се тежи да се са најмањим могућим бројем радника, у најкраћем времену и са најмањим утрошеним средствима, постигну што бољи резултати у обављању послова везаних за људске ресурса. Поред овог циља који је по садржају економски, у организовању менаџмента људским ресурсима у организацији се тежи остваривању и других циљева: социјалних, организационих, индивидуалних и др.

Активности менаџмента људских ресурса

Људски ресурси су кључни чиниоци у развоју сваке организације. За побољшање продуктивности, економичности и квалитета рада неопходно је обезбедити оптималне људске ресурсе у организацији. То значи да, органи управљања и менаџери треба да посвете више пажње људским него осталим ресурсима у организацији. На овај начин се обезбеђују најповољнији услови за унапређење квалитета производа и услуга.

Третирање људи у процесу рада као ресурс тј. радни потенцијал (интелектуални и физички) тежи да се овај ресурс изједначи са осталим пословним ресурсима у организацији, како у погледу трошкова тако и у погледу његове везе са процесом рада. Коришћење радног потенцијала појединца по основу унапређења продуктивности свог знања и рада¹¹⁸, треба да буду усмерени ка већој продуктивности организације.

Управљање радом и развојем људских ресурса тесно је повезано са управљањем и развојем организације. Самим тим у новом концепту менаџмента поред технолошке, организационе и економске компоненте, мора у знатној мери да буду заступљене социјална и психолошка компонента. Једино на тај начин се

¹¹⁸ Мишкељин Д., *Управљање каријером*, Зборник радова, VII међународни симпозијум „Менаџмент у новом окружењу”, Златибор, 2002. стр. 18.

обезбеђује склад између пословних ресурса организације који је и предуслов за њено успешно пословање и даљи развој.

Менаџмент људских ресурса (енг. Human resources management - *HRM*) је научна област која проучава све аспекте запослених у организацији. Он као научна дисциплина има неколико карактеристика:

- Програмаатичност - настала је иницијално као професија и остала је у вези са праксом,
- Мултидисциплинарност - израсла је из других дисциплина: научно управљање, организационо понашање, индустријска и социјална психологија и сл., које су и утицале на њен развој
- Јединствен концептуални оквир - што је резултат јединственог схватања уређења свих појединачних активности са ослањањем на друге научне дисциплине.

Од савремених менаџера се очекује да знатно више пажње посвете људским ресурсима, што до сада није био случај. Менаџмент људских ресурса престаје да буде у надлежности искључиво једног менаџера (за људске ресурсе тј. за кадрове). Таквим пословима треба да се баве сви менаџери. Да би правилно обавили ову нову улогу њима су, поред овлашћења за одлучивање, потребна и одређена знања из различитих научних области: менаџмента, психологије, социологије, права, економије и др. Треба имати у виду и чињеницу да је управљање радом и развојем људских ресурса често и сложеније него управљање другим ресурсима у организацији, а успешност управљања у великој мери зависи од способности менаџера.

Управљање људским ресурсима у организацији можемо дефинисати као обављање делатности којима се остварују одређени задаци везани за запослене у организацији од стране органа управљања, менаџмента и организационе јединице за послове управљања људским ресурсима и то у складу са захтевима процеса рада и услова пословања који су често последица друштвено - економских односа.

Термин „менаџмент људских ресурса“ користи се да опише низ процедура и техника које се користе од стране менаџмента организације да би се анализирале и дефинисале потребе људских ресурса у једној организацији под променљивим условима њеног пословања.

Менаџмент људских ресурса је усмерен на обезбеђење потреба за људским ресурсима у смислу прибављања новог и прерасподелу постојећег особља у организацији. Присутан је већи нагласак на планирању, надзору и контроли људских ресурса.

У основи менаџмента људских ресурса је идеја да је менаџмент људских ресурса исти као и било која друга врста менаџмента и да је планирање оптималног захтева посла преко прибављања новог особља или прерасподелом запослених један од најважнијих његових послова.

Менаџмент људских ресурса има већи нагласак на садашњост и избегава дугорочну посвећеност. Бави се ефективним управљањем људи у процесу рада. Он истражује шта јесте, шта може бити и шта треба урадити да би људи били продуктивнији и задовољнији на послу.

Ова област не може да опстане и није се развила у изолацији већ у сфери економског развоја и подразумева промене које доносе савремени друштвени токови. Све функције менаџмента људских ресурса знатно су ефикасније када се подстичу изван организације. Једна од битних менаџерских и пословних функција је менаџмент људских ресурса, са наглашеном развојном димензијом.

На менаџмент људских ресурса, као и на све активности менаџмента па и на организацију, утиче низ елемената¹¹⁹ спољашњег и унутрашњег окружења. Од *спољашњих елемената* посебно су важни: економски систем, тржиште рада, институционални фактори и култура друштва. А од *унутрашњих елемената* посебно се истичу: менаџмент, врста делатности, технолошка опремљеност, величина организације, пословна стратегија, организациона култура и др.

Управљање људским ресурсима је део организације који се бави људском димензијом. Оно треба да обезбеди квалитетну обуку новозапосленима, тако да они у најкраћем могућем времену постану потпуно функционални и активни. Такође мора да процени који су кандидати најбољи и да им обезбеди квалитетно напредовање у струци.

¹¹⁹ Сајферт З., *Менаџмент људских ресурса*, Универзитет у Новом Саду, Технички факултет „Михајло Пупин“ Зрењанин, 2006. стр. 47

Специјалисти из области људских ресурса морају имати планове потреба за људским ресурсима, на основу којих ће ући у процес прерасподеле постојећих или прибављање новог особља. Управљање људским ресурсима је примарно завистан посао од органа управљања организацијом. Такође је завистан од организације пословања, технологије и услова рада. Мотивација запослених је од великог значаја за повећање продуктивности и ефикасности рада. Применом савремених метода, менаџмент људских ресурса постаје врло ефикасан у решавању свих активности везаних за оптималан скард људских према другим ресурсима у организацији.

Модел менаџмента људских ресурса састоји се из неколико компоненти и то:

- Фактори менаџмента људских ресурса,
- Активности менаџмента људских ресурса и
- Циљеви менаџмента људских ресурса.

Фактори менаџмента људских ресурса - у свакој организацији карактеристике менаџмента људских ресурса се формирају под утицајем одређених фактора, а то су унутрашњи и спољашњи. *Унутрашњи фактори*, делују унутар организације и зависе од ње саме (пословне стратегије, величине организације, врсте делатности, фазе организационог развоја, технологија и сл.), од карактеристика њених запослених (физичких и интелектуалних способности, мотивације запослених, интереса за посао који обављају) као и од самих послова који се обављају у организацији (природа и захтеви посла). *Спољашњи фактори* се формирају под утицајем државе тј. државне регулативе (из области радних односа), тржишта рада (прибављање, селекција и развој запослених) и карактеристика конкуренције као и захтева потрошача.

Активности менаџмента људских ресурса - како менаџмент људских ресурса представља не само важну пословну већ и организациону функцију у организацији, он обухвата следеће области: планирање и запошљавање, развој запослених, награђивање запослених и њихова заштита на раду. *Планирање и запошљавање* чини низ повезаних активности а то су планирање, анализа посла, регрутовање, селекција и социјализација. *Развој запослених* представља њихово стручно усавршавање коме се у данашње време поклања пуно пажње. Састоји се у оцени перформанси сваког појединца, тренингу и развоју запослених

као и управљање каријером. *Награђивање запослених* је једна од најкомплекснијих активности а остварује се кроз креирање система награђивања, кроз плату, компензације и бенифиције. *Заштита на раду* подразумева поштовање законских прописа у области радних односа, социјалне и здравствене заштите запослених као и сигурности на раду.

Резултати менаџмента људских ресурса - садржани су у циљевима које жели да оствари како *сваки запослени* (кроз индивидуалне перформансе, пожељан ниво продуктивности и кроз сопствену сатисфакцију) тако и *организација* (кроз опстанак на тржишту, повећање продуктивности и раст и развој организације).

Организација менаџмента људских ресурса

Менаџмент људских ресурса није само научна дисциплина већ представља и важну пословну функцију која може бити структурирана на различите начине у организацији.

Функција менаџмента људских ресурса се састоји из низа разноврсних процеса, односно послова и задатака, као што су: планирање понуде и тражње за људским ресурсима, анализа послова, запошљавање кроз процес регрутовања, селекције и социјализације, обука, тренинг и развој запослених, развој каријере, мотивисање, награђивање запослених, заштита здравља, поштовање законских прописа у области рада и запошљавања, итд.

Менаџер је одговоран за следеће активности:

- код постављања правих људи на права радна места,
- помоћ новозапосленима у прилагођавању новој радној средини,
- обука запослених за послове које раније нису обављали тј. за које немају радног искуства,
- развој сарадње и међуљудских односа са запосленима,
- учествовање у стварању система награђивања запослених у процесу рада,
- тренинг и обука запослених,
- развој и очување моралних норми у организационој јединици,
- заштита здравља на раду и обезбеђење потребних физичких услова запослених у обављању послова.

Функција менаџмента људских ресурса је пословна функција која може бити структурирана на различите начине у организацији. Конкретно организационо решење зависи од величине организације и степена развијености управљања људским ресурсима.

Ако је реч о малим организацијама, нема потребе да се послови из ове области организују као посебна јединица, јер мањи број запослених уједно и значи и мањи обим послова из области менаџмента људских ресурса. У мањим организацијама довољно је да се послови из домена менаџмента људских ресурса групишу на једном радном месту које је под директним ауторитетом тог менаџера. Подела рада између менаџера и сарадника који се бави пословима менаџмента људских ресурса условљен је пре свега ефикасношћу. Посао сарадника за људске ресурсе у овој фази своди се на предлагање политике менаџмента људских ресурса и спровођење донетих одлука.

У већим организацијама, са повећањем броја запослених се повећава обим посла а самим тим и захтеви према функцији менаџмента људских ресурса у погледу специјализованих знања. Тако да је за ове послове потребна другачија организација. Они се издвајају у оквиру посебне организационе јединице - сектора, одељења или одсека. Степен поделе рада и број радних места зависи од обима и степена развијености менаџмента људских ресурса.

Послови менаџмента људских ресурса групишу се у оквиру четири функционалне области¹²⁰:

- планирање и запошљавање
- обука и развој запослених
- накнаде запослених и
- односи са запосленима.

Организациона шема јединице за људске ресурсе, и састоји се од:

- а) менаџера јединице за људске ресурсе,
- б) менаџера одсека за људске ресурсе и
- в) специјалисте за људске ресурсе.

Они обављају три основне врсте посла у јединици за људске

¹²⁰ Сајферт З., *Менаџмент људских ресурса*, Универзитет у Новом Саду, Технички факултет „Михајло Пупин“ Зрењанин, 2006., стр. 32-33

ресурсе:

а) *Менаџер јединице за људске ресурсе* - ово је обично место потпредседника у организацији. Његов задатак је да успостави везу између корпоративне стратегије и стратегије менаџмента људских ресурса у организацији. Од њега се очекује да учествује у дефинисању стратегије организације.

б) *Менаџери одсека за људске ресурсе* - овај посао захтева општа знања и вишегодишње искуство на пословима менаџмента људских ресурса.

Менаџер одсека за људске ресурса има три важне улоге у организацији:

линијску функцију у вођењу запослених у одсеку људских ресурса,

функцију координације у активностима менаџмента људских ресурса у целој организацији,

саветодавну функцију кроз саветовње линијских менаџера у организацији како да обављају менаџмент људских ресурса и све активности из њихове надлежности.

в) *Специјалиста за људске ресурсе* - обично обавља специјализоване послове у оквиру менаџмента људских ресурса. Захтева специјализована знања из одређених области. Овај тип посла обавља се на следећим радним местима: сарадник за интервјуисање кандидата, аналитичар зарада, аналитичар послова, сарадник за обуку.

Степен развијености послова из домена менаџмента људских ресурса и његово организовање као посебне јединице има велики значај за организацију. Да би она добро функционисала важну улогу поред запослених у јединици људских ресурса имају и сви нивоји менаџмента у организацији.

У савременом свету велики број послова из области менаџмента људских ресурса обављају професионални менаџери, специјалисти за људске ресурсе и стручњаци из разних области: психолози, социолози, економисти и правници. Сви они морају поседовати функционалне способности из наведених области како би успешно обављали свој посао.

Ситуација у организацијама у Србији је нешто другачија. Функција менаџмента људских ресурса је прилично неразвијена. Она се налази углавном под именом „кадровска функција”. Своди се на неколико активности као што су: евиденција запослених, праћење прописа из области рада и радних односа, евиденција доласка и одласка са посла, прављење распореда коришћења

годишњих одмора, и сл. Док су занемарене многе важне области: планирање, анализа посла, социјализација, обука и развој, тренинг запослених исл. Захтеви у погледу стручне оспособљености своде се на средњу стручну спрему, а уколико постоји захтев за факултетским образовањем, онда те послове углавном обављају правници који немају знања из области менаџмента људских ресурса.

Занемаривање функције менаџмента људских ресурса имало је за последицу и њено специфично позиционирање у структури наших организација, а то је даље водило онемогућавању развоја ових послова и специјализације стручњака који би се на прави начин бавили овом функцијом. Очекује се да ће обављена приватизација друштвених предузећа у Србији, као и долазак страних фирми довести до значајних померања на тржишту рада а самим тим и функција менаџмента људских ресурса добиће на значају.

Процеси у менаџменту људских ресурса

Под процесом подразумевамо ток међусобно зависних активности које се постепено развијају у организацији како би довеле до реализације одређених задатака као циљева организације¹²¹. Садржај и број процеса везаних за менаџмент људских ресурса зависи од положаја запосленог у процесу рада као и од положаја организације у свеукупном окружењу, док степен њихове развијености у великој мери утиче на квалитет комплетног менаџмента људских ресурса.

Процеси у менаџменту људских ресурса представљају зависне целине између којих се остварује узајамни утицај, а сви теже ка остваривању одређених задатака преко којих се остварују циљеви организације. Процеси менаџмента људских ресурса такође се могу идентификовати са његовим основним елементима.

*Основне групе процеса менаџмента људских ресурса*¹²², се могу остварити на више начина а по свом садржају приближно су идентичне за сваку организацију, а то су:

¹²¹ Ћамиловић С., *Кадровски процеси*, Текон, Београд, 2000., стр. 67

¹²² Џејмс А. Е., Стонер Р., Едвард Фриман Даниел Р., Гилберт Јр., *Менаџмент*, (Библиотека класици менаџмента књ.1), Желнид, Београд, 1997., стр. 346

- Планирање људских ресурса,
- Анализа посла,
- Регрутовање (прибављање људских ресурса),
- Селекција (одабир кандидата),
- Социјализација (увођење нових радника у организацију),
- Развој запослених,
- Материјалне накнаде запослених и
- Безбедност и заштита запослених на раду.

Планирање људских ресурса је врло важна функција менаџмента људских ресурса која утиче на успех пословања организације. У данашњем свету планирање људских ресурса је веома изазован и деликатан посао када се узму у обзир средина која сваким даном постаје све конкурентнија, демографске промене као и законски прописи у циљу заштите и раднике и животне средине.

Планирање људских ресурса представља процес проучавања потреба за људским ресурсима и прогнозирање тих потреба за одређени временски период. Као елемент овог процеса сматра се и утврђивање организационих, економских, социјалних и других услова за реализацију планова људских ресурса. Процес планирања није само у функцији планирања потребног броја и структуре људских ресурса, већ његовим одвијањем настају и планови: напредовања, образовања, заштите, преквалификације, запошљавања у другим предузећима то јест решавање вишка људских ресурса (кадрова).

Анализа посла представља процес прикупљања одговарајућих информација о пословима и одређивања знања, способности, вештина и других захтева неопходних за обављање конкретног посла. Она представља подлогу за обављање готово свих задатака и функција управљања људским ресурсима у предузећу али и низа других функција у менаџмента, на пример: организовања, контролисања и сл.

Улога анализе посла у организацији је да: обезбеђује кандидатима све информације за одређено радно место, помаже менаџерима и запосленима у дефинисању дужности и активности сваког запосленог, дефинише однос између подређених и надређених, дефинише релативну вредност посла да би се одржала праведност система награђивања, служи као основа за редизајнирање послова и развоја каријере запослених.

Регрутовање представља избор довољног броја кандидата који одговара захтевима плана за људске ресурсе у одређеној организацији. Прикупљање стручних људи је веома важан задатак функције људских ресурса и од ње зависе и друге активности у успешном пословању организације.

Сврха регрутовања је да се обезбеди довољан број квалификованих кандидата како би менаџери могли да изаберу оне најбоље за попуњавање упражњених радних места. Процес регрутовања се наставља на процес планирања људских ресурса и анализе посла и то оног тренутка када се донесе одлука да се одређена радна места попуне новим кандидатима услед веће тражње за одређеним профилима запослених.

Регрутовање обухвата веома важане активности у процесу прибављања новог особља за одговарајућа радна места према захтевима посла. Многе организације нису имале успеха у процесу регрутовања и селекције јер нису прибављали нове кандидате за одређени посао, већ су ишли за алтернативним решењима као што су: привремено запошљавање, уговорно ангажовање, рад преко омладинске задруге и сл.

Селекција је процес у коме се врши избор између кандидата за одрђени посао и доноси одлука о његовом запошљавању или одбијању. То је заправо процес у коме две стране доносе одлуку: организација одлучује да ли ће кандидату понудити одређени посао и услове под којим га нуди, потенцијални кандидат одлучује да ли ће ту понуду прихватити, да ли организација и посао задовољавају његове потребе.

У пракси процес селекције је нешто другачији. У ситуацији када су услови на тржишту скучени, велики број кандидата ће се пријавити за одређено радно место, па ће менаџери у организацији применити читав низ поступака како би одабрали најбољег за тај посао. Или, када на тржишту преовлађује мањак радне снаге или када је кандидат висококвалификовани стручњак за кога је заинтересовано неколико организације, менаџери у организацији ће му понудити посебне погодности и донети одлику у најкраћем року.

Сектор за људске ресурсе у предузећу задужен је да новозапослене укључи у живот организације: упознавања са послом који ће обављати, колегама у одељењу, правилима понашања у организацији, очекивањима на послу и сл. Овај

процес се назива *социјализација новозапослених*. Процес социјализације новозапослених назива се још и орјентација, која преставља програм предвиђен да помогне новозапосленима да се што је могуће адекватније адаптирају у организацију.

Поред упознавања новозапослених са организацијом у којој ће радити, процес социјализације обухвата и његиво увођење у посао који ће обављати. Новозапосленом се додељује непосредни руководиоца и иницијалне дужности и задаци. Ово је фаза у којој се од новозапосленог очекује да се докаже и покаже и што је могуће више научи од свог руководиоца уз чију непосредну помоћ и ради. Процес социјализације се завршава оног тренутка када се запослени оспособи да самостално обавља додељене задатке.

Организације које желе да остваре предност на тржишту, неопходно је да у складу са техничким и технолошким прогресом, усавршавају и радне способности код својих запослених. Ово се остварује *обуком или тренингом људских ресурса* који подразумева се процес којим се одржавање или побољшавање постојећег учинака који запослени тренутно остварује на радном месту, док усавршавање подразумева обучавање које се тражи за друге послове или наредни положај. Посебан вид оспособљавања запослених је обучавање, односно тренинг, чиме се постиже модификовање њихових ставова, знања, вештина и понашања.

У којом мери је потребна обука одређује се проценом учинка, захтевима радног места, анализом организације и утврђивањем стања људских ресурса. Како менаџери тако и радници који нису менаџери имају користи од програма обуке и усавршавања, међутим обим заступљености одређеног програма се разликује и зависи од положаја радника.

Менаџмент људским ресурсима у предузећу тежи стварању услова да запослени до максимума развију своје радне, стваралачке и оперативне способности и да их ефикасно користе у предузећу и друштву ради остваривања личних, заједничких и друштвених интереса.

Материјалне накнаде запосленима - су регулисане између запосленог и послодавца где постоји такав однос да запослени нуди своје способности и карактеристике понашања организацији тј. свој радни потенцијал како би она што боље остварила своје

циљеве у замену за одређену накнаду у новцу.

У ширем смислу систем награђивања може да обухвати поред основне плате разне врсте стимулација, како кроз новац тако и кроз добијање разних бенефиција (добијање слободих дана, коришћење слжбених телефона, коришћење службених аутомобила и сл.).

Безбедност и заштита запослених на раду представља важнау организацијску бригу и обавазу у оквиру здравствене и социјалне заштите запослених. Она подразумева обезбеђивање потребног нивоа квалитета радних услова кроз поштовање закона о радним односима и колективног уговора. Како би организације биле успешне у реализацији својих циљева неопходно је да континуирано воде бригу о квалитету радног живота својих запослених, а да посебну пажњу посвете социјалној и здравственој заштити својих запослених, јер управо то и представља организацијски интерес.

Закључак

Хумани аспекти живота и рада људи јесу и остаће изазов будућности. Креативни потенцијал сваког запосленог у МСП, треба да буде усмерен у очувању људскости. Он се једним делом ствара и одржава у складу са карактером и развојем људских ресурса у МСП. У жижи управљања људским ресурсима се налази процес покретљивости који отелотворује сва збивања у људским ресурсима. Кроз ово виђење покретљивости запослених, резултира потреба да се у МСП поклати већа пажња истраживањима везаним за управљање људским ресурсима.

ЛИТЕРАТУРА

Ћамиловић С., *Кадровски процеси*, Текон, Београд, 2000.

Мишкељин Д., *Управљање каријером*, Зборник радова, VII међународни симпозијум „Менаџмент у новом окружењу“, Златибор, 2002.

Сајферт З., *Менаџмент људских ресурса*, Универзитет у Новом Саду, Технички факултет „Михајло Пупин“ Зрењанин, 2006.

Џејмс А. Е., Стонер Р., Едвард Фриман Даниел Р., Гилберт Јр., *Менаџмент*, (Библиотека класици менаџмента књ.1), Желнид, Београд, 1997.

УДК: 005.511:658(497.6)
Примљено: 14. децембара 2009.
Прихваћено: 16. јануара 2010.
Прегледни рад

Наука
број 1/2010
год. 1. vol. 1.
стр. 201- 226

Васо Арсеновић
Слобомир П Универзитет
Факултет за економију и менаџмент
Слобомир

ПРОЦЕС ФОРМУЛИСАЊА СТРАТЕГИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА У БОСНИ И ХЕРЦЕГОВИНИ

Strategy Formulation Process Of Companies In Bosnia And Herzegovina

Abstract Propulsive strategy and its successful implementation represent a key link in the corporate management system which ensures sustainable competitive advantage, accomplishment of the mission and goals. Strategy formulation represents the core of the strategic management and reflects the relationship among the challenges, mental map and a company's resources. It is necessary to include all the information about a company's business environment as well as the information about the company itself during the process of strategy formulation. The suggested model for the corporate strategy formulation unite the relevant elements and their interrelationship, evaluate the factors by means of adequate criteria, connect the business environment with the organisation, formulation and implementation, lead to the creation and choice of the fast-growing strategies of which each one, in its time and separate context, represents the adequate and essential alternative that is coordinated, desirable and feasible from the point of a given and future environment and the company's ability.

Keywords Strategy, Vision, Mission, Goals, Environment, Competitive advantage.

Апстракт Пропулзивна стратегија и њена успешна имплементација, представљају кључну карику у систему пословног управљања којом се обезбеђује одржива конкурентска предност, остваривање мисије и циљева предузећа. Формулисање стратегије представља срж стратегијског

менаџмента и одражава однос изазова, менталне мапе и ресурса предузећа. У процес формулисања стратегије неопходно је уградити сва сазнања о окружењу у којем предузеће послује као и сазнања о самој организацији. Предложени модел формулисања стратегије обједињава релевантне елементе и њихове међусобне релације, вреднује факторе путем адекватних критеријума, спаја окружење и организацију, формулисање и имплементацију, доводи до креирања и избора пропульзивних стратегија које, свака у свом времену и засебном контексту, представљају адекватне и потребне алтернативе које су ускађене, пожељне и изводљиве са становишта датог и будућег стања окружења и способности предузећа у Босни и Херцеговини.

Кључне речи стратегија, визија, мисија, циљеви, окружење, конкурентска предност.

Увод

Од средине прошлог века до данашњих дана стратегија се изнедрила у нешто без чега се теоријске расправе о стратегијском менаџменту и пословање савременог предузећа не могу замислити. Пионири из области стратегијског менаџмента - Ансоф (*Ansoff*), Чендлер (*Chandler*), Ендрјуз (*Andrews*), у својим првим поимањима стратегије и њене улоге у предузећу нису још увек пронашли њену праву сврху. Међутим, њихова прва схватања стратегије послужила су њима самим, али и другим теоретичарима из ове области да развију нове оквири у разумевању стратегије као кључне планске одлуке за предузеће. Чендлер је развио концепт стратегије и стратегију дефинисао као „утврђивање основних дугорочних циљева и активности организације и примена мера и ресурса неопходних за њихову реализацију“.¹²³ Слично Чендлеру, Ендрјуз стратегију схвата као скуп одлука којима организација дефинише своје циљеве, основну сврху пословања, базичне политике и планове за остваривање тих циљева и истиче два аспекта стратегије: формулисање и имплементацију.¹²⁴ Штајнер (*Steiner*), један од твораца концепта формалног стратегијског планирања,

¹²³ A. D. Chandler, *Strategy and Structure*, MIT Press, Cambridge, 1962, према Д. Ж. А. Ф. Стонер, Е. Р. Фриман, Д. Р. Гилберт Јр., *Менаџмент*, превод, Желнид, Београд, 2002, стр. 244.

¹²⁴ K. J. Andrews, *The Concept of Corporate Strategy*, Irwin, Homewood, Ill., 1980, према Д. Д. Ерић, *Увод у менаџмент*, Економски факултет, Виша школа за спортске тренере и Чигоја штампа, Београд, 2000, стр. 313.

стратегију дефинише као „формулисање основних мисија, сврхе и циљева, политика и програма за њихово остварење као и неопходних метода који треба да омогуће имплементацију претходних одлука“.¹²⁵ Доајен на пољу стратегијског менаџмента, Ансоф, дефинише стратегију као „релативно нов и комплексан пословни концепт који се састоји од сета менаџерских водича који одређују тржишно-производну позицију предузећа, смер у коме ће предузеће расти и мењати се, конкурентска оруђа која ће користити, начине на које ће улазити на нова тржишта и како ће користити своје ресурсе, снаге које ће користити и опасности које ће избегавати“.¹²⁶

Савремено поимање стратегије полази од новог разумевања улоге стратегије као једне од најважнијих одлука у предузећу. У том контексту, **стратегија** се дефинише као „начин на који предузеће успоставља однос са конкурентима“, једна од „одлука којом се усмерава понашање организације“, као „план којим се интегришу главни циљеви предузећа“, „специфичан начин да се остваре циљеви организације“ и др. Управо се у томе и огледа суштина и улога стратегије у систему управљања предузећем - да би предузеће остварило своју циљну функцију, односно циљ, њему стоји на располагању више опција, начина (путева), а стратегија је такав начин где се најбоље узимају у обзир фактори који утичу на остварење циљне функције, циљева и мисије предузећа.

У домаћој литератури, Милисављевић стратегију дефинише као планску одлуку којом се полазећи од циљева предузећа прецизирају начини њиховог реализовања, односно, стратегија је наука и вештина коришћења начина да се остваре циљеви.¹²⁷ Нешто обухватнију дефиницију стратегије изнео је Тодоровић. Према њему стратегија представља „избор правца, метода и инструмената за реализацију мисије и циљева предузећа у датом привредном амбијенту како би се, кроз адекватно успостављен однос између окружења и ресурсних могућности предузећа, смањило или елиминисао геп између потенцијалних и фактичких перформанси у пословању предузећа“.¹²⁸ Имајући у виду изнете

¹²⁵ G. A. Steiner, *Top Management Planning*, MacMillan Company, London, 1969.

¹²⁶ I. H. Ansoff, *Business Strategy*, Penguin Books, London, 1969, p. 7.

¹²⁷ М. Милисављевић, *Стратегијски маркетинг*, Економски факултет, Београд, 2006, стр. 51.

¹²⁸ Ј. Тодоровић, Д. Ђуричин, С. Јаносевић, *Стратегијски менаџмент*, Институт за тржишна истраживања, Београд, 1997, стр. 145.

ставове о схватању и улози стратегије, као и сложеност привредног амбијента у којем предузеће реализује своју мисију, креира одрживу конкурентску предност, односно обезбеђује виталност, проистиче да се у систему пословног управљања стратегија јавља као кључна карика којом се обезбеђује остваривање одрживе конкурентске предности, мисије и циљева предузећа, а самим тим и виталност бизниса предузећа.

Формулисање стратегије представља срж стратегијског управљања. То је процес који се надовезује на стратегијску анализу и подразумева генерисање могућих стратегија, вредновање и избор правца и метода како би се искористиле шансе и капитализовале предности, односно минимизирале претње и слабе стране предузећа. Формулисање стратегије обухвата утврђивање различитих путева (начина), односно различитих стратегијских опција (њихово генерисање, вредновање и селекцију) за остварење (реализовање) мисије и циљева организације (предузећа).¹²⁹ Формулисање стратегије је развијање дугорочних планова за ефективно управљање шансама и претњама из окружења у складу са снагама и слабостима предузећа.¹³⁰ Формулисање стратегије је итеративан процес континуелног усклађивања визије са контролабилним ресурсима и тржишним могућностим.¹³¹ Дакле, процес формулисања стратегије предузећа представља окосницу стратегијског управљања.

Формулисање стратегије се тешко може посматрати као изоловани процес. То је процес који је нераскидивим нитима повезан са стратегијском анализом, али и самом имплементацијом стратегије. То је активност која се налази у средишту процеса стратегијског менаџмента. Формулисана стратегија добија свој одраз кроз њену реализацију. Тада ће се показати колико је стратегија заиста и квалитетна. Без обзира колико је добра изабрана стратегија, она неће имати своју вредност ако није ефикасно спроведена.¹³² Дакле, ограничити се

¹²⁹ Б. Машић, *Стратегијски менаџмент*, Универзитет „Браћа Карић“, Београд, 1996, стр. 196.

