

Ekonomski izazovi
Časopis Departmana za ekonomske nauke Internacionalnog –
Univerziteta u Novom Pazaru

Ekonomski izazovi

Časopis departmana za ekonomske nauke Internacionalnog - Univerziteta u Novom Pazaru

Izdavač:

Univerzitet u Novom Pazaru

Za izdavača:

Prof. dr Mevlud Dudić

Glavni i odgovorni urednik:

Prof. dr Bećir Kalač

Uredjivački odbor:

Prof. dr Bećir Kalač

Prof. dr Halid Kurtović

Prof. dr Radmilo Todosijević

Prof. dr Esad Ahmetagić

Prof. dr Petar Bojović

Prof. dr Miro Blečić

Prof. dr Milenko Popović

Prof. dr Zeki Parlak

Prof. dr Mehmed Meta

Prof. dr Šemsudin Plojović

Prof. dr Suad Bećirović

Doc. dr Dragan Lajović

Doc. dr Senad Bušatlić

Izvršni urednik

Doc. dr Enis Ujkanović

Lektor

Doc. dr Jelena Lekić

Tiraž

300 primjeraka

ISSN 2217-8821

Štampa:

GrafiColour, Kraljevo

Novembar 2012



Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru

Ekonomski izazovi

**Časopis Departmana za ekonomske nauke
Internacionalnog – Univerziteta u Novom Pazaru**

Godina 1, Broj 2

Novi Pazar, novembar 2012

Sadržaj

UVODNA RIJEČ	7
INVESTICIONE STRATEGIJE U PREDUZETNIŠTVU	9
Bećir Kalač, prof. dr, Azra Čatović, dipl. ecc.	
KOMPARACIJA ZAKONA O PRINOSIMA I LEONTIEFOVE PROIZVODNE FUNKCIJE	15
Mehmed Meta, prof. dr, Dženis Bajramović, dipl. ecc., Irma Mašović- Muratović, dipl. ecc.	
UPOTREBA KVANTITATIVNIH METODA U ISTRAŽIVANJU TRŽIŠTA	27
Elma Elfić, doc. dr	
FINANSIRANJE MJESNIH ZAJEDNICA U SRBIJI	35
Suad Bećirović, prof. dr, Šemsudin Plojović, prof. dr, Enis Ujkanović, doc. dr	
SAOBRAĆAJNA INFRASTRUKTURA KAO BITAN FAKTOR RAZVOJA PEŠTERSKE VISORAVNI	49
Nusret Nicević, doc. dr	
ULOGA MENADŽMENTA U EKONOMSKOM RAZVOJU I ZAŠTITI ŽIVOTNE SREDINE OPŠTINE ROŽAJE	63
Ibro Skenderović, doc. dr, Mineta Šaćirović, MSc	
NAČINI SAZNANJA ZA POSTOJANJE KRIVIČNIH DELA PRIVREDNOG KRIMINALITETA	73
Muamer Nicević, prof. dr, Aleksandar R. Ivanović, MSc	
ULOGA PREGOVARANJA U STRATEGIJI NABAVKE USMERENOJ NA STVARANJE VREDNOSTI	89
Mile Ličina, mr, Alija Jašarević, dr	
ISLAMSKO BANKARSTVO - NOVI KONCEPT BANKARSTVA	101
Admir Dudić, dipl. ecc.	

Table of Contents

EDITORIAL.....	7
INVESTMENT STRATEGIES IN ENTREPRENEURSHIP	9
Bećir Kalač, prof. dr, Azra Ćatović, dipl. ecc.	
A COMPARISON OF THE THEORY OF YIELD AND LEONTIEF PRODUCTION FUNCTION.....	16
Mehmed Meta, prof. dr, Dženis Bajramović, dipl. ecc., Irma Mašović- Muratović, dipl. ecc.	
USAGE OF QUANTITATIVE METHODS IN MARKET RESEARCH	27
Elma Elfić, doc. dr	
FINANCING LOCAL COMMUNITIES IN SERBIA.....	35
Suad Bećirović, prof. dr, Šemsudin Plojović, prof. dr, Enis Ujkanović, doc. dr	
TRAFFIC INFRASTRUCTURE AS AN ESSENTIAL FACTOR FOR THE DEVELOPMENT OF PESTER PLATEAU.....	49
Nusret Nicević, doc. dr	
ROLE OF MANAGEMENT IN ECONOMIC DEVELOPMENT AND ENVIRONMENTAL PROTECTION OF ROZAJE MUNICIPALITY	63
Ibro Skenderović, doc. dr, Mineta Šaćirović, MSc	
WAYS OF DETECTING THE EXISTENCE OF CRIMINAL ACTS OF ECONOMIC CRIME.....	73
Muamer Nicević, prof. dr, Aleksandar R. Ivanović, MSc	
THE ROLE OF NEGOTIATION IN THE PURCHASING STRATEGY AIMED AT CREATING VALUE.....	90
Mile Ličina, mr, Alija Jašarević, dr	
ISLAMIC BANKING - A NEW BANKING CONCEPT.....	101
Admir Dudić, dipl. ecc.	

UVODNA RIJEČ *EDITORIAL*

Časopis "Ekonomski izazovi" u izdanju Internacionalnog univerziteta u Novom Pazaru, Departmana za ekonomske nauke, objavljuje stručne, naučne i pregledne radove iz svih društveno-humanističkih, informatičko-matematičkih nauka, kao i priloge iz onih naučnih disciplina koje na istraživački, analitički i imperativan način osvjetljavaju problematiku savremene nauke.

Poseban akcenat u časopisu je stavljen u oblasti "ekonomije" kako bi čitaocima, nezaposlenim ljudima, ljudima koji rade u neuspješnim preduzećima, ljudi koji imaju dobre ideje, a nijesu pokrenuli biznis, damo uputstvo u pokretanju biznisa. Da im pomognemo da identifikuju šanse i da osmišljeno i odlučno krenu u samostalno kreiranje sopstvene sudbine, u razvoj preduzetničkog biznisa i preduzetničke ekonomije, koji našoj zemlji nedostaje. Ovakvom pristupu pruža se mogućnost ostvarivanje primarnog cilja - raznovrsnost u pristupu i sagledavanju naučnog, stručnog stvaralaštva, a čiji je cilj unapređenje nastave na univerzitetu. Časopis je namijenjen nastavnicima, saradnicima i studentima doktorskih studija da objavljuju radove kako bi ispunili obaveze prije odbrane doktorske disertacije.

Obaveza nam je da se svaki naredni broj fokusira na interdisciplinarni dijalog i planira proširenje kruga aktera u cilju stvaranja što bolje pozicije na međunarodnoj naučnoj sceni.

Novi Pazar, novembar 2012. godine

Glavni i odgovorni urednik
Prof. dr Bećir Kalač

INVESTICIONE STRATEGIJE U PREDUZETNIŠTVU

Bećir Kalač, prof. dr

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar, Srbija
becir.kalac@uninp.edu.rs

Azra Čatović, dipl. ecc.

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar, Srbija

UDK: 330.322.5 ; 005.21

Apstrakt

Preduzetnici i investitori su zapravo kupci i dileri na finansijskim tržištima. Investicioni posao podrazumeva: akumulaciju kapitala, investiranje akumuliranog kapitala u proizvodnju te i efikasno korišćenje ostvarenih rezultata izvršenih investicija.

Ključne riječi: preduzetništvo, investicije, upravljanje investicijama, finansijska tržišta

INVESTMENT STRATEGIES IN ENTREPRENEURSHIP

Abstract

Entrepreneurs and investors are in fact buyers and dealers on the financial markets. Investment business means: accumulation of capital, investment of accumulated capital into production and the efficient use of achieved results of the executed investments.

Keywords: entrepreneurship, investments, investment management, financial markets

JEL codes: L26, O16, G11

UVOD

Poslovno ulaganje u užem smislu obuhvata: (1) akumulaciju kapitala, (2) ulaganje akumuliranog kapitala koji je određen na osnovu profitabilne vrednosti, (3) veština upotreba stvarnih rezultata sprovedenih investicija. Govoreći u širem smislu, poslovne investicije i investiciona posvećenost može se implementirati na različite načine.

PRAVILA INVESTICIJA

Mnogi preduzetnici ne uspevaju ulaganjem da postignu željeni uspeh, razlog toga je njihova nepripremljenost u investicijama ovo se obično dešava, jer oni nisu upoznati sa osnovnim pravilima ulaganja, među kojima su najznačajnija sledeća pravila:

Pravilo br. 1 je: Preduzetnici moraju znati da preciziraju vrstu prihoda od investicije. Teorija preduzetništva objašnjava i tumači tri osnovne grupe investicionog prihoda:

- a) Aktivni prihodi, odnosno prihodi od rada (Ličnih dohodaka), to je prihod od investiranja u svakog radnika preduzeća gde on obavlja neku od poslovnih funkcija koje po principu, u većini zemalja je to najviši oporezovani dohodak.
- b) Porter prihodi su izdašnost od ulaganja u poslovima obrtaja, hartija od vrednosti: (zalihe), obveznice, zajednički i investicioni fondovi i druge Porterove prihodne vrednosti. Ovaj prihod se ostvaruje onda kada je najprofitabilnije ulagati „unutra“, odnosno ako preduzetnik elektronski (evidentira prodatu robu) poslovnih aktivnosti i ostalih poslovnih poduhvata „izvan“ investicija.
- c) Pasivni (kapital) prihodi mogu biti različitih tilova. Oni su ostvareni ulaganjem u nekretnine te kao i dodelu ili prodaju autorskih prava, patenata, licenci (franšiza) i drugih dostupnih prava. Kada je reč o nekretninama, kao što je zemljište, komercijalni i stambeni prostori i druge nepokretnosti, ti prihodi mogu ostvariti profitabilnost preko preprodaje ili isporuke imovine u zakup (stanarina, lizing i drugih oblika poseda).

U principu, veliko bogatstvo nije stečeno velikim ličnim poslom, nego pre svega u realizaciji Porterove prihodne profitabilnosti i / ili pasivnih prihoda.

Pravilo br. 2 je: Ono pokreće što efikasnije, efektivnije aktivne prihode, raspoloživ novac u Porterovih prihoda kao pasivne investicije. Na ovaj način smo dobili najbolji dostupni novac koji se može vrednosno sačuvati i oploditi – svakako odgovarajućim prinostnim oblicima, kao što su profit, dividenda, zakupnine, optuženih tereta interesa i drugih oblika.