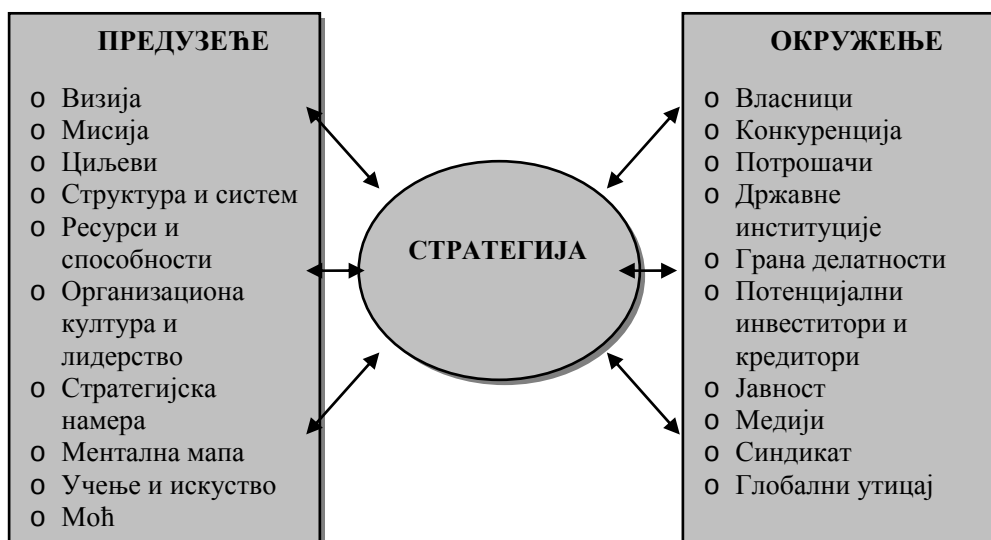
¹³⁰ J. D. Hunger, T. L. Wheelen, *Essential of Strategic Management*, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2007, p. 6.

¹³¹ Д. Ђуричин, С. Јаносевић, *Менаџмент и стратегија*, Економски факултет, Београд, 2005, стр. 71.

¹³² G. G. Dess, G. T. Lumpkin, M. L. Taylor, *Strategic Management: Text and Cases*, McGraw-Hill/Irwin, New York, 2004, p. 15.

само на формулисање стратегије, не доводећи је у везу са имплементацијом веома је опасно по предузеће. Као што је приказано на слици 1, стратегија као кључна планска одлука настаје у интеракцији великог броја елемената који чине саставни део организације и релевантних фактора окружења у којем организација реализује своју мисију. Сходно томе, у овом раду биће учињен покушај да доведу у везу и обједине утицај власника, потрошача, конкуренције, кредитора и остале јавности са ресурсима предузећа, информационим системом организације, менталном мапом менаџмента, визионарством и лидерством, организационом структуром и културом, учењем и искуством запослених, снагом појединаца и самог предузећа као најважнијих елемената формулисања стратегије.

Слика 1. Сложеност односа у формулисању стратегије



Пракса и изазови у савременом пословном окружењу намећу развијање практичних модела формулисања стратегије који се базирају, како на постојећим теоријским приступима, тако и на специфичностима управљачких структура и њиховој ингениозности, односно стратегијским намерама менаџмента. Дакле, теорија и пракса су ту да се допуњају креирајући нове моделе формулисања стратегије који у датом пословном амбијенту могу да доведу до жељених пословних резултата. Свакако, формулисање стратегије и настајући модели у пракси

треба да узму у обзир и специфичности делатности, односно гране или грана у којој организације реализују своју мисију.

У периоду до 90-их година прошлог века, пословна пракса предузећа у Босни и Херцеговини у формулисању стратегије није ни постојала. Разлог за то јесте тај што је привреда бивше СФРЈ, а самим тим и Босне и Херцеговине имала централно-плански карактер. У таквим условима није са могла развијати тржиштем оријентисана привредна активност нити примењивати концепт стратегијског менаџмента. Сходно томе, не може се говорити ни о постојању развијеног процеса формулисања стратегије базираног на теоријским концепцијама и искуствима из прошлости. Међутим, данас, окружење у којем послују предузећа у Босни и Херцеговини постаје све комплексније. Период транзиције¹³³, приватизација друштвених и државних предузећа, успостављање нових законских решења у области пословања привредних друштава (предузећа), финансија, опорезивања, заштите потрошача, заштите животне средине, социјалне политике и др. довели су до значајне промене амбијента у којем предузећа у Босни и Херцеговини реализују своју мисију.¹³⁴

Неопходност пословања према захтевима тржишта намеће предузећима да се у реализацији своје мисије и остваривању циљева воде релевантним принципима - принципом *ефективности* и принципом *ефикасност*. Истовремено, на том путу не смеју да се занемаре потребе тржишта, тј. потрошача, као ни утицај конкуренције и активност државе у обезбеђивању услова за несметано обављање пословних активности. У зависности од врсте делатности коју предузећа обављају, величине и снаге предузећа, њихових аспирација и циљева,

¹³³ Транзиција се најчешће дефинише као економски појам и означава процес преласка са централно-планске на тржишну привреду. Међутим, транзиција има много шире значење јер представља процес трансформације како економије тако и читавог друштва. Транзиција представља фазу у развоју државе и друштва када се дешавају свеобухватне промене, мења економска, политичка и културна структура друштва, креће ка новој, садржајно другачијој етапи историјског развоја државе. Она има за задатак да трансформише читав систем привређивања, мисаоне и вредносне судове појединаца у правцу изградње друштва благостања и друштвеног система који познају земље тржишне привреде.

¹³⁴ У даљем делу рада појам „предузеће„ или „предузећа„ односи се на предузећа у Босни и Херцеговини. Такође, уместо „Босна и Херцеговина„ биће коришћена и скраћеница - акроним „БиХ“.

тржишта које покривају (како по структури потреба које задовољава тако и по географској димензији), потребно је да предузећа анализирају све релевантне елементе који опредељују њихово пословање. Дакле, постоји оправданост да предузећа у БиХ треба да примењују процес стратегијског менаџмента како би дошла до квалитетних тј. пропульзивних стратегија чијим успешним спровођењем ће остварити профит, задовољити интересе власника и других интересених група - *стејкхолдера* и обезбедити одрживи раст и развој.

Практична искуства предузећа у БиХ у формулисању стратегије

Колико су предузећа у Босни и Херцеговини заиста и прихватила концепт *стратегијског менаџмента*¹³⁵ (који је релевантан је за савремене услове пословања предузећа и представља одговор на све већи број изазова који се јављају пред организацијама и менаџментом) покушано је открити и утврдити путем истраживања. Да би се дошло до релевантних информација о томе да ли предузећа примењују процес стратегијског менаџмента¹³⁶ тј. да ли он уопште постоји и како такав процес изгледа у пракси предузећа у БиХ, коришћени су подаци и информације до којих се дошло на бази анкетања 300 предузећа широм БиХ. На бази узорка од 300 предузећа идентификована су како њихова искуства по питању формулисања стратегије тако и сличности и разлике у том процесу. Релевантна анализа омогућава да се дође закључка о (не)постојању организованог приступа формулисању стратегије од стране предузећа и до могућег модела формулисања стратегије који се би могао бити адекватан за предузећа у Босни

¹³⁵ Концепт стратегијског менаџмента карактерише пре свега окренутост ка окружењу, проактиван и интерактиван приступ, дугорочна оријентација, повезаност стратегијског и оперативног одлучивања, акциона димензија, уважавање захтева тржишта, власника и других стејкхолдера. Дакле, пред менаџмент предузећа, али и остале запослени поставља се задатак да, почев од примене разних метода за предвиђање и анализу окружења, преко формулисања визије, мисије, циљева и формулисање стратегије, и на крају имплементације активности и контроле успешности реализације активности, пронађе пут којим предузеће ефективно и ефикасно може да одговори на захтеве будућег окружења као и да реагује на промене у средини у којој обавља своју мисију и тиме обезбеди континуирани успех.

¹³⁶ То само по себи подразумева да ли се уопште јавља и процес формулисања стратегије и како он изгледа у пракси.

и Херцеговини.

Структура предузећа која су представљала предмет истраживања према правном облику представљена је табелом 1.

Табела 1. Структура предузећа према правном облику

Правни облик	Број предузећа
Друштво са ограниченом одговорношћу	218
Акционарско (дионичко) друштво	82
УКУПНО	300

Као што је представљено табелом 1, од 300 предузећа која су обухваћена истраживањем, 218 предузећа су регистрована као друштва са ограниченом одговорношћу, док је 82 регистровано као акционарска (дионичка) друштва. Структура предузећа која су представљала предмет истраживања према делатности представљена је табелом 2.

Табела 2. Структура предузећа према делатности

Делатност	Број предузећа
Пољопривреда, лов, шумарство и рибарство	30
Металорерађивачка индустрија	40
Производња и снабдевање електричном енергијом, гасом и горивом	10
Хемијска и фармацеутска индустрија	20
Грађевинарство	30
Саобраћај и комуникације	20
Трговина	55
Финансијске активности	15
Туризам и угоститељство	5
Остале делатности	75
УКУПНО	300

Као што се може видети у табели 2, истраживањем су обухваћена предузећа из различитих делатности, како из области грађевинарства, саобраћаја и комуникација, трговине, финансијског посредовања, туризма и угоститељства, тако и из области металопрерађивачке делатности, пољопривреде, шумарства, лова и риболова, хемијске и фармацеутске индустрије и др. Структура предузећа која су представљала предмет истраживања према величини очекиваног прихода представљена је табелом 3.

Табела 3. Структура предузећа према величини очекиваног прихода

Очекивани приход (у КМ)	Број предузећа
Мање од 1 милион	10
Од 1 до 5 милиона	98
Од 5 до 20 милиона	120
Више од 20 милиона	72
УКУПНО	300

Према величини прихода, као што је приказано табелом 3, од 300

анкетираних предузећа, 10 предузећа је са очекиваним приходом до 1 милион КМ, 98 предузећа са приходом од 1 до 5 милион КМ, 120 предузећа са приходом између 5 и 20 милиона КМ, док 72 предузећа су са очекиваним приходом изнад 20 милиона КМ. Структура предузећа која су представљала предмет истраживања према броју запослених представљена је табелом 4.

Табела 4. Структура предузећа према броју запослених

Број запослених	Број предузећа
Мање од 10	38
Од 10 до 50	166
Од 50 до 250	68
Више од 250	28
УКУПНО	300

Као што се може видети у табели 4, у 38 предузећа има мање од 10 запослених, у 166 предузећа тај број је између 10 и 50, 68 предузећа има од 50 до 250 запослених, док је само у 28 анкетираних предузећа запослено више од 250 радника.

На бази спроведеног истраживања уочене су релевантне карактеристике о искуству предузећа из БиХ у формулисању стратегије, односно стратегијском приступу пословању организације.

Већина предузећа је истакла да имају стратегијски приступ доношењу одлука. Када се ради о дефинисању **визије** предузећа, велики број анализираних предузећа нема визију или је она нејасно изражена. У већини случајева визија се описује као циљ који није далекосежан поглед у будућност или се представља као базична сврха постојања. Међутим, има и предузећа која су јасно дефинисала слику своје будућности („бити једна од водећих компанија у понуди купаоничке опреме и кухиња у земљама регије“).

У већини случајева **мисија** није никако дефинисана или је изражена полазећи од основне делатности предузећа („производња електричне енергије“, „продаја рачунара и рачунарске опреме“ и сл.). Само је 10% анкетираних предузећа код дефинисања мисије пошло од маркетинг концепта и саме

улоге потрошача у целокупном пословању предузећа. Предузећа која су прихватила такав концепт нису се декларисала првенствено као произвођачи него као предузећа чија је мисија „унапређење квалитета живота“.

Уверења и вредности на којима се базира пословање, односно **пословна филозофија** је у већини предузећа усмерена на предузимање активности задовољавања потрошача, власника, целокупног друштва, као и активности којима се поштују законски прописи, стандарди о квалитету, права запослених и др. Међутим, код декларисања циљева, већина предузећа није имала јасно одређење који су то циљеви који проистичу из мисије и пословне филозофије.

Када је реч о **циљевима** они су у највећем броју анкетираних предузећа дефинисани. Интересанто је то да је циљна функција само код неколико предузећа јасно изражена (профит, увећање вредности предузећа, задовољене потреба потрошача и сл.). Такође, предузећа у већини случајева нису разграничила краткорочне од дугорочних циљева. Исто тако, дефинисани циљеви су пре свега квалитативно описани („лансирање нових производа“, „улагање у квалитет производа“ и сл.), док је изузетно мали број предузећа своје циљеве и квантитативно изразио („раст промета за 15% у односу на претходну годину“, „остварити профитну стопу од 10%“ и сл.).¹³⁷

Основне **компоненте** за дефинисање циљева и стратегија анализираних предузећа чине елементи екстерног и интерног окружења. Ту су сва предузећа била сагласна - потребне су им информације како екстерног тако и интерног карактера. За већину предузећа, најзначајније информације из екстерног окружења су информације које се добијају анализом профила потрошача, анализом стања у грани (пре свега утврђивањем развијености гране и конкурентске структуре гране), сагледавањем свеукупне економске и политичке ситуације у земљи и на глобалном нивоу. Мања пажња се поклања добијању информација о стању на тржишту набавке, стилу живота, правној регулативи у земљи и окружењу. Када је у питању анализа

¹³⁷ Будући да се стратегијом опредељују ефективни и ефикасни начини за реализацију циљева, њено формулисање почиње већ у избору циљева. Сходно томе, може се приметити да је, због непостојања јасно дефинисаних циљева од стране менаџмента, ефикасност процеса формулисања стратегије доведена у питање.

ресурсних могућности, предузећа највећу пажњу обраћају на анализу својих производних програма, односно продајних асортимана (да ли је потребно вршити одређене иновације или елиминисати поједине производе из асортимана), као и анализу ефикасности обављања пословних процеса. Мали број предузећа (10% предузећа) је дао значај и анализи кадровског потенцијала, културе организације, снаге вођства, спремности запослених на учење, стицање и дељење знања, маркетиншког и производног "know-how" предузећа и стеченом угледу предузећа (а то су данас једне од компоненти које чине *кључне компетенције и креирају конкурентску предност савременог предузећа*).

Анализирана предузећа су се сложила да су им за доношење одлука које имају дугорочан утицај на њихово пословање неопходне **информације**. Информације о анализираним факторима екстерног и интерног окружења предузећа прикупљају из разних извора, како унутар тако и ван организације. Искуства предузећа говоре да је у малој мери заступљен организован систем за прикупљање информација.¹³⁸ Релевантним информацијама у највећој мери располажу директори предузећа и сектора, шефови погона. Као извор информација јављају се директори и шефови, радници, купци, државне агенције, стручна литература и Интернет. У мањој мери су то научни институти, конкуренција, добављачи, консултантске агенције и струковна удружења. Такође, по питању **предвиђања будућих кретања** привредног амбијента, из анализе се може уочити да је развијеност система за ове активности на веома ниском нивоу, што додатно чини сложеним доношење стратегијских одлука о инструментима, правцима и методама дугорочног раста и развоја предузећа, односно одлука којима се обезбеђује одржива конкурентска предност.

Када је реч о броју **стратегијских алтернатива** путем којих се обезбеђује остваривање циљева, око половине предузећа се

¹³⁸ Развијеност интегрисаних управљачких информационих система је веома слаба. Мали број предузећа, углавном великих предузећа, се изјаснио да поседује развијене системе за анализу улазних података, њихово претварање у релевантне информације и достављање управљачким структурама како би се доносиле квалитетне пословне одлуке. Самим тим, у условима неорганизованости прикупљања података и њиховог превођење у релевантне информације кроз интегрисани информациони систем, отежано је доношење одлука, а и саме одлуке нису оптималне јер се доносе на бази непотпуних и неповезаних информација.

изјаснила да су им на располагању неколико стратегија, док друга половина сматра да се циљеви могу остварити путем великог броја могућих стратегија. У највећој мери, улазне компоненте стратегијских опција за већину предузећа су информације о стању тржишта (о профилу потрошача, конкуренцији и сл.) и ресурсним могућности предузећа, као и стратегијско размишљање, искуство из прошлости и идеје базирани на менталним мапама стратега. Предлози од стране аналитичара, планских служби и консултаната су у слабој мери заступљени као и предлози од стране других радника у предузећима. Интересантно је да велики број предузећа визионарство власника или лидера одбацује као једину улазну компоненту за креирање стратегијских алтернатива, док му друга предузећа дају мањи значај. Овакав став према визионарству правда се чињеницом да оно, настало на бази фикције и у једном полусвјесном процесу (а који није подржан другим елементима), може често да буде и погрешно, и да тиме доведе до избора лоше стратегије.

Критеријуми којим су се предузећа водила при вредновању односно избору њихових стратегија су у великој мери исти. Основни критеријум за сва предузећа јесте могућност обезбеђивања извора финансирања за реализацију могуће алтернативе и компатибилност стратегијских опција са циљевима предузећа. Такође, колико алтернативе омогућавају да се преброде слабости и опасности, парира конкуренцији, као и да се оствари предвиђена тржишна позиција и да се обезбеди потребан маркетинг "*know-how*", представљају релевантне критеријуме преко којих предузећа тестирају стратегијске опције.

Најосетљивије питање у процесу формулисања односи се на саму **одлуку** о избору стратегије. Без обзира колико су предузећа била успешна у прикупљању и обради релевантних информација, уношењу визионарства лидера, укупљивању искуства из прошлости и интуиције стратега, као и њиховом превођењу у могуће стратегијске алтернативе и оцењивању опција, избор једне или више алтернатива ставља предузеће у велико искушење. Стално постоји **дилема** да ли је изабрана стратегија најбоље могуће решење за предузећа. Одлука о избору стратегије код анализираних предузећа је у рукама управних одбора, директора предузећа и власника. Они имају моћ да доносе одлуке о стратегијама. Код појединих предузећа избор је у великој мери под утицајем државних органа (владе и

регулаторних агенција). Одлуке се, у већој мери, доносе на бази слике које је створена у главама доносилаца одлука, пре свега директора односно њихових менталних мапа у које су укључене релевантне информације о стратегијским опцијама. Мање је изабрана стратегија резултат прихваћеног предлога планских служби или аналитичара или предлога који представља иницијативу осталих радника у предузећу (директних извршилаца).

У обезбеђивању виталности бизниса и реализацији циљева предузећа се одлучују за различите *стратегије*. У великој мери ослањају се на иновације производа и услуга и пословних процеса, развој технологије, пенетрацију тржишта, географско ширење тржишта (како на подручја у БиХ, тако и на тржишта земаља бивше СФРЈ) и проналажење нових извора снабдијевања. Стратегија *ступања у стратегијске пословне алијансе, стварање мреже партнерстава између добављача, произвођача, дистрибутера, потрошача, као једна од значајних карактеристика савременог привредног амбијента, у слабој мери је присутна код предузећа у БиХ*. Она је на ниском нивоу (само је 10 % предузећа у великој мери дало значај креирању разних видова пословних алијанси и партнерстава као веома значајном стратегијском правцу остваривања циљева). Такође, готово у потпуности су *занемарени* улагање у развој запослених, развој информационих система, успостављање дугорочних односа са потрошачима и сл. Код анкетираних предузећа слабо је заступљена стратегија хоризонталне и вертикалне диверсификације, док се само у појединим случајевима предузећа (око 5 % предузећа), опредељују за улазак на нова, неповезана пословна подручја, односно за стратегију конгломератске диверсификације.

Када је реч о „*темељима*“ *на којима почива изабрана стратегија*, предузећа, у значајној мери, нису могла да дефинишу на чему се првенствено базира њихова стратегија. *То за собом повлачи да и сама изабрана стратегија није јасна онима који су је изабрали и да иста није квалитетна у обиму који захтева ефективно и ефикасно остваривање циљева*. Непостојање јасне основе за разумевање стратегије, утиче, са своје стране, и на имплементацију - *спровођење* стратегије. У таквој ситуацији је тешко обезбедити све релевантне елементе за успешну реализацију стратегије и одредити које су то кључне активности у имплементацији које омогућавају да управо *сви квалитети стратегије* дођу до изражаја. Предузећа која су

дефинисала основни фактор на којем се базира изабрана стратегија користе тај фактор и у самој имплементацији као главног покретача свих активности. Ти фактори су „капитализација предности у односу на конкуренцију“, „квалитет услуге“, „повезивање са другим предузећима“, „развој нових производа“ и др.

За *имплементацију* изабране стратегије предузећа су се јасно изјаснила да им је обезбеђивање финансијских средстава најзначајније подручје активности. Такође, регрутовање стручних кадрова, њихова мотивација и адекватни радни услови јесу елементи које је било потребно обезбедити како би се стратегија реализовала. Међутим, велики број анализираних предузећа је занемарио и друге веома важне елементе за управљањем реализације стратегије као што су *развој организационе структуре, развој вештина и дистинктивних компетентности, креирање нове или измену постојеће културе организације, развој информационог система* и др.

Једном изабране стратегије су се слабо или никако мењале од стране посматраних предузећа. Само је мали број предузећа вршио *промене* стратегије. Те промене дешавале су се првенствено на бази измењене ситуације у екстерном окружењу. Разлог за овакав однос предузећа према изабраним стратегијама може да се објасни на два начина:

Предузећа су изабрала квалитетне стратегије и ефикасно их спроводе. Резултат који предузећа остварују (односно степен остваривања циљева) је на нивоу или чак изнад очекиваних. Сходно томе, предузећа немају потребу за евентуалним изменама.

И поред слабости у имплементацији, предузећа нису спремна за промене. Циљеви нису јасно дефинисани па, самим тим, не постоји адекватан контролни механизам успешности стратегије. Менаџмент се пасивно или реактивно понаша. Не постоји систем контроле и ревизије путем кога се сагледава ефекат остварења стратегије, констатују резултати и стварају услови за предузимање акција и измену стратегије.

Кроз приказане релевантне димензије које се односе на искуства анкетираних предузећа у Босни и Херцеговини у формулисању стратегије, односно стратегијском приступу пословању, могу се уочити одређене специфичности у процесу. Међутим, потпуни

став о квалитету и успешности стратегије предузећа из БиХ може се изнети само уколико се претходно изложе и сличности и разлике у формулисању стратегије.

Сличности и разлике у формулисању стратегије предузећа у БиХ

Иако спроведено на бази анкетирања узорка који чини мање од 1% свих предузећа у БиХ, ово истраживање, да ли и како предузећа формулишу стратегију, може да обезбеди одговарајуће ставове који су базирани на сагледавању *веза између величине и типова предузећа, односа власништва, разумевању суштине стратегијског менаџмента у анализираним предузећима и положаја предузећа у дотичној грани*. Сходно томе, дефинисани ставови одражавају сличности и разлике у приступу формулисања стратегије:

Генерално посматрано, сва предузећа су се изјаснила да имају одређене циљеве које настоје да остваре и да су им основне компоненте за дефинисање циљева и начина како да се ти циљеви остваре, првенствено, велики број информација из екстерног и интерног окружења. Најчешће су то информације о тражњи, профилу потрошача, стању конкуренције у грани и степену развоја гране, као и о политичкој ситуацији. Такође, постоји сагласност да не постоји само један начин за реализацију циљева него да их има неколико или велики број. Основни критеријум којим су се предузећа водила при избору стратегијских алтернатива био је могућност обезбеђивања извора финансирања као и компатибилност алтернативе са дефинисаним циљевима. За већину предузећа обезбеђивање финансијских средстава представља и најважнији елемент који је неопходно обезбедити за успешну реализацију стратегије. Сам избор стратегије је у рукама управног одбора, једног или више директора или самог власника. Када је реч о изабраној стратегији оне су углавном сличне - пенетрација тржишта, развој производа и географско ширење тржишта. Једном изабране стратегије се тешко мењају и промена се јавља као резултат, пре свега, новог стања у екстерном окружењу.

У квалитетном дефинисању стратегије и њеном ефикасном спровођењу, поред сличности, постоје и значајне разлике између анализираних предузећа. Последица јесте да су одређена предузећа успела да током година свога пословања остваре значајан раст и развој, док су друга у истом периоду, у истој

делатности, била мање успешна, па чак и довела у питање свој опстанак на пословној сцени. Одвајање „успешних“ и „мање успешних“ базира се на сагледавању повећања обима прихода предузећа од њиховог оснивања, порасту броја запослених, тржиштима на које пласирају своје производе и сл.¹³⁹

Основна разлика која проистиче из процеса формулисања стратегије (уколико он уопште и постоји код већине предузећа у БиХ) јесте да се сама стратегија код значајног броја предузећа јавља као нејасна, само формално декларисана и без одсуства да се она ефикасно имплементира (односно да се обезбеде сви релевантни елементи за њено ефикасно спровођење).

Узрок за овакво стање можемо тражити у „типовима предузећа и менаџера“ на подручју БиХ. Једну групу предузећа представљају предузећа која су веома брзо настала и развила се на бази

¹³⁹ Предузећа која су у потпуности спознала и прихватила концепт стратегијског менаџмента обезбедила су основу за успех. Као последица квалитетног процеса формулисања стратегије у предузећима јављају се ефективне стратегије. Њиховом ефикасном реализацијом предузећа обезбеђују раст и развој. Анализирајући предузећа која су основана крајем 80-их и почетком 90-их година прошлог века евидентно је да су она предузећа, која су јасно имала дефинисану визију и мисију, развијено стратегијско размишљање и, сходно томе, утврђене циљеве, обезбеђивала релевантне информације као улазне компоненте кроз развијене информационе системе, уграђивала у одлуке искуство из прошлости, била вођена ингениозношћу власника и развијеним осећајем за бизнис, успела да изабере праве инструменте, путеве и начине за остваривање циљева и да обезбеде предност у односу на конкуренте и дугорочан успех предузећа. Она предузећа која нису успела у томе, односно нису била вођена креирањем будућности кроз стратегијски приступ, него су све активности биле *ad-hoc*, неинтегрисане и без икаквих повезаних релација, нису ни могла да обезбеде значајан раст и развој (углавном су дошла до свог максимума препуштена будућности и појединачним потезима директора или власника да одрже предузећа у животу). Број оваквих предузећа је много већи од оних који континуелно побољшавају своје перформансе и стварају основу за одржање виталности. Она нису успела да, пре свега због одсуства стратегијског размишљања, грешака у формулисању стратегије (ако је она уопште и постојала у било ком облику) и лоше имплементације (и не извлачењем искуства из прошлости), увећају свој обим пословања (мерљив обимом продаје, висином профита, развојем тржишта, повећањем броја запослених и сл.). Дакле, разлика у разумевању, приступу и начину обављања исте ствари (а у овом случају формулисања и спровођења дефинисане стратегије) има за резултат и успешност предузећа у реализацији његове мисије и доласка предузећа у позицију жељног стања - стања дугорочне виталности предузећа у тржишној утакмици.

коришћења веза са владајућим политичким структурама и, која као таква, данас контролишу знатан дио лукративних бизниса. Менаџмент у овим предузећима, у већини случајева не поседује организован систем креирања будућност за предузећа него је више окренут ка максималном коришћењу постојеће ситуације, тј. политичког амбијента и олакшица које им обезбеђују политички утицајне структуре. У другу групу предузећа могу се убројати државна предузећа. Код ових предузећа приметно је да се менаџмент углавном састоји од партијског особља (без обзира на њихове менаџерске, предузетничке, визионарске или лидерске способности). У таквим околностима тешко је могуће да постоји дугорочна оријентација менаџмента и поглед у будућност, а самим тим, и јасно дефинисани циљеви и стратегија. Изузетак што се тиче успеха чине државна предузећа која имају више-мање монополски положај. Када се ради о државним, односно друштвеним предузећима која су приватизована и која су прешла у већинско приватно власништво, време ће показати колико је нови менаџмент (домаћи и/или страни способан да примењујући концепт стратегијског менаџмента обезбеди да купљена предузећа заиста ревитализују своје пословање и крену путем успеха.¹⁴⁰

Велики број предузећа у БиХ представљају мала породична предузећа код којих је изражен предузетнички дух и која настоје да успеју у одређеној делатности. Највећим делом, ова предузећа су локалног и регионалног карактера. Иако вођена од стране власника који има предузетнички дух, већина предузећа

¹⁴⁰ Пример компаније "Босналијек" указује на то да специфичности гране у којој послује ово предузеће, развијеност информационог система, као и способност менаџмента и запослених да стварају услове за раст и развој (путем јасно дефинисаних циљева и примењивих стратегија које почивају на маркетинг концепту), представљају једне од најзначајних фактора успеха за она предузећа која су тржишно оријентисана. Наравно, поред ових фактора, за успех појединих предузећа у БиХ, огромне заслуге има и блискост - везе менаџмента са одређених политичким структурама, односно постојање лобија.

Када се ради о процесу приватизације у БиХ, значајно је истаћи да су, у великој мери, предузећа купована и са намером да се преко куповине државних и друштвених предузећа дође у посед пословних објеката и земљишта које је у власништву предузећа (за које би по тржишним критеријумима било потребно платити много веће износе), како би се ти објекти и земљиште искористили у сасвим друге сврхе, а не да би се извршио значајан напор да се реорганизује купљено предузеће и предузму други кораци како би се пословање купљеног предузећа учинило лукративним.

нема претензију да значајније развија своје пословање. Зато је реткост да имају развијен систем формулисања стратегије. Она предузећа код којих су власници били и јесу и предузетници и лидери и менаџери и визионари, успела су да од малих постану средња и велика предузећа (како у форми друштава са ограниченом одговорношћу тако и у форми акционарских, односно дионичарских друштава), развила су се у предузећа која имају препознатљиву делатност и, пре свега, амбиције да, преко интегрисаног информационог система, ингениозности менаџера, развијених менталних мапа стратега и искуства из прошлости, у условима отворене тржиште привреде, буду, дугорочно гледано, тржишно оријентисана и да стичу одрживу конкурентску предност самостално и/или кроз алијансирање са релевантним партнерима из земље и иностранства.

На крају, на подручју БиХ послују и фирме које су формиране од стране страних компанија. Та предузећа *сателити*, у функцији су реализације стратегије матичних компанија. Преко ових предузећа настоји се освојити или проширити тржиште (или обезбедити приступ одређеним ресурсима) и капитализовати углед које матично предузеће има на националном и међународном нивоу.

Сходно изреченим специфичностима формулисања стратегије од стране предузећа у БиХ може се изнети следећи закључак:

У друштвено-економском амбијенту кога у великој мери карактеришу постојање нејасних и деформисаних односа између државе, предузећа, синдиката, запослених, конкуренције, политичког ризика, изражена подела државе настала током ратних дешавања 90-их година прошлог века, рудименти старог самоуправног социјалистичког система, много говорништва а мало рада, тешко је очекивати да ће веома брзо, у годинама које следе, доћи до појаве великог броја предузетника, лидера, менаџера, који ће бити способни да преко свог знања¹⁴¹ и вештина¹⁴² (како техничких, тако и људских и концептуалних),

¹⁴¹ Знања о факторима који опредељују пословно окружење (друштвени, економски, политички, технолошки и други фактори), знања о функционисању предузећа (знања из области финансија, управљања људским ресурсима, маркетинга, организационог структурирања и сл.). Тако знање се може стећи само квалитетним образовањем.