Pravilo br. 3 je: Govori o tome da svi ili većinu portiranih i pasivnih prihoda će biti reinvestirana. Troškovi života, gde god je to moguće, trebaju da se izračunavaju i evidentiraju kao troškovi korupcije, nad kojom investicioni poslovni investitor ima kontrolu.

Pravilo br. 4 je: Pokazuje da investitori moraju naučiti projektovane metode kako bih ih sa lakoćom preneli imovinu iz jednog oblika u drugi, te i jedan oblik odgovornosti u drugi, kao i metode prenosa sredstava na obaveze i obaveze prema sredstvima, a sve to u cilju adekvatnog oprašivanja angažovanog kapitala. Drugim rečima, investitori moraju naučiti kako vešto koristiti finansijske transakcije u cilju postizanja sredstava i jačanja odgovornosti.

Pravilo br. 5 je: Za sve u životu, čak i u investicionom biznisu, sve se mora obavljati u datom vremenskom roku. Svaka preuranost i prekasnost može doneti gubitke. Treba priznati da pravo vreme za investiranje ponekad traje nekoliko trenutaka (kao npr. na aukciji), s druge strane trenutak investicije može potrajati i nekoliko godina (na primer, posao sa nekretninama). Pravo vreme treba da bude poznato tek na osnovu toga je potrebno da se pažljivo planiraju i pokreću investicije.

Pravilo br. 6 je: Pravilo koje govori o tome da nije teško pronaći novac za ostale investicije, ako se sprovede dobra investicija. Dobre investicije privlače novac i

pasivne investitore. Ako je investitor sposoban i investicija će biti profitabilnija i prosperitetna, odnosno jasno je da će investitor pronaći novac (Investicije) ili da pronađe investitora.

Pravilo br. 7 je: Pokazuje da investicije nisu rizične kao što može biti rizičnije za investitora. Shodno tome postoji pravilo koje objašnjava da pojedini investitori na istim tržištima mogu napraviti poslovni uspeh dok ostali investitori mogu izgubiti i ono što su posedovali. Ovo ukazuje da je pre ulaska u združeni investicioni biznis, je često od važnosti da se proceni investitor nego investicija.

Pravilo br. 8 je: Vi ne morate da idete u investicije koje nisu dovoljno sveobuhvatne i jasne. To važi i za investicije u kojima postoji previše misterije, ili su previše komplikovana. Po pravilu, u investicionom poslu treba se primenjivati samo kretanja na dokazanom poznatom terenu. Bilo da je okretanje ka nepoznatom terenu-bez obzira koliko psihički izgleda kao izazov i zanimljiv – nosi određene rizike (više ili manje), u zavisnosti od toga koliko identifikovanih ili ne identifikovanih misterija.

Pravilo br. 9 je: Vi ne morate da idete u investicije koje bi mogle izazvati neprijatna dešavanja i događaje – spoljni ili unutrašnji karakter – u kojima investitori mogu da imaju neke posledice. Prilikom ulaska u investicioni biznis, mudar investitor prethodno upozna je, prognoze, a ponekad i planove svih nepredvidivih događaja koji se mogu javiti. U ovom pronicljivo procenjuje da li treba dati investicioni projekat ili ne.

Pravilo br. 10 je: Ne ulagati u biznis, ako investitor nije spreman emotivno i psihički da investira. Iskustvo pokazuje da dostignuće su samo oni poduhvati koje je naša Duševna bića (ili nesvesno) iskreno želi da postigne. Ako ništa drugo obavljanje nečega preko svoje volje-posebno u investicionom biznisu – donosi neuspeh što je u tom slučaju 7 veoma izvestan.

Pomenuto, takođe znači da investitor je spreman da potroši čak emocije, vreme i novac, i da svako plati ličnu cenu njihovog finansijskog, vreme rada i profesionalno i emotivno angažovanje.

STRATEŠKE VRSTE UČEŠĆA NA FINANSIJSKOM TRŽIŠTU

Preduzetnici na višem nivou, tzv. preduzetnici investitori, nakon prirodnog toka stvari u svojstvu kupaca i prodavaca, na finansijskom tržištu. Protiv ciljeva poslovne potrebe ni mogućnosti svojih kompanija, oni su kupovali i prodavali razne hartije od vrednosti.

Kupci ili investitori koji kupuju akcije i druge hartije od vrednosti, na osnovu kojih vrše pristup na tržištu upotrebljavaju jednu od tri izborne strategije: (1) aktivnu, (2) pasivnu ili (3) kombinovanu. Razlika između ovih strateških pristupa je što kupci-investitori žele da postignu: povraćaj investicije sa što manjim rizikom povraćaja kapitalnih investicija-što je karakteristika aktivnih investicionih strategija-ili skromni procenat povraćaja uloženi sredstava, sa malo rizika od datih fondova koji mogu izgubiti svoje vrednosti. Suprotno tome je pasivna investiciona strategija koja ima totalno suprotne karakteristike.

Prvo, aktivno investiciona strategija primenjena duhom, dinamike i uverava da investitori poslovnim korisnicima, u koje imaju veliko poverenje u njihovim sposobnostima da procene koje hartije od vrednosti nudi na tržištu (realna vredi manje nego što su tražili od njih), i koja je vrednost potcenjena (jer ona zaista vredi i više od toga). Aktivni investitori se obično koncentrišu na vrijednosti kupovine hartija od vrednosti, očekujući da će se prodavati po višoj ceni-kada tržište dođe oni znaju da su ovi dokumenti vredniji nego što je bila prva pomisao. Novac potreban za ove kupovine dolazi od prodaje akcija nekog drugog poslovnog poduhvata čak nekih drugih hartija od vrednosti (obveznice, blagajnički zapisi, skladišta čak i druge hartije od vrednosti).

Aktivni investitori procenjuju važnost aktuelne situacije čak i potencijalna tržišna kretanja preko marketinga, agresivno deluje na trgovanje hartija od vrednosti. Kupovine HOV zbog cikličnih tržišnih kretanja cena mogu biti niske, a cene prodaje mogu biti visoke. Oni moraju da usmere svoje poslovne poduhvate u jednom navedenom smjeru ili pak izvršiti kombinovani pristup.

Takav pristup, imajući u vidu nepredvidljivost socijalnih i tržišnih kretanja, ako investitor nije dobro ocenio, svakako nosi i neke rizike. Aktivni investitori, u principu, nisu upoznati sa skromnim dividendama (akcija) ili interesa (od obveznica), ali pokušavaju da budu velikodušni da od ostvarenog prihoda unapred utvrde razliku u ceni između kupoprodaje HOV.

Kada je reč o aktivnim investitorima, treba napomenuti da je broj njih društveno i politički aktivan – tj nalaze se u vladi ili bliskim kontaktima sa ovlašćenim predstavnicima vlade. Zbog tog položaja, oni su upoznati sa namerama vlade (ili nekih drugih relevantnih državnih ovlašćenih organa). Koristeći ove informacije sprovođenja politike urbanog komunalnih usluga, investicija i razvoj, poreza, monetarne i finansijskih ili drugih mera, ovi investitori su pozvani u akciju da kupuju ili prodaju nekretninu, hartija od vrednosti, to dovodi do kasnijeg dobijanja natprosečno velike finansijske prednosti.

Drugo, pasivne investicione strategije koje koriste preduzetnički investitori kupci, posebno su psihološki, a zatim hirurški, oni su spremni za velike poslove. U svojim kupovinama hartija ne vole rizik i bore se za slobodu i bezbednu investiciju. Ova bezbednost uglavnom se postiže na dva načina:

- (1) Ulaganje u ne-rizične aktive, npr. kupovina državnih obveznica koje donose sigurnu, ali ne veliku zaradu na kamate, ili kupovinom akcija preduzeća u obezbeđivanju posebnih društvenih značaja (PTT, železnica, gasovod, itd.), koji obično ne mogu propasti. Takođe, i kupovinu državnih akcija te i akcija od fondova privatizacije, odnosno njihovi vlasnici su specifični, ali su generalno skromnije dividende.
- (2) Diverzifikacija investicija u širokoj paleti se sastoje od rizičnih hartija od vrednosti, koje su napravljene iznad proseka visokog prinosa, zasnovane su na pretpostavci da će sva preduzeća čije su akcije kupljene na mogu propasti.

Pasivni investitori ne vrše česte kupovine i prodaje svojih hartija od vrednosti. Kada se dostigne njihov dovoljan pristup, odnosno desna isplativa investicija, koje se može držati u suštinu uloženog kapitala je relativno skroman, ali siguran prihod,

izjavljuje jednakost preostatka te se spontano, sa svojim usredsređuje sva pažnja na druge poslovne ili ne-poslovne aktivnosti.

Treće, kombinaciona investiciona strategija kombinuje dve pomenute investicione strategije. Ova strategija se realizuje od kupaca do investitora koji takođe žele da preuzmu rizike u cilju postizanja većih profita. Međutim, u cilju obezbeđivanja neprijatnog posla ili iznenađenja, ako se uloži novac u kapital, dostupni akcijski kapital se investira u dva pravca: u rizik i rizik bez portfelja. Ako u prvi dobar izabran pravac ulaganja, oni će se obogatiti. Ako, međutim, u ovoj oblasti investitor izazove pogrešne poteze, to neće dovesti do kompletnog poslovnog neuspeha.

ZAKLJUČAK

Privrednici, investitori, preduzetnici višeg nivoa učestvuju u finansijskom tržištu kao kupci ili kao prodavci. Protiv ciljeva, poslovnim potrebama i mogućnostima svojih kompanija, oni kupuju i prodaju različite hartije od vrednosti. Oni angažuju njihove investicije koje se mogu realizovati na različite načine. Da bi uspeali u poslovnim investicijama potrebno je da se poznaju osnovna pravila investiranja. Investitori koji kupuju akcije i druge hartije od vrednosti, mogu u svom tržišnom pristupu da primene jednu od tri izbornih strategija: aktivnu, pasivnu ili kombinovanu.

BIBLIOGRAFIJA

1. Deakins, D., Feel, M. (2003) *Entrepreneurship and Small Firms*, New York: McGraw Hill.
2. Flamholtz, E.G. (1990) *Growing Pains – How to Make the Transition From an Entrepreneurship to a Professionally Managed Firm*, San Francisco: Jossey – Bass Publishers.
3. Halloran, J. W. (1994) *Entrepreneurship*, New York: McGraw-Hill.
4. Kishel, G. F., Kishel, P. G. (1993) *How to Start, Run and Stay in Business*, New York: John Wiley & Sons Inc.
5. Longenecker, J., Moor, C. & Petty, W. (2003) *Small Business Management – An Entrepreneurial Emphasis*, Cincinnati: Thomson South-Western College Publishing.
6. Timmons, J. A., Spinelli, S. (2003) *New Venture Creation-Entrepreneurship for the 21st century*, New York: McGraw Hill.