¹⁴² Оних вештина које се стичу праксом, односно радом у предузећима и другим организацијама.

разумеју информације, креирају менталне мапе, прихвате учење и искуство других, погледају у „далеку будућност“ и тиме обезбеде креирање квалитетних стратегија и њихову успешну имплементацију. Само такве управљачке структуре могу у будућности обезбедити предузећима у БиХ нормално функционисање и одржавање виталности у условима тржишно оријентисане привреде, и тиме допринети привредном и целокупном развоју Босне и Херцеговине.

Постојање процеса формулисања стратегије у пракси предузећа у БиХ може се у највећем броју случајева свести на скуп неповезаних активности чији је крајњи резултат нејасна стратегија и неадекватан систем контроле успешности спровођења стратегије.

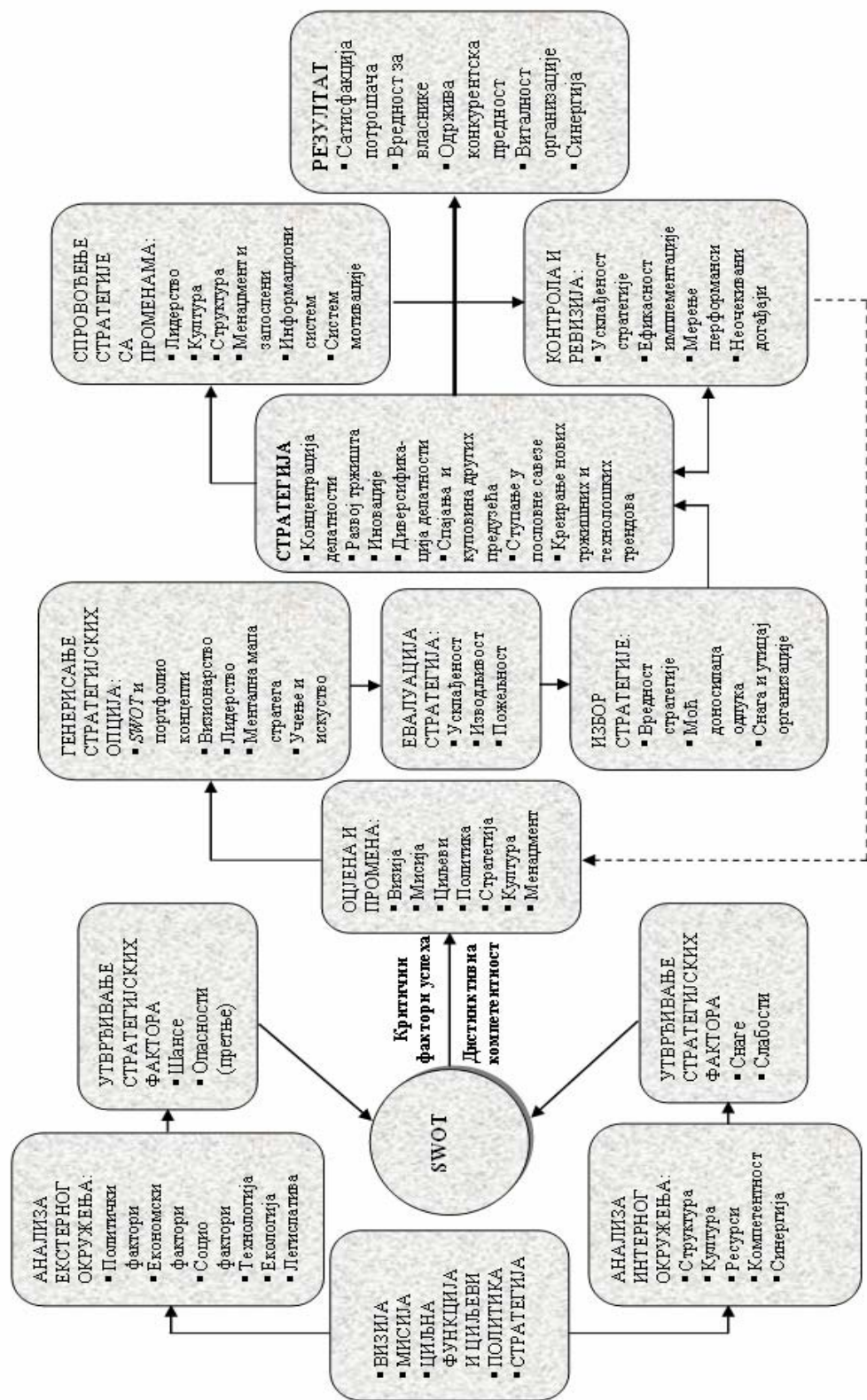
Предузећа код којих је процес формулисања стратегија интегрисан, он највише одговара моделима школе предузетништва, пројектовања и планирања, док у мањој мери је процес близак моделима школе позиционирања и сазнајне школе.

Процес приближавања Босне и Херцеговине Европској Унији, оснивање и пораст броја акционарских предузећа, неминовни процеси реструктурирања, афирмација антимонополског законодавства, све израженији методи раста путем куповине других предузећа, развој финансијских тржишта, појава тржишта менаџера, јачање синдиката и колективног преговарања, сигурно ће у будућности довести до потребе да сва предузећа у Босни и Херцеговини, у потпуности, прихвате концепт стратегијског менаџмента, а самим тим, и интегралан и интерактиван приступ формулисању стратегије и употребу најбољег из свих теоријских модела, уносећи и искуство свих запослених и стратегијске намере менаџмента. Само на тај начин она ће бити у стању да обезбеде реализацију своје мисије, остваривање циљева путем ефикасног спровођења квалитетне стратегије и одрживи раст и развој, односно своју дугорочну виталност.

Концептуални оквир за формулисања стратегије предузећа

Узимајући у обзир релевантне резултате добијене током истраживања практичних искустава предузећа у Босни и Херцеговини по питању формулисања стратегије и на основу анализе постојећих теоријских модела формулисања стратегије, приказаних у релевантној домаћој и светској литератури из

области стратегијског менаџмента, *креиран је концептуални оквир за формулисање стратегије предузећа*. Модел формулисања стратегије приказан је сликом 2.



Слика 2. Концептуални оквир формулисања стратегије предузећа

Модел формулисања стратегије, представљен сликом 2. повезује визију и мисију са циљевима организације и будућим изазовима, окружење са ресурсним способностима предузећа, критичне факторе успеха са дистинктивном компетентношћу, организациону структуру и пословну културу, визионарство и лидерство, персоналне карактеристике и склоности менаџера, снагу појединаца и моћ предузећа, искуство и учење свих запослених у организацији, информациони систем и стратегију. Елементи модела доведени су у везу путем великог броја релација. Те релације показују да модел није строго формализован и нефлексибилан. Формализација је неопходна како би се познавали и реализовали кораци које је неопходно предузети уколико се жели доћи до адекватних путева за реализацију циљева. Динамичност промена и дисконтинуитети захтевају брзину и флексибилност предузећа (самим тим и измену стратегија), а модел то управо и омогућава путем укључивања учења и искуства и брзог реаговања на неочекиване догађаје, као и сталним преиспитивањем усклађености циљева и мисије са антиципираним стањем пословног амбијента.

Кроз модел се не долази до стратегије која је „велика стратегија“, у потпуности развијена у свим сегментима¹⁴³ и подељена на десетине планова који служе, пре свега, за контролу, а не као основа за акцију, односно, до стратегије која је одвојена од имплементације и од главних креатора исте. Резултат процеса јесте стратегија која је адекватна за дато и будуће стање пословног амбијента и која је променљива сходно учењу, стеченом искуству и неочекиваним догађајима, стратегија која се може мењати током саме њене реализације и адаптирати новим условима пословања,¹⁴⁴ стратегија која је једноставна (јер захтева склад), али и комплексна и

¹⁴³ Немогуће је детаљно разрадити било који план и онда га ефикасно спровести у дело јер се у међувремену могу десити крупне промене које чине планове и њихово „слепо“ спровођење неадекватним.

¹⁴⁴ Иако се у моделу концепција стратегије заснива на стабилности а не на промени, ипак је потребно да се у предузећу десе стратегијске промене, односно потребна је промена стратегије као одговор на промену стања у окружењу. Не само да нова стратегија треба да настане као реакција на промену стања у окружењу, него она може да буде и резултат вођства предузећа у развијању нових тржишних, производних и технолошких трендова, односно снаге и способности предузећа да мења окружење и пословни амбијент. Само је потребно спознати и одредити шта мењати, када то учинити, где су потребне промене и зашто је то неопходно.

респонзивна. Она је и сложена и измешана због комплексности и нестабилности окружења и услова у којима се формулише и спроводи. Као таква, креирана стратегија је и перспектива и позиција, и план и образац тј. скуп повезаних компоненти, али и јединствена целина.

Реализацијом активности у моделу долази се до стратегије која је спој промишљености и намера, спонтаности и ургентности, комбинација одређеног нивоа контроле и децентрализације. Креатори стратегија су и власници и менаџмент и аналитичари и нижи руководиоци и извршиоци. Свако од њих утиче на обликовање и измену стратегије. Такође, сви они су укључени и у спровођење стратегијских опредељења, односно предузимање конкретних корака у реализацији стратегије. Креирана стратегија у моделу је спој индивидуализма и колективизма, спој визионарства и ингениозности, стратегијског размишљања и намере, личних карактеристика и учења и искуства запослених у организацији. Предложени модел обезбеђује избор пропулзивних стратегија које, свака у свом времену и засебном контексту, представљају адекватне и потребне алтернативе које су ускаћене, пожељне и изводљиве.

Будуће намере стратега и извори предности предузећа представљају два основна елемента који опредељују избор изводљиве стратегијске алтернативе. На тај начин се осигурава да предузеће увек одабере и реализује оптималне стратегије. Резултат тог процеса јесте способност организације да, дугорочно посматрано, креира сатисфакцију за потрошача, вредност за власника, задовољи интересе осталих стејкхолдера и осигура релативно трајну конкурентску предност и виталност организације. Модел је обогаћен са кључним елементима и релацијама које омогућавају да предузеће комбинује стабилност и промену и тиме одржава своју флексибилност. Управо, у томе се и налази снага представљеног концептуалног оквира за формулисање стратегије предузећа, а то је способност да у савременим условима привређивања, кроз комбинацију промишљеног и интуитивног, рационалног и природног, плана и акције, стабилности и промене и уз прихватање друштвене одговорности и принципа етике, обезбеди избор оптималних путева за ефективно и ефикасно остваривање циљева и мисије предузећа у БиХ.

Применом *модела* формулише се стратегија која је уједно и перспектива и позиција и план и образац. Стратегија, која се

креира кроз модел, представља мост између визије и циљева на једној и конкретних акција на другој страни. У таквој стратегији се одсликавају предвиђање, намере, интуиција, идеје, искуство, циљеви, проницљивост, перцепција и очекивања, учење и искуство запослених, култура и структура и односи организације и окружења. Њиховим међусобним интеракцијом предузећа се пружају опште смернице за специфичне акције, које поштујући концепт друштвене одговорности, воде крајњем циљу пословања - креирању вредности за власника и вредности за друге интересне групе, релативно трајној конкурентској предности, дугорочном расту и развоју и очувању виталности организације. *Стратегија*, као таква, представља правац који је предузеће себи зацртало, путовање које је замислило и, у исто време, правац ка коме се усмерило, путовање које је заиста и креирало.

Закључак

На основу добијених резултата истраживања идентификован је, на једној свестранијој основи, велики број релација које ће бити подобне за будућу експлоатацију у савременој пословној пракси, како предузећа и предузећа у Босни и Херцеговини, тако и развијених земаља. Прихватањем модела од стране менаџмента и уз поштовање пословне етике, предузећа ће ефикасније задовољавати потребе потрошача, креирати њихову сатисфакцију и увећавати вредност за власнике и боље испуњавати очекивања и интересе других *интересних група*. Тиме ће са економског и друштвеног аспекта представљени концептуални оквир показати своју оправданост.

Примена новог концептуалног оквира за формулисање стратегије може довести до ефикаснијег коришћења ограничених ресурса и допринети свеукупном повећању благостања у земљи. Његова примена доводи до нових позитивних ефеката који се у великој мери огледају у сатисфакцији потрошача, јачању тржишне позиције предузећа, повећању вредности предузећа и супериорној профитабилности. Модел је показао да је постоји потреба за сарадњом менаџмента и запослених у организацији, као најзначајнијим предусловом за ефективно формулисање и ефикасну имплементацију стратегије. На крају, значај модела се огледа у новом виђењу процеса формулисања стратегије као односа изазова, менталне мапе и ресурса, усклађеног са захтевима глобалног концепта развоја тржишта, контролабилности, иновативности, мултикултурализма, повећања ефикасности пословних процеса, захтевима друштвене

одговорности, стручности и етике, који као такав доприноси укупном друштвено-економском развоју.

ЛИТЕРАТУРА:

Б. Машић, *Стратегијски менаџмент*, Универзитет „Браћа Карић“, Београд, 1996.

G. A. Steiner, *Top Management Planning*, MacMillan Company, London, 1969.

G. G. Dess, G. T. Lumpkin, M. L. Taylor, *Strategic Management: Text and Cases*, McGraw-Hill/Irwin, New York, 2004.

Д. Д. Ерић, *Увод у менаџмент*, Економски факултет, Виша школа за спортске тренере и Чигоја штампа, Београд, 2000.

Д. Ђуричин, Д., С. Јаношевић, *Менаџмент и стратегија*, Економски факултет, Београд, 2005.

I. H. Ansoff, *Business Strategy*, Penguin Books, London, 1969.

J. D. Hunger, T. L. Wheelen, *Essential of Strategic Management*, Prentice Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 2007.

Ј. Тодоровић, Д. Ђуричин, С. Јаношевић, *Стратегијски менаџмент*, Институт за тржишна истраживања, Београд, 1997.

М. Милисављевић, *Стратегијски маркетинг*, Економски факултет, Београд, 2006.

Dž. A. F. Stoner, E. R. Friman, D. R. Gilbert Jr., *Менаџмент*, превод, Желнид, Београд, 2002.

УДК: 658.5.012.3

Примљено: 12. децембра 2009.

Прихваћено: 29. децембра 2009.

Прегледни рад

Наука

број 1/2010

год. 1. vol. 1.

стр. 227- 246

Зоран Лазић

Слобомир П Универзитет

Факултет за економију и менаџмент

Слобомир

ПРИМЕНА ИНТЕЛИГЕНТНИХ СИСТЕМА ЗА ПОСЛОВНО ОДЛУЧИВАЊЕ ЗАСНОВАНИХ НА FUZZY ЛОГИЦИ У ОПРЕДЕЉИВАЊУ СТРАТЕГИЈСКОГ ФОКУСА

Application Intelligent Systems for Business Decision Based on Fuzzy Logic in The Decision of Strategic Focus

Abstract: Modern business is characterized by the dominant dynamic of change and fluctuation of environmental factors, while reduces the time for making important strategic decisions, and the number of such decisions is rapidly increased. It has long passed the time making strategic decisions based on experience, intuition or feelings, and now strategic decisions based on malicious analysis of almost all factors of business. Given the above, the application of information systems has long been an important role in supporting strategic decision-making. A huge number of factors on which chooses a strategic focus are interrelated and complex nonlinear relationships, and often it is not possible to sublimate, quantify and precisely defined. In addition it is common for their assessment and evaluation of natural language, and linguistic variables. The harsh competition in the global market with the aim of acquiring and preserving the competitive advantage of conditions and analyzing a large number of business factors imprecisely expressed. The fight with the competition and race for the win and keeping customers now imposes the need for applying intelligent methods and techniques that would analyze as many data that describe the factors operating on the basis of which would be produced by high quality information from which to synthesizing knowledge and enable the strategic direction the company. Fuzzy logic, which is one of the techniques of searching through the data ("data

mining’’) just allows processing and linguistic non-precisely displayed data is increasingly important and makes building blocks of data models within intelligent systems for business decision making. This paper will show the possibility of applying fuzzy logic to solve complex problems and non-structured affiliation of strategic focus.

Keywords: Information systems, Data storage, Intelligent systems for business decision making, The Search through the data, Fuzzy sets, Strategy, Strategic focus.

Апстракт: Савремено пословање доминантно карактерише динамична промена и флукуација фактора окружења, при чему се скраћује време за доношење значајних стратегијских одлука, а сам број таквих одлука се рапидно увећава. Одавно је прошло време доношења стратегијских одлука на бази искуства, интуиције или осјећања, па се данас стратегијске одлуке доносе на бази минуциозних анализа готово свих фактора пословања. С обзиром на наведено, примјена информационих система већ одавно има значајну улогу у подршци стратегијском одлучивању. Огроман број фактора на основу којих се опредељује стратегијски фокус су међусобно повезани нелинеарним и комплексним везама и често их није могуће сублимирати, квантификовати и прецизно дефинисати. Поред наведеног уобичајено је њихово оцењивање или процјењивање природним језиком, односно лингвистичким варијаблама. Оштра конкурентност на глобалном тржишту са циљем стицања и очувања конкурентске предности условљава и анализирање великог броја непрецизно изражених фактора пословња. Борба са конкуренцијом и трка за придобијање и очување клијената данас намеће потребу за примењивањем интелигентних метода и техника којим би се анализирао што већи број података који описују факторе пословања на основу којих би се продуковале квалитетне информације из којих би се синтетизовало знање и омогућило стратегијско усмјеравање предузећа. Fuzzy логика која спада у технике трагања кроз податке (data mining) управо омогућава процесирање непрецизних и лингвистички приказаних података све више добија на значају и чини градивни елемент модела података у саставу интелигентних система за пословно одлучивање. Овим радом ће се показати могућност примене fuzzy логике у решавању сложеног и неструктурираног проблема опредељивања стратегијског фокуса.

Кључне речи: информациони системи, складиште података, интелигентни системи за пословно одлучивање, трагање кроз податке, fuzzy скупови, стратегија, стратегијски фокус,

Савремени приступ формулисању стратегије предузећа

Процесом формулисања стратегије показује се како је предузеће оценило шансе и опасности, разумело стратегијску ситуацију и како је идентификовало начине и методе деловања у датом пословном амбијенту. Стога, процес формулисања стратегије укључује анализу, идентификовање, вредновање и избор најбоље стратегијске алтернативе за анализиране и антиципиране околности. Отуда као и сваки процес одлучивања, формулисање стратегија нужно мора респектовати:

- 1) логични редослед фаза,
- 2) потребан истраживачко-креативни напор и
- 3) организационо-процедуралну димензију.

Логички редослед фаза се односи на посматрање формулисања стратегије као процеса који треба окончати избором најбоље алтернативе, те га је неопходно спроводити тако да омогући:¹⁴⁵

1. правилно дефинисање проблема,
2. димензионирање његовог значаја,
3. идентификовање алтернативних решења проблема,
4. оцењивање алтернатива и
5. избор, односно доношење одлуке о стратегијској опцији.

Истраживачко-креативан напор подразумева да се формулисање стратегије смести у контекст стратегијског управљања. То значи да стратегијске алтернативе морају бити примерене стању окружења, ресурсним и другим могућностима предузећа, мисији и циљевима. У том смислу, формулисање стратегије треба да укључи:

1. стратегијску анализу окружења и процену могућности предузећа, из које треба да резултира идентификовање стратегијске ситуације и
2. истраживачко-креативну фазу, из које треба да резултирају могуће опције реаговања предузећа и оцена импликација њиховог прихватања.

Организационо-процедурална димензија полази од тога да реализација стратегије подразумева учешће многих актера, па се процес њеног формулисања организује тако да омогући

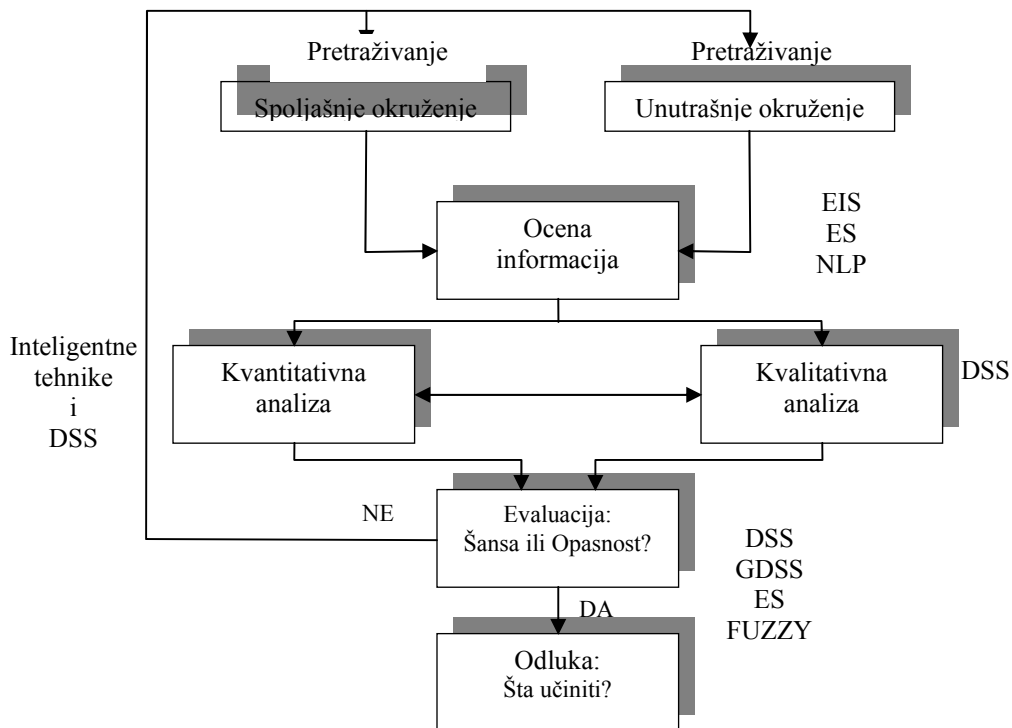
¹⁴⁵ Милисављевић, М. и Тодоровић Ј.: *Планирање и развојна политика предузећа*, Савремена администрација, Београд, 1995.

квалитетно одлучивање и што већи степен извесности њене имплементације. На основу обухвата и прихваћеног стила управљања постоје различити приступи организовању процеса креирања и усвајања стратегије.¹⁴⁶

Из наведеног произилази да се у приступу формулисању стратегије предузећа мора водити рачуна да стратегија осигурава прави начин реаговања предузећа као целине на шансе и опасности. Стога је кроз формулисање стратегије потребно обезбедити да она одговара ресурсним могућностима предузећа, обезбеђује конкурентску предност и омогућава капитализовање предности кроз прихватање производа и услуга које пружају довољно велике и економски јаке групе купаца.

На наведеним премисама је заснован савремени приступ формулисању стратегије који прилази процесу одлучивања кроз проналажење и решавање проблема, односно откривање и капитализовање повољности. Карактерише га потреба за обрадом квантификованих података, квалитативних чињеница, информација и знања у условима неизвесности. Ово подразумева подршку информационих система у процесу формулисања стратегије, у коме значајну улогу заузимају и интелигентни системи за пословно одлучивање, чија се примена може илустративно приказати сликом 1.

¹⁴⁶ Thompson A.; Strickland A.; *Strategic Management*, McGraw-Hill, 2003, стр.54.



Слика 1. Информациона подршка процесу формулисања стратегије¹⁴⁷

Јасно је да конвенционални пословни информациони системи обухватају квантитативне методе и моделе процеса одлучивања, који се заснивају на алгоритамском приступу, а интелигентни информациони системи пружају потребну методологију обраде квалитативних аспеката доношења одлуке. У том смислу, интелигентне системе треба посматрати као надградњу конвенционалним информационим системима, које за потребе формулисања стратегије предузећа треба базирати на интегралном складишту података.

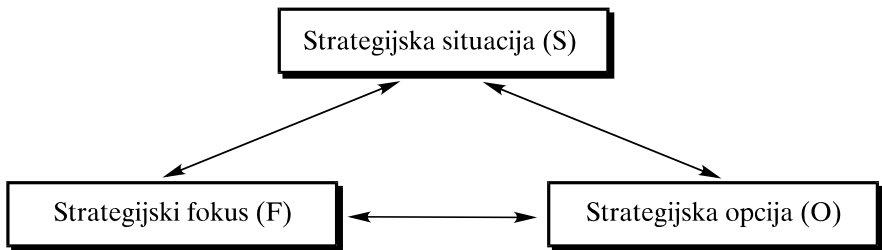
¹⁴⁷ Turban E., McLean E. Wetherbe J. *Information Technology for Management*, 3rd edition, John Wiley & Sons, Inc. New York, 2002. str. 436.

Улога информационих система у дефинисању аналитичког оквира за избор стратегије предузећа

Процес избора стратегије с обзиром на широки репертоар стратегијских опција треба да буде прилагођен природи стратегијске ситуације и опредељеног стратегијског фокуса. Наиме, тај процес треба да повеже стратегијску анализу и стратегијски избор, тако да се:

- јасно дефинише проблем (стратегијска ситуација),
- определи главно усмерење за решавање проблема (стратегијски фокус) и
- определи примерена стратегија за деловање предузећа (стратегијска опција).

То практично значи да се кроз анализу и предвиђање структуре окружења идентификују шансе и опасности, те кроз њихово сучељавање са ресурсним могућностима предузећа идентификује фокус у односу на који ће се трагати за стратегијским алтернативама.



Слика 2. Приступ формулисању стратегије¹⁴⁸

Дакле, потребно је респектовати релацију: *стратегијска ситуација* □ *стратегијски фокус* □ *стратегијска опција*, при чему се обухватају главни елементи стратегијског истраживања и анализе.

Савремене услове пословања карактерише перманентан раст броја одлука које треба донети, док се расположиво време за

¹⁴⁸ Тодоровић Ј.; *Стратегијски и оперативни менаџмент*, Конзит, Београд, 2003, стр. 181.

њихово доношење значајно смањило. Стога, аналитичко сагледавање оквира деловања за усклађивање ресурсних и компетентских могућности предузећа са изазовима и опасностима из окружења у условима глобализације, тржишне конкуренције, информационе и интернетске технологије није могуће без моћног корпоративног информационог система који поред интерних информација из свих домена пословања садржи и релевантне информације из окружења. На карактер одлуке која треба да резултира конкретном стратегијском опцијом утиче способност менаџмента да сагледа и антиципира интерне и екстерне околности, у којима предузеће послује, утиче ниво развијености, те аналитичке и предикционе могућности тог информационог система. Зато је потребно да информациони систем обезбеди менаџменту поуздане извештаје, детаљну анализу и поуздано предвиђање у довољно дугом временском интервалу.

Класични информациони системи могу да задовоље само извештајну компоненту, коју карактерише чињеница, да се већина унапред припремљених извештаја бира са менија при чему се кориснику нуде одређене, унапред програмиране опције.

За успешно спровођење анализе потребно је располагати подацима интегрисаним у складиште података над којима је могуће применити како статистичке и математичке методе и моделе, тако и савремене аналитичке алате за мултидимензионалну анализу са могућношћу хијерархијског приступа подацима (OLAP алати), и методе и технике трагања кроз податке (дата мининг). Анализом се настоји доћи до одговора на комплексна питања и настоји одговорити зашто се нешто догађа како би се одредјелио правац дјеловања предузећа. Сложенији поступци анализе су усмерени ка откривању одређених појава и њихових трендова у пословању.

Дефинисање стратегијске ситуације подразумева анализу и предвиђање окружења, односно оцену ресурсних и компетентских могућности предузећа. Циљ анализе јесте да се кроз рашчлањавање и темељну анализу доминантних фактора пословања идентификују могуће шансе и опасности у окружењу, односно снаге и слабости предузећа. Тиме се ствара основа за усмеравање активности предузећа.

Јасно је да наведено захтева комплексне анализе са огромним

бројем различитих међузависних параметара из окружења и предузећа. Усклађивање са изазовима и опасностима из окружења и усмеравање понашања предузећа, у данашње време императивно захтева развој и примену софистицираних информационих система за подршку пословном одлучивању. У развијеним тржишним економијама предузећа, која на традиционалан начин покушавају да обухвате и анализирају информације везане за факторе који опредељују пословни амбијент губе могућност да равноправно учествују у тржишној утакмици. Овога полако постају свесна и српска предузећа, па се на домаћем тржишту почињу развијати апликације које омогућавају конзистентне савете за формулисање стратегије предузећа.¹⁴⁹

Подршка информационих система опредељивању стратегијског фокуса

Анализа и поларизација окружења и стратегијских способности предузећа треба да омогући да се определи генерални правац деловања предузећа. Циљ је да се сучељавањем различитих стања квалитета окружења и способности предузећа определи стратегијски фокус. У ту сврху се користи SWOT (TOWS) анализа, која омогућава да се на основу стања окружења и профила предузећа идентификују стратегијске опције, које ће предузеће усмерити да максимално користи шансе и снагу, односно минимизира претње и слабости.

Претходно поменута анализа и предвиђање окружења, анализа ресурсних и компетентских способности предузећа, идентификација и оцена шанси и опасности окружења, односно ресурсних и конкурентских снага и слабости омогућавају извештаје који на бази сучељавања различитих стања квалитета окружења и способности предузећа могу помоћи у опредељивању стратегијског фокуса.¹⁵⁰ Садржај једног од таквих извештаја је приказан на следећој слици.

¹⁴⁹ Пример: www.mi-system.co.yu 12.10.2008.год.