KOMPARACIJA ZAKONA O PRINOSIMA I LEONTIEFOVE PROIZVODNE FUNKCIJE

Mehmed Meta, prof. dr

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar
m.meta@uninp.edu.rs

Dženis Bajramović, dipl. ecc.

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar
dz.bajramovic@uninp.edu.rs

Irma Mašović-Muratović, dipl. ecc.

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar
i.masovic@uninp.edu.rs

UDK: 658.511:658.522

Apstrakt

Preduzeća, kao proizvodni entiteti, mogu proizvoditi samo jednu vrstu proizvoda ili više vrsta proizvoda istovremeno. Proizvodnja koja se karakteriše dobijanjem samo jedne vrste proizvoda, odnosno samo jedne vrste outputa, naziva se prostom ili jednostavnom proizvodnjom. Ona predstavlja pravu retkost u današnjim uslovima.

Savremena preduzeća proizvode više proizvoda istovremeno i njihova proizvodnja sve više dobija obeležja složene proizvodnje. Složena proizvodnja postoji u slučaju ako preduzeće proizvodi više različitih proizvoda ili pak više varijeteta istog proizvoda.

Složena proizvodnja može se karakterisati istovremenom proizvodnjom više proizvoda uz korišćenje istih proizvedenih inputa ili pak proizvodnjom više proizvoda korišćenjem različitih inputa. Prvi oblik složene proizvodnje se naziva kuplovanom proizvodnjom, a drugi alternativnom proizvodnjom.

Kod kuplovane proizvodnje pored osnovnog proizvoda dobijaju se i drugi proizvodi koji se nazivaju vezanim, kuplovanim ili nusproizvodima. Kod proizvodnje nafte, kao kuplovani proizvod se javlja katran, a pri proizvodnji šećera iz šećerne repe melasa. Koji će proizvod u okviru kuplovane proizvodnje biti osnovni, a koji sporedni ne zavisi samo od tehnološkog procesa, već u nekim slučajevima i od ekonomsko-istorijskih razloga. Da razlozi ove prirode mogu uticati na tretman proizvoda u okviru kuplovane proizvodnje kao najbolji primer može poslužiti razvoj stočarstva u Australiji. U početku je razvoj stočarstva bio iniciran velikim potrebama tekstilne industrije Engleske za vunom, pa je vuna u okviru australijskog stočarstva predstavljala osnovni proizvod, a meso i mleko sporedne proizvode. Tehnološki razvoj u sferi dobijanja veštačkih vlakana je vremenom učinio svoje. Vuna, kao input, se sve manje koristi u tekstilnim proizvodnim procesima, što je i uticalo da mleko i meso kao produkt australijskog stočarstva dobiju tretman glavnih proizvoda, dok vuna postaje sporedni proizvod.

Alternativna proizvodnja se, za razliku od kuplovanog oblika složene proizvodnje, karakteriše time što se proizvodnja više proizvoda obavlja korišćenjem istih proizvodnih resursa u različitim vremenskim periodima. Sa okončanjem procesa proizvodnje jednog proizvoda započinje proizvodnja drugog proizvoda.

Ovakav pristup klasifikaciji individualne proizvodnje u mikroekonomskoj analizi ponašanja proizvođača ima poseban značaj, jer se kompletna analiza ne samo proizvodnje, nego i troškova i ravnoteže preduzeća u različitim tržišnim strukturama bazira na konceptu proste proizvodnje. To znači da multiproizvodna preduzeća (preduzeća koja proizvode više različitih proizvoda) ostaju izvan ove analize. Svakako da je ova pretpostavka nerealna i suviše restriktivna, ali u velikoj meri omogućava pravilno razumevanje koncepta proizvodnje i fenomena ponašanja preduzeća.

Ključne reči: Proizvodni inputi, output proizvodnje, zakon o prinosima, ukupan, prosečan i granični fizički proizvod, Leontiefova proizvodna funkcija, proizvodni koeficijenti

A COMPARISON OF THE THEORY OF YIELD AND LEONTIEF PRODUCTION FUNCTION

Abstract

Enterprises, as manufacturing entities, can produce only one type of product or multiple product types simultaneously. Production, which is characterized by getting only one type of product, and only one type of output, is called a simple production. It is a true rarity in today's conditions.

Modern companies produce more products at the same time as their production becomes more complex production characteristics. The complex production is in case when the company produces a variety of products or more varieties of the same product.

The complex production can be characterized by the simultaneous production of multiple products using the same inputs produced or producing more products using a variety of inputs. The first form of complex manufacturing is called a coupled production and other is alternative production.

In a coupled production, besides to primary products, coupled or by-products are obtained in production. In oil production, the coupled product is tar and at the production of sugar from sugar beet as coupled product we receive molasses. Which product related to the production will be essential, depends not only on the technological process, but in some cases on economic and historical reasons. That the reasons of this nature may affect the treatment of the coupled products in production, we can see, for example, at the development of livestock in Australia. Initially, the development of animal husbandry has been initiated by large demand from the textile industries of England, which needed wool. So, wool from the Australian livestock was the major product, and meat and milk were by-products. Due to the technological developments of artificial fibers, wool, as input, was less used in the textile production process, which caused that milk and meat as products of Australian livestock are treated as major products, while wool has become a by-product.

Alternative production is, in contrast to the complex forms of coupled production, characterized by the production of multiple products performed using the same production resources during different time periods. With the completion of the manufacturing process of one product, the production of another product begins.

This way of classification of individual production has a special importance in microeconomic analysis of producer behaviour, because the whole analysis not only of production, but also of costs and equilibrium of companies on different market structures is based on a simple production. This means that multi-production companies (companies

producing different products) are ignored. Of course, this hypothesis is not real and very restrictive, but helps to get a right understanding of the concept of production and the phenomenon of producer behaviour.

Keywords: Production inputs, output production, the law of returns, total, average and marginal physical product, Leontief production function, the production coefficients

JEL Codes: D24

UVOD

Problemi proizvodnje su predmet interesovanja stručnjaka vrlo različitog obrazovnog profila. Pogrešno je mišljenje da su proizvodni problemi dominantno tehničko-tehnološke prirode. Ljudi, kao biološka i ekonomska bića, moraju neprestano zadovoljavati svoje vrlo različite potrebe korišćenjem brojnih proizvoda i usluga. Da bi proizvodi ušli u sferu potrošnje, da bi se njihovim korišćenjem i upotrebom mogla zadovoljiti neka ljudska potreba, moraju biti proizvedeni i dostupni potrošačima. Davno su iza nas vremena kada je čovek proizvode koje je koristio mogao naći u prirodi. Takvih proizvoda danas gotovo da i nema. S toga, potrebni proizvodi moraju biti proizvedeni. Njihovom proizvodnjom i ponudom na tržištu bavi se jedna posebna grupa ekonomskih subjekata kojih nazivamo proizvođačima ili preduzetnicima, odnosno ponuđačima. Oni vrše transformaciju jednih upotrebni kvaliteta u druge, pri čemu dobijeni novi upotrebni kvaliteti postaju podobni za zadovoljenje ljudskih potreba. Stoga je najbolje, za potrebe naše analize, individualnu proizvodnju, odnosno proizvodnju pojedinačnih proizvođača definisati kao proces preobražaja, odnosno metamorfoze korišćenih resursa u cilju proizvodnje novih dobara. Ovaj proces preobražaja korišćenih resursa, odnosno proizvodnih inputa u nove proizvode, odnosno outpute, se može bazirati na mehaničkim, hemijskim ili biološkim zakonima. U procesu proizvodnje se, dakle, vrši transformacija inputa u outpute. U proizvodnji ljudi deluju oruđima za rad na predmete rada, stvarajući na taj način nove upotrebne vrednosti, korisne za zadovoljavanje različitih potreba.

Proizvodni proces se ne može zamisliti bez korišćenja radne snage, sredstava za rad, sirovina, energenata i sl., koji se upotrebljavaju pri proizvodnji novih proizvoda. Sve ono što se ulaže u proces proizvodnje i čijom se transformacijom dobijaju novi upotrebni kvaliteti nazivaju se zajedničkim imenom inputima proizvodnje, proizvodnim faktorima ili činiocima proizvodnje. Kao što proizvedeni outputi predstavljaju ekonomska dobra, tako i inputi koji se za njihovu proizvodnju koriste čine ekonomska dobra i kao takvi imaju i svoju cenu. Ako bi inputi proizvodnje imali nultu cenu, odnosno ako bi bili slobodna dobra (kao što je recimo vazduh), ekonomska analiza procesa proizvodnje bila bi suvišna i nepotrebna. Za proizvođača u tom slučaju bi bilo sasvim svejedno kojom će količinom inputa proizvesti određenu količinu outputa. Stvarnost je potpuno drugačija. Inputi proizvodnje su toliko retki da imaju svoju cenu, pa se pred proizvođačima postavlja problem optimizacije njihovog korišćenja. S druge strane, u današnje vreme, većina proizvodnih inputa su i sami produkt nekog procesa proizvodnje. Ovo podjednako

važi kako za opremu, mašine, sirovine, energente, tako i za ljudski rad kao proizvodni input. Ljudski input u svakom proizvodnom procesu mora biti poboljšan i modifikovan saglasno zahtevima radnog mesta i tehnološkog procesa. Ta „dorada“ ovog faktora se vrši na različite načine, školovanjem, sticanjem znanja u okviru porodice, od saradnika na poslu ili jednostavno sopstvenim iskustvom.

Upotrebjeni inputi se međusobno razlikuju po mnogim karakteristikama. Neki od njih svoju vrednost u celosti prenose na outpute, kakav je slučaj sa različitim vrstama sirovina i energenata, kao i radnom snagom. Druga vrsta inputa delimično prenose svoju vrednost na outpute, kao što su mašine, oprema, građevinski objekti, alati i sl. Za sirovine je karakteristično da one u celosti gube svoje upotrebne kvalitete i da bitno predodređuju osnovne karakteristike outputa (osnovne sirovine) ili pak utiču na neke manje važne karakteristike outputa. Energenti kao resurs u proizvodnom procesu u celosti prenose svoju vrednost na nove proizvode, ali fizički ne čine supstancu novog proizvoda. Njihova je uloga da omoguće proces transformacije inputa u outpute. I radni input, kao i mašine i oprema ne čini fizičku supstancu novog proizvoda.

PROIZVODNA FUNKCIJA

Proces individualne proizvodnje možemo definisati kao proces potrošnje proizvodnih faktora koji učestvuju pri dobijanju datog outputa. Pri datom stanju proizvodne tehnologije i uz utrošak datih proizvodnih inputa se može ostvariti neka maksimalno moguća količina outputa. Taj odnos između maksimalno mogućeg outputa koji rezultira iz korišćenja proizvodnih faktora u određenoj količini se matematički može izraziti proizvodnom funkcijom. Ako se u procesu proizvodnje upotrebljavaju samo dva inputa: rad (R) i kapital (K) proizvodna funkcija će imati oblik:

$$x = f(R, K)$$

Gornja relacija nam govori da količina proizvedenog outputa (X) zavisi od utrošaka faktora proizvodnje. Sve proizvodne funkcije izražavaju proces mehaničke, hemijske ili biološke transformacije inputa u outputa. Pošto X zavisi i od R i od K , to svodenje bilo kojeg inputa na nultu vrednost znači svodenje i outputa na nulu.

Da bismo ukazali na specifičnosti proizvodne funkcije u kratkom vremenskom periodu polazimo od pretpostavke da se samo jedan proizvodni input (R) može menjati, a da drugi (K) ostaje konstantan. Ako se faktor K ne menja, a faktor R se povećava ili smanjuje, output će se menjati sa promenom faktora R , a ne i faktora K , pa proizvodna funkcija dobija oblik:

$$x = f(R)$$

Očito da je u pitanju proizvodna funkcija u kratkom vremenskom roku, gde preduzeće ne može povećavati ili smanjivati faktor K . Funkciju proizvodnje u kratkom roku preduzetnik ne može da menja ni tehnološkim inovacijama. Jedino čime može uticati na nivou outputa je promena (povećanje ili smanjenje)

količinskog učešća faktora R . Sa povećanjem ovog faktora output će se povećavati, a sa njegovim smanjenjem smanjivati. Stoga se ovaj input naziva varijabilnim inputom. Faktor K se ne menja sa promenom outputa, pa se iz tih razloga i naziva fiksnim inputom.

PRILAGODAVANJE PO ZAKONU O PRINOSIMA

Prilagođavanje preduzeća promeni tražnje po zakonu o prinosima se vrši samo promenom količine angažovanih varijabilnih proizvodnih inputa. Ovaj oblik proizvodne adaptacije polazi od načelne postavke da preduzeća u kratkom vremenskom periodu nisu u mogućnosti da menjaju svoj proizvodni kapacitet čije su granice određene raspoloživim fiksnim faktorima. Polazeći od ove pretpostavke, količina outputa preduzeća se može menjati, i na toj osnovi se preduzeće prilagođava promeni tražnje, samo variranjem količine angažovanih varijabilnih inputa proizvodnje.

Na osnovnim postavkama zakona o prinosima se zasniva i čitava klasična teorija troškova. Ako se pri neizmenjenoj količini fiksnih faktora proizvodnje količina angažovanih varijabilnih inputa menja, dolazi do promene količine proizvedenih outputa. Do određenog nivoa angažovanog varijabilnog inputa stopa rasta outputa je veća od stope rasta varijabilnog inputa, na nekim nivoima ove stope se izjednačavaju, da bi prekoračenjem tog nivoa stopa rasta outputa bila manja od stope rasta varijabilnog inputa.

UKUPAN, PROSEČAN I GRANIČNI FIZIČKI PROIZVOD

U narednoj tabeli [5, str. 136-138] je dat hipotetički primer proizvodnje sa jednim varijabilnim i jednim fiksnim inputom, kako bismo se bolje upoznali sa pojedinim krivama proizvodnje u kratkom roku, njihovim međusobnim odnosima i pojedinim pojmovima neposredno vezanih za njih.

Tabela 1: Ukupan, prosečan i granični fizički proizvod

R	UFP_R	ΔUFP_R	ΔR	PFP_R	GFP_R
1	2	3	4	5	6
0	0	/	/	/	/
1	10	10	1	10	10
2	24	14	1	12	14
3	36	12	1	12	12
4	44	8	1	11	8
5	50	6	1	10	6
6	48	-2	1	8	-2

UFP_R označava ukupnu količinu proizvedenog outputa korišćenjem R jedinica rada i fiksne količine kapitala, izražen u fizičkim jedinicama mere. U našem primeru to bi mogla biti godišnja količina proizvedene pšenice, izražena u tonama. Ako R

označava broj angažovanih radnika godišnje, a površina oranice na kojoj se uzgaja pšenica ostane fiksna, vidimo da će se sa povećanjem broja radnika ukupan fizički proizvod povećavati do nivoa od 50 tona, kada broj angažovanih radnika bude 5, a nakon toga će opadati. Iako se do tog nivoa ukupan fizički proizvod povećava, njegovo povećanje nije srazmerno povećanju faktora R .

Prosečni fizički proizvod varijabilnog inputa ($PFPR$) pokazuje prosečan iznos ostvarene proizvodnje po jedinici angažovanog varijabilnog inputa, odnosno prosečnu produktivnost korišćenja varijabilnog inputa na određenom nivou njegovog angažovanja.

$$PFPR_{R(n)} = \frac{UFP_{R(n)}}{R_{(n)}}$$

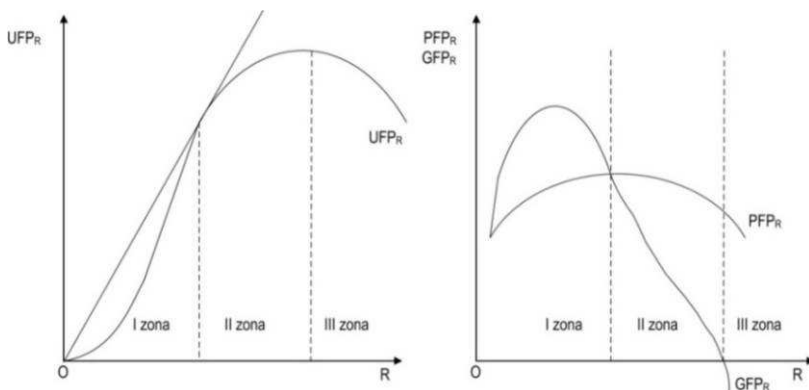
Tako, npr., ako pored fiksne količine angažovanih ostalih faktora proizvodnje, ulaganjem tri jedinice rada postiže se ukupna proizvodnja od 36 tona, što znači da $PFPR$, odnosno količina outputa postignuta po jedinici varijabilnog inputa iznosi 12 tona po radniku godišnje (36:3).

Grafični fizički proizvod varijabilnog faktora (GFP_R), odnosno granična produktivnost varijabilnog inputa, pokazuje za koliko će se fizičkih jedinica promeniti output preduzeća, ako količina varijabilnog inputa bude povećana za jednu jedinicu.

$$GFP_{R(n)} = \frac{UFP_{R(n)} - UFP_{R(n-1)}}{R_{(n)} - R_{(n-1)}} = \frac{\Delta UFP_R}{\Delta R}$$

U našem primeru ako se, recimo, količina varijabilnog faktora od 2 poveća na 3, ukupan fizički proizvod će se povećati od 24 na 36, što znači da je prirastu proizvodnja od 12 tona doprinelo dodatno angažovanje varijabilnog inputa za 1, pa granični fizički proizvod iznosi 12.

Slika 1: Zavisnost ukupnog, prosečnog i graničnog fizičkog proizvoda od količine angažovanog varijabilnog inputa



Međusobnim upoređenjem zavisnosti u kretanju ukupnog, prosečnog i graničnog fizičkog proizvoda varijabilnog proizvodnog inputa koji nastaju kao posledica

promene u količini njegovog angažovanja mogu se uočiti neki izuzetno značajni odnosi [5, str. 139]:

- Ukupan fizički proizvod na određenom nivou angažovanja varijabilnog inputa je jednak zbiru graničnog fizičkog proizvoda do tog nivoa angažovanja;
- Granični fizički proizvod raste do druge jedinice angažovanja faktora R , a posle toga opada. U zoni njegovog rasta (od nule do druge jedinice angažovanja faktora R) ukupan fizički proizvod progresivno raste i ostvaruju se rastući prinosi. U tački maksimuma GFP_R , funkcija UPF_R iz progresivnog prelazi u regresivni rast (deluje zakon opadajućih prinosa). Za količinu angažovanja faktora R , pri kojima je GFP_R pozitivan, UPF_R raste, ako je $GFP_R=0$ ukupan fizički proizvod dostiže maksimalnu vrednost, a posle toga UPF_R počinje da opada, upravo zato što GFP_R postaje negativan.
- Ako PPF_R raste, GFP_R je veći od njega (do treće jedinice angažovanja faktora R). Pri količini faktora R gde PPF_R dostiže maksimum (treća jedinica R). GFP_R se sa njim izjednačava, odnosno funkcija GFP_R odozgo nadole seče funkciju PPF_R . U zoni opadanja PPF_R , GFP_R je uvek manji od njega (pri količinama faktora R koji su veći od tri jedinice).
- UPF_R je jednak GFP_R , odnosno PPF_R za prvu jedinicu angažovanog varijabilnog inputa.

ELASTIČNOST PROIZVODNJE U KRATKOM ROKU

U kratkom roku, kada je količinsko angažovanje svih faktora proizvodnje konstantno, sem jednog inputa koji varira, ukupan output se menja samo usled promene tog inputa. Tako npr., pri konstantnom iznosu faktora K , angažovanjem dve jedinice faktora R , obim proizvodnje iznosi 24 tone pšenice. Pri ostalim neizmenjenim uslovima, povećanjem količine angažovanog faktora R sa 2 na 3, obim proizvodnje se povećava od 24 na 36. Ovo povećanje outputa za 12 tona uslovljeno je povećanjem varijabilnog proizvodnog inputa za jednu jedinicu, a ne povećanjem faktora K , jer do povećanog njegovog angažovanja nije došlo.