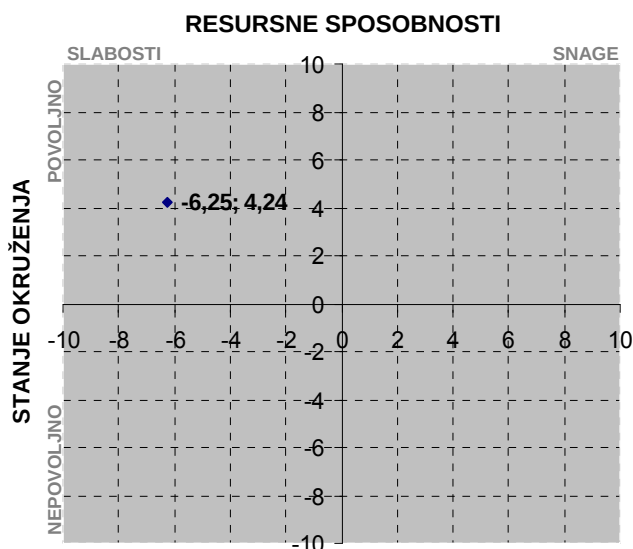
¹⁵⁰ Подршка интелигентних система за пословно одлучивање анализи и предвиђању окружења је детаљно описана у : Лазић З. *Развој интелигентних система за пословно одлучивање и примена у формулисању стратегије предузећа*- Магистарски рад, Економски факултет Београд, 2008, стр. 116-139

РЕСУРСНЕ И КОНКУРЕНТСКЕ СПОСОБНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА	
СНАГЕ	СЛАБОСТИ
НАДМОЋНЕ ТЕХНОЛОШКЕ ВЕШТИНЕ И ЗНАЊА	ВРЛО СЛАБ ИМИЦ НА ТРЖИШТУ
ПОВЕЋАН УДЕО НА ТРЖИШТУ НА 30%	ВРЛО СЛАБА И НЕРАЗГРАНАТА МРЕЖА ДИСТРИБУЦИЈЕ
НОВ, СУПЕРИОРАН ИНФОРМАЦИОНИ СИСТЕМ ПРЕДУЗЕЋА	НЕДОСТАТАК МАРКЕТИНШКИХ ЗНАЊА И ВЕШТИНА
СУПЕРИОРАН ИНТЕЛЕКТУАЛНИ КАПИТАЛ	ОПАДАЊЕ ПРОФИТА У ПРЕТХОДНОЈ ФИСКАЛНОЈ ГОДИНИ ЗА 25%
ЕКСТЕРНИ ФАКТОРИ	
ШАНСЕ	ОПАСНОСТИ
ПРЕДУЗЕЋЕ РАЗВИЈА СУПЕРИОРАН ПРОИЗВОД	КОНКУРЕНТ РАЗВИЈА СУПЕРИОРАН ПРОИЗВОД
УКИДАЊЕ БАРИЈЕРА ЗА УЛАЗАК НА ТРЖИШТЕ ЕУ	РАСТЕ ЦЕНА ЕНЕРГЕНАТА
ПОРЕСКЕ ОЛАКШИЦЕ ЗА ИЗВОЗНИКЕ	ГРАНСКИ СИНДИКАТ ТРАЖИ ВЕЋЕ БЕНЕФИЦИЈЕ
	ПОЈАВА НОВОГ КОНКУРЕНТА

Слика 2. SWOT (TOWS) анализа

Повољно окружење карактерише: обиље шанси, стабилност, стабилан раст примарне тражње, услови уласка нових произвођача тешки, либералност норми владе и сл., док *неповољно окружење* укључује: доминацију претњи, иманентност иреверзибилних промена, стагнацију у развоју тражње, лаке услове уласка, а тешке услове изласка, јаку преговарачку снагу купаца и добављача и сл. *Јаку стратегијску позицију* предузећа карактерише: солидно стање људских, материјалних и финансијских ресурса, адекватна избалансираност по активностима и производима / програмима, солидна технолошка знања и могућност коришћења криве учења, јака преговарачка снага у односу на купце и добављаче и сл. *Слабу стратегијску позицију* карактеришу: недовољни и лоше избалансирани ресурси, ниска крива учења, неразвијена диференцираност производа, низак ниво интерне флексибилности и сл.

Уз примену информационих технологија, резултате наведених анализа је могуће, на бази искуства и сарадње са експертним тимом, квантификовати и пондерисати. Тиме би се добила следећа матрица.



Слика 3. SWOT (TOWS) матрица

Са слике је јасно да *први квадрант* представља комбинацију повољног окружења и јаких стратегијских способности предузећа. У случају да стратегијска позиција предузећа одражава такво стање, стратегијски фокус треба да буде на: одржавању повољног окружења, повећавању свога тржишног учешћа и осигурању позиције у односу на нападе конкурената. Иако се ради о идеалној ситуацији, треба бити свестан чињенице да очување и кориштење такве ситуације укључује пуно алтернатива, те избор праве стратегијске опције често није једноставан.

У *другом квадранту* имамо стицај повољног окружења и слабих стратегијских способности предузећа, те је логично да фокус буде усмерен на јачање ресурсних и других могућности предузећа како би се искористиле повољности окружења. Стратегијски фокус у овом случају може да буде оријентација на стратегију одрживог раста кроз интерни метод или фаворизовање вертикалне и хоризонталне интеграције, односно

мерџера и аквизиција којима би се ојачала способност предузећа.

Трећи квадрант представља констелацију неповољног окружења и слабих стратегијских способности предузећа. Због неповољног окружења и недостатка снаге предузећа да га промени или амортизује његове ударе, неопходно је да се пронађу стратегије којима ће се плански и уз што мање губитака повући из датог привредног простора и подручја делатности. Та операција се обично везује за стратегију планског повлачења и смањивања активности предузећа, која се обично спроводи кроз продају дела предузећа (*sell-off*), поделу предузећа на низ нових посебних ентитета (*spin-off*), редукцију трошкова и друге облике реструктурирања.¹⁵¹

Четврти квадрант је стицај неповољног окружења и јаких стратегијских способности предузећа, те би превасходни стратегијски фокус требао да буде усмерен на релативизацију утицаја неповољног окружења, ослањајући се на јаке ресурсе и друге способности предузећа. У вези с тим могуће је размишљати о главним стратегијским фокусима: промена окружења кроз *интерактивистички приступ* у смислу да се интернационализацијом пословања и иницирањем нових тржишних, технолошких и друштвених трендова измени постојеће, односно креира ново окружење; *амортизовање утицаја неповољног окружења* кроз поједине врсте диверсификације и улагање у интерну флексибилност и прилагођавање окружењу. У том погледу, фокус може да буде на: улагању у истраживање и развој, улагању у информације, на склапању дугорочних аранжмана са партнерима као и избор адекватног односа према конкурентском окружењу.

С обзиром да велики број фактора који опредељују стање окружења и ресурсне способности предузећа није могуће конзистентно и прецизно квантификовати, те да је у менаџментској теорији и пракси уобичајено да се значајан број фактора описује лингвистичким варијаблама, једноставнија и прихватљивија солуција се односи на примену fuzzy скупова и fuzzy логики, где се на основу претходних анализа лингвистичким варијаблама може исказати стање окружења као и ресурсне способности предузећа.

¹⁵¹ Тодоровић Ј.; *Стратегијски и оперативни менаџмент*, Цонзит, Београд, 2003, стр.186 (Преузето Wilkes. M.F.M. and R.E. Brayshaw: *Manegement of Company Finance*, 1990, Shampman and Hall, str 653.)

Основне карактеристике fuzzy скупова и fuzzy логике

Теорија fuzzy скупова представља проширење класичне теорије скупова (*crisp sets*) која, као што је познато подразумева конзистентност у погледу припадности одређеног елемента конкретном скупу. Наиме класична теорија скупова подразумева јасну и оштру дистинкцију у смислу: „елеменат x је члан скупа C “ или „елеменат x није члан скупа C “. Класична теорија скупова се темељи на примени Боол-ове логике, која се заснива на бинарним бројевима, с обзиром да се свако стање може изразити са 0 или 1. Применом Боол-ове алгебре, функција припадности скупу се може изразити:

$$\mu_c(x) = \begin{cases} 1 & \text{ako } x \in S \\ 0 & \text{ostalo} \end{cases}$$

На пример, ако се посматра скуп продуктивности као један од основних параметара за оцењивање ресурсних снага предузећа, где се под високом продуктивношћу сматра производња од минимално 20 јединица производа на дан, премиса би се описала следећим изразом:

$$v. \text{продуктиван} = \{ x \in P \mid \text{продуктивност}(x) \geq 20 \}$$

Припадност скупу се у овом примјеру дефинише као:

$$\mu_{v. \text{продуктиван}}(x) = \begin{cases} 1 & : \text{продуктивност}(x) \geq 20 \\ 0 & : \text{продуктивност}(x) < 20 \end{cases}$$

За разлику од наведеног, суштина fuzzy скупова произилази из могућности делимичне припадности елемента одређеном скупу. Кључна идеја, која лежи у основи теорије fuzzy скупова, је да елемент може делимично припадати једном или више скупова уз ограничење да збир укупних припадности свим припадајућим скуповима износи 1. Функција припадности из претходног примера се може дефинисати и на следећи начин:

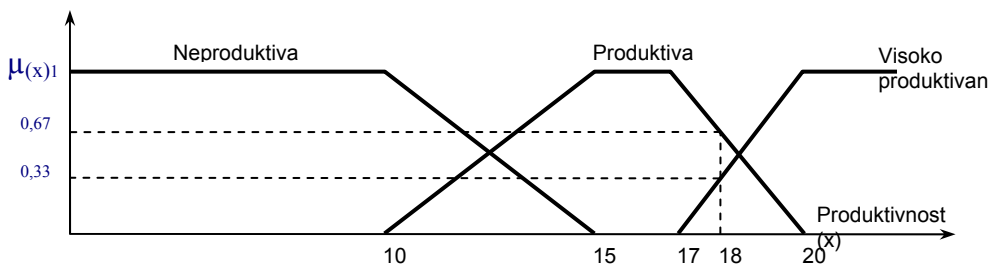
$$\mu_{v. \text{продуктиван}}(x) = \begin{cases} 0 & : \text{продуктивност}(x) < 17 \\ 1 - \frac{\text{продуктивност}(x) - 17}{3} & : 17 \leq \text{продуктивност}(x) < 20 \\ 1 & : \text{продуктивност}(x) \geq 20 \end{cases}$$

Према наведеној функцији припадности, скуп високо продуктиван садржи дане када је произведено барем 20 јединица производа са функцијом припадности 1 и дане између 17 и 20 произведених производа са линеарно опадајућим степеном припадности. Дани када је произведено испод 17 јединица производа, не припадају скупу високо продуктиван јер имају функцију припадности наведеном скупу једнаку нули.

Fuzzy скуп Φ се дефинише функцијом припадности μ_Φ која сваком елементу x додељује степен припадности скупу Φ : $\mu_\Phi(x) \in [0,1]$ и која може имати разне облике, од којих су најчешћи линеарни (троугао, трапезоид), сигма функција, Гаусс-ова функција или слободна серија.¹⁵²

Битна карактеристика fuzzy скупова је могућност процесирања лингвистичких променљивих. *Лингвистичке променљиве*, чије су варијабле речи, а не бројеви, представљају веома важан концепт везан за fuzzy скупове. На пример fuzzy интерпретација лингвистичке варијабле *велика брзина* може да одговара прецизној (црисп) динамичкој интерпретацији брзина је 187,095672 km/h. Битно је наоменути да свака лингвистичка варијабла има придружен домен одговарајућих лингвистичких ознака. У наведеном примјеру за лингвистичку променљиву брзина, имамо три лингвистичке ознаке: велика, средња и мала.

Наведени примјер се може допунити скуповима продуктиван и непродуктиван да би се покрио цели домен радних дана (слика 2.12).



Слика 4. Лингвистичка променљива продуктивност и три fuzzy скупа

¹⁵² Солдић-Алексић Ј.; *Интелигентни системи за пословно одлучивање*, Економски факултет у Београду, 2001, стр. 169.

У наведеном примеру радни дани су у погледу продуктивности подељени на непродуктивне, продуктивне и високо продуктивне. Користећи fuzzy скупове, који немају оштру границу, омогућено је преклапање између скупова. Елементи на граници са одређеном функцијом припадности припадају и једном и другом скупу. На пример, неки дан Д, када је произведено 18 производних јединица, припада скупу високопродуктиван и продуктиван са функцијама припадности 0,33 и 0,67 респективно.

Процесирање fuzzy вредности подразумева примену логичких оператора: негације, коњукције, дисјункције и импликације који чине значајан градивни елемент fuzzy логике. У раду проф. Задеха, творца fuzzy логике, из далеке 1965. год логички оператори су исказани на следећи начин:¹⁵³

негација $\mu_{\neg A}(x) = 1 - \mu_A(x)$

коњукција $\mu_{A \wedge B}(x) = \min \{ \mu_A(x), \mu_B(x) \}$

дисјункција $\mu_{A \vee B}(x) = \max \{ \mu_A(x), \mu_B(x) \}$

Примјена Боолове логике на fuzzy скупове је интуиитивно јасна и очигледно је да се негација од fuzzy припадности израчунава одузимањем fuzzy вредности припадности од јединице, fuzzy коњукција се добија прихватањем минималне вриједности одговарајућих функција припадности припадајућих fuzzy скупова, док се дисјункција добија узимањем максималне вриједности одговарајућих функција припадности за fuzzy скупове А и Б.

Нека на пример, постоје два скупа производа: *повољно окружење* и *јаке ресурсне способности* и нека егзистира околност О у којој окружење припада скупу повољно окружење са степеном припадности 0,5; и нека су ресурсне способности у скупу јаких са степеном припадности 0,8. Тада ће се Околност О, применом исказа за коњукцију придружити следећа вредност функције припадности скупу повољно окружење и јаке ресурсне способности:

$$\mu_{\text{по и јрс}}(O) = \min \{0,5, 0,8\} = 0,5,$$

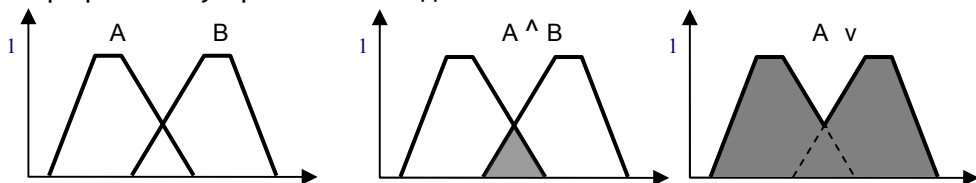
док ће за исту околност (О) вредност функције припадности скупу повољно окружење и јаке ресурсне способности:

$$\mu_{\text{по и јрс}}(O) = \max \{0,5, 0,8\} = 0,8.$$

Функције припадности два fuzzy скупа повољно окружење и јаке

¹⁵³ www.bisc.cs.berkeley.edu/Zadeh-1965.pdf

ресурсне способности, њихова коњукција и дисјункција могу се графички илустровати на следећи начин:



Слика 5. Функције припадности fuzzy скупова A и B, њихова коњукција и дисјункција ¹⁵⁴

Примена fuzzy правила и fuzzy закључивања у опредељивању стратегијског фокуса

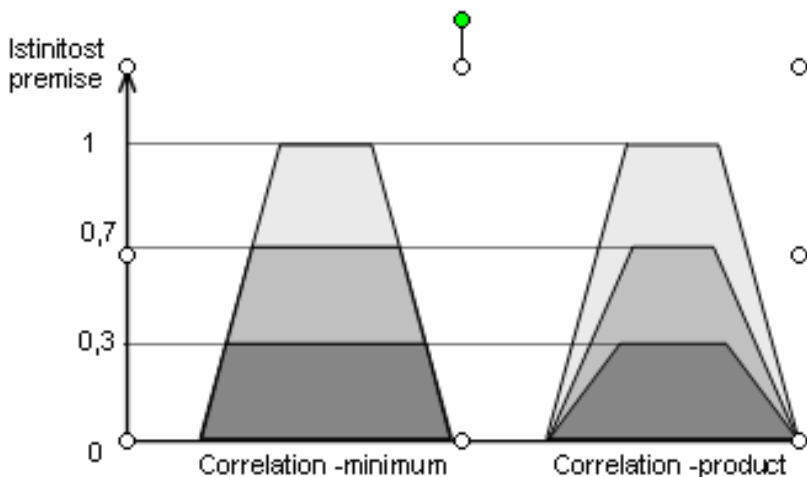
Fuzzy закључивање подразумева примену fuzzy правила, односно случај када се у премиси и закључку појављују fuzzy скупови. Наиме, за разлику од класичне предикатске логице где премиса може бити или тачна или нетачна, при чему се закључак или активира или не активира, у fuzzy логици премиса може бити дјелимично тачна при чему се закључак активира у оној мјери у којој је премиса тачна. Утицај правила закључивања у fuzzy логици на излазну варијаблу односно закључак се одређује једном од следећих импликација:

$$\mu_{A \supset B}(x) = \min \{ \mu_A, \mu_B(x) \} \text{ или } \mu_{A \supset B}(x) = \{ \mu_A \cdot \mu_B(x) \}$$

Нека на пример, важи правило: Ако је продуктивност висока, онда је снага предузећа висока и нека продуктивност припада fuzzy скупу висока продуктивност са функцијом припадности μ_P . Јасно је да степен припадности функције закључку не може бити већи од функције припадности премисе. За корекцију функције припадности закључку примењују се методе: correlation-minimum закључивање и correlation-product закључивање. Прва метода, која има ширу примену у пракси, коригује функцију припадности закључку у свакој тачки, где је већа од вредности функције припадности премисе и своди је на степен припадности премисе. То се може изразити као $\mu_{A \supset B}(x) = \min \{ \mu_A, \mu_B(x) \}$. Наведена метода има недостатак да искључује информације о функцији припадности закључку на подручју у коме ова има већи степен припадности од степена припадности премисе, има своју

¹⁵⁴ Солдић-Алексић Ј.; *Интелигентни системи за пословно одлучивање*, Економски факултет у Београду, 2001, стр.175.

алтернативу. То је метода цоллератион-продуцт закључивања, која резултујућу функцију припадности закључку рачуна као производ оргиналне функције припадности закључка и функције припадности премисе, тј. $\mu_{A \square B}(x) = \{\mu_A \cdot \mu_B(x)\}$.¹⁵⁵ Резултујуће функције припадности закључка за наведене методе су представљене на слици 8.3. и представљају идентичну линеарну функцију припадности закључка за три степена функције припадности премисе 0,3; 0,7 и 1.



Слика 6. Методе fuzzy закључивања¹⁵⁶

До сада је разматран случај једноструког fuzzy закључивања, тј. ситуација у којој егзистира једна премиса и њој одговарајуће правило. Fuzzy закључивање омогућава повезивање fuzzy закључака добијених активирањем већег броја правила у јединствени закључак применом мин-макс методе. Агрегација правила у јединствени закључак се врши тако што се за свако правило одреди степен припадности закључку као минимални степен припадности премисама. Затим се формирају одговарајући fuzzy скупови ограничени на добијене минималне степене припадности чијим се збрајањем одређује резултујући fuzzy скуп који представља максимум од појединачних fuzzy скупова.

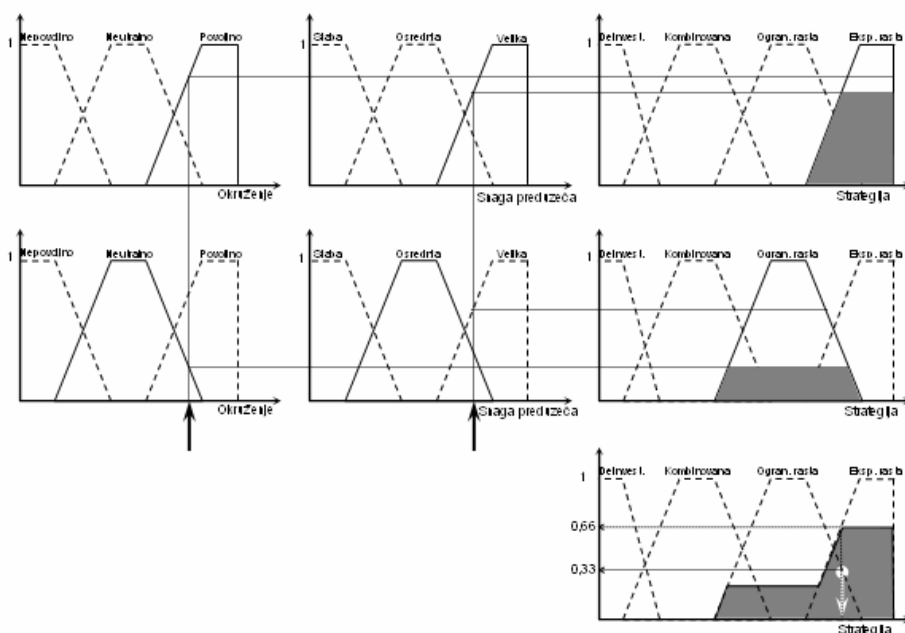
Нека, на пример, у бази знања експертског система за пословно

¹⁵⁵ Ибуџ, стр. 176.

¹⁵⁶ Masters T.: *Practical Neural Network Recipes in C++*, Academic Press, Inc., Boston, 1993, стр. 295.

одлучивање егзистирају следећа правила:

*АКО је окружење повољно И снага предузећа велика
ОНДА применити стратегију експанзивног раста;
АКО је окружење неутрално И снага предузећа осредња
ОНДА применити стратегију ограниченог раста;*

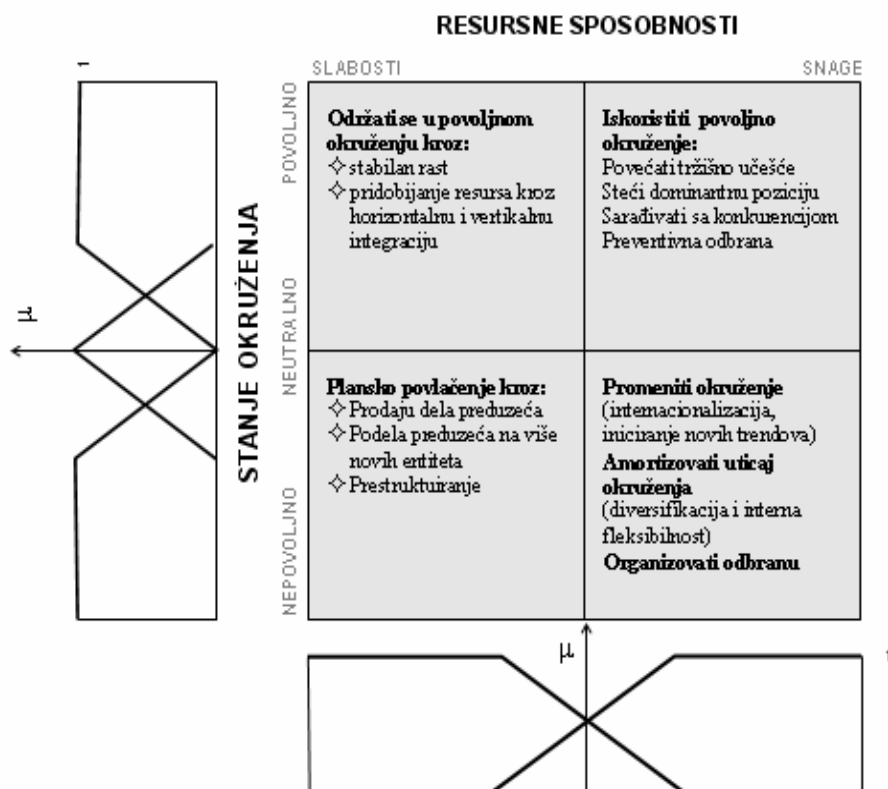


Слика 7. Агрегација fuzzy правила закључивања

Слика 8.3. приказује агрегацију експертских црисп правила на основу познатих лингвистичких варијабли. Приказана је ситуација када је стање окружења непрецизно дефинисано и када се не може окарактерусати нити као повољно нити као неутрално јер има атрибуте и једног и другог стања са конкретно одређеном и познатом fuzzy вриједношћу делимичне припадности и једном и другом fuzzy скупу. Готово идентична ситуација, у проматраном примеру, је и по питању снаге предузећа и она на основу анализираних критеријума инклинира великој снази са примесима атрибута које карактеришу предузећа осредње снаге. Применом fuzzy правила коњуџије на основу познатих функција припадности fuzzy скуповима којим је дефинисано стање окружења и снага предузећа, на основу

наведених правила се одређује степен припадности fuzzy скуповима стратегија експанзивног раста, односно стратегија ограниченог раста. На овај начин одређене функције припадности појединачним закључцима се применом fuzzy правила дисјункције агрегирају у резултујућу функцију припадности закључку за лингвистичку промену стратегија. У конкретном примеру, на основу познатих, али непрецизно дефинисаних: стања окружења и снаге предузећа, систем би сугерисао примену стратегије експанзивног раста са 66% и стратегију ограниченог раста са 33%.

Имплементацију представљене фазификације на SWOT матрицу као основног аналитичког средства за одређивање стратегијског фокуса предузећа можемо приказати следећом сликом:



Слика 8. Идентификација стратегијског фокуса применом fuzzy логице

Не умањујући прецизност наведеног поступка, потребно је упозорити да се корисност примене fuzzy логики у опредељивању стратегијског фокуса огледа у томе што приказује начин обједињавања непрецизних, али по значају релевантних информација, омогућава указивање на стање у окружењу, на снаге и слабости предузећа, на основу којих ће се поузданом анализом добити и конзистентни савети. Међутим, с обзиром да квалитет донесене одлуке првенствено зависи од знања и вештина корисника, одговорност и заслуга за идентификовање и избор успешне стратегије припада људима који формулишу стратегије, а не методама, програмима и технологији.

Закључак

Примена fuzzy логики и интелигентних информационих система заснованих на fuzzy логици у подручју пословног одлучивања је још увек у зачетку, али је врло подесна за решавање проблема који се тичу неизвесности, непрецизности, нејасноћа и шумова у великим скупинама података. Управо такав је проблем опредељивања стратегијског фокуса. Стога је овим радом показано да је подручје опредељивања стратегијског фокуса применом fuzzy логики, сврсисходно. Може се закључити да се вредност примене fuzzy логики огледа и у томе што је омогућава процесирање лингвистичких варијабли које су и природни начин вредновања значајног броја фактора на основу којих се опредељује стратегијски фокус. Фазификацијом SWOT матрице се обезбјеђује и квантификација опредјељеног стратегијског фокуса односно даје метрика коликим интензитетом опредељени стратегиски фокус има аргументовано упориште. За очекивати је да све већа потреба за стицањем и одржањем конкурентске предности наметне потребу за потпунијим сагледавањем пословања где ће и процесирање неконзистентно изражених вриједности имати значајну улогу у борби за клијента, чиме ће fuzzy логика и модели засновани на њој имати већи значај и ширу примену.

ЛИТЕРАТУРА

Лазић З. *Развој интелигентних система за пословно одлучивање и примена у формулисању стратегије предузећа-Магистарски рад*, Економски факултет Београд, 2008,

Masters T. *Practical Neural Network Recipes in C++*, Academic Press, Inc., Boston , 1993,

Милисављевић, М. и Тодоровић Ј.: *Планирање и развојна политика предузећа*, Савремена администрација, Београд, 1995.

Thompson A.; Strickland A.; *Strategic Management*, McGraw-Hill, 2003,

Тодоровић Ј.; *Стратегијски и оперативни менаџмент*, Цонзит, Београд, 2003,

Turban E., McLean E. Wetherbe J. *Information Technology for Management*, 3rd edition, John Wiley & Sons, Inc. New York, 2002.

Солдић-Алексић Ј.; *Интелигентни системи за пословно одлучивање*, Економски факултет у Београду, 2001,

Вујовић С.; *Електронско пословање и пословна интелигенција*, Универзитет Браћа Карић, Београд, 2005,

<http://www.bisc.cs.berkeley.edu/Zadeh-1965.pdf> 16.9.2009. год.

<http://www.mi-system.co.yu> 12.10.2008. год.

УДК: 338.246.025.88
Примљено: 20. децембара 2009.
Прихваћено: 18. јануара 2010.
Прегледни рад

Наука
број 1/2010
год. 1. vol. 1
стр. 247-272

Љиљана Јовић
Слобомир П Универзитет
Пореска академија
Слобомир

ЈАВНО-ПРИВАТНО ПАРТНЕРСТВО У МЈЕШОВИТОЈ ПРИВРЕДИ

Public-Private Partnerships In Mixed Economy

Abstract: Although the Republic of Srpska 2009 adopted the Law on Public-Private Partnership, the impression that the general public knows little about the content of this notion. The paper is aimed at providing insight into the contents and the various forms of public-private partnership, and the Refresh-tljavanje problems that occur during its implementation. This paper summarizes previous experience in transition countries, all with the aim to provide complete assessment and identification of potential advantages that our country can have of these arrangements. In addition, wanted to point out the necessary prerequisites that must be met for the implementation of successful form of public-private partnerships.

Keywords: Public good, Public-private partnership, Risk allocation, Concession.

Апстракт: Иако је у Републици Српској 2009.г. усвојен закон о јавно-приватном партнерству, утисак да се у широј јавности мало зна о садржини овог појма. Рад је усмјерен на пружање увида у садржину и различите форме јавно-приватног партнерства, као и на освјетљавање проблема који се јављају при његовој примјени. Дат је и сажет преглед досадашњих искустава у земљама у транзицији, а све са циљем да се омогући потпуније сагледавање и уочавање потенцијалних предности које наша земља може имати од оваквих аранжмана. Поред тога, жељело се указати и на неопходне претпоставке које морају бити испуњене за спровођење успјешних форми јавно-приватног партнерства.

Кључне ријечи: јавна добра, јавно-приватно партнерство, распоdjела ризика, концесија.

Уводна разматрања

Пратећи дискусију везану за недавно усвајање закона о Јавно-приватном партнерству у Републици Српској као и новинске натписе и ревизорске извјештаје о јавним набавкама те политичке расправе о додијељеним концесијама стиче се утисак да јавност, политички актери па и заинтересовани власници капитала нису довољно упознати како са самом садржином појма, тако и са економским и друштвеним ефектима јавно-приватног партнерства (ЈПП).

С обзиром на његов економски значај било би корисно навести неке основне чињенице везане за овакав облик сарадње два сектора у економији са надом да ће један заокружен приказ допринијети бољем разумјевању као и критичком сагледавању значаја јавно-приватног партнерства за развој привреде и интензивнију експлоатацију расположивих ресурса.

Традиционалан приступ јавним потребама и јавним добрима налаже да се држава значајније ангажује на њиховој испоруци с обзиром да је овдје јавни интерес строго наглашен и преовлађујући у односу на чисто профитни мотив. Приватни сектор у трагању за профитом не може увијек изаћи у сусрет посебним, назовимо их ширим друштвеним захтјевима, па се државно снабдјевање и државна брига у овом подручју наметнула као неизоставна.

Како му само име каже, под јавно-приватним партнерством (eng. *Public-Private Partnership-PPP*) подразумијева се заједничка активност јавног и приватног сектора гдје се на основу најразличитијих модалитета удружују финансијски, материјални и људски ресурси у циљу обезбјеђивања роба и услуга којима се задовољава одређена јавна потреба.