Za merenje osetljivosti promene proizvodnje na promenu količine varijabilnog inputa, u ekonomskoj analizi se koristi koeficijent elastičnosti proizvodnje. On pokazuje za koliko procenata će se promeniti obim proizvodnje (ukupan fizički proizvod) ako se količina angažovanog varijabilnog inputa promeni za 1%.

$$E_x = \frac{\frac{\Delta x}{x} 100}{\frac{\Delta R}{R} 100}$$

Ako se količina angažovanog inputa R poveća od 1 na 2, odnosno poveća za jednu jedinicu, obim proizvodnje će se povećati od 10 na 24, odnosno za 14, pa će koeficijent elastičnosti proizvodnje iznositi:

$$E_x = \frac{\frac{14}{10} 100}{\frac{1}{1} 100} = \frac{140\%}{100\%} = 1,4$$

Količinsko angažovanje varijabilnog inputa relativno posmatrano je povećano za 100%, što je izazvalo rast obima proizvodnje za 140%, pa dobijeni koeficijent iznosi 1,4. Jednoprocentnom povećanju varijabilnog inputa u posmatranom intervalu njegovog povećanja odgovara prosečno povećanje obima proizvodnje za 1,4%. Gornji obrazac za izračunavanje koeficijenta elastičnosti proizvodnje se može preurediti i prikazati u obliku:

$$E_x = \frac{\frac{\Delta x}{\Delta R} 100}{\frac{x}{R} 100}$$

Pošto brojilac označava odnos apsolutne promene u obimu proizvodnje i apsolutne promene u količini angažovanog varijabilnog inputa, odnosno GFP_R , a imenilac iznos ukupnog outputa po jedinici angažovanog rada, odnosno $PFPR$, to se elastičnost proizvodnje kvantitativno može izraziti odnosom granične i prosečne produktivnosti varijabilnog proizvodnog inputa pri određenom nivou njegovog angažovanja.

LEONTIEFOVA PROIZVODNA FUNKCIJA

Leontiefova proizvodna funkcija se ne bazira na zakonu o prinosima. Time se i napušta pretpostavka o punoj deljivosti proizvodnih inputa i njihovoj savršenoj zamenljivosti, na kojima se zasnivaju klasične proizvodne funkcije.

Leontiefova proizvodna funkcija polazi od toga da je kod industrijske proizvodnje odnos između količine uloženog varijabilnog inputa i rezultirajućeg nivoa outputa konstantna veličina, veličina nezavisna od količine ostvarene proizvodnje. Ovaj odnos se naziva proizvodnim koeficijentom, tehničkim koeficijentom, normativom utroška proizvodnog faktora i sl. Mi ćemo ga označiti simbolom a_i . Ovaj koeficijent pokazuje koju je količinu nekog proizvodnog inputa neophodno utrošiti pri proizvodnji jedne jedinice outputa, a njegova recipročna vrednost pokazuje koja se količina outputa može dobiti korišćenjem jedne jedinice varijabilnog inputa.

Ako količinu angažovanog varijabilnog inputa označimo simbolom R , ostvareni nivo outputa sa X , proizvodni koeficijent se može prikazati u obliku relacije:

$$a_i = \frac{R}{x}$$

Rešavanjem gornjeg izraza po X dobijamo izraz za Leontiefov proizvodnu funkciju, koja pokazuje koja se maksimalna količina outputa može ostvariti, pri datom proizvodnom koeficijentu i korišćenju varijabilnog inputa u količini od R . Odnosno:

$$x = \frac{1}{a_i} R$$

Pošto je proizvodni koeficijent konstantna veličina, obim proizvodnje će jedino biti determinisan količinom angažovanog inputa rada. Između ove dve veličine postoji direktna i linearna zavisnost, u smislu da povećanje količine angažovanog varijabilnog inputa za određeni procenat uzrokuje povećanje outputa za isti procenat. Obim proizvodnje se povećanjem faktora R može povećavati sve dok se ne postigne njegova puna harmonizacija sa fiksnim proizvodnim faktorima. Svako povećanje varijabilnog proizvodnog inputa iznad ovog iznosa neće uticati na povećanje nivoa proizvodnje i ona će stagnirati. Proizvodni procesi koji se karakterišu viškom varijabilnih proizvodnih inputa u odnosu na fiksne faktore nazivaju se neupotrebljivim proizvodnim procesima i oni rezultiraju rasipanjem varijabilnih inputa. Višak varijabilnih inputa kod neupotrebljivih proizvodnih procesa se ne može vezati za fiksne faktore, jer su fiksni faktori limitirani i nesposobni da apsorbuju višak varijabilnih inputa.

Za ilustraciju Leontiefove proizvodne funkcije poslužićemo se sledećim primerom. Neka su u jednom pogonu instalisane 4 mašine na kojima se proizvodi potpuno istovetan proizvod. Svaku mašinu opslužuje po 3 radnika. Detaljnom analizom i snimanjem proizvodnog toka ustanovljeno je da se 15 kg. gotovog proizvoda može proizvesti za 12 norma sati. Na osnovu analiziranog proizvodnog koeficijenta, odnosno optimalnog normativa rada utvrditi Leontiefovu proizvodnu funkciju, prosečan i granični fizički proizvod ako se proizvodni proces odvija u samo jednoj smeni (8 sati rada).

Opšti oblik Leontiefove proizvodne funkcije glasi:

$$x = \frac{1}{a_i} R$$

Pošto je izraz za proizvodni koeficijent:

$$a_i = \frac{R}{x}$$

to će on u našem primeru iznositi:

$$a_i = \frac{12 \text{ norma sati}}{15 \text{ kgr proizvoda}} = 0,80 \frac{\text{norma sati}}{\text{kgr}}$$

Leontiefova proizvodna funkcija ima oblik:

$$x = \frac{1}{0,8} R$$

Pošto je u pogonu instalirano 4 mašina od kojih svaku opslužuje po 3 radnika u toku optimalnog radnog vremena, ukupan broj norma sati će iznositi 96, što predstavlja gornju granicu angažovanja faktora rada koja može biti produktivno iskorišćena sa obzirom na raspoloživost fiksnih inputa proizvodnje.

Raspolažući ovim informacijama može se projektovati veličina moguće proizvodnje, prosečnog i graničnog fizičkog proizvoda za sve nivoe angažovanja varijabilnog proizvodnog inputa od 0 do 96 norma sati.

Tabela 2: Ukupan, prosečan i granični fizički proizvod

R	x	FPF_R	ΔR	Δx	GFP_R
1	2	3	4	5	6
0	0	0	-	-	-
12	15	1,25	12	15	1,25
24	30	1,25	12	15	1,25
36	45	1,25	12	15	1,25
48	60	1,25	12	15	1,25
60	75	1,25	12	15	1,25
72	90	1,25	12	15	1,25
84	105	1,25	12	15	1,25
96	120	1,25	12	15	1,25
108	120	1,11	12	0	0
120	120	1,00	12	0	0
132	120	0,91	12	0	0
144	120	0,83	12	0	0
156	120	0,77	12	0	0

Ako je za proizvodom konkretnog preduzeća potražnja povećava i preduzeće želi povećanoj tražnji odgovoriti povećanjem obima proizvodnje dodatnim angažovanjem inputa rada to može učiniti samo do količine varijabilnog inputa od 96 norma sati. Pri toj količini varijabilnog inputa se postiže puna harmonizacija svih ovog faktora. Povećanjem broja norma sati iznad 96 pri istom broju mašina neće rezultirati povećanjem proizvodnje zbog deficitarnosti fiksnih faktora.

Prosečan fizički proizvod (prosečan prinos varijabilnog inputa ili prosečna produktivnost varijabilnog faktora), koji pokazuje količinu proizvedenog outputa po jedinici angažovanog varijabilnog faktora, dobićemo iz odnosa ukupnog obima proizvodnje i količine angažovanog inputa rada na određenom nivou njegovog angažovanja, odnosno:

$$FPF_R = \frac{UFP_R}{R} = \frac{\frac{1}{a_i} R}{R} = \frac{1}{a_i}$$

Za sve upotrebljive proizvodne procese, odnosno do nivoa angažovanja inputa rada gde se postiže njegovo puno usklađivanje sa ostalim proizvodnim faktorima, prosečan fizički proizvod će biti jednak recipročnoj vrednosti proizvodnog koeficijenta. U području neupotrebljivih proizvodnih procesa, gde je prisutna suficitarnost angažovanog radnog inputa u odnosu na ostale faktore, prosečna produktivnost degresivno opada, jer ukupan prinos ostaje nepromenjen.

Granični prinos (granični fizički proizvod varijabilnog inputa, granična produktivnost varijabilnog inputa) pokazuje za koliko će se povećati ukupan prinos ako količina varijabilnog inputa bude povećana za jednu jedinicu. Izračunava se korišćenjem obrasca:

$$GFP_R = \frac{\Delta UFP_R}{\Delta R}$$

gde je:

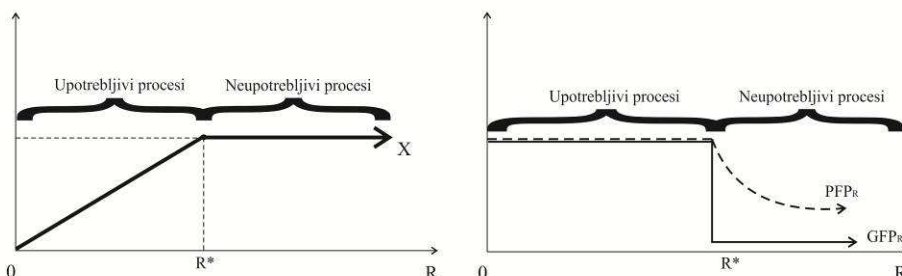
GFP_R - granični prinos varijabilnog inputa

ΔUFP_R - apsolutni prirast ukupne proizvodnje

ΔR - apsolutni prirast angažovanog varijabilnog inputa

U našem primeru do količine angažovanog inputa rada od 96 norma sati varijabilni faktor se povećava za 12 radnih sati, a obim proizvodnje za 15 kg. Granični fizički proizvod će u tom intervalu iznositi 1,25 kg po norma satu i biće jednak recipročnoj vrednosti proizvodnog koeficijenta, odnosno prosečnom prinosu varijabilnog inputa. Povećanjem količine angažovanog varijabilnog inputa iznad 96 norma sati neće uticati na povećanje ukupne proizvodnje, pa je stoga za sve količine angažovanog varijabilnog inputa iznad nivoa gde se postiže puna usklađenost faktora proizvodnje, granični prinos varijabilnih inputa jednak nuli.

Slika 2: Ukupan, prosečan i granični proizvod kod Leontiefove proizvodne funkcije



Podaci iz tabele 2 mogu biti i grafički prezentirani. Ako količinu angažovanog varijabilnog inputa prikažemo na horizontalnoj osi a ukupnu proizvodnju (gornja slika na levoj strani), odnosno prosečan i granični prinos (gornja slika na desnoj strani) na vertikalnoj osi dobićemo razvojni tok ukupnog, prosečnog i graničnog fizičkog proizvoda za upotrebljive i neupotrebljive proizvodne procese za Leontiefov proizvodnu funkciju.

RAZLIKA IZMEĐU KLASIČNE I LEONTIEFOVE PROIZVODNE FUNKCIJE

Sem jasnih implikacija koje imaju na funkcije ukupnog, prosečnog i graničnog fizičkog proizvoda, klasičan pristup proizvodnoj funkciji zasnovan na zakonu o prinosima i Leontiefov pristup se međusobno razlikuju i u tretmanu pojedinih kategorija troškova. Naime, klasičan pristup proizvodnoj funkciji polazi od sledećeg:

- Funkcija ukupnog fizičkog proizvoda prolazi kroz zonu svog progresivnog, proporcionalnog i degresivnog rasta;

- Prosečan fizički proizvod najprije raste, dostiže maksimum a potom opada. Isto se to dešava i sa graničnim fizičkim proizvodom, s tim što on postiže svoju maksimalnu vrednost pri manjoj količini angažovanog varijabilnog inputa i u tački maksimuma prosečnog fizičkog proizvoda se sa njim izjednačava;
- Funkcija ukupnih varijabilnih troškova, kao odraz u ogledalu funkcije ukupnog fizičkog proizvoda, najprije degresivno, potom proporcionalno i na kraju progresivno raste sa povećanjem obima proizvodnje;
- Prosečni varijabilni troškovi najprije opadaju, dostižu minimum i na kraju rastu sa povećanjem obima proizvodnje. Granični troškovi, kao i prosečni varijabilni troškovi, prolaze kroz iste razvojne faze, s tim što svoju minimalnu vrednost postižu pri manjem obimu proizvodnje a sa prosečnim varijabilnim troškovima se izjednačavaju pri onom nivou outputa pri kome su prosečni varijabilni troškovi minimalni.

Leontiefova proizvodna funkcija, polazeći od pretpostavki na kojima se zasniva (konstantnost proizvodnih koeficijenata), se karakteriše sledećim:

- Ona ne poznaje područje rastućih i opadajućih prinosa, jer se povećanjem varijabilnog inputa ukupan fizički proizvod povećava istim intenzitetom, a prosečan fizički proizvod je konstantan pri svim nivoima proizvodnje i jednak graničnom fizičkom proizvodu;
- Područja degresivnog i progresivnog rasta ukupnih varijabilnih troškova, pa shodno tome ni zone opadanja i rasta prosečnih varijabilnih troškova nema;
- Nema zona opadajućih i rastućih graničnih troškova sa promenom obima proizvodnje, već samo njihovu konstantnost za sve nivoe proizvodnje u okviru područja upotrebljivih proizvodnih procesa;
- Jediničnom vrednošću koeficijenta elastičnosti proizvodnje unutar područja upotrebljivih proizvodnih procesa za razliku od klasične proizvodne funkcije gde koeficijent elastičnosti proizvodnje može biti i manji i veći od jedinice.

LITERATURA

1. Begg, D., Fischer S. & Dornbusch, R. (2010) *Ekonomija*, 8. izdanje, Beograd: Data Status.
2. Boulding, K., Stigler, G. (1952) *Readings in Price Theory*, Chicago: R. Irvin.
3. Koutsoyiannis, A. (1996) *Moderna mikroekonomika*, Zagreb: Mate.
4. Majcen, Ž. (1981) *Troškovi u teoriji i praksi*, Zagreb: Informator.
5. Meta, M. (2012) *Mikroekonomska analiza*, Novi Pazar: Internacionalni Univerzitet u Novom Pazar.
6. Salvatore, D. (1974) *Theory and Problems of Microeconomics*, New York: McGraw Hill.
7. Samuelson, P. A., Nordhaus, W. D. (2000) *Ekonomija*, 15. izdanje, Zagreb: Mate.

UPOTREBA KVANTITATIVNIH METODA U ISTRAŽIVANJU TRŽIŠTA

Elma Elfić, doc. dr

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar, Srbija
g.menadzer@uninp.edu.rs

UDK: 339.13:519.852

Apstrakt

Globalizacija svjetskih tržišta je dovela do toga da su preduzeća suočena sa sve većom turbulentnošću tržišta i potrebom prikupljanja informacija da bi što efikasnije koristile svoje ograničene resurse. Zato je neophodno da svako preduzeće izvršava kvalitetno istraživanje tržišta radi prikupljanja informacija o stanju na tržištu i smanjenje rizika za uspjeh poslovnih odluka. Ove kvalitetne informacije su neophodne za optimalno korišćenje resursa preduzeća. Optimalnost korišćenja resursa se može obezbijediti putem metoda linearnog programiranja, prije svega simpleks metode. Ovaj rad želi napraviti spoj između istraživanja tržišta i optimalnog korišćenja internih resursa.

Ključne riječi: istraživanje tržišta, kvantitativne metode, linearno programiranje, simpleks metoda, fleksibilnost

USAGE OF QUANTITATIVE METHODS IN MARKET RESEARCH

Abstract

Globalization of global markets have led to the development of turbulent markets where it is indispensable to have high-quality information in order to efficiently use scarce resources. Therefore, it is necessary that every company conducts a qualitative collection of information about the status on the market in order to minimise the risk of making wrong decisions. This high-quality information is indispensable for optimal use of company's resources. The optimal use of resources can be achieved by applying methods of linear programming, especially simplex method. This paper wants to make a bridge between market research and the optimal usage of internal resources.

Keywords: market research, quantitative methods, linear programming, simplex method, flexibility

JEL codes: C61

UVOD

Jedan od glavnih izazova pored globalnom populacijom je postojanje ograničenih resursa, njihova neravnomjerna raspoređenost kao i njihova minimalna iskorišćenost. Od stepena i načina korišćenja ograničenih zavisi i uspjeh preduzeća

na tržištu. Zapravo, uspješnost ekonomskog subjekta na tržištu ogleda se u odabiru najefikasnijeg načina, stepena iskorišćenosti postojećih resursa pri čemu preduzeće ostvaruje maksimalne ekonomske efekte poput maksimizacije profita, deviznih efekata itd.

Pored optimizacije sopstvenih resursa, pribavljanje informacija je jedan od glavnih izazova u današnjem vremenu. Najbolji način za dobijanje ključnih informacija za pokretanje novog ili adaptacije postojećih poduhvata jeste napraviti dobru analizu tržišta. Poznavanje tržišta neophodan je preduslov u izradi kvalitetnog marketinškog plana. Od kvalitetnog marketinškog plana zavise planovi nabavke, proizvodnje i pribavljanje ljudskih i finansijskih resursa. Štaviše, kvalitet poslovnih odluka zavisi od kvaliteta informacija kojim se raspolaže.

Zato treba napraviti spoj između kvalitetnog i besprekidnog prikupljanja informacije putem kvalitetnog istraživanja tržišta i interne optimizacije postojećih ljudskih, finansijskih i proizvodnih resursa. Zbog toga je neophodno da sva odjeljenja unutar preduzeća (marketing, proizvodnja, logistika, finansije, ljudski resursi itd.) održe zajedno - "simultano" - sastanke da bi fleksibilno reagovali na promjene na tržištu. Poznato je da fleksibilnost preduzeća određuje vjerovatnoću preživljavanja preduzeća na tržištu, a ne veličina samog preduzeća.

Istraživanje tržišta nam pruža podršku pri donošenju marketinških odluka. Istraživanje tržišta možemo jednostavno definisati ovako: Istraživanje tržišta je unapred osmišljeni (planirani) proces prikupljanja i analiziranja podataka, u svrhu pružanja informacija bitnih za donošenje marketinških odluka o upravljanju marketingom.

Svrha istraživanja tržišta je prikupljanje podataka i informacija koje su neophodne za planiranje, sprovođenje i kontrolu procesa poslovanja, da bi se ostvarila konkurentna prednost. Istraživanje tržišta treba omogućavati donošenje ključnih odluka na osnovu vjerodostojnih informacija koje se prikupljaju istraživanjem i trebaju smanjiti rizik prilikom donošenja poslovnih odluka.

Dobijene informacije na osnovu istraživanja tržišta predstavljaju kvalitetnu input za metode optimizacije. Metode optimizacije trebaju pronaći najbolja rješenja za različite vrste problema i vrlo su pogodne za rješavanje problema u poslovnoj ekonomiji. Efikasno korišćenje ograničenih resursa treba omogućiti prikladnu dobit uz osiguranje najvećeg mogućeg kvaliteta sa postojećim resursima. Kod svih metoda optimizacije zajedničko je to da je potrebno formulirati model problema, analizirati moguće varijante rješenja i među njima pronaći najpovoljnije rješenje po odabranom kriteriju.

U poslovnoj ekonomiji najviše se koriste metode linearne optimizacije koje omogućuju nalaženje najpovoljnijih rješenja problema u kojima su i funkcija cilja (npr. dobit) i potrošnja resursa (npr. materijala ili vremena) linearno proporcionalni vrijednostima nezavisnih varijabli (npr. broju proizvedenih proizvoda). Stoga ćemo u ovom radu opisati metod linearnog programiranja, koji je ujedno i temelj za niz drugih linearnih optimizacijskih metoda.

1. METOD LINEARNOG PROGRAMIRANJA

Jedan od tih metoda optimizacije jeste metod koga je konceptualno postavio veliki sovjetski matematičar Leonid Kantorovič, a najveći doprinos u teorijskom razvoju i njene primjene dao je Džordž Dancig (George Dantzig), jeste metod **linearnog programiranja**.

Ovaj model se najčešće koristi za rješavanje velikog broja praktičnih problema u preduzeću, kao što su:

- proizvodno planiranje;
- planiranje investicija;
- planiranje transporta robe;
- optimalno raspoređivanje kadrova.