Разлози за овакво удруживање су вишеструки. Налазе се како на страни јавног сектора у виду буџетских ограничења, тако и у виспрености и иновативности приватног сектора.

Од деведесетих година прошлог вијека када пореска конкуренција смањује буџетске приходе, а тражња за јавним добрима и даље расте, јавила се, прво у Великој Британији, идеја да се њихова испорука препусти на финансирање приватном сектору, док одговорност за надгледање квалитета испоручених услуга остаје у рукама државе.

Оваква тенденција додатно добија на значају усвајањем Маастрихтских критеријума који ограничавају укупан ниво јавног дуга. Коришћењем аранжмана јавно-приватног партнерства могуће је не само заобићи пораст јавних расхода у бруто друштвеном производу, односно учешће јавне потрошње у њему него и свести у прихватљиве оквире укупну задужености јавног сектора.

Неоспорно је да се приватни сектор показао као успјешнији у примјени нових организационих и управљачких метода као и изналажењу профитабилних предузетничких рјешења што повољно утиче на ефикасности и ефективност предузетих пројеката. Ово је са своје стране такође дало импулс стварању оваквих облика удруживања са циљем да се искористе добре стране и предности и једног и другог сектора у економији.

Из реченог произилази да се благотворно дејство ЈПП на јавне финансије огледа путем:¹⁵⁷

- Стварања нових извора дохотка усљед брже изградње инфраструктурних објеката
- Подстицања привредног развоја усљед смањења укупних трошкова и пораста фискалних прихода
- Убрзањем имплементације високо приоритетних пројеката примјеном специјализованих метода управљања, додатних финансијских ресурса и нових технологија.

ОвOME свакако треба додати и потпуније снабдјевање цјелокупним јавним добрима с обзиром на уштеде и мању потрошњу укупно расположивих буџетских средстава.

Јасно је да овакви ефекти не могу бити постигнути само једним модалитетом удруживања државе са приватним партнерима. У наставку рада биће изложени поједини појавни облици као и неке емпиријске чињенице везане за јавно-приватно партнерство.

¹⁵⁷ С. Аћимовић, М. Ђопалић,, *ППП као облик сарадње јавног и приватног сектора*, Montenegrin Journal of Economics No. 8, децембар, 2008.г. стр. 71.

1. Појавни облици јавно-приватног партнерства

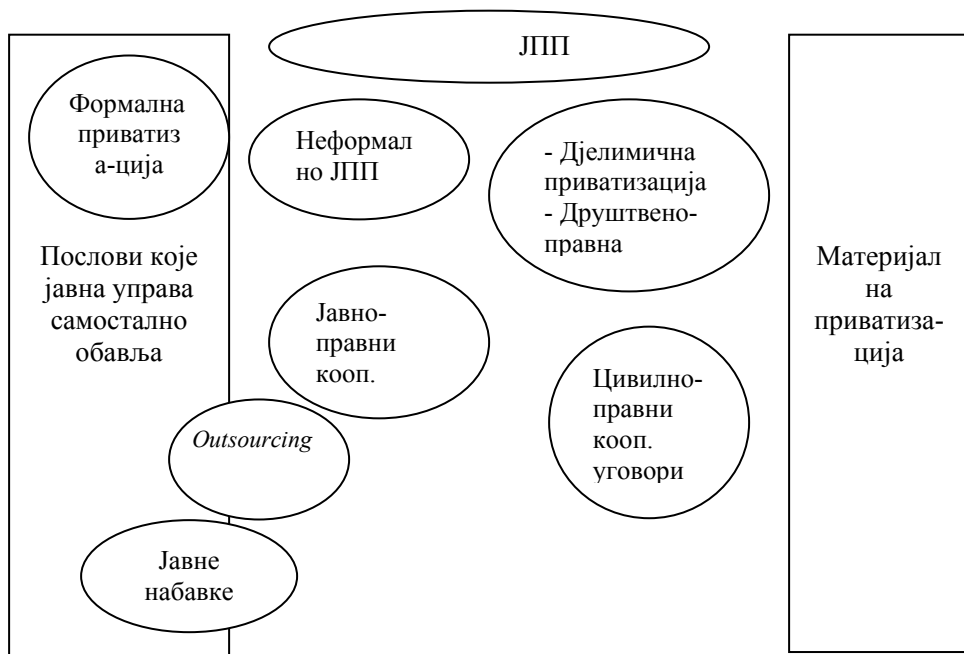
Није свака сарадња између државе и неког приватног субјекта јавно-приватно партнерство у ужем смислу ријечи мада нема јасног става у литератури шта јесте а шта није ЈПП.¹⁵⁸ Иако се нагласак стављен на испоруку добара и услуга и инвестирање од стране приватног сектора, односно на расподјелу ризика, увијек треба имати на уму да за постојање ЈПП морају да буду испуњени сљедеће претпоставке:

- дугорочност сарадње,
- трансфер ризика са јавног на приватни сектор,
- јачање одговорности приватног сектора,
- приватни сектор не учествује само у испоруци одређеног добра, него и у доношењу одлука,
- робе или услуге које се производе могу се продавати потрошачима на тржишту или, што је чешће случај, држава представља њиховог већинског купца.

Посматрајући различите појавне облике заједничког ангажмана приватног и јавног сектора са становишта расподјеле ризика постаје јасно зашто се неки облици сарадње, не могу подвести под појам јавно-приватног партнерства што се види и на сљедећој слици.

¹⁵⁸ *Public-Private Partnerships*, Fiscal Affairs Department, IMF, March 12, 2004.g. p.6.

Слика 1: Појавни облици ЈПП



Извор: *Prozessleitfaden Public Private Partnership*, с. 11.

Наиме, када се нађе у ситуацији да нема довољно материјалних или кадровских ресурса, односно када је јасно да запослени у јавном сектору нису довољно стручни а снабдјевање материјалним добрима довољно ефикасно, јавни сектор може користити и традиционалне методе превазилажења оваквих проблема. Овдје се подразумевају јавне набавке и приватизација.¹⁵⁹

Јавне набавке представљају трговинске уговоре на комерцијалној основи гдје се, у правилу путем тендера, бира најповољнији добављач за одређено добро или услугу. Одговорност и ризик за снабдјевање јавним добром остаје на јавном, док се приватни сектор јавља само као лиферант роба и услуга.

¹⁵⁹ *Prozessleitfaden Public Private Partnership, Eine Publikation aus der Reihe PPP fuer die Praxis, Bertelsmann Stiftung, Clifford Chance Peunder Initiative D21*, Доступно на www.intiatiaved21.de, стр.11.

С друге стране, приватизација представља не само трансфер ризика и одговорности него и власништва над јавним добром на приватни сектор. Овдје не може бити ријечи о партнерству јер се улога државе завршава на надгледању законитости пословања приватизованог предузећа. Међутим, с тим у вези треба имати на уму да код приватизације можемо разликовати неколико појавних облика:

- *материјална приватизација*; јавна управа се одриче већинских власничких права, препушта снабдјевање јавним добрима приватном сектору, али задржава надзорне функције посредством учешћа у надзорним одборима.
- *функционална приватизација*; приватни сектор се јавља као испомоћ у вршењу одређене јавне функције.
- *потпуна приватизација*; јавни сектор се одриче и власничких и надзорних права.

У традиционалне методе снабдјевања могли бисмо уврстити и модел тзв. вањског снабдјевања (eng. *Outsourcing*) гдје јавна управа уступа одређене, углавном пропратне послове сервисног карактера као што су чишћење зграда, на извршавање приватном сектору. Међутим, како се на овај начин добија на ефикасности у вршењу јавних послова, врши се трансфер менаџерских вјештина, спољни добављач и јавни сектор су у уговорном односу, долази до трансфера ризика, а постоји и одговорност приватног сектора за квалитет испоручених услуга, може се сматрати да је *Outsourcing* гранични случај између ЈПП и обављања послова самостално од стране јавног сектора.

У том смислу, јавно-приватно партнерство се смјешта између два крајња случаја- потпуне, материјалне приватизације, као израза тржишне децентрализације односно потпуне либерализације привредних токова и самосталног обављања послова од стране државе.

У оквиру облика ЈПП имамо:

- *Неформалну кооперацију*; подразумева такав облик сарадње који се заснива на размјени информација и представља само припремни облик будуће сарадње.
- *Јавно правни кооперативни уговори*; ови уговори се односе на концесије. Концесија представља добро познати облик сарадње између приватног и јавног сектора гдје приватни партнер на основу конкурса добија право на коришћење и експлоатацију неког јавног добра при чему

плаћа држави концесиону накнаду. Овдје имамо све наведене елементе ЈПП- од дугорочности сарадње, до повећања ефикасности и расподјеле ризика.

- *Грађанско правне кооперативне уговоре*; обухватају серију уговорних облика сарадње као што је уговор о најму, лизингу, набавци и пружању услуга са кооперативним елементима и сл.
- *Дјелимична приватизацију*; представља уступање дјела власништва над јавном имовином приватном партнеру чиме се стиче могућност дугорочне сарадње и заједничког пружања услуга.
- *Друштвено правну кооперацију*; означава спајање јавног сектора са приватним партнером у заједничко друштво уз контролу јавног сектора над обављањем послова.

Све ове облике сарадње можемо посматрати кроз двије димензије¹⁶⁰ :

- стратешку која подразумева координацију политичких циљева и одређивање улоге сваког од партнера и
- оперативну која се бави реализацијом и спровођењем одређених циљева.

2. Расподјела ризика

Када се говори о способности сношења ризика, често се даје предност држави с обзиром да га она може дисперзовати на све пореске обвезнике.

Међутим, не треба заборавити и да приватни сектор има могућности дисперзије ризика на све учесника на финансијском тржишту. Међутим, предуслов за ово је да постоји довољно развијено тржиште с једне стране, као и могућност задуживања по повољним условима, с друге стране.

Када је о задуживању ријеч, обично држава може лакше доћи до јефтинијих кредита, али у условима буџетских дефицита и ограничења висине јавног дуга и ова предност државе се релативизује. Ово посебно важи за мање развијене земље и земље у транзицији.

¹⁶⁰ Б. Гулија, *Јавно-Приватно партнерство, Еуроскоп- Билтен Еуропског документационог центра, бр. 73., 2004.г.* Доступно на www.imo.hr/europa/publics/euroscope

С друге стране, искуство је показало да менаџери у приватном сектору показују боље способности управљања ризиком у односу на државне чиновнике.¹⁶¹ Из свега овога произилази закључак да ризик треба дијелити и алоцирати од случаја до случаја у зависности од природе посла и од тога који партнер најбоље може управљати њиме.¹⁶²

Постоји неколико врста ризика са којим се ова партнерства сусрећу:

- **Ризик изградње:** односи се на изградњу имовине која је предмет уговора. При изградњи може доћи до кашњења испорука добављача, непоштовања стандарда, непланираних додатних трошкова, техничких недостатака и екстерних негативних ефеката у смислу да се од извођача радова тражи да компензира штету коју је проузроковао трећим лицима.

Ова врста ризика је значајна при одлучивању да ли ће неки пројекат бити рађен као јавни, приватни или у оквиру партнерства. При томе треба имати на уму да су полазишта различита јер приватни сектор оцјењује, прије свега, профитабилност пројекта док држава узима у обзир и његов социјални значај и често овом аспекту даје много већи пондер. Овако посматрано, партнерство треба да представља прихватљив компромис.

Уколико се склопи такав уговор да се унапријед одреди колико ће држава платити за изградњу одређеног добра неовисно од рокова и промјена у квалитету, то значи да она у цјелости сноси овај ризик.

- **Финансијски ризик:** односи се на ризик промјена каматних стопа, девизних курсева и других фактора који утичу на финансијске трошкове.

- **Ризик расположивости;** показује вјероватноћу да ће уговорни партнери током цијелог уговорног периода испоручивати услуге унапријед специфицираног квалитета те да неће доћи до прекида у испоруци.

¹⁶¹ *Public-Private Partnerships*, стр. 12.

¹⁶² С. Аћимовић, М. Ђопалић, стр. 74.

- **Ризик тражње**; односи се на могућност да као резултат спољних фактора, дакле независно од квалитета испоручених услуга, дође до смањења тражње у односу на уговором предвиђену. Овај ризик је индентичан пословном ризику у приватној економији која мора да рачуна са могућношћу пада цјелокупне привредне активности, технолошке застарјелости, промјена у укусима потрошача, нових трендова на тржишту и сл.

Степен оваквог ризика за приватни сектор у ЈПП зависи од тога да ли је унапријед уговором предвиђено колико су обавезе државе без обзира на обим испоручених услуга.

- **Ризик резидуалне вриједности**; односи се на будуће тржишне цијене добра чија је испорука предмет уговора о партнерству.

Са становишта расподјеле ризика као есенцијалног дјела приватно-јавног партнерства, саме садржине заједничких послова као и типа уговора који се склапају, уобичајена је сљедећа подјела јавних уговора.¹⁶³

- **Пројектовање и изградња** (*eng. Design and Building- DB*): Држава закључује са приватним сектором уговор о пројектовању и изградњи одређене инфраструктуре или објекта у складу са датом спецификацијом. Пошто се у оваквој врсти уговора цијена најчешће унапријед одређује као фиксан износ, ризик је највећим дјелом пренијет на приватни сектор, па се таква врста уговора често и не сматра ЈПП.

- **Одржавање и управљање** (*eng. Operation & Maintenance- O&M*); држава и приватна фирма потписују уговор у коме приватна фирма управља имовином која је у власништву државе.

- **Пројектовање/изградња/финансирање/управљање** (*eng. Design, Build& Finance& Operate-DBFO*); представља најчешће коришћени вид ЈПП гдје приватни сектор пројектује, финансира и гради јавно добро након чега га узима у дугорочни најам и управља њиме до истека уговора.

- **Изградња/посједовање/управљање** (*eng. Build&Own& Operate- BOO*); Приватни сектор управља добром које је у његовом власништву и које је сам изградио. С обзиром да се ради о јавном добру држава врши перманентни надзор и регулацију.

¹⁶³ Ovakvu podjelu srećemo najčešće u literaturi.

- **Изградња/посједовање/управљање/пренос** (eng. *Build & Own & Operate & Transfer- BOOT*) ; Влада даје франшизу приватном кооперанту за изградњу и управљање јавним добром које након одређеног времена прелази у власништво државе.

- **Куповина/изградња/управљање** (eng. *Buy & Build & Operate- BBO*) ; влада врши трансфер имовине приватном партнеру који током уговорног периода управља њоме.

- **Лиценца управљања** (eng. *Operation License*) - Приватни партнер добија дозволу да пружа јавну услугу у одређеном временском периоду. Често се користи у области информационих технологија.

- **Само финансирање** (eng. *Finance Only*); Приватни сектор непосредно финансира одређени пројекат. Често се за финансирање скуких инфраструктурних објеката образује конзорцијум банака или других финансијских институција које прикупљају средства и инвестирају их у изградњу предвиђеног објекта. Овакво финансирање путем средстава за посебне намјене срећемо у енглеској терминологији под називом *Special Purpose Vehicles- SPV*. Под овим термином подразумјевају се средства која се користе за изградњу конкретног пројекта и треба их разликовати од средстава које пласирају посебне јавне агенције чији је задатак да унапређују ЈПП или унапређење цјелокупне инфраструктуре у држави. Треба напоменути да управо коришћењем оваквих финансијских аранжмана, може доћи до скривеног јавног дуга ако се држава јавља као гарант за позајмљивање од стране приватних инвеститора за СПВ аранжмане.

Овдје су наведени само најчешће коришћени типови уговора, пракса познаје и неке друге. У суштини, све се своди на питање ко гради неки објекат, како се дијели ризик, односно ко је купац произведених роба или услуга и да ли се након одређеног периода власништво над одређеним објектом преноси са приватног на јавни сектор. Тако посматрано сва јавно-правна партнерства можемо подијелити на три групе:

- партнерства код којих приватни партнер испоручује одређену јавну услугу, а држави плаћа одређену накнаду -концесије.
- партнерства код којих држава плаћа приватном партнеру за робе и услуге које финансира и испоручује умјесто ње

(eng. *Private Finance initiative*)

- институционално јавно-приватно партнерство које се огледа у оснивању заједничког предузећа. (eng. *Joint Venture*).

3. Правне и институционалне претпоставке

Потреба успостављања одговарајућег правног и институционалног оквира проистиче из чињенице да се ради прије свега о дугорочним уговорима, да су износи ангажованих финансијских средстава у правилу велики, те да су присутни бројни ризици.

Као и у сваком партнерству тако је и у јавно-приватном потребно је задовољити очекивања и захтјеве уговорних/партнерских страна.¹⁶⁴

Јавни сектор очекује од приватног да:

- пружи договорене услуге одговарајућег квалитета,
- поштује договорене стандарде, циљеве и рокове,
- осигура инвестиције,
- не искоришћава и монополизује постојећу ситуацију.
- Очекивања приватног сектора су да јавни сектор:
- осигура повољно окружење,
- плати договорене накнаде,
- спроведе повећање тарифа према договору,
- осигура ексклузивност и спријечи неочекивано такмичење других током трајања пројекта.

Тржишна конкуренција у снабдјевању јавним добрима није препоручена с обзиром да цијена не смије бити фактор елиминације (сви који не могу да плате одређену цијену бивају искључени из потрошње датог јавног добра) па јавно-приватно партнерство у себи увијек садржи елементе ексклузивности, односно монополизације. Међутим, већ је речено да монополска (или позиција слична монополској) не смије бити злоупотријебљена за шта је неопходно испунити одређене претпоставке.

Прије свега, потребно је да квалитет услуга буде унапријед одређен, да се изврши адекватан трансфер ризика, регулација

¹⁶⁴ Ibid. str. 72-73.

цијена представља уобичајену мјеру заштите потрошача, затим треба да постоји одговарајући регулаторни оквир који ће дати сигурност приватном сектору да ће његова улагања бити награђена.

Поред тога, врло је битно да приватни партнер буде сигуран да ће држава бити фер у односу према њему за шта је неопходно успоставити канале надлежности и одговорности за ЈПП. Јавни сектор такође треба да је доспио у одређену фазу озбиљности и професионалности. Раширена корупција представља озбиљну препреку за развој оваквих партнерстава.¹⁶⁵ Поред тога, искуства су показала да држави у односу на приватну фирму треба много више времена да анализира и склопи пословне уговоре. Разлог за ово лежи и у чињеници да је потребно запослити квалификоване стручњаке или постојеће запослене оспособити да процјене предности предложених пројеката. Посебно је битно оцјенити за које пројекте је боље и ефикасније да се спроводе партнерском сарадњом у односу на самосталну активност било јавног, било приватног сектора. Због тога су у неким земљама формиране посебне агенције чији је задатак да унаприједи пословање државе у овом домену и обезбиједе стручнију и бржу процјену пројеката као и само склапање уговора. Примјер таквих агенција су развојна финансијска агенција у Ирској и *Infrastrutture SpA* у Италији.¹⁶⁶

4. Јавно-приватно партнерство у пракси

Од осамдесетих година прошлог вијека биљеже се бројна искуства са ЈПП у различитим земљама и различитим секторима привреде. Различити су и модалитети који су се при томе употребљавали.

На приложеној слици видимо да је лидер у овоме Велика Британија, што и не чуди с обзиром да се зна да је она прва, 1992.г., почела са приватним финансирањем јавних инвестиција (тзв. ПФИ пројекти). Данас ПФИ пројекти обухватају око 14% укупних јавних инвестиција и налазе се углавном у инфраструктури.¹⁶⁷ Овакви програми се налазе у Аустралији и

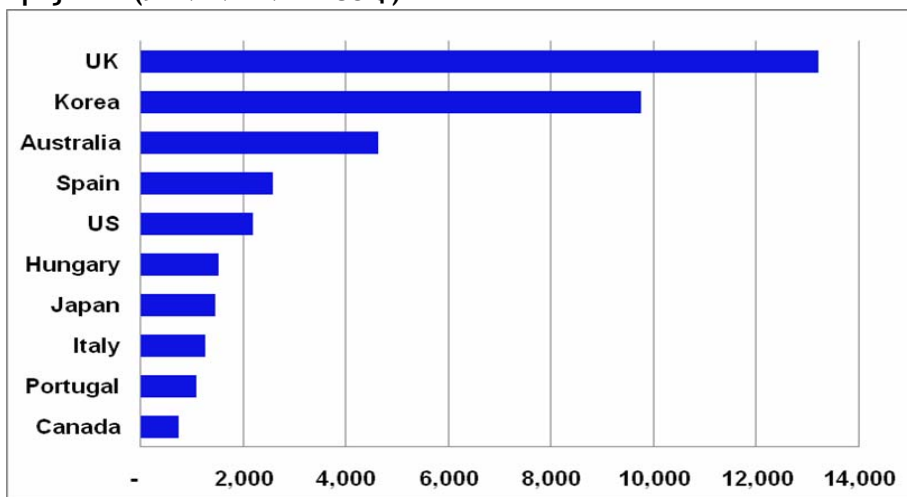
¹⁶⁵ Ovakvi zahtjevi se često podvode pod tremin dobra vladavina (eng. *Good governance*) Vidjeti: *Public-Private Partnerships*, p. 15.

¹⁶⁶ *Ибид.*, п. 9.

¹⁶⁷ *Ибид.*, п. 5.

Ирској, док су у САД ЈППјавља углавном у форми лизинга.¹⁶⁸

Слика бр.2.: ОЕЦД земаље према вриједности улагања у ЈПП пројекте (У милионима US \$)



Извор: K, Tanaka, *Ensuring an enabling environment for PPPs: OECD experiences and the energy sector*, Јапан-ОЕЦД-Vietnam Public-Private Partnership Forum, 3 March 2008, Hanoi, Доступно на: www.oecd.org/dataoecd/28/17/40198027.ppt

Овакав облик снабдјевања јавним услугама раширио се по цијелом свијету. Мексико и Чиле су пионири у Јужној Америци. У Мексику је партнерство прво коришћено за финансирање ауто-путева, док су од 90-тих значајна улагања и у енергетски сектор са тенденцијом ширења и на остале јавне услуге. Чиле је оваквим аранжманима улагао у инфраструктурне пројекте, аеродроме, затворе и иригационе системе. Од азијских земаља у овом смислу се издвајају Кореа и Сингапур.¹⁶⁹

Широка примјена је условила и критичку анализу. Анализирајући развој и ефекте јавно-приватног партнерства на примјеру низа

¹⁶⁸ Посредством уговора о лизингу приватна компанија на одређени период времена изнајмљује постројења у државном власништву, одржава их и испоручује јавне услуге. За вријеме трајања уговора јавни сектор је одговоран, с обзиром да задржава власништво, за инвестирање у основна средства добру.

¹⁶⁹ Ibid., p. 6.

земаља у свијету, развијених и оних у развоју, показало се да се неке очекиване предности нису оствариле.

Једна од тих је да сарадња два сектора води ка јефтинијем и ефикаснијем снабдјевању јавним добрима. Испоставило се да су се земље неријетко приступајући јавно-приватном партнерству, уствари одређивале за скупљу опцију. Студија која је рађена у Естонији показале су да, дугорочно гледано, ЈПП кошта 25% више у односу на опцију да држава сама гради и експлоатише неко јавно добро.¹⁷⁰

Пројекти који се финансирају посредством партнерства су процјењивани на основу неколико елемената: финансије, пројектовање и изградња, пословање и само уговарање. При овоме не треба губити из вида да се пројекте код којих је наглашена јавна димензија, односно који спадају у јавна добра и којима се задовољава јавни интерес не можемо процјењивати на исти начин као пројекте који су чисто приватног карактера. Док код других преовладава профитни мотив, код првих је акценат на социјалној функцији

Овакви показатељи могу бити посљедица чињенице да је Естонија транзициона земља која нема традицију у тржишном начину пословања, па је стога било прилично тешко унапријед оцјенити профитабилност неког пројекта и предности приватног у односу на државно власништво. С друге стране, у посткомунистичком свијету увријежено је мишљење да све што долази од државе има тенденцију да буде непотребно и неефикасно те га треба одбацити. Можда је ово разлог због чега нису одабрани одговарајући пројекти за ЈПП аранжмане те су се високи трошкови јавили као крајњи резултат.

Међутим, друга истраживања на већем узорку дала су сличне резултате. У оквиру јавно-приватног партнерства много је мање прекорачења рокова и плаћања пенала по основу тога, али емпиријска истраживања показују да је изградња путне инфраструктуре за 24% скупља када се ради о аранжманима ЈПП у односу на класичне јавне набавке.¹⁷¹ Аутори истраживања

¹⁷⁰ D.Hall., *PPPs in EU-a critical appraisal*, Public Service International Research Unit (PSIRU) Business School, University of Greenwich, October 2008.g. Dostupno na www.psiru.org, str.12.

¹⁷¹ *Economic and Finance Report 2006/01 Ex ante construction costs in the European road sector: A comparison of Public-Private Partnerships and traditional Public Procurement*, European Investment Bank, 2006.g.

сматрају да ово прекорачење од 24% одговара процијењеном ризику пројектовања, што значи да је на овај начин приватни сектор плаћен за преузимање ризика.

Друга често навођења предност ЈПП је повећање ефикасности. Теоријски, приватни сектор (па чак и кад је у сарадњи са јавним) треба да покаже већу ефикасност како би из већег профита могао намирити скупље кредите, међутим емпиријске студије нису показале да је приватни сектор ефикаснији; оне прије указују на неутралност у односу на јавни сектор. Свјетска банка је 2006.г. радила опширну студију која је проучавала комуналну дјелатност у јавном и приватном сектору. Закључак је да за ефикасност снабдјевања комуналним услугама нема доказа да власништво има неку одлучујућу улогу. Чак и тамо гдје се показало да су приватне фирме ефикасније, та разлика није била статистички сигнификантна. Друге студије рађене на примјеру САД у 70-тим годинама прошлог вијека чак показују да је снабдјевање електричном енергијом од стране приватних фирми много скупље него када ову испоруку изводе јавна предузећа.

Глобална студија која се бавила истраживањем трошкова телекомуникационих услуга показује да је приватизацијом дошло до пораста ефикасности у пружању ових услуга али је истовремено раст на ефикасности у јавном телекомуникационом сектору био много већи. Анализа трошкова одбране у Великој Британији је показала да ЈПП не води искључиво до добитака на ефикасности, док су евидентни значајни недостаци који произилазе из трансакционих трошкова.¹⁷² Ови трошкови представљају трошкове припреме неопходне документације, трошкове расписивања и спровођења тендера, преговарања и уговарања као и поновног уговарања у случају да дође до пробијања рокова или трошкова изградње. Нормално је да све ове активности коштају, понекад толико да наводе на закључак да је боље да се приватна добра испоручују искључиво из приватног, а јавна из јавног сектора. Тако према Европској инвестиционој банци трансакциони трошкови износе око 10%

¹⁷² Prema Hall, D., *op.cit.*, стр. 19. За потпунију анализу видјети: A.Estache, E.Juan, L.Trujillo, *Public-Private Partnership in Transport*, WB Policy Research Working Paper No. 4436, Decembar, 2007.g. dostupno na www.go.worldbank.org/SLNNP4GHLO, затим R.Meyer, *Publicly owned versus privately owned Utilities; a policy choice*, The Review of Economics and Statistics, Vol.57., November 1975., ; A.Knyzeva, D. Knyzeva, J.Stiglitz, *Ownership change, institutional development and performance*, 2006.

укупне вриједности сваког ЈПП пројекта.¹⁷³

Као препреке успјешном Јавно-приватном партнерству или његове лоше стране, могу се навести још неки фактори. Сасвим је могуће да приватни партнер покуша да искористи монополску ситуацију на тржишту (управо због ове опасности цијене услуга које се испоручују ЈПП аранжманима треба да су регулисане од стране државе).

Исто тако је врло вјероватно да услед дугорочности оваквих аранжмана дође до измјене услова у окружењу који ће наметнути потребу да се ревидирају неки елементи раније склопљених уговора, а то кошта.

Нерјетко потреба за ревидирањем уговора не долази услед промјена у економији, него приватна предузећа приликом изласка на тендер у жељи да добију посао намјерно прецјењују будућу тражњу а потцијењују трошкови изградње. Накнадним (скупим) преговарањем, кад је посао већ добијен, врши се корекција до реалних величина.

На крају, услед обимности пројеката који се граде помоћу оваквих партнерстава често се на тендер не јави довољан број понуђача. Због тога се дешава да се тендер прогласи незаконитим и поништи јер није обезбијеђена довољна конкурентност.

4.1. Третман Јавно-приватног партнерства у ЕУ

На промоцију ЈПП у оквиру ЕУ најјачи утицај имају два фактора:

- Мастрихтски критеријуми о величини државног дефицита и јавног дуга¹⁷⁴
- Усвојена дефиниција јавног сектора.

ЕУ под јавним сектором подразумјева државу на свим нивоима власто и јавна предузећа чија је дјелатност испорука нетржишних (јавних) услуга. Ово значи да се сва преузећа која су власништву државе а која производе комерцијална добра и услуге не сврставају у јавни сектор нити се њихова задуженост не рачуна у укупан јавни дуг. Оваква правила не охрабрују ЈПП с обзиром да задуженост јавних комерцијално орјентисаних

¹⁷³ Ibid. str. 20.

¹⁷⁴ Мастрихтски критеријуми прописују да државни дефицит не смије бити већи од 3% БДП, а укупан јавни дуг од 60% БДП.

предузећа ионако не улази у државне билансе. Правила ЕУ у ствари промовишу тзв. јавно-јавна партнерства, односно удруживање државе и јавних комерцијалних предузећа јер је ефекат на задуженост државе исти као и код јавно-приватног партнерства.

С друге стране, према правилима ММФ-а, дуг предузећа у државном власништву се рачуна у јавни дуг што даје директан подстицај оваквим предузећима да преко сарадње са приватним сектором обезбеђују добра и услуге чиме не долази до повећавања јавног дуга.

Правила ЕУ су нејасна кад је у питању вредновање и укључивање у јавне показатеље гаранција које држава даје за задуживање у оквиру ЈПП. Статистичка канцеларија ЕУ је 2004.г. покушала да ријеши овај проблем прописујући која ЈПП треба да уђу у владину статистику. Критериј класификације је био одговор на питање ко сноси ризик пројектовања, ризик расположивости и ризик тражње. ММФ је ова правила окарактерисао као најблаже речено проблематична.¹⁷⁵ Докле сежу и какве посљедице могу изазвати овакве непрецизности говори и податак да је улазак Мађарске у Евро зону 2005 године одложен јер је процијењено да ЈПП пројекат који је покренут за изградњу путева треба укључити у владине финансије чиме је јавни дуг премашио дозвољене лимите.