Pri rješavanju mnogih zadataka, iz života, kao što su: organizacija proizvodnje, transporta, planiranje vojnih operacija itd. javlja se potreba da se ti zadaci matematički modeliraju, pa onda rješavaju. Mora se opisati kriterijum na osnovu koga se cijeni rješenje. Kada se opis kriterijuma izrazi matematičkim relacijama, dobija se funkcija $f(x_1, \dots, x_n)$ koju zovemo funkcija cilja ili kriterijuma. Rješavanje se svodi na određivanje maksimuma ili minimuma ove funkcije. Ako funkcija cilja predstavlja gubitak, troškove, škart u proizvodnji, vrijeme transporta, onda se traži minimum, dok ako predstavlja učinak ili dobit onda se traži maksimum ove funkcije. Priroda problema nameće izvjesna ograničenja za promjenljive x_1, \dots, x_n koje figurišu u funkciji cilja. Osnovni zadatak linearnog programiranja je odrediti najveću (najmanju) vrijednost funkcije.

$$f = c_1 x_1 + c_2 x_2 + \dots + c_n x_n \quad (1)$$

uz ograničenja

$$a_{11} x_1 + \dots + a_{1n} x_n \leq a_{10} \quad (2)$$

.....

$$a_{m1} x_1 + \dots + a_{mn} x_n \leq a_{m0}$$

$$x_i \geq 0; i = \overline{1, n}$$

Rješenje sistema (2) za koje funkcija (1) ima najveću (najmanju) vrijednost zove se optimalno rješenje zadatka linearnog programiranja.

SIMPLEKS METOD

Geometrijski metod rješavanja zadatka linearnog programiranja se može primijeniti na veoma usku klasu zadataka, efektivno se mogu rješavati zadaci koji sadrže najviše dvije promjenljive. Jedan od univerzalnih metoda je simpleks-metod, koji nazivamo još i metod uzastopnog poboljšanja plana. Neka je zadatak linearnog programiranja zapisan u kanoničkoj formi:

$$f = \sum_{j=1}^n c_j x_j \quad (max) \quad (1)$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j = a_{i0} \quad (i = \overline{1, m}) \quad (2)$$

$$x_j \geq 0 \quad (j = \overline{1, n}) \quad (3)$$

Optimalni plan zadatka (1) – (3) poklapa se sa jednim od planova sistema jednačina (2). Simpleks-metod se sastoji u metodi uzastopnog poboljšanja plana. Pošto je broj članova sistema (2) konačan, to posle konačno mnogo koraka će biti nađen optimalan plan zadatka (1) – (3) ili će biti ustanovljena nerazriješivost zadatka.

Rešavanje se sastoji iz dvije etape:

1. prvo se nađe bilo koji početni član;
2. zatim se po specijalnim pravilima pređe sa početnog plana na drugi plan koji je bliži optimalnom i tako redom dok zadatak ne bude riješen.

1. Nalaženje početnog plana

Zapišimo zadatak u obliku tablice, tako da svi elementi kolone slobodnih članova budu negativni tj. $a_{i0} \geq 0 (i = \overline{1, m})$ i pripišemo vrstu za funkciju cilja. Tabela 1 naziva se simpleksna tablica.

Tabela 1

	1	$-x_1, \dots, -x_n$
0 =	a_{10}	a_{11}, \dots, a_{1n}
.....
0 =	a_{m0}	a_{m1}, \dots, a_{mn}
f =	0	$-c_1, \dots, -c_n$

Razrešujući element se može izabrati u bilo kojoj koloni koja ima bar jedan pozitivan element. U vrsti funkcije cilja se ne bira razrešujući element. Razrešujuća vrsta se bira po principu minimalnosti. Posle konačno koraka Žordanovih transformacija dobijamo tablicu 2 iz koje imamo početni plan $x_0 = (b_{10}, \dots, b_{r0}, 0, \dots, 0)$ i odgovarajuću vrijednost funkcije $f(x_0 = b_{00})$.

Tabela 2

	1	$-x_1, \dots, -x_n$
$x_1 =$	b_{10}	$b_{11}, \dots, b_{1, n-1}$
.....
$x_r =$	b_{r0}	$b_{r1}, \dots, b_{r, n-r}$
f =	b_{00}	$b_{01}, \dots, b_{0, n-r}$

Ako se pojavi O-vrsta u kojoj su svi elementi 0, a slobodni član različit od 0, ta sistem jednačina (2) nema rješenja. Ako se pojavi O – vrsta u kojoj osim slobodnog člana drugih pozitivnih elemenata nema to sistem jednačina (2) nema negativnih rešenja.

2. Nalaženje optimalnog plana

Ispitujemo da li je početni plan x_0 optimalan.

1) Ako u f – vrsti nema negativnih elemenata (ne računajući slobodan član) plan je optimalan.

Naime iz tablice 2 vidimo da je:

$$f = b_{00} - (b_{01}x_{r+1} + \dots + b_{0, n-r}x_n)$$

odakle slijedi da za $b_{01} \geq 0, \dots, b_{0,n-1} \geq 0$ uvećanje svake promjenljive x_{r+1}, \dots, x_n dovodi do smanjenja funkcije f . Slijedi da se najveća vrijednost funkcije f dostiže za $x_{r+1} = \dots = x_n = 0$ (negativni ne mogu biti zbog uslova (3)).

2) Ako u f – vrsti ima bar jedan negativan element, a u odgovarajućoj koloni nema pozitivnih, to je funkcija cilja neograničena u dopustivoj oblasti ($f \rightarrow \infty$). Zadatak nema rješenja.

3) Ako u f – vrsti ima bar jedan negativan element, a u svakoj koloni s takvim elementom ima bar jedan pozitivan to se može preći na plan koji je bliži optimalnom. Za rješavajuću kolonu bira se kolona koja ima negativan element u f vrsti (i to onaj koji je po apsolutnoj vrijednosti najveći, ako ih ima više).

Primjer: Tekst

Preduzeća proizvodi dva proizvoda A i B. Da bi zadovoljio trenutne narudžbine, preduzeće mora dnevno da proizvodi najmanje 100 jedinica proizvoda A, i najmanje 30 jedinica proizvoda B.

Za proizvodnju proizvoda A i B potrebne su dvije iste komponente. Pri čemu za proizvodnju proizvoda A je potrebno $\frac{1}{120}$ prve komponente a $\frac{1}{40}$ druge, a za proizvod B krve komponente $\frac{1}{80}$ a druge komponente $\frac{1}{60}$. Za sklapanje i testiranje svakog proizvoda potreban je po 1 minut.

Preduzeće po jedinici proizvoda A ostvaruje profit od 2 eura, a po jedinici proizvoda B 3 eura. Koliki je maksimalni profit?

Rješenje:

$$\begin{aligned} f &= 2x_1 + 3x_2 \quad (\text{max}) \\ x_1 &\leq 100 \\ x_2 &\leq 30 \\ \frac{1}{120}x_1 + \frac{1}{40}x_2 &\leq 1 \\ \frac{1}{80}x_1 + \frac{1}{60}x_2 &\leq 1 \\ x_j &\geq 0 \quad (j = \overline{1,6}) \end{aligned}$$

Rješenje: Pošto se promjenljive x_3, x_4, x_5, x_6 javljaju u sistemu po jednom sa koeficijentom +1, možemo ih smatrati baznim, a promjenljive x_1, x_2 slobodnim, tako da odmah dobijemo početni plan $x_0 = (0, 0, 100, 30, 1, 1)$.

Tabela 3

	1	$-x_1$	x_2
$x_3 =$	100	1	0
$x_4 =$	30	0	1
$x_5 =$	1	1/120	1/40
$x_6 =$	1	1/80	1/60
$f =$	0	-2	-3

Prelazimo na drugu etapu rešavanja zadatka tj., na nalaženje optimalnog plana:

Tabela 4

	1	-x ₁	-x ₄
x ₃ =	100	1	0
x ₂ =	30	0	1
x ₅ =	1/4	1/120	-1/40
x ₆ =	1/2	1/80	-1/60
f =	90	-2	3

Tabela 5

	1	-x ₅	-x ₄
x ₃ =	70	-120	3
x ₂ =	30	0	1
x ₁ =	30	120	-3
x ₆ =	1/8	-3/2	1/48
f =	150	240	-3

Tabela 6

	1	-x ₅	-x ₆
x ₃ =	52		
x ₂ =	24		
x ₁ =	18		
x ₄ =	6		
f =	168	24	144

Iz posljednje tablice vidimo da je optimalni plan $\bar{x}_0 = (18, 24, 52, 6, 0, 0)$ i $f = 168$.

ZAKLJUČAK

U današnjem vremenu je posjedovanje informacija jedan od ključnih faktora za uspjeh preduzeća. Međutim, nije samo dovoljno imati kvalitetne informacije, nego treba koristiti ove informacije za donošenje uspješnih poslovnih odluka. Simpleks metoda nam može pomoći da saznamo na koji način možemo prema datim ograničenjima efikasno koristiti naše resurse. Korišćenjem softverskih rješenja može se unaprijediti ovaj proces. Međutim, softverska rješenja ne mogu zamijeniti efikasnu saradnju između različitih odjeljenja unutar preduzeća. Ova simultana saradnja je neophodna za poslovni uspjeh na tržištu.

BIBLIOGRAFIJA

1. Čomić, I. (1989) *Linearno programiranje*, Beograd: Naučna knjiga.
2. Eppen, G. D., Gould, F. J. & Schmidt, C. P. (1993) *Introductory Management Science, 4th edition*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.

3. Hanić, H. (2008) *Proces istraživanja tržišta*. Beograd: Beogradska bankarska akademija.
4. Janjić, S.M. (1995) *Istraživanje tržišta*. Beograd: Proinkom.
5. Kotler, P. (2008) *Principles of Marketing, 12th edition*. Pearson Education.
6. West, C. (1999) *Istraživanja tržišta*.

FINANSIRANJE MJESNIH ZAJEDNICA U SRBIJI

Suad Bećirović, prof. dr

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar
s.becirovic@uninp.edu.rs

Šemsudin Plojović, prof. dr

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar
s.plojovic@uninp.edu.rs

Enis Ujkanović, doc. dr

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar
e.ujkanovic@uninp.edu.rs

UDK: 336.581:352(497.11)

Apstrakt

Državna organizacija u modernom dobu treba biti takva da svaki građanin može uticati na svakodnevne političke odluke. Međutim, ovaj idealni cilj je teško ostvariti u praksi. Zbog toga treba pronaći adekvatan sistem raspodjele nadležnosti između različitih nivoa vlasti. Raspodjela nadležnosti se otežava dodatno, jer se svaka nadležnost mora finansirati javnim prihodima. Ovaj rad želi da prikaže trenutni sistem mjesnih zajednica u Srbiji, sa posebnim osvrtom na Sandžak, i kako bi one mogle da poboljšaju rad lokalne samouprave uz dobijanje prikladnih prihoda za finansiranje ovih obaveza. Prema mišljenju autora, reorganizacija trenutnog sistem lokalnih samouprava u Srbiji može dovesti do veće efikasnosti birokratskog aparata.