Без обзира на ове недоследности, ЕУ охрабрује ЈПП. Тако је 2003.г. Европска комисија прокламовала овакве аранжмане у циљу ефикасније изградње трансевропске инфраструктурне мреже.

Наредне, 2004.г. Комисија издаје и Зелену књигу о јавно-приватном партнерству посредством које жели да развија ЈПП на основу конкуренције и легалитета, односно да унесе више хармонизације у приступу и легислативи унутар европског простора.¹⁷⁶ Комисија је основала и Европски експертски центар за Јавно-приватна партнерства (eng. *European PPP Expertise Centre-EPEC*) посредством кога заједно са Европском инвестиционом банком омогућава размјену искустава и услуге

¹⁷⁵ *Public-Private Partnerships*, p. 12.

¹⁷⁶ *Green Paper on Public-private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions*, EU, Brussels, April, 2004.g. Доступно на www.ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/ppp_en.

консалтинга у овој области.¹⁷⁷

Није само Унија, заинтересована за улазак у партнерство са приватним сектором. Постоји и значајан интерес приватног сектора. Како Европска инвестициона банка и Европска банка за обнову и развој пружају повољније каматне стопе у односу на комерцијалне банке, а значајна средства улажу у развој инфраструктуре, приватни сектор је заинтересован да преко партнерства са јавним дође до повољнијих средстава. С друге стране, ово му отвара и могућност приступа фондовима ЕУ.

Искуство је показало да фондови ЕУ мало средстава додјељују пројектима у које је значајно инволвиран приватни сектор,¹⁷⁸ па 2006.г. Комисија, ЕИБ и ЕБРД оснивају *Joint Assistance to Support Projects in the European Regions- JASPERS* као јавно финансирано тијело које ће имати задатак да пружи бесплатне савјете и стручну помоћ при планирању ЈПП пројеката тако да, посебно нове чланице и земље-кандидати, могу да припреме сву неопходну документацију која се захтијева при повлачењу средстава од фондова ЕУ предвиђених оквирним буџетом за период 2007-2013.

Европска пракса, међутим, показује да још увијек постоје одређене недоследности. Тако, када се додјељују послови предузећима која су у државном (или општинском) власништву, ако се она третирају као јавна, посао им може бити додијељен и без тендера. С друге стране ако се таквим јавним предузећима која пружају комерцијалне услуге додјељују послови без конкурса, значи ли то нарушавање конкуренције и омогућавање монополизације?

Слична ситуација је када се више општина удружи и оснује заједничко предузеће (које најчешће дјелује у области комуналних услуга) посредством кога ефикасније пружају услуге и остварују економију обима, да ли је оно јавно предузеће и као таквом послови му се могу додијелити без тендера?

¹⁷⁷ D.Hall, *op.cit.*, p.16.

¹⁷⁸ Сматра се да је разлог овоме, између осталог, испољене слабости у вођењу пројекта, лошој процјени будућих прихода од стране приватних предузећа што утиче на процјену ризика, проблемима везаним за надгледање уговорних страна и сл.

4.2. ЈПП у земљама у транзицији

Водећи се примјером развијених земаља, жељом да се прикључе ЕУ, али и потребом да обезбиједе средства за извођење већих инфраструктурних пројеката, земље у транзицији одмах након своје трансформације у тржишни систем привређивања почињу да траже начине да привуку што више инвестиција. Један од видова за то је и партнерство са власником иностраног капитала.

С друге стране и страни инвеститори, посебно велике инвестиционе банке, бивају све више заинтересовани да користе предности глобализације и шире своје пословање на ова нова и гладна тржишта. Чињеница да за уговорног партнера имају државу давала им је већу сигурност у односу на самостално наступање на новим просторима.

Међутим, изазови и ризици који се сусрећу у земљама у транзицији донекле су другачији или, прецизније речено, имају додатне димензије у односу на ризике са којима се ЈПП сусрећу у развијеном свијету.

Поменимо, прво, ризик везан за одржавање макроекономске стабилности. Ситуација се, наравно, разликује од земље до земље, неке од њих су још увијек на ниском степену развоја и са ниским БДП, са високим дефицитом и јавним дугом, високом инфлацијом и ниским кредитним рејтингом, док су друге већ приступиле ЕУ и испуниле критеријуме конвергенције што их чини много мање ризичним са становишта макроекономске стабилности. Међутим, и овдје треба бити опрезан јер је текућа економска криза утичући на промјене каматних стопа значајно ослабила позицију и ових земаља.

Следећи критичан фактор за инвестиције у транзиционе земље је политички ризик. Недозрео политички систем и честе промјене влада доносе већи фактор нестабилности. У многим земљама се став према ЈПП пројектима мијења након избора, у неким се чак и већ заказани пројекти отказују јер нова влада има нове приоритете.

Нестабилне политичке услове прати и честа измјена институционалних аранжмана. Није риједак случај да се у току извођења неког пројекта више пута мијења агенција која је надлежна за њега.

Комерцијални, односно ризик тражње и остваривања одређеног нивоа прихода већи је него у развијеном свијету с обзиром на чињеницу да се овдје ради о друштвима која су тек прешла на тржишни систем пословања и која се налазе на нивоу развоја какав никада прије нису имала. У таквим условима много је теже процјењивати будућу тражњу и очекиване приходе.¹⁷⁹

Предузимане су и још увијек се предузимају бројне мјере за ублажавање оваквих ризика. Правна регулативе и правна сигурност од кључног су значаја. Један број земаља као што су Пољска, Румунија, Словенија, Хрватска и Република Српска усвојиле су закон о Јавно-приватном партнерству док друге врше модификацију и прилагођавање постојећих законских рјешења из области јавних набавки, приватизације и закона о концесијама.¹⁸⁰ Ово друго рјешење је присутно у Мађарској, Литванији, Грузији, Србији.

Значајан корак представља и стварање центара за ЈПП и посебна обука кадрова за вођење ових послова. Овакви центри су успостављени у Чешкој, Бугарској и Румунији. Њихов основни задатак је био да помогну надлежним министарствима да осмисле и спроведу ЈПП аранжмане. Центри склапају и дугорочне уговоре са међународним експертима чиме се обезбјеђује развој у складу са најбољом праксом из развијених земаља које су већ развиле успјешне форме партнерства.

Урађен је велики број консултанских студија са циљем да се дефинишу пилот пројекти за ЈПП; у Румунији и Пољској студије које се односе на изградњу и одржавање путева, у Чешкој поред студија везаних за изградњу и одржавање путне инфраструктуре, такође и студије за затворе, судове и болнице. У Литванији су у изради студије које испитују оправданост ЈПП у областима путне инфраструктуре, локалне мреже расвјете и гријања.

Међутим, оно што се овдје мора поменути је да, без обзира што су урађене, ове студије у низу земаља нису уродиле спровођењем пројеката јавно-приватног партнерства.¹⁸¹

¹⁷⁹ P., Snelson, *Public-private Partnership in transition Countries*, u knjizii *Low in Transition 2007.*, *Public-private partnerships* ; Legal reform in Russia, ЕБРД, 2007. р. 36.

¹⁸⁰ Ibid., р. 34.

¹⁸¹ Ibid.p.34.

Разлози за то су бројни. Углавном се односе на горе наведене ризике. Европска банка за обнову и развој у свом прегледу 2005.г. наводи да већина транзиционих земаља није уградила у своје законе интернационалне стандарде за концесије.¹⁸² Једна од озбиљних замјерки односи се на обавезу коришћења типског уговора о концесији. Мада се ово донекле може оправдати чињеницом да типски уговор даје већу сигурност у ситуацији када држава нема много искуства и капацитета у преговарању и склапању овакве врсте послова.

Друга замјерка се односи на захтјев да би закони о концесијама морали да укључују клаузулу о међународној арбитражи. Транзиционе земље, међутим, на ово гледају као на нарушавање суверенитета.

ЕБРД је тражила и да држава гарантује за уговоре о ЈПП. Међутим, ово значи да јавни сектор у односу на приватне (стране) инвеститоре сноси много већи ризик.

Већина земаља на које су се ове замјерке односиле, уважиле су препоруке и уградиле исправке у своје законодавство у јуну 2006.г.

Без обзира на ово, генерални закључак је да се највећи број ЈПП у земљама у транзицији проводио (и проводи) управо преко уговора о концесији. Посматрајући по секторима највише се улаже у изградњи путне инфраструктуре. У Мађарској се гради пут М5 Kecske-met-Roszke. Пројекат је првобитно био замишљен као чисти БОТ аранжман, али је касније реконструисан са јавним средствима. Пут М6 Erd-Dunua-jvaros недавно је додијељен концесионој компанији у којој држава има 40% власништва. У Пољској су у изградњи три саобраћајнице, а у Хрватској се већ пар година такође три саобраћајнице у фази конструкције.

У Чешкој, Грузији, Мађарској и Пољској потписани су уговори о изградњи аеродрума. Мађарска, Чешка, Литванија, Румунија и Русија провеле су неколико успјешних пројеката на локалном нивоу који се тичу водоснабдјевања.

У Србији је евидентна пракса ЈПП на нивоу локалне самоуправе. Највећи број уговора је закључен у области изношења смећа,

¹⁸² Hall, D., *op.cit.*, str.9.

одржавања јавних површина и коришћења депонија.¹⁸³

Поред тога, свједоци смо бројних концесија додијељених од стране централне власти.

Прва таква концесија¹⁸⁴ дата је на 30 година за изградњу моста на Дрини - Павловић моста.

Маја 2000.г. додијељена је концесија за изградњу и одржавање дјела аутопута на потезу Нови Сад-Београд. Рок је био врло кратак, шест година а концесионар је био конзорцијум РАСТ (Београдска банка, ПИМ "Иван Милутиновић", и Боровица транспорт). Због прекорачења рокова и прекидања изградње овај уговор је убрзо раскинут. Нови уговор је склопљен са фирмом "Alpina Majreder" из Аустрије.

У току је арбитража у Паризу везано за концесију за аутопут Хоргош-Пожега који је 2007.г. потписан са конзорцијумом "Alpina-Por". Пошто концесионари нису могли до краја 2008.г. обезбиједити финансијска средства како је уговором било прецизирано, Србија је затражила исплату банкарске гаранције. Концесионари су покренули арбитражни поступак тврдећи да су били спремни на споразумно рјешавање проблема али да нису наишли на разумјевање српске владе. Вриједност посла износи 1,5 милијарди Евра а концесија је била уговорена на 25 година.

Акуелна идеја минисарства економије и регионалног развоја Србије за изградњу хидроелектрана посредством концесија кроз примјену *БОТ* аранжмана још увијек фигурира само као идеја. Међутим, поучена лошим искуством око концесија за путеве, искуствима из окружења и актуелном економском кризом, стручна јавност није много одушевљена оваквим најавама.

Иако је у Републици Српској тек у јулу 2009.г. донијет закон о Јавно-приватном партнерству концесије су већ дуго у употреби. Према евиденцији Комисије за концесије у Српској је из области минерално-сировинског комплекса закључено 58 концесионих уговора, 107 уговора са 58 концесионара за изградњу малих

¹⁸³ Љ., Брадаревић, *Допунски начини финансирања развоја локалних самоуправа, у Водич за планирање локалног развоја*, Центар за стратешко економска истраживања, „Војводина-ЦЕСС“ Извршног већа АП Војводине, стр.39, доступно на www.vojvodina-cess.org

¹⁸⁴ После 1945 па све до деведесетих година прошлог вијека, давање концесија није било дозвољено.

хидроелектрана, 30 из области пољопривреде и 2 уговора из области туризма.

Током 2008.г. потписан је концесиони уговор са аустријским фирмама Штрабак и Алпина о изградњи мреже аутопутева кроз Српску. Маја 2009. потписан је уговор о оснивању концесионог предузећа у чијем власништву Владе РС учествује са 10%, међутим задржава право да буде равноправан актер приликом доношења одлука. Овај посао је вриједан око три милијарде Еура. Више пута је најављиван и одгађан термин почетка радова.

С друге стране, Влада намјерава да крајем 2009. поништи око 30. уговора за изградњу малих хидроелектрана јер концесионари нису покренули послове изградње.¹⁸⁵

У другом дијелу БиХ, Федерацији БиХ изгледа да је ситуација још драматичнија.

*"Због недоследне примјене закона и правилника о додјели концесија, те незакључивањем уговора надлежних министарстава у ФБиХ са корисницима природних добара, буџет ФБиХ је годишње оштећен за око 165 милиона КМ. На примјер, само од ненаплате концесионе накнаде за кориштење ресурса за хидроелектране у прошлој години није наплаћено око 20 милиона КМ", наводи се у извјештају Комисије за концесије ФБиХ... Према закону, концесиона накнада се плаћа за изградњу, доградњу и кориштење аутопутева и магистралних путева, жељезничких пруга, пловних канала, лука, аеродрома, водотока, нафтовода и цјевовода за транспорт гаса.*¹⁸⁶

Није много боља ситуација, бар када је о концесијама ријеч, ни у Хрватској. Хрватска је, истина, 2008.г. донијела закон о јавно-приватном Партнерству, а у јануару 2009.г. донијет је и стратешки оквир за ЈПП у Хрватској. Основна је Агенција за јавно-приватно партнерство код које се води регистар уговора. Маја 2009. године Влада је усвојила и четири уредбе из ове области: Уредбу о критеријима оцјене и одобравања пројеката јавно-приватног партнерства, Уредбу о садржају уговора о јавно-приватном партнерству, Уредбу о надзору provedбе уговора о јавно-приватном партнерству и Уредбу о саставу изобразбе судионика у provedби модела јавно-приватног партнерства. Овим

¹⁸⁵ Изграђене су само двије мини ХЕ

¹⁸⁶ Више видјети на www.24sata.info/vijesti

су испуњени сви задаци из стратешког оквира¹⁸⁷

Без обзира на ово, пракса показује много пропуста. Министарство финансија саставило је регистар концесија у коме је крајем 2004.г. било око 5900 регистрованих концесионих уговора, највише из области експлоатације залиха воде, минерала и путне инфраструктуре. Међутим, од 35 десетогодишњих концесија за експлоатацију изворишта пијаће воде, само је 18 активних концесионара. Утврђено је да у периоду 2004.-2007. укупна вриједност нелегално експлоатисаних минералних сировина премашила цифру од пола милијарде куна.

Хрватска предузећа су активна и као концесионари у страним земљама. Највећа инвестиција у Црној Гори (и највећи извозни посао за Хрватску) у вриједности од 2,77 милиона Евра, аутопут од Бара до Бољара у дужини од 169,2 км гради се по принципу ЈПП. Влада ЦГ ће осигурати 1,74 милијарде а остало хрватски конзорцијум Конструктор.

Поред ове, Црна Гора је у једном прилично несређеном правном окружењу, додијелила низ концесија. Многе од њих су активирани на јадранском приморју у области закупа плажа и туризма.

Словенија је, можда, отишла најдаље гледано по броју сектора који су обухваћени концесијама. Закон је о донијет 2007.г. и од тада је проведено низ пројеката из области водоснабдјевања, снабдјевања гасом, одржавање комуналне мреже, изградња Централне аутобуске и жељезничке станице у Љубљани, али и из области школства и здравствене заштите.

Закључак

У ситуацији када се земља налази на ниском нивоу друштвено-економског развоја и када је јасно да се буџетским средствима не могу финансирати велики инвестициони пројекти, јавно-приватно партнерство се јавља као пожељна опција. Међутим, како је у самом раду наглашено, оно није само по себи пут ка повећавању ефикасности снабдјевања јавним добрима као и снижавању трошкова.

Да би се ови позитивни ефекти постигли потребан је прије свега обезбиједити одговарајући институционални оквир и смањити

¹⁸⁷ www.ajpp.hr/hr/uvod

ризике везане за макроекономску и политичку стабилност. Дакле, побољшати општу инвестициону климу.

Поред тога, потребно је користити позитивна искуства других земаља у смислу покушаја да се развијају посебна савјетодавна тјела и стручне организације које ће бити у стању да врше објективно вредновање предложених пројекта. Њихов задатак би био и да помогну заинтересованим власницима финансијских средстава приликом израде пројекта и припреме неопходне документације за учешће на тендеру за додјелу једног оваквог посла. Ово је посебно значајно ако се зна да ће најбољи резултати у смислу цијене коштања и ефикасности бити остварени ако за један посао конкурише што више понуђача.

Тек тада се може говорити о плодносној сарадњи јавног и приватног сектора, бирати модалитети те сарадње и преговарати о расподјели ризика.

На крају, треба имати на уму да велики број отказаних пројекта задњих мјесеци указује на негативне посљедице глобалне економске кризе и тешкоће са којима се приватни партнер суочава приликом проналажења неопходних финансијских средстава. Ово указује да је потребан додатни опрез приликом уласка у нове послове јер је и економски штетно и политички непопуларно помјерати рокове, односно отказивати започете послове.

ЛИТЕРАТУРА

A.Estache, E.Juan, L.Trujillo, *Public-Private Partnership in Transport*, WB Policy Research Working Paper No. 4436, December, 2007.g.

Б.Гулија, Јавно-Приватно партнерство, Euroscope- Билтен Еуропског документационог центра, бр.73., 2004.г.

Green Paper on Public-private Partnerships and Community Law on Public Contracts and Concessions, EU, Brussels, April, 2004.g.

D.Hall., *PPPs in EU-a critical appraisal*, Public Service International Research Unit (PSIRU) Business School, University of Greenwich, October 2008.g.

Economic and Finance Report 2006/01 Ex ante construction costs in the European road sector: A comparison of Public-Private Partnerships and traditional Public Procurement, European

Investment Bank, 2006.r.

K.,Tanaka, *Ensuring an enabling environment for PPPs: OECD experiences and the energy sector*, Japan-OECD-Vietnam Public-Private Partnership Forum, 3 March 2008, Hanoi

P.Snelson, Public-private Partnership in transition Countries, u knjizii Low in Transition 2007., *Public-private partnerships* ; Legal reform in Russia, EBRD, 2007.

Prozessleitfaden Public Private Partnership, Eine Publikation aus der Reihe PPP feur die Praxis, Bertzelsmann Stiftung, Cliford Chance Peunder Initiative D21.

Public-Private Partnerships, Fiscal Affairs Department, IMF, March 12, 2004.g. R.Meyer, Publicly owned versus privatly owned Utilitie;a policy choice, The Review of Economics and Statistics, Vol.57., November 1975.,

С.Аћимовић, М. Ђопалић,, ППП као облик сарадње јавног и приватног сектора, Montenegrin Journal of Economics No. 8, decembar, 2008.g.

Љ.Брадаревић, Допунски начини финансирања развоја локалних самоуправа, у Водич за планирање локалног развоја,Центар за стратешко економска истраживања, „Вojводина-ЦЕСС“ Извршног већа АП Вojводине

www.ajpp.hr/hr/uvod

www.intiatiaved21.de

www.imo.hr/europa/publics/euroscope

www.oecd.org/dataoecd/28/17/40198027.ppt

www.psir.org, str.12.

www.vojvodina-cess.org

[www. go.worldbank.org/SLNNP4GHLO](http://www.go.worldbank.org/SLNNP4GHLO)

www.ec.europa.eu/

internal_market/publicprocurement/ppp_en.

УДК: 336.226.14
Примљено: 28. септембра 2009.
Прихваћено: 17. октобра 2009.
Прегледни рад

Наука
број 1/2010
год. 1. vol. 1.
стр. 273-285

Косана С. Росић Беновић
Одјељење за привреду и друштвене
дјелатности општине Лопаре
Лопаре

ПОРЕЗ НА ДОХОДАК ОД САМОСТАЛНЕ ДЈЕЛАТНОСТИ

TAX ON BUSINESS INCOME

Abstract: *This document explains a method for determining the tax base generally, but also explains determining the tax base of the tax on business income and, at the same time, compares new and old law which adjusting taxation of this income.*

Keywords: *Tax on business income, Tax base, Tax rate, Small entrepreneur.*

Апстракт: *Овај рад објашњава начин утврђивања пореске основице генерално, али и конкретно пореске основице пореза на доходак од самосталне дјелатности, гдје се уједно пореде нови и стари закон који регулишу опорезивање овог прихода.*

Кључне ријечи: *порез на приход од самосталне дјелатности, пореска основица, пореска стопа, мали предузетник.*

1. ПРЕДМЕТ ОПОРЕЗИВАЊА

Доходком од самосталне дјелатности сматра се доходак остварен самосталним обављањем дјелатности.

Порез на доходак од самосталне дјелатности се плаћа:

1. на нето приход, односно доходак од самосталне дјелатности или
2. на укупан доходак остварен самосталним обављањем дјелатности малог обима (паушал).¹⁸⁸⁾

¹⁸⁸⁾ члан 12. Закона о порезу на доходак, *Службени гласник РС*, бр. 91/06, 128/06 и 120/08

Предмет пореза на доходак од самосталне дјелатности су приходи које остварују физичка лица или грађани обављањем самосталних дјелатности (привредних и непривредних) регистрованих код надлежног пореског органа.

У Републици Српској у доходак од самосталне дјелатности укључују се приходи из:

1. самосталног привређивања,
2. пољопривреде и шумарства,
3. изнајмљивања ствари и права који се обављају у виду занимања,
4. обављања самосталних занимања.¹⁸⁹⁾

Потреба да се неки приход идентификује као приход од самосталне дјелатности постоји и у цедуларном и у глобалном систему пореза на доходак физичких лица. Глобални систем се најчешће базира на цедуларној инфраструктури: или се у пореском закону наводе категорије прихода које улазе у доходак (у том случају је приход од самосталне дјелатности једна од тих категорија), или се - у потпуно „глобализованом” систему пореза на доходак, попут америчког, у којем се не наводе категорије прихода које улазе у доходак - посебна правила, првенствено она рачуноводствена, примјењују на приход који је окарактерисан као приход од самосталне дјелатности.

Приход од самосталне дјелатности спада у групу прихода који су по природи ствари погођени (опорезовани) порезом којим се врши опорезивање прихода односно дохотка који остварују физичка лица, тј. грађани. Уколико је у примјени систем цедуларног опорезивања прихода физичких лица (грађана), онда се наведени приход опорезује посебним порезом на приходе од самосталне дјелатности. Но, уколико је у примјени синтетички порез на доходак физичких лица (грађана), онда се наведени приход, *de facto*, двојачко опорезује. Најприје, аконтационо порезом на основу рјешења надлежног органа, уз подношење одговарајуће пореске пријаве. Ово се опорезивање по правилу врши пропорционалним пореским стопама. Други пут, овај се приход опорезује као дио дохотка физичког лица (грађана) и годишњим порезом на доходак. Ово се опорезивање врши, по правилу, прогресивним пореским стопама. Наравно, чешће је у примјени синтетичко, годишње опорезивање дохотка физичких лица (грађана).

189) члан 22. Правилника о примјени Закона о порезу на доходак, Службени гласник РС, бр. 127/08

2. ПОРЕСКИ ОБВЕЗНИК

Порески обвезник пореза на доходак од самосталне дјелатности је грађанин или физичко лице које оствари доходак самосталним обављањем дјелатности (привредних и непривредних) регистрованих код надлежног пореског органа, односно физичко лице које оствари доходак обављањем следећих самосталних дјелатности: самосталним привређивањем, пољопривредом и шумарством, изнајмљивањем ствари и права који се обављају у виду занимања и обављањем самосталних занимања.

Порески обвезник пореза на приходе од самосталне дјелатности је физичко лице (предузетник и друго лице које обавља самосталну дјелатност) које оствари приход обављањем самосталне дјелатности, али и члан друштва са неограниченом солидарном одговорношћу чланова, комплементар и командитар у командитном друштву, као и власник пољопривредног газдинства, радње или другог правног лица, које није подвргнуто под порез на добит предузећа. Обвезници су, дакле, и чланови друштва лица (осим, рјеђе, када у неким земљама друштва лица имају статус правних лица па потпадају под порез на добит предузећа), и то у сразмјери учешћа сваког члана у расподјели добити друштва. У савременим земљама обвезник пореза на добит предузећа су друштва капитала (акционарска друштва, друштва са ограниченом одговорношћу и командитна друштва на акције), док друштва лица не потпадају под овај порез, тако да се сваки члан друштва за приход који оствари опорезује порезом на доходак грађана. Обвезник пореза на доходак грађана за приходе од самосталне дјелатности је резидент дате земље, односно чланице федерације, за приходе било гдје да их оствари (принцип „свјетског дохотка“), а нерезидент само за приходе остварене на територији на којој има статус нерезидента (територијални принцип).

3. НАЧИНИ УТВРЂИВАЊА ПОРЕСКЕ ОСНОВИЦЕ

Основица пореза на доходак је разлика између укупних прихода остварених у једном пореском периоду и укупних одбитака који су у складу са овим законом и који су нужни за остваривање прихода.

Пореска основица представља квалитативно и квантитативно дефинисан порески објекат, односно у новцу изражену

вриједност пореског објекта. Пореска основица може бити: фактичка (стварна) основица, уколико се утврђује на основу података који треба да одразе стварну економску снагу пореског обвезника; и претпостављена основица, уколико се утврђује на основу претпоставке да је порески обвезник остварио тј. могао да оствари приход или доходак или да посједује одређену имовину. Претпостављена пореска основица се јавља у два облика:

- *ex officio* претпостављена основица је основица која се утврђује од стране пореског органа када порески обвезник није поднио пореску пријаву, иако је био дужан да то учини, као и када је поднио пореску пријаву, али са подацима које порески орган сматра невјеродостојним;
- паушална претпостављена основица је основица која се утврђује из разлога што би утврђивање фактичке (стварне) основице изазвало озбиљне проблеме, чије би отклањање произвело превисоке трошкове. обављања самосталних занимања.¹⁹⁰⁾

Основни проблем код израчунавања пореске основице је утврђивање њене висине. Постоји више метода за утврђивање пореске основице:

1. Индицијарна (аутоматска) метода;
2. Директна метода;
3. Индиректна метода;
4. Службена (административна) метода; и
5. Метода парификације (компарације).¹⁹¹⁾

Индицијарна (аутоматска) метода, са историјског аспекта, представља најстарију методу утврђивања пореске основице, а имала је најширу примјену у XIX вијеку, посебно у Француској. Према овој методи пореска основица се утврђује на темељу лако видљивих и уочљивих вањских чињеница и знакова, (нпр. број прозора, врата, димњака и сл.). Претпоставка је да ове чињенице одражавају, индицију економске снаге пореског обвезника. Међутим, у савременим пореским системима ова метода је умногоме изгубила на значају. Индицијарна метода се примјењује при утврђивању претпостављене паушалне пореске основице.¹⁹²⁾

190) Д. Поповић, *Наука о порезима и пореско право*, Open Society Institute/Constitutional and Legislative Policy Institute - COLPI, Будимпешта и Савремена администрација, Београд, 1997, стр. 174

191) Д. Поповић, *Пореско право*, Општи део, издање CEKOS-IN, Београд, 2006, стр. 293

192) Д. Поповић, *op.cit.*, стр. 293

Службена (административна) метода или метода процјене примјењује се од стране пореске управе за утврђивање пореске основице у случајевима: (а) када порески обвезник није поднио пореску пријаву, иако је био обавезан да то учини - у питању је претпостављена пореска основица, која је *ex officio* утврђена; (б) када је порески обвезник поднио пријаву, али са подацима које порески орган није прихватио као исправне и вјеродостојне - у питању је претпостављена пореска основица, која је *ex officio* утврђена; и (ц) када порески обвезник, као ни треће лице, нису били обавезни да доставе надлежном пореском органу податке који су неопходни за утврђивање пореске основице - у питању је паушална претпостављена пореска основица. Када се пореска основица утврђује путем службене методе, у ситуацијама под (а) и (б) пореска управа полази од расположиве уредне пословне документације; односно порески орган сам прикупља податке - било из расположиве документације, било користећи податке које му доставља треће лице, законом обавезано на то. Међутим, у ситуацији под (ц), када је обвезнику одобрено да порез на доходак грађана на приходе од самосталне дјелатности може плаћати према паушално утврђеном нето приходу, пореска основица се утврђује према критеријумима и на начин одређен законом о порезу на доходак.¹⁹³⁾

Директна метода или метода властите пријаве је поступак у којем се пореска основица утврђује на основу података које пореској управи подноси сам порески обвезник, а ти подаци произилазе из евиденција које је дужан да води. Директна метода се примјењује код утврђивања стварне (фактичке) пореске основице.¹⁹⁴⁾

Индиректна метода је поступак у којем се утврђује стварна пореска основица на основу података које је порески орган добио од трећег лица, које је на то законом обавезано, (нпр. послодавац за запосленика).¹⁹⁵⁾

Метода компарације, тј. упоређивања или парификације је поступак у којем се пореска основица утврђује упоређујући неке чињенице пореског обвезника с чињеницама већ опорезоване

193) Д. Поповић, *Наука о порезима и пореско право*, Open Society Institute/Constitutional and Legislative Policy Institute - COLPI, Будимпешта и Савремена администрација, Београд, 1997, стр. 175

194) Д. Поповић, *Пореско право*, Општи део, издање СЕКОС-IN, Београд, 2006, стр. 294

195) Б. Раичевић, *Јавне финансије*, Центар за издавачку делатност, Економски факултет, Београд, 2005

особе. Упоредивање се може извршити:

а) с пореским обвезником који обавља дјелатност и који води пословне књиге, па му је пореска основица утврђена на темељу података из пословних књига;

б) с пореским обвезником исте дјелатности чија је пореска основица утврђена на основу података које је прикупило надлежно тијело. Та метода се зове метода парификације.

Метода компарације, такође се примјњује у случајевима (а), (б), и (ц) наведеним код службене методе. У ситуацијама под (а) и (б), пореска орган ће пореску основицу утврдити упоређивањем података са подацима других пореских обвезника који обављају исту или сличну дјелатност на истој или сличној локацији, под приближно једнаким условима. Међутим, у ситуацији под (ц), када је обвезнику одобрено да порез на доходак грађана на приходе од самосталне дјелатности може плаћати према паушално утврђеном нето приходу, пореска основица се утврђује према критеријумима и на начин одређен законом о порезу на доходак, између осталог и упоређивањем са нето приходима обвезника који, под истим или сличним условима, обављају исту или сличну самосталну дјелатност.¹⁹⁶⁾

Пореска основица за обрачун пореза на приход од самосталне дјелатности је нето приход који представља разлику између прихода и расхода насталих самосталним обављањем дјелатности у пореском периоду.

Обвезник пореза на приходе од самосталне дјелатности овај порез може плаћати:

1. на нето приход од самосталне дјелатности или
2. на укупан приход остварен обављањем самосталне дјелатности малог обима (паушал).¹⁹⁷⁾

У Републици Српској пореска основица се утврђује примјеном принципа простог књиговодства (принцип благајне).

4. СТВАРНА ИЛИ ФАКТИЧКА ПОРЕСКА ОСНОВИЦА

Пореска основица за обрачун пореза на приход од самосталне дјелатности је нето приход, који представља разлику између прихода и расхода насталих самосталним обављањем

196) Д. Поповић, *Пореско право*, Општи део, издање СЕКОС-IN, Београд, 2006, стр. 294

197) Д. Поповић, *Порески систем*, Досије, Београд, 1999, стр. 191

дјелатности у пореском периоду. То значи да се порез на доходак грађана за приходе од самосталне дјелатности утврђује на основу стварно реализованих прихода и расхода, чиме се обезбјеђује примјена фундаменталног пореског принципа опорезивања према стварној пореској снази. У Републици српској се пореска основица утврђује примјеном принципа простог књиговодства (принцип благајне). Ради утврђивања стварне пореске снаге, порески обвезник је дужан да води прописане пословне књиге и евиденције.

Приходом од самосталне дјелатности сматрају се сви приходи стечени из било којег извора примљени у готовом новцу, стварима и услугама остварени самосталним или заједничким обављањем дјелатности без обзира да ли је физичко лице регистровано или није за обављање те дјелатности.

Ако је приход остварен у виду имовине (изузев готовог новца) или услуга износ прихода једнак је тржишној вриједности добијене имовине или извршене услуге.

Обвезник је дужан да спроведе корекције појединих ставки прихода и расхода, прописане пореским законом.

Сврха корекције појединих ставки прихода и расхода јесте да се спријечи манипулисање пореског обвезника овим ставкама како би умањео пореску основицу и на тај начин смањео своју пореску обавезу.

Расходи који се могу одбити од прихода су плаћени трошкови у току једног пореског периода који су у потпуности изричито и директно повезани са обављањем те самосталне дјелатности.

Расходи који се признају су и слиједећи, уколико су неопходни за ваљано обављање самосталне дјелатности:

1. годишње таксе или обавезе плаћене стручним удружењима или струковним коморама уколико су везане за обављање дјелатности пореског обвезника;
2. трошкови obroka и пића који се осигуравају запосленим у просторијама послодавца у износу који не прелази висину утврђену по посебним прописима;
3. порез на доходак који је плаћен страној држави али само уколико није признат као порески кредит за порез на приход;
4. расходи који су настали коришћењем аутомобила

5. плаћени доприноси на плату за запослене;
6. трошкови настали у вези образовања запослених, као и учење страних језика;
7. користи или накнаде дате запосленим који су укључени у плате запослених до прописаног износа;
8. плаћени порези (на имовину) и таксе који се признају по овом закону;
9. камате на кредите и позајмице у сврху пословања;
10. награде запосленим исплаћене у складу са посебним прописима,
11. трошкови путовања у складу са посебним прописима;
12. трошкови поправке, одржавања основних средстава највише до 5% повећања вриједности средства (трошкови прије амортизације). У случају када износ повећања прелази 5% усклађене вриједности тај износ се додаје усклађеној вриједности у сврху амортизације;
13. оглашавање и рекламирање;
14. спонзорство и донације у висини до 2% прихода у хуманитарне, културне, образовне или спортске сврхе;
15. амортизација основних средстава у складу са чланом 16. Закона о порезу на доходак РС.

Расходи који се не признају:

1. плаћени порези на доходак у Републици Српској;
2. камате и казне које су плаћене због кршења закона и другог прописа;
3. расходи који нису настали у вези са стицањем прихода;
4. расходи који су евидентирани у пословним књигама а за које не постоји вјеродостојна документација;
5. премије осигурања које плаћа послодавац за свог запосленог, изузев премија које су укључене у плату запосленог;
6. расходи који су настали у вези са пословањем повезаних лица, у износу који прелази тржишну вриједност добара или услуга на тржишту;
7. губитак од продаје или преноса било које имовине између повезаних лица;
8. донације политичким странкама.¹⁹⁸⁾

¹⁹⁸⁾ члан 15. Закона о порезу на доходак, *Службени гласник РС*, бр. 91/06, 128/06 и 120/08

5. ПОРЕСКА СТОПА

Опорезивање прихода од самосталне дјелатности аконтационим порезом на основу рјешења надлежног пореског органа, уз подношење одговарајуће пореске пријаве (и стварно и паушално), по правилу, се врши пропорционалним пореским стопама.

Уколико је у примјени систем цедуларног опорезивања прихода физичких лица, онда се приход од самосталне дјелатности опорезује посебним порезом на приходе од самосталне дјелатности пропорционалним пореским стопама. Но, уколико је у примјени синтетички порез на доходак физичких лица, онда се наведени приход двојачко опорезује. Најприје аконтационо порезом на основу рјешења надлежног органа, уз подношење одговарајуће пореске пријаве. Ово се опорезивање по правилу врши пропорционалним пореским стопама. Други пут, овај се приход опорезује као дио дохотка физичког лица (грађана) и годишњим порезом на доходак. Ово се опорезивање врши по правилу прогресивним пореским стопама. Наравно, чешће је у примјени синтетичко, годишње опорезивање дохотка физичких лица (грађана).

У Републици Српској је према последњим измјенама и допунама Закона о порезу на доходак, од 01.01.2009. године, у примјени јединствена пореска стопа на приходе на које се обрачунава и плаћа порез на доходак грађана (лична примања; приходи од самосталне дјелатности; приходи од ауторских права, права сродних ауторском праву и права индустријске својине; приходи од капитала и капитални добици) која износи 8%¹⁹⁹⁾ (прије измјена пореске стопе су износиле 10% и 15%).²⁰⁰⁾

6. МАЛИ ПРЕДУЗЕТНИК (ПАУШАЛ)

Мали предузетник који испуњава сваки од слиједећих услова током цијеле пореске године:

1. да је физичко лице које обавља самосталну дјелатност, изузев финансијских услуга и организовања игара на срећу;
2. да мали предузетник не запошљава више од три радника;

¹⁹⁹⁾ члан 3. Закона о измјенама и допунама закона о порезу на доходак, *Службени гласник РС*, бр. 120/08

²⁰⁰⁾ члан 4. Закона о порезу на доходак, *Службени гласник РС*, бр. 91/06

3. да укупан годишњи приход малог предузетника по основу обављања те дјелатности не прелази износ од 50.000 КМ;²⁰¹⁾ може изабрати да плаћа порез на доходак малог предузетника (паушал).

Међутим, физичко лице које остварује приход заједничким обављањем самосталне дјелатности, не може стећи статус малог предузетника.

Годишњи износ пореза малог предузетника обрачунава се по стопи од 2% на укупно остварени приход малог предузетника.

Мали предузетник плаћа порез на укупан мјесечни приход до 10-ог у мјесецу за претходни мјесец. Плаћени порез малог предузетника који је обрачунат на укупно остварени доходак у току пореске године сматра се коначном пореском обавезом и не укључује се у годишњу пореску пријаву.

Порески обвезник који обавља самосталну дјелатност, а жели да буде опорезован као мали предузетник, има обавезу да достави обавјештење надлежном пореском органу са доказима о испуњавању горе наведених услова, који су прецизирани чланом 20. Закона о порезу на доходак Републике Српске, до 31. јануара године у којој ће се имати статус малог предузетника.

Међутим, ако физичко лице по први пут у току календарске године почиње са обављањем самосталне дјелатности, а одлучи се да у тој години плаћа порез на доходак као мали предузетник, дужно је да у року од 30 дана од дана почетка обављања самосталне дјелатности достави захтјев надлежном пореском органу, у коме је у обавези да наведе све податке о испуњавању услова из члана 20. Закона о порезу на доходак Републике Српске којима се дефинише статус мало предузетника.

Међутим, уколико мали предузетник не испуњава услове из члана 20. Закона о порезу на доходак Републике Српске током било ког дијела календарске године или одустане од избора да буде опорезован као мали предузетник, тада се статус малог предузетника опозива. У години опозива, мали предузетник доставља годишњу пореску пријаву и плаћа порез у складу са чланом 41. став 1. Закона о порезу на доходак Републике Српске, одбијајући од пореза на доходак износ који је мали предузетник

201) члан 20. Закона о порезу на доходак, *Службени гласник РС*, бр. 91/06, 128/06 и 120/08

платио у току године опозива.

Уколико је статус малог предузетника опозван, јер не испуњава услове из члана 20. Закона о порезу на доходак Републике Српске током било ког дијела календарске године или одустане од избора да буде опорезован као мали предузетник, тада мали предузетник не може поново тражити статус малог предузетника у периоду од три године од године опозива.

Табела 1. Пређење новог и старог закона у обухватању прихода од самосталне дјелатности

Приходи од самосталне дјелатности	
Нови закон	Стари закон
• Приход остварен самосталним обављањем дјелатности • Нето приход по принципу благајне • Губитак се надокнађује у року од 5 година • Вођење књига по принципу простог књиговодства	• Приход од регистроване самосталне дјелатности • Обрачунски метод • Губитак се не преноси • Вођење књига у складу са Законом о рачуноводству

Извор: Пореска управа Републике српске

Табела 2. Пређење новог и старог закона у обухватању прихода малог предузетника

Мали предузетник	
Нови закон	Стари закон
<u>Мали предузетник</u> • Рок за избор статуса малог предузетника до 31. јануара, односно 30 дана од дана почетка обављања дјелатности • Стопа пореза 2% на мјесечно наплаћени приход	<u>Паушалац</u> • Рок за пријаву за паушално опорезивање 30. новембар, односно 15 дана од дана уписа код надлежног органа • Стопа 10%

Извор: Пореска управа Републике српске

7. КЊИГЕ И ЕВИДЕНЦИЈЕ

Порески обвезник пореза на доходак од самосталне дјелатности, односно физичко лице које обавља самосталну дјелатност дужно је водити прописане пословне књиге и евиденције. Уколико порески обвезник пореза на доходак од самосталне дјелатности,

односно физичко лице има регистровано више од једне самосталне пословне дјелатности, дужно је водити посебне књиге и евиденције за сваку самосталну пословну дјелатност. Систем вођења пословних књига и евиденција треба да је такав да региструје и прикаже сваку трансакцију.

Пословне књиге су Књига промета, Књига прихода, Књига расхода, Попис сталне имовине и Евиденција потраживања и обавеза. Пословне књиге се воде за сваку пореску годину.²⁰²⁾

Мали порески обвезник води само Књигу промета.²⁰³⁾

ЗАКЉУЧАК

Да би се сагледао значај и мјесто пореза на приход од самосталне дјелатности важно је истаћи да се приходи од самосталне дјелатности налазе у систему опорезивања дохотка грађана искључиво због правног статуса обвезника који су физичка лица. Како пореска основица пореза на приход од самосталне дјелатности, има економску суштину добити из пословања, постоје тврдње да опорезивање овог прихода треба искључити из система дохотка грађана. Полази се од тога што иако је ријеч о малим привредним субјектима, не значи да их треба у пореском систему изједначити са појединцима. Такво пореско третирање прихода од самосталне дјелатности темељи се на наслијеђу из бившег система, у коме је овај облик економске активности био непожељан, а самим тим имао је и маргиналан значај. Међутим, иако је напуштен „социјалистички режим“, задржан је исти третман прихода од самосталне дјелатности, без обзира што је врло често, по обиму активности и потенцијалном фискалном капацитету самосталних дјелатности, ријеч о великом бизнису. Управо због тога је неопходан другачији порески третман прихода од самосталне дјелатности, а првенствено и другачије регулисање статуса самосталних дјелатности.

Дакле, може се закључити, да је за све самосталне предузетнике неопходно створити законске претпоставке на основу којих би се устројиле рачуноводствене и друге евиденције које би обезбиједиле упоредивост података о њиховом пословању током више обрачунских периода, али и омогућиле вредновање учешћа овог веома значајног дијела привредних субјеката у стварању

202) члан 53. Правилника о примјени Закона о порезу на доходак, Службени гласник РС, бр. 127/08

203) члан 54. Правилника о примјени Закона о порезу на доходак, Службени гласник РС, бр. 127/08

укупног бруто производа привреде.

На темељу тога, очигледно је да ће у наредном периоду бити неопходно вршити даља усклађивања или промјене у појединим законским прописима који се директно или индиректно односе на област самосталног привређивања.

На основу размотрене проблематике, видљиве су одређене промјене у законским прописима, односно разлике приликом дефинисања пореске основице пореза на приход од самосталне дјелатности између новог и старог закона. Посебно се истиче предност новог закона у односу на стари када је у питању опорезивање малог предузетника, јер је стопа опорезивања много мања.

ЛИТЕРАТУРА:

А. Милојевић и М. Тркља, *Јавне финансије*, Економски факултет, Српско Сарајево, 2000.

Б. Раичевић, *Јавне финансије*, Центар за издавачку делатност, Економски факултет, Београд, 2005.

Д. Поповић, *Порески систем*, Досије, Београд, 1999.

Д. Поповић, *Наука о порезима и пореско право*, Open Society Institute/Constitutional and Legislative Policy Institute - COLPI, Будимпешта и Савремена администрација, Београд, 1997.

Д. Поповић, *Пореско право*, Општи део, издање *CEKOS-IN*, Београд, 2006.

Закон о порезу на доходак, *Службени гласник РС*, бр. 91/06, 128/06 и 120/08

Правилник о примјени Закона о порезу на доходак, *Службени гласник РС*, бр. 127/08

УДК: 336.76:34(73)
Примљено: 2. децембра 2009.
Прихваћено: 16. децембра 2009.
Прегледни рад

Наука
број 1/2010
год. 1. vol. 1.
стр. 287-307

Ивана Владимировић
Слобомир П Универзитет
Факултет за економију и менаџмент
Слобомир

ПРОЦЕС ИНИЦИЈАЛНЕ ЈАВНЕ ПОНУДЕ У СКЛАДУ СА ПРАВНОМ РЕГУЛАТИВОМ СЈЕДИЊЕНИХ АМЕРИЧКИХ ДРЖАВА

Process Of Initial Public Offering In Accordance With Legal Regulations Of The United States Of America

Abstract: Initial public offering (IPO) presents special mode of emission when a company for the first time publicly emits shares that are available to a wide scope of investors, institutional and individual respectively. IPO is a huge step that companies are willing to take only after a detailed analysis of their current situation, as well as advantages, disadvantages and potential risks, that this action entails.

IPO process and laws that are applied in the United States of America is presented in this paper, because it is the country with the greatest width and depth of the financial market and that is often taken as an example in the literature, domestic and foreign likewise.

Greater part of initial public offering is done via investment banks as specialized and highly professional financial institutions, which help their emitents with estimating conditions of placing securities on the primary capital market and they also offer various other services.

It can be said that determining the adequate price of the shares of IPO is the most sensitive moment, on which most often the success of the whole process depends. Therefore, a summary of the key factors analysis with price formation is presented. A brief passage is given on the situation in Serbia in the conclusion.

Key words: Shares, Initial public offering, USA, Investment bank, Price, Capital market, Serbia.

Апстракт: Иницијална јавна понуда (IPO) представља посебан вид емисије када фирма први пут јавно емитује акције које су доступне широком кругу инвеститора, како институционалним, тако и индивидуалним. IPO је веома крупан корак на који се компаније одлучују тек након детаљне анализе ситуације у којој се налазе, као и предности, недостатака и евентуалних ризика које овај поступак носи са собом.

У овом раду је представљен процес IPO-а и правна регулатива која се примењује у САД-у, јер то је земља која има највећу ширину и дубину финансијског тржишта и која се у литератури, како домаћој, тако и страној, најчешће узима за пример.

Већи део иницијалних јавних понуда се изводи посредством инвестиционе банке као специјализоване и високо стручне финансијске институције која помаже емитентима приликом процене могућности пласмана хартија од вредности на примарном тржишту капитала и пружа многе друге услуге.

Може се рећи да је утврђивање адекватне цене акција из IPO-а најосетљивији тренутак од кога најчешће зависи успех целокупног процеса, па је предочена сажета анализа кључних метода формирања цене. У закључним разматрањима је дат кратак осврт на ситуацију у Србији.

Кључне речи: акције, иницијална јавна понуда, САД, инвестициона банка, цена, тржиште капитала, Србија.

УВОД

Мале компаније које се налазе у власништву ужег круга лица често се у свом развојном циклусу сусрећу са потребом прикупљања додатних средстава у сврху истраживања и развоја, освајања нових производа и тржишта, ширења производње и куповине нове опреме, измирења постојеће задужености, диверсификовања пословања или чак аквизиције. У фази када су јој неопходна додатна финансијска средства, компанија мора узети у обзир све алтернативе финансирања и спровести дубоку анализу предности и недостатака који се крију иза постојећих начина прибављања додатног капитала.

Најчешћи екстерни извори финансирања су:

- банкарски кредити,
- емисија обвезница,
- емисија акција.

Предности емисије акција тј. финансирања из сопствених извора у односу на позајмљене су у томе што тако прикупљен капитал нема унапред утврђен рок доспећа, изазива исплате у виду дивиденде акционарима чија висина пре свега зависи од пословне политике компаније и остварене добити. Основни недостатак оваквог начина финансирања је што тако прикупљен капитал даје право управљања обзиром да су акционари сувласници компаније.

Капитал који се прикупи емисијом обвезница представља капитал поверилаца који не даје право на управљање осим у изузетним случајевима, изазива исплате у виду камате као фиксног трошка, чија је висина и динамика плаћања унапред утврђена.

Узимајући у обзир наведене карактеристике представљених начина финансирања, компанија ће се одредити за онај метод који у потпуности излази у сусрет њеним потребама за капиталом и који се уклапа у њен препознатљиви образац финансирања, а у складу са приликама у њој.

Овај рад се фокусира на емисију акција, тачније на иницијалну јавну понуду (IPO) као њен специфичан облик који је у САД-у и земљама Европске уније доведен до савршенства, а последњих година је почео да привлачи пажњу и домаће јавности. У свету су праксе за реализацију IPO различите, али су главни принципи исти.

1. ПОЈАМ И ЗНАЧАЈ ИНИЦИЈАЛНЕ ЈАВНЕ ПОНУДЕ

1.1. Облици емисије ефеката

Постоје три основна облика емисије ефеката:

- приватни пласман,
- привилеговани пласман,
- јавни пласман.

Приватни пласман (енг. *Private placement*) подразумева продају акција ужем кругу инвеститора. Овде долази до директних преговора између компаније-емитента и институционалних инвеститора. То су најчешће осигуравајуће компаније, пензиони фондови и инвестициони фондови. Код ове врсте пласмана,

инвестициона банка може наступати само као агент и за то добијати утврђену провизију. Овај метод емисије носи са собом мање трошкове и временски је мање захтеван од јавног пласмана. Регулаторни државни орган не захтева регистрацију овакве емисије код Комисије за хартије од вредности.

Привилеговани пласман се другачије назива и право прече куповине (енг. *Rights offering*). Ово право се даје постојећим акционарима који могу купити акције из нове емисије сразмерно броју акција које већ поседују. У ситуацији да постојећи власници не желе да искористе ово право, они га могу продати. Акционарима који желе да искористе ово право се одобрава дисконт од 15-20% у односу на тржишну цену.

Јавни пласман (енг. *Public security issue*) подразумева продају ефеката великом броју инвеститора, како институционалним, тако и индивидуалним, на отвореном тржишту капитала. Јавни пласман тече по строго утврђеној процедури која је прописана законом, док се емисија мора регистровати код надлежног државног органа, а све то у циљу заштите интереса инвеститора. Овакав пласман захтева примену специјализованих и високо стручних знања где обично постоји тесна сарадња између компаније емитента и специјализованих институција.

1.2. Појам IPO-а

Када фирма први пут јавно емитује акције које су доступне широком кругу инвеститора, како институционалним, тако и индивидуалним, реч је о посебном виду емисије који се назива Иницијална јавна понуда - почетна емисија (енг. *Initial Public Offering-IPO*). Иницијалном јавном понудом се прибавља додатни капитал преко механизма примарног тржишта. До оваквог вида емисије долази ако се мења правна форма предузећа (прелазак друштва са ограниченом одговорношћу у акционарско друштво) или када затворено акционарско друштво (енг. *Private company*) прелази у отворено (јавно) акционарско друштво (енг. *Public company*). Иницијална јавна понуда мора бити пажљиво припремљена, посебно са становишта одређивања цене, јер предузеће нема сигурне тачке ослона са тржишта.

Иницијалном јавном понудом компанија први пут излази на берзу и нуди акције непознатим купцима. Поступак изласка предузећа на примарно тржиште акција назива се и процедура отварања

или излазак у јавност - «*go public*». За иницијалну јавну понуду се у већини случајева опредељују младе компаније у развоју којима је потребан додатни капитал за експанзију пословања, али на овај корак могу се одлучити и велике, добро познате приватне компаније које желе да постану јавне.

Иницијална јавна понуда се назива примарна понуда (енг. *Primary offering*) ако компанија први пут на берзи продаје акције у циљу сакупљања додатних средстава. Јавна понуда компаније која је већ листирана на берзи се назива секундарна понуда (енг. *Secondary offering*). То је заправо ситуација када већ постојећи акционари и *venture* капиталисти²⁰⁴ продају своје акције новим инвеститорима. За разлику од примарне понуде где прикупљени новац иде директно компанији, код секундарне понуде новчана средства не иду компанији. У велике секундарне понуде спадају и приватизације предузећа у државном власништву. «На пример, влада у Јапану је сакупила 12.6 милијарди долара од продаје акција у компанијама *Nippon Telegraph i Telephone*, а британска влада је сакупила 9 милијарди долара од продаје компаније *British Gas*. Највећи IPO на свету се десио 1999. године када је италијанска влада сакупила 19.3 милијарди долара од продаје компаније *Enel* ».²⁰⁵

1.3. Предности IPO-а (предности отворене компаније)

Кључна предност отварања је уклањање ограничења раста компаније. На тај начин се предузећу пружају могућности бржег раста уз одржавање оптималне финансијске структуре. Компанија ће се наћи на листингу берзе, што ствара додатне могућности финансирања емисијом акција или обвезница.

Положај компаније у односу на банкарски сектор се мења. Тржиште има способност да открије вредност предузећа. Растућа вредност омогућава предузећу да кредите од банака добије по повољнијим условима него затворена компанија сличне величине. Велика предузећа која се котирају на берзи могу да користе и међународне изворе капитала.

Самим изласком на берзу компанија стиче посебан имиџ и добија

²⁰⁴ Инвеститори у новој компанији која тек почиње да послује; ризичне инвестиције.

²⁰⁵ Brealey - Myers. *Fundamentals of Corporate Finance*, The McGraw-Hill Companies, Third edition, 2001., стр. 384.

публицитет у медијима путем извештаја са берзе. Бити присутан на берзи носи са собом престиж и репутацију.

Акције отворене компаније су ликвидна форма капитала. Ова чињеница доноси власницима таквог предузећа недвосмислену предност. Они, у условима отворености, могу на развијеном тржишту капитала продати део или целокупан износ власништва чиме врше диверсификовање своје имовине.

«Уколико дође до знатнијег пада цене акција, очекује се да одговарајуће компаније убрзају процес реструктурирања у циљу поновног јачања тржишне цене њихових акција. То значи да тржиште капитала врши притисак на менаџмент компанија да убрза процес санације тих компанија».²⁰⁶

У отвореној компанији постоји већи степен контроле менаџмента, где поред интерне контроле, екстерна ревизија, акционари и финансијски аналитичари свакодневно прате и анализирају њено пословање.

Компанија која је процесом иницијалне јавне понуде постала отворена се налази под сталним надзором Комисије за хартије од вредности, што њеним акционарима (посебно малим) пружа потпуну транспарентност њеног пословања.

Све док постоји тражња на тржишту, јавна компанија може емитовати додатне акције. Тиме су мерџери и аквизиције знатно олакшани.

1.4. Недостаци IPO-а (мане отворене компаније)

Иницијална јавна понуда је процес који изискује велике трошкове, дуготрајан је, што су њени основни недостаци. Ови трошкови су нарочито високи код емисије мањих количина хартија од вредности.

Отворене компаније су под надзором Комисије за хартије од вредности, од којих се захтева побољшање транспарентности пословања, што имплицира како одређене трошкове тако и откривање информација које компанија иначе не би стављала на

²⁰⁶ Ћировић, Милутин. *Финансијска тржишта: инструменти, институције, технологије*. Научно друштво Србије, Београд, 2007., стр. 103.

располагање јавности. На овај начин се штите интереси индивидуалних инвеститора који на основу пружених информација треба да процене ризик и квалитет улагања у акције дотичне компаније.

Код отворене компаније нужно долази до раздвајања функције власништва од функције управљања, што изазива бојазан од губитка контроле од стране постојећих власника. Долази и до тзв. агенцијског проблема који упућује на могућност да менаџмент структура не делује у интересу власника капитала. Често долази до повећаног притиска на оперативни менаџмент од стране власника у жељи да се у кратком року оствари висока профитабилност, што је често у супротности са дугорочним циљем здравог раста и развоја.

Услед повећане дисперзије власништва, јавља се ризик од непријатељског преузимања. Тај ризик је обрнуто сразмеран нивоу концентрације власништва.

2. ПРОЦЕС ИНИЦИЈАЛНЕ ЈАВНЕ ПОНУДЕ

2.1. Хронологија IPO-а

Процес иницијалне јавне понуде који ће овде бити предочен је у складу са правном регулативом Сједињених Америчких Држава. У САД-у је веома строго регулисано финансијско тржиште. Код таквог приступа регулисања се детаљно дефинише функционисање тржишта преко већег броја закона и посебно је формиран надлежни државни орган који се назива Комисија за хартије од вредности и берзе (енг. *Securities and Exchange Commission-SEC*). Комисија је федерална агенција која надгледа финансијско тржиште САД-а и спроводи федералне законе о хартијама од вредности. Основни закони су Закон о хартијама од вредности из 1933. (*The Securities Act of 1933.*)²⁰⁷ и Закон о берзама из 1934. (*The Securities Exchange Act of 1934.*). Законом о берзама је формиран SEC. Обавезе емитента приликом уласка у IPO као и све потребне услове за одобрење емисије од SEC-а регулише Закон из 1933., док након процеса IPO-а компаније регулише Закон из 1934. године.

Пре него што компанија крене у иницијалну јавну понуду, такав

²⁰⁷ Негде се назива *Act of Full Disclosure*.

корак мора бити одобрен од стране управног одбора (борда директора). Одлука се односи на износ средстава који се жели сакупити. Компанија потом мора одабрати инвестициону банку или гаранта емисије. Од тог тренутка инвестициона банка целокупан процес преузима на себе, од испуњења законске регулативе потребне за емисију ефеката па све до њихове продаје инвестиционој јавности. Инвестициона банка ће помоћи компанији-емитенту да утврди врсту хартија коју ће емитовати и најповољнији тренутак за њихово појављивање на тржишту.

Компанија односно њен потписник емисије је дужан да припреми и испуни захтев за регистрацију (енг. *Registration statement*) код SEC-а. Комисија ће након провере комплетности поднете документације и информација које се налазе у захтеву за регистрацију, одобрити емисију или тражити евентуалне измене или допуне овог захтева. Након што су промене учињене, период чекања поново почиње. Током периода чекања (енг. *Waiting period*)²⁰⁸ компанија може дистрибуирати прелиминарни проспект. То је временски период од испуњења захтева за регистрацију па све до дана проглашења емисије ефективном. У овом периоду, који обично траје 20 дана, компанија не може вршити продају хартија од вредности нити се могу дистрибуирати било какви извештаји и информације инвеститора осим прелиминарног проспекта.

Након што Комисија прогласи емисију ефективном, потребно је кренути са поступком утврђивања њене цене. Тада почине промотивна кампања (енг. *Road show*) и прикупљање понуда. Тек када се кампања заврши утврђује се продајна цена понуде.

После утврђивања цене понуде и количине акција које ће се емитовати, потписује се споразум са гарантом емисије (енг. *Underwriting agreement*) и објављује се финални проспект. Проспект је нужан услов пласмана емисије путем јавног позива. Јавни позив за куповину хартија од вредности је обично праћен обавештењем у финансијској штампи. Овакво обавештење има само информативни карактер и не значи позив за куповину емитованих хартија (енг. *Tombstone advertisement* - надгробна плоча). Само је проспект легална основа понуде за куповину.²⁰⁹

²⁰⁸ Познат и као *cooling-off period* или *quiet period*.

²⁰⁹ Види: Васиљевић, Бранко. *Основи финансијског тржишта*. Издавачко предузеће Завет, Београд, 2006., стр. 190.

Када је утврђена продајна цена понуде и званично почело тровање акцијама, процес иницијалне јавне понуде још увек није завршен. Покровитељ у периоду дистрибуције ефеката обавља функцију стабилизације тржишта односно цене ефеката. То је функција *market maker-a* односно интервента која се врши на секундарном тржишту. Да би спречио даљи пад цене акција, покровитељ емисије повремено купује емитоване акције на секундарном тржишту. «Ако је цена на примарном тржишту постављена сувише високо, покровитељ може да дође у позицију да, желећи да одржи цену акција на секундарном тржишту, купи назад све акције продате на примарном тржишту и претрпи озбиљне губитке».²¹⁰ Период стабилизације тржишта обично траје 30 дана након почетка јавне продаје акција.

2.2. Регистрациони захтев (енг. *Registration statement*)

Пре него што акције буду понуђене на продају, емисија се мора регистровати код SEC-а. Према Закону о хартијама од вредности из 1933. године, гарант емисије је обавезан да испуни регистрациони захтев и достави га Комисији. Овим захтевом се потенцијалним инвеститорима пружају битне информације о компанији емитенту и акцијама које емитује. Захтев за регистрацију се састоји из два дела. Први део се назива проспект, док други део представља допуну проспекта и садржи додатне информације које су доступне само SEC-у. Захтев садржи следеће информације:

- опис компаније и њене области пословања, производа, услуга, технологије, дистрибутивног процеса и слично,
- кратка биографија њених руководилаца,
- ризици повезани са инвестирањем у компанију,
- висина учешћа у капиталу свих инсајдера, особа које држе контролни пакет акција као и списак свих оних који поседују више од 10% акција компаније,
- дивидендна политика,
- ревидиране финансијске извештаје (биланс стања и биланс успеха),
- опис хартија од вредности које се нуде на продају, величина понуде и сврха прикупљања средстава,
- било какви правни поступци који могу утицати на компанију.

²¹⁰ Шошкић Б. , Дејан. *Хартије од вредности: управљање портфолиом и инвестициони фондови*. Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, 2007., стр. 34.

2.3. Прелиминарни проспект (енг. *Red herring*)

Током периода чекања (период који протекне од доставе регистрационог захтева Комисији па све док се емисија не прогласи ефективном) врши се дистрибуирање прелиминарног проспекта финансијским посредницима (брокерима) и потенцијалним инвеститорима. Овај проспект представља орјентациону понуду како би се што јасније проценио интерес инвеститора. Назив *red herring* је добио по томе што су слова на почетној страници истакнута црвеном бојом што такође указује на чињеницу да компанија емитент нема намеру да врши било какву продају акција док се не добије потребно одобрење од стране надлежног државног органа.

Прелиминарни проспект пружа инвеститорима неопходне информације као што су:

- преглед пословања компаније кроз историју,
- фактори ризика,
- преглед финансијских информација,
- подаци о емисији,
- структура капитала компаније,
- циљеви емисије,
- основе при утврђивању цене емисије,
- извештај о пореским уштедама,
- преглед привредне гране у којој компанија послује,
- правна регулатива дотичне земље,
- финансијски извештаји и други подаци.

Прелиминарни проспект не садржи цену емисије и по томе се разликује од финалног проспекта.

2.4. Промотивна кампања (енг. *Road show*)²¹¹

Након завршетка процеса регистрације и дистрибуирања прелиминарног проспекта почиње промотивна кампања. Највише се примењује у САД-у. Реч је о презентацијама које се одвијају у салама већих градова где већим делом присуствују институционални инвеститори. Компанију емитента представљају генерални директор и финансијски директор (енг. *CEO и CFO*). *Road show* траје између две и четири недеље. Представља значајну маркетиншку активност, али његова основна сврха је процена тражње и заинтересованости институционалних

²¹¹ Негде се може пронаћи назив «*Dog and Pony Show*».

инвеститора као и цене по којој су спремни да купе емитоване хартије. Ово је веома тешка активност за компанију. Сматра се као тест менталне и физичке издржљивости менаџмента као и њихове компетенције.

2.5. Финални проспект (енг. *Final prospectus*)

После одређивања цене понуде, објављује се финални проспект. Део је регистрационог захтева који садржи најважније податке о емитенту и емисији. Мора бити на располагању инвеститорима пре саме емисије ефеката. Сврха проспекта је заштита инвеститора од злоупотреба емитента. Проспект је документ који је стандардизован кроз праксу регулаторних органа и данас је мањег обима него раније (*захтев америчке фирме Republic Steel је 1934. године садржао 19.875 страна*²¹²). Обично садржи следеће податке:

- обим емисије,
- сврха емисије,
- делатност емитента,
- дивидендна политика,
- управљање,
- основни акционари,
- гарант емисије,
- правна питања емисије,
- финансијски извештаји емитента,
- друга питања од значаја за емисију.²¹³

2.6. Оквирна регистрација (енг. *Shelf registration*)²¹⁴

Уколико емитент жели да избегне дуготрајан и скуп процес регистрације сваке нове емисије ефеката, SEC дозвољава оквирну регистрацију. Ова могућност је усвојена 1982. године као **SEC Rule 415**. То је поједностављен поступак који омогућава емитенту да региструје емисију једном у две године са податком о укупно предвиђеној емисији. Уместо обимног захтева за регистрацију доставља се скраћена форма (енг. **Master registration statement**). Емитент ће у периоду од две године, када хоће, у жељеним износима емитовати ефекте без обавезе

²¹² Васиљевић, Бранко. *Основи финансијског тржишта*. Издавачко предузеће Завет, Београд, 2006., стр. 190.

²¹³ Види: Васиљевић, Бранко. *Основи финансијског тржишта*. Издавачко предузеће Завет, Београд, 2006., стр. 190.

²¹⁴ *Регистрација са полице или убрзани упис.*

регистрације поновљених емисија уз услов да број укупно емитованих ефеката не пређе онај који је назначен у регистрацији емисије. На овај начин се поступак од неколико месеци скраћује на неколико дана, а емисије не морају да буду велике. Компанија ће емитовати ефекте уз минимум трошкова и напора када јој буду неопходна средства и када тржишни услови буду повољни.

У литератури се наводе два аргумента против оквирне регистрације:²¹⁵

1. откривање информација инвеститорима је у неком степену редуковано код оквирне регистрације јер се мастер регистрациони захтев припрема две године пре него што се понуди емисија;
2. неки инвестициони банкари тврде да оквирна регистрација информишући тржиште о будућој емисији, изазива пад цена на тржишту.

3. УЛОГА ИНВЕСТИЦИОНЕ БАНКЕ У ИНИЦИЈАЛНОЈ ЈАВНОЈ ПОНУДИ

3.1. Метод IPO - а

Постоје два основна метода иницијалне јавне понуде.

1. ***Firm commitment*** - **метод чврсте обавезе**. Код ове методе инвестициона банка или група инвестиционих банака (синдикат) врши откуп новоемитованих хартија од вредности од компаније емитента и продаје их инвестиционој јавности. Откуп се врши уз дисконт тј. по цени нижој од цене понуде и при томе инвестициона банка остварује зараду. Код ове методе инвестициона банка наступа као *покровитељ* емисије или гарант успешности пласмана (енг. ***Underwriter***). Покровитељство је важније од других метода примарне емисије. «Овим методом је емитовано око 84% примарних емисија ефеката корпорација у САД-у током 1986. године».²¹⁶

²¹⁵ Види: Ross - Westerfield - Jaffe. *Corporate Finance*, The McGraw-Hill Companies, Sixth edition, 2002., стр. 560.

²¹⁶ Schall, L.D. and C.W. Haley. *Introduction to Financial Management*. McGraw-Hill, Inc., New York., 1988., цитирано према Шошкић Б. , Дејан. *Хартије од вредности: управљање портфолиом и инвестициони фондови*. Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, 2007., стр. 30.

Банка делује као принципал (у своје име, а за рачун емитента) при чему преузима потпуну финансијску одговорност за продају емисије инвеститорима.

2. **Best efforts - метод најбољег напора.** Код ове методе инвестициона банка наступа као агент (у име и за рачун емитента). Обавеза коју банка преузима је продаја оног дела емисије колико то реално може учинити поштујући приликом продаје начело савесности. Она не преузима никакву финансијску одговорност за непродате хартије од вредности. Провизија је у овом случају далеко нижа сразмерно преузетом ризику. Емисије које се не могу продати по цени понуде, обично буду повучене. Инвестициона банка ставља емитенту на располагање своју услужну инфраструктуру - стручне тимове, дистрибутивне канале, персонал и сл. Овај метод је више изузетак него правило.

3.2. Синдицирање емисије

Већи део иницијалних јавних понуда се изводи посредством инвестиционе банке као специјализоване финансијске институције. Компаније-емитенти се одлучују за ангажовање инвестиционе банке увек када им је то јефтиније и лакше него да сами врше продају својих ефеката. Инвестиционе банке су високо стручне институције које су упознате са приликама на тржишту капитала, при чему помажу емитентима приликом процене могућности пласмана хартија од вредности на примарном тржишту капитала. Оне врше експертизу, консалтинг, могу бити и гарант успешности, пружати услуге маркетинга, и што је веома битно, поседују продајну организацију неопходну за ефикасну продају хартија од вредности. Тиме што редовно купују хартије од вредности од предузећа и продају их инвеститорима, инвестиционе банке то могу обавити са знатно нижим трошковима него што предузећа појединачно могу учинити. «Водеће инвестиционе банке у САД-у су: Goldman Sachs, Merrill Lynch, Credit Suisse First Boston, Morgan Stanley, Citygroup Global Markets, J.P. Morgan Chase, Lehman Brothers. Најпознатије европске банке су: UBS, Barclays Capital, ING. Најважнија јапанска инвестициона банка је Nomura».²¹⁷

²¹⁷ Ћириковић, Милутин. *Финансијска тржишта: инструменти, институције, технологије*. Научно друштво Србије, Београд, 2007., стр. 114.

Приликом спровођења великих IPO-a, најчешће долази до формирања синдиката (енг. *Syndicate*) банака. Синдикат или конзорцијум банака обавља три основне функције у процесу IPO-a:

- *саветодавна функција* - обухвата процену количине и цене хартија од вредности;
- *функција преузимања ризика* (енг. *underwriting*) - обухвата покривање ризика у погледу продаје вредносних папира на примарном тржишту при чему свака банка у конзорцијуму учествује са унапред утврђеном квотом у пословном ризику;
- *продајна функција* - обухвата организовање продаје емитованих ефеката путем удружене продајне мреже и базе комитената инвестиционих банака.

За сваку од наведених функција, емитентска компанија плаћа одређену цену. Укупан износ провизије се одбија од укупне продајне цене емитоване количине ефеката. *«Примера ради, ако продајна цена једне акције износи 20 долара, при претпоставци да маржа која припада инвестиционим банкама износи 5%, компанија емитент добија 19 долара по акцији, док се преостали долар распоређује за покривање саветодавних, гарантних и продајних трошкова банака у конзорцијуму».*²¹⁸

3.3. Избор инвестиционе банке

Веома важан корак при отпочињању процеса IPO-a јесте избор инвестиционе банке. Поред репутације инвестиционе банке и њеног искуства у процесима иницијалних јавних понуда компанија одређене привредне гране, на избор често утиче и спектар клијената тј. потенцијалних купаца акција, јер у зависности да ли се циља на велику дисперзију власништва међу купцима или се жели мали број институционалних инвеститора, компанија ће одабрати и инвестициону банку.²¹⁹

²¹⁸ Ћировић, Милутин. *Финансијска тржишта: инструменти, институције, технологије*. Научно друштво Србије, Београд, 2007., стр. 114-115.

²¹⁹ Види: Матановић, Јован. *Примарно тржиште капитала*, дипломски рад брањен на Факултету за економију, финансије и администрацију Универзитета Сингидунум, Београд, 2007., стр. 27.

Постоје два основна начина избора инвестиционог банкара као покровитеља. Код великих емисија се углавном користи метод **преговора са покровитељем (енг. Negotiated Underwriting)**. Према овом методу, емитент преговара са изабраним инвестиционим банкарком о условима и цени емисије ефеката. Због тога што емитент не преговара са већим бројем инвестиционих банака, за овај метод се може рећи да му управо недостаје конкуренција између банака која је често пожељна. Као средство одређивања цене ефеката и избора инвестиционог банкара у функцији покровитеља, може се користити и други метод, **конкурентно надметање покровитеља (енг. Competitive Bidding)**. Код овог метода, емитент објављује да намерава IPO и позива инвестиционе банке да доставе своје понуде са ценама (или каматним стопама) које су спремни да плате. Инвестициона банка или конзорцијум који понуди највишу цену (ако су акције у питању), односно најнижи нето каматни трошак (ако су обвезнице у питању), добија посао покровитеља.

3.4. Утврђивање цене акција из IPO-а

Може се са сигурношћу тврдити да је одређивање праве продајне цене акција из иницијалне јавне понуде један од најтежих задатака у овом процесу. Мисли се на цену која није ни сувише ниска ни сувише висока. Превисока цена ће смањити вероватноћу пласмана, док ће ниска продајна цена утицати на то да се емитенти суоче са ризиком да неће бити у могућности да прикупе довољно средстава.

3.4.1. Методе утврђивања цене (*Book - building* vs. *Аукција*)

Book - building (метод формирања књиге) је доминантан метод утврђивања продајне цене понуде у новије време. Појавио се најпре у САД-у, а касније и у Европи. Код овог метода цена се тентативно формира. У таквом итеративном поступку учествују и институционални инвеститори. Инвестиционе банке са њима ступају у контакт тражећи понуде за куповину акција из IPO-а. Добијене информације инвестициона банка класификује према ценама, количинама и другим факторима. Наведени подаци се користе приликом формирања продајне цене као и за алокацију акција инвеститорима. Метод *Book-building* је такав поступак где се током периода у коме књига остаје отворена, сакупљају понуде од инвеститора по различитим ценама, а у оквиру утврђеног распона цена од стране емитента. Процес је усмерен како према институционалним, тако и према индивидуалним

инвеститорима. До тренутка затварања *book-building* процеса књига није доступна јавности и потенцијални купци ће морати да доставе своје понуде без поседовања информација о понудама које су доставили остали учесници. Продајна цена се утврђује након затварања књиге понуда и заснива се на тражњи генерисаној у току процеса. Кораци у процесу *book-building-a* су следећи:

- емитент који планира IPO номинује водећу банку као *book runner-a*;
- емитент утврђује број хартија од вредности које ће емитовати и распон цена (*најнижа- the floor* и *највиша- the cap*) - највиша цена може бити максимално 1.2 пута већа од најниже цене;
- емитент такође бира чланове синдиката којима ће се достављати понуде од стране инвеститора;
- чланови синдиката уносе понуде у «електронску књигу». Овај процес се назива «*bidding*» и сличан је отвореној аукцији;
- књига у просеку остаје отворена 5 дана;
- понуде које су испод минималне цене (*floor price*) не могу бити унете;
- понуде за куповину треба да буду унете у књигу поштујући утврђен распон цена;
- понуде за куповину могу бити преиспитане од стране купаца пре затварања књиге;
- на затварању *book-building* периода, *book-runner*-и вреднују понуде на основу тражње по различитим нивоима цена;
- *book-runner* и емитент дефинишу финалну цену по којој ће хартије од вредности бити емитоване;
- врши се алокација успешним учесницима.

Без обзира који метод користе, *book-building* или аукцију, емитенти очекују да ће путем IPO-а сакупити средства која су једнака очекиваној вредности продатих акција умањеној за очекиване трошкове прибављања информација. Међутим, очекивани број продатих акција, а стога и очекивана средства су већа ако се користи *book-building*, јер аукција носи већи ризик да ће понуда акција бити већа од тражње. *Book-building* метод насупрот аукцији, дозвољава емитентима да контролишу трошкове прибављања информација, а самим тим и контролу очекиваних средстава. Овај метод смањује ризик како за емитента, тако и за инвеститоре и пружа контролу степена потцењености акција. Поред наведених предности, постоје и

недостаци. Коришћење *book-building* метода дозвољава да акције из IPO-а буду алоциране оним инвеститорима којима је дат приоритет. На овај начин покровитељи у потпуности контролишу алокацију акција.

Код аукције, алокација акција се заснива искључиво на текућим понудама, не узимајући у обзир односе из прошлости између одређених учесника на аукцији и аукционара, чиме је ограничена дискриминација. Коришћење овог метода пружа релативно малу или никакву контролу прибављања информација од стране инвеститора.

Како потцењеност мора бити довољна да надокнади трошкове инвеститора који су повезани са вредновањем, *book-building* даје емитентима већу контролу очекиваних средстава из емисије. Другим речима, *book-building* пружа емитентима већу флексибилност.

За емитенте који преферирају тачност при одређивању цене, аукције могу водити ка слабијој евалуацији, а самим тим и већој несигурности. За емитенте чији је примарни циљ минимизирање потцењености, аукције могу водити ка већој потрошњи ресурса приликом евалуације, и такви емитенти за то «плаћају» већом потцењеношћу. Код *book-building-a* покровитељ усклађује број инвеститора који ће учествовати, гарантујући довољан број, али не и превише учесника. Код аукције, емитент једноставно постави минималну цену коју прихвата и чека шта ће се догодити. Недостатак координације инвеститора при аукцији води ка повећаном ризику како за емитенте тако и за инвеститоре, јер и једни и други морају доносити одлуке, а да при томе не знају колики ће бити број учесника аукције.²²⁰

У Јапану се од априла 1989. па до септембра 1997. користио метод аукције, а затим се почео користити метод *book-building*. Аукције су коришћене у Италији, Португалу, Швајцарској и УК 80-их година и у Сингапуру 90-их, али су се престале користити и пре него што је уведен метод *book-building*. Аргентина је престала да користи аукцију још 1992. након лошег искуства после приватизације. Емитенти на Тајвану су напустили аукцију,

²²⁰ Види: Sherman E., Ann. *Global Trends in IPO Methods: Book Building vs. Auctions*. Department of Finance and Business Economics, University of Notre Dame, may 2003., доступно на <http://www.kier.kyoto-u.ac.jp/~osano/sherman.pdf>

а Израел је једина земља у којој је метод аукције примаран, али обзиром да *book-building* тамо није дозвољен, не може се са сигурношћу тврдити који би метод емитенти изабрали. Ови и многи други подаци потврђују да је метод *book-building-a* прихваћен широм света.

3.5. Lock-up споразум (енг. *Lock - up agreement*)

Lock-up споразум се дефинише као законски обавезујући уговор између покровитеља и постојећих акционара (инсајдера) компаније емитента. На овај начин се инсајдерима забрањује продаја акција одређени период након иницијалне јавне понуде. Ако би се инсајдерима дозволило да продају своје акције у време IPO-а, то би могло имати негативног утицаја на цену акција првог дана трговања. *Lock-up* период обично траје од 90-180 дана (90 дана је минимум по правилима SEC-а), а некада чак и до 24 месеца.

"Fratello trade" а.д. из Бања Луке (претежна делатност је прерада и конзервисање рибе) је прва приватна компанија у Босни и Херцеговини која је крајем 2008. године извршила осму емисију акција иницијалном јавном понудом. Емитовала је 95.000 обичних акција, номиналне вредности 1,00 КМ по акцији. Агент емисије је било брокерско-дилерско друштво "Advantis broker" а.д. Бања Лука. Упис је трајао 10 дана, док се продајна цена кретала у распону од 4,00 до 5,20 КМ. Емисија је проглашена успешном, обзиром да је уписано 216.027 акција по цени од 4,00 КМ по акцији, што чини 73,23% од укупног броја понуђених акција. Акције су уврштене на Ново тржиште Бањалучке берзе, а средства прикупљена овим путем се инвестирају у: проширење складишних капацитета, опрему за паковање смрзнуте рибе, проширење возног парка за дистрибуцију и повећање трајног обртног капитала.

Применом *lock-up* споразума, постојећи акционар Марио Дерајић, власник 609.650 акција, имаће забрану продаје на 609.650 акција у трајању од две године од дана уписа емисије у Централни регистар хартија од вредности. Постојећи акционар "Horizonte Bosnia-Herzegovina Enterprise Development Company B. V.", власник 313.783 акција, имаће забрану продаје на 250.000 акција у трајању од шест месеци од дана уписа емисије у Централни регистар хартија од вредности.²²¹

²²¹ Подаци преузети са веб сајта <http://www.fratello-trade.com>

3.6. Фактори који утичу на цену акција из IPO-а²²²

Основни фактори који утичу на формирање фиксне емисионе цене са којом компанија емитент излази на тржиште капитала су следећи:

1. укупна ситуација на тржишту капитала,
2. специфичности емитента,
3. политика инвестиционих банака.

1. Емпиријска истраживања показују да на тржишту капитала постоје циклична кретања која се односе на цене и количине акција из иницијалних јавних понуда. У случају «врућег тржишта» (енг. *hot market*), акције су потцењене и тиме купци остварују високе иницијалне приносе. Период врућег тржишта је неповољан за емитенте јер постоји већа неизвесност, па се мора дати већи дисконт да би се привукли инвеститори. Након периода врућег тржишта наступа фаза «јаког тржишта». Тада постоји већа тражња за акцијама компанија и то је повољан период за IPO.

2. Емпиријска истраживања такође показују да код већих емитената постоји мања потцењеност акција при чему је мањи иницијални принос инвеститора. Када IPO врши мања и слабија компанија долази до веће потцењености акција, односно већи су иницијални приноси за инвеститоре.

3. У случају коришћења *firm commitment* метода (метод чврсте обавезе), инвестиционе банке ће бити заинтересоване да одреде нижу цену акција из IPO-а јер оне сnose целокупан финансијски ризик приликом продаје акција. Када би инвестиционе банке поставиле цену сувише високо, претрпеле би финансијске губитке. Али може се рећи да ће се настојати да се одреди таква иницијална цена која ће задовољити како емитенте, тако и инвеститоре.

ЗАКЉУЧАК

Анализом теоријских поставки и примера који су дати у

²²² Детаљније: Ђировић, Милутин. *Финансијска тржишта: инструменти, институције, технологије*. Научно друштво Србије, Београд, 2007., стр. 118-119.; Ibbotson, Roger; Sindelar, Judy; Ritter, Jay. «*Initial Public Offerings*», *New Developments in Commercial Banking*, Donald Chew (editor), Cambridge (Massachusetts): Blackwell Publishers, 1991.

литератури из области финансијских тржишта, намеће се непобитна чињеница да је IPO веома озбиљан, крупан и значајан корак приватне компаније. Након приказа специфичности које процес IPO-а има у САД-у, у закључним разматрањима следи кратак осврт на ситуацију у Републици Србији, где се IPO још увек није реализовао.

Поред бројних бенефиција које ће компанија уживати након изласка на берзу, чини се, да би у Србији чак и један недостатак IPO-а био довољан да предности доказане у светској пракси «баци у сенку». Намеће се питање: Чему заправо служи *cost-benefit*²²³ анализа? Да ли би постојећи власници домаћих предузећа знали да је примене у праву сврху или ће и даље волонтаристички одбијати све оно што земље широм света већ годинама користе? Евидентно је да се компаније у Србији не одлучују за IPO. Овај процес се исплати само економски снажним привредним субјектима, који су у таквој фази свога развоја, када могу поднети трошкове и накнадно одржавање хартија од вредности у јавној трговини. Банкарски кредити представљају доминантан извор финансирања. Тржиште капитала је прилично неразвијено, а култура акционарства скромна. Евентуални вишак новчаних средстава становништва ће нерадо бити усмерен ка акцијама. Крајње неизвесна будућност, слабо предвидива тржишна кретања и нестабилно друштвено окружење, бацају потенцијалне инвеститоре у недоумицу. Компаније би морале уложити огроман труд, како би стекле поверење и наклоност инвестиционе јавности. Недовољна информисаност и едукација, како на страни емитента, тако и на страни потенцијалних инвеститора, представља огромну препреку. На потпуну транспарентност, која би свакако била последица изласка у јавност, постојећи власници гледају са подозрењем, јер су ради сопствених интереса створили навику да информације о пословању себично чувају. Неразвијено инвестиционо банкарство и неадекватан правни оквир додатно отежавају спровођење IPO-а.

Како најављују људи из власти и финансијски стручњаци у Србији, очекује се да први IPO буде спроведен као алтернативни метод приватизације државних предузећа. Српски Телеком је отпочео процес приватизације и за саветника је изабрана инвестициона банка Morgan Stanley. Према проценама, трговина акцијама овог предузећа је требала почети крајем 2008. или

²²³ Анализа трошкова наспрот користима.

почетком 2009. године. Остаје да видимо да ли ће Телеком успети да превазиђе постојеће баријере и тиме «пробити лед» у Србији.

ЛИТЕРАТУРА:

Brealey-Myers. *Fundamentals of Corporate Finance*, The McGraw-Hill Companies, Third edition, 2001.

Васиљевић, Бранко. *Основи финансијског тржишта*. Издавачко предузеће Завет, Београд, 2006.

Ibbotson, Roger; Sindelar, Judy; Ritter, Jay. «*Initial Public Offerings*», *New Developments in Commercial Banking*, Donald Chew (editor), Cambridge (Massachusetts): Blackwell Publishers, 1991.

Матановић, Јован. *Примарно тржиште капитала*, дипломски рад браћен на Факултету за економију, финансије и администрацију Универзитета Сингидунум, Београд, 2007.

Ross-Westerfield-Jaffe. *Corporate Finance*, The McGraw-Hill Companies, Sixth edition, 2002.

Sherman E., Ann. *Global Trends in IPO Methods: Book Building vs. Auctions*. Department of Finance and Business Economics, University of Notre Dame, may 2003., доступно на <http://www.kier.kyoto-u.ac.jp/~osano/sherman.pdf>

Schall, L.D. and C.W. Haley. *Introduction to Financial Management*. McGraw-Hill, Inc., New York., 1988.

Ћировић, Милутин. *Финансијска тржишта: инструменти, институције, технологије*. Научно друштво Србије, Београд, 2007.

Шошкић Б. , Дејан. *Хартије од вредности: управљање портфолиом и инвестициони фондови*. Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, 2007.

www.fratello-trade.com

ПРИКАЗИ

УДК: 316:929 Милошевић З.
Примљено: 17. децембра 2009.
Прихваћено: 26. децембра 2009.
Приказ

Наука
број 1/2010
год. 1. vol. 1.
стр. 311-314

Александар Јанковић
Слобомир П универзитет
Факултет за економију и менаџмент
Слобомир

О ЈЕДНОМ УЏБЕНИКУ ИЗ СОЦИОЛОГИЈЕ
Зоран Милошевић, *Увод у социологију*, Слобомир П
универзитет, Слобомир, 2009, стр. 283.

About A Sociology Book
Zoran Milosevic, *Introduction to sociology*, Slobomir P University,
Slobomir, 2009, str. 283.

Иако би се Зоран Милошевић, по годинама старости, могао сврстати у ред средњовечних социолога, он је према броју публикованих научних радова међу водећим социолозима у нашем региону. Поред тога, Милошевић је доста читан и цитиран у Русији, Белорусији и Украјини, где је објављен већи број његових научних радова.

Године 2009. је објавио из уџбеник из социологије *Увод у социологију*, који представља круну његовог вишегодишњег предавања социологије на Факултету за економију и менаџмент, Филолошком факултету, Правном факултету и Пореској академији Слобомир П универзитета у Бијељини.

Писати уџбеник из социологије је, у наше време, изазован али и незахвалан посао из више разлога. Нису толико у питању стручни разлози, нити недостатак обавештености домаћих социолога, колико је то проблем како представити "класичне" социолошке проблеме и питања, а да они буду широј читалачкој публици пријемчиви и занимљиви? Другим речима, како спасити једну науку која је, сви ће се сложити, већ дуже време у кризи? Зоран Милошевић је, чини се, препознао тај проблем и прилагодио своје штиво данашњем "духу времена", који је обележен отклоном од "великих прича" и универзализујућих парадигми у мисли о друштву, те повлашћивањем локалног, партикуларног и

искуственог. Стога, он је вешто приближио социологију просечном читаоцу, лишавајући штиво "непотребних" и "тешких" апстракција које одбијају читаоце већ након неколико прочитаних реченица.

У сваком случају, Милошевићу полази за руком оно што већини домаћих социолога још увек не успева. Написао је један модеран, разумљив уџбеник, који, већ након првог читања плени својом једноставношћу, разумљивошћу, али и обиљем информација које у читаоцу буде радозналост и подстичу на активно промишљање о проблемима савремених друштава. У концепцијском погледу, Милошевић се приближава савременим писцима са Запада, али не потпада под утицај (нео)либералне идеологије, тако популарне међу западним социолозима. Напротив, Милошевић би се пре могао сврстати у противнике те идеологије, а поготово је против њене злоупотребе у подручју науке. Он нуди обиље информација о актуелним социолошким проблемима, али и оставља простор читаоцима да сами дођу до закључка.

Уџбеник се састоји од шест поглавља. У првом поглављу се износи историјат настанка социологије као науке и главне замисли очева-оснивача чиме би "нова наука" требало да бави. Милошевић детаљно и концизно износи главну линију развоја дисциплине још од Античке Грчке па све до наших дана. У овом поглављу се износи одређење појма, предмета и задатка социологије у систему наука, представљају се најзначајнији социолози 19. и 20. века (Конт, Диркем, Вебер) и њихов допринос социологији као науци.

Друго поглавље се бави основним социолошким појмовима и категоријама. Аутор уочава важност да читаоце јасно и недвосмислено упозна са основним социолошким појмовима: друштвена струкура, друштвена слојевитост (социјална стратификација), друштвена класа, друштвени слој, друштвена група, друштвена установа, друштвена улога, друштвени положај, друштвена делатност (делање), друштвени односи, друштвена комуникација и друштвена контрола. Након другог поглавља, читалац је спреман да из "социолошке", научне перспективе, посматра и анализира друштво у којем живи.

У трећем поглављу се износе занимљива и актуелна сазнања из посебних социолошких дисциплина - социологије политике, социологије културе, социологије религије и социологије

масовних комуникација. Тако, читалац се може упознати са настанком, развојем и улогом политичких партија у савременом друштву, са њиховим доприносом развоју демократије, али и негативним појавама које су раширене међу политичким патријама, као што је, у првом реду, корупција. Такође, аутор нам даје своје виђење "шта није у реду са демократијом"? На подручју социологије културе, Милошевић нас упознаје са социологијом словенских имена. На подручју социологије религије, аутор се више бавио савременим религијским покретима него "класичним", институционализованим религијама. Такође, аутор смело износи своје (критичко) виђење глобализације и њен негативан утицај на православно хришћанство. На подручју социологије масовних комуникација, Милошевић се највише бавио феноменом рекламе и рекламирања, али и медијима уопште.

Четврто поглавље је посвећено "човеку" као носиоцу одређеног друштвеног положаја, вршиоцу одређеног броја друштвених улога, субјекту и објекту социјализације, појединцу који ступа у одређене односе са другим појединцима у друштву, мењајући и себе и друге. Милошевић гласно упозорава на погубан утицај манипулације у савременим друштвима.

У петом поглављу, Милошевић се бави друштвом: обележјима друштва, његовом структуром, развојним и разарајућим процесима у друштву, техничко-технолошком типологијом друштава у досадашњем историјском развоју. Такође, Милошевић износи своје, опет критичко мишљење, о стварању једног новог надрдржавног европског друштва.

Коначно, шесто поглавље се бави социјалним институцијама, али сада из другачијег угла - из перспективе свакодневнице. Након "великих теорија" које су доминирале у социологији током читавог двадесетог века, Милошевић препознаје да се социологија преусмерава на подручје свакодневнице, посматрајући друштво из перспективе "обичног човека".

Да закључимо, Милошевићев уџбеник *Увод у социологију* представља, у сваком случају, једно занимљиво и несвакидашње штиво и у томе лежи основна вредност ове књиге. Аутор на неуобичајен и оригиналан начин излаже основна социолошка сазнања и појмове, чиме се сврстава у ред значајних аутора из ове области на нашим просторима. Уз мање недостатке, које је немогуће избећи кад се жели на малом простору изложити

огроман чињенични и искуствени материјал, овај уџбеник се може препоручити за читање како студентима Слобомир П универзитета, којима је првенствено намењен, тако и широј читалачкој публици и свима онима који не остају неми на проблеме савремених друштава.