Ključne riječi: mjesna zajednica, lokalna samouprava, decentralizacija, fiskalna autonomija

FINANCING LOCAL COMMUNITIES IN SERBIA

Abstract

Modern organisation of the state has to be such that every citizen should be able to influence everyday's political decisions. However, this idealistic goal is difficult to achieve in practice. Therefore, we have to find an adequate system of distributing tasks among different levels of government. This distribution is further complicated by the fact that every task has to be financed by public revenues. This working paper has the goal to show the current system of local communities in Serbia and to show a way how to improve the work of local governments by receiving revenues for their obligations. According to the opinion of the authors, reorganisation of the current system of local governance in Serbia will lead to a more efficient bureaucratic apparatus.

Keywords: local community, local self-government, decentralisation, fiscal autonomy

JEL codes: H71

UVOD

Mjesna zajednica je institucija lokalne samouprave koja predstavlja oblik samoorganizacije građana prema teritorijalnom principu. Suština postojanja mjesnih zajednica jeste da se lokalni problemi riješe tamo gdje su nastale i od strane onih koji bi trebale da trpe posljedice. Također, ukoliko su mjesne zajednice dobro organizovane, one mogu biti sredstvo za kontrolu lokalne samouprave, mogu smanjiti tenzije između opštine i građana kao i približiti lokalnu samoupravu građanima u seoskim područjima.

Zakonom o lokalnoj samoupravi mjesne zajednice dobili su svoj pravni okvir. Zakon o lokalnoj samoupravi je odredio da jedinice lokalne samouprave moraju definisati u svojim statutima „osnivanje i rad mesne zajednice i drugih oblika mesne samouprave“. [8, član 11] Znači statutom lokalnih samouprava se definiše broj i nadležnost mjesnih samouprava. Detalji vezane za obaveze mjesnih zajednica se definiše aktima mjesne zajednica na osnovu člana 74 zakona o lokalnoj samoupravi: „Aktima mesne zajednice, odnosno drugog oblika mesne samouprave, u skladu sa statutom opštine, odnosno grada i aktom o osnivanju, utvrđuju se poslovi koje vrši, organi i postupak izbora, organizacija i rad organa, način odlučivanja i druga pitanja od značaja za rad mesne zajednice, odnosno drugog oblika mesne samouprave.“ [8, član 74]

Rad mjesnih zajednica treba da bude javan da bi zaista bio organ za rješavanje svakodnevnih lokalnih problema. Statut grada Novog Pazara definiše detaljno u kojem slučaju se mora obavezno obezbijediti javnost rada:

1. obaveznim javnim raspravama:
 - predlogu finansijskog plana mesne zajednice, odnosno drugog oblika mesne samouprave,
 - o završnom računu mesne zajednice, odnosno drugog oblika mesne samouprave,
 - o godišnjim izveštajima o radu mesne zajednice, odnosno drugog oblika mesne samouprave,
 - u drugim prilikama kada organi Grada ili mesne zajednice, odnosno drugog oblika mesne samouprave to odluče;
2. isticanjem dnevnog reda i materijala za sednicu Saveta mesne zajednice, odnosno drugog oblika mesne samouprave, kao i predloga odluka mesne zajednice, odnosno drugog oblika mesne samouprave na oglasnoj tabli, odnosno, oglasnom prostoru koji je dostupan najvećem broju građana, isticanjem usvojenih odluka i drugih akata, kao i obaveštavanjem građana o sednicama saveta mesne zajednice, odnosno drugog oblika mesne samouprave, o zborovima građana i drugim skupovima od lokalnog interesa, najmanje osam dana pre dana njihovog najavljenog održavanja
3. pravom građana da ostvaruju uvid u zapisnike i akte Saveta mesne zajednice, odnosno drugog oblika mesne samouprave i prisustvuju sednicama Saveta mesne zajednice, odnosno drugog oblika mesne samouprave.

Ukoliko se mjesna zajednica osniva za više sela, Savjet mjesne zajednice dužan je da obezbijedi postavljanje oglasne table, odnosno da obijezbudi oglasni prostor za isticanje obavještenja u svakom od sela. Javnost rada i obavještanje građana bliže se uređuju statutom mjesne zajednice, odnosno drugog oblika mjesne samouprave. [4, član 105]

Važnost javnost rada je u tome što odluke mjesne zajednice utiču na svakog građanina. Zbog toga ona treba da bude najvažnija javna institucija za kontakt između građana i vlasti. Samo kada je pojedinac u stanje da ima drugu strana kojoj može prenijeti kako zamišlja život u svojoj zajednici mogu se pronaći optimalna rješenja za sve članove zajednice. Ovo implicira da i savjet mjesne zajednice, kao predstavničko tijelo građana, mora da zna za probleme svojih građana.

Za analizu finansijske održivost mjesnih zajednica, neophodno je napomenuti da mjesna zajednica, odnosno drugi oblik mjesne samouprave ima svojstvo pravnog lica. [8, član 76] Sredstva za rad mjesne zajednice, odnosno drugog oblika mjesne samouprave obezbjeđuju se iz:

1. sredstava utvrđenih odlukom o budžetu opštine, odnosno grada, uključujući i samodoprinos;
2. donacija;
3. prihoda koje mjesna zajednica, odnosno drugi oblik mjesne samouprave ostvari svojom aktivnošću. [8, član 75]

Mjesne zajednice imaju pravo da dobijaju namjenske i nenamjenske transfere od strane lokalne samouprave, što ih čini budžetskim korisnicima lokalnih samouprava. Pored ovog bitnog prihoda, lokalne samouprave mogu da traže i samodoprinos od svojih građana.

Grad Novi Pazar je u svojem statutu detaljnije definisao koja sredstva mjesne zajednici na njoj teritoriji mogu da traže:

1. sredstva za rad organa mesne zajednice za tekuće troškove;
2. sredstva za obavljanje poslova koji su povereni mesnoj zajednici;
3. sredstva za sufinansiranje programa samodoprinosa, koji je uveden za područje ili deo područja mesne zajednice;
4. sredstva za sufinansiranje programa izgradnje komunalne infrastrukture u kome građani učestvuju sa najmanje 25% sredstava;
5. sredstva za rad mesnih odbora. [4, član 107]

Štaviše, grad Novi Pazar je definisao i minimalni iznos pomoći svojim mjesnim zajednica u visini od najmanje 1% ukupno ostvarenih budžetskih prihoda u protekloj godini umanjениh za prihod od zaduživanja. [4, član 107]

U gore navedenim tačkama preciznije je određeno koje aktivnosti će finansirati lokalna samouprava. Ovdje je bitno napomenuti da grad daje paritetne namjenske transfere ukoliko građani preuzmu najmanje 25% troškova za izgradnju infrastrukture.

Pored transfera i samodoprinosa, mjesne zajednice se mogu finansirati donacijama i sopstvenim приходima. Ovdje se postavlja pitanje: koje prihode bi mogle da prikupe mjesne zajednice? Odgovor na ovo pitanje ćemo dati u nastavku ovog rada.

Za trošenje svojih prihoda, mjesna zajednica mora do donese finansijski plan na koji saglasnost daje nadležni organ opštine, odnosno grada. [8, član 75] Ovo pravilo implicira da mjesne zajednice moraju da posjeduju određene institucije koje će biti u

stanje da sastave finansijski plan. Nažalost, mjesne često nemaju svoje finansijske planove iako su budžetski korisnici, pa čak nemaju ni svoje tekuće račune.

Pored određivanja konkretnih prihoda, neophodno je da se odredi koje konkretne djelatnosti bi mogle da preuzmu mjesne zajednice. Ovdje treba napomenuti da odlukom skupštine opštine, odnosno skupštine grada može se svim ili pojedinim mjesnim zajednicama i drugim oblicima mjesne samouprave povjeriti vršenje određenih poslova iz nadležnosti opštine odnosno grada, uz obezbeđivanje za to potrebnih sredstava. [8, član 77]

Ali, prije nego što ćemo odgovoriti na ova pitanja, želimo analizirati praksu iz drugih evropskih zemalja, u ovom slučaju SR Njemačke.

STUDIJA SLUČAJA: NJEMAČKA

Njemačka je poznata jako decentralizovana država. U Njemačkoj postoje do pet nivoa vlasti (federalna vlast, pokrajine, okruzi, opštine i komune). Za našu analizu ćemo se koncentrisati prije svega na komune, jer postoje određene sličnosti sa mjesnim zajednicama.

Po opštem principu da „demokratija počinje u komunama“, komune su najbitnije institucije za kontakt između vlasti i građana. Predstavnici građana u skupštini komuna rade besplatno, znači oni nisu profesionalni političari. Ovo je bitan elemenat koji ukazuje na činjenicu da za rješavanje lokalnih problema treba okupiti sve građane nezavisno od svojih stranačkih opredjeljenja. Članovi skupštine se biraju na direktnim izborima od strane građana.

Jedno od najbitnijih pitanja jeste: koje zadatke ima komuna? Generalno, komuna može preuzeti sve obaveze koje nisu u dužnosti federalne ili pokrajinske vlade. Ove obaveze mogu se klasifikovati u četiri grupe:

1. **Dobrovoljne zadatke.** Ovdje se radi o zadacima za koje komuna misli da su neophodne radi poboljšanja kvaliteta života svojih građana, kao naprimjer: izgradnja sportskih hala i igrališta. Također sve specifikacije vezane za ove projekte komuna sama određuje, pod uslovom da posjeduje dovoljno finansijskih sredstava za finansiranje.
2. **Obavezni zadaci bez naređenja.** Komuna mora da preuzme ove zadatke, ali posjeduje određenu autonomiju u sprovođenju. Primjer za ovu vrstu zadataka je izgradnja škole. Komuna je dužna da izgradi školu, ali ima autonomiju da odredi izgled i lokaciju škole.
3. **Obavezni zadaci sa naređenjem.** Kod sprovođenja ovih zadataka ne postoji autonomija za komune, jer postoje jasna naređenja šta se treba raditi. Ovo je, naprimjer, slučaj kod sprovođenja federalnih ili pokrajinskih izbora.
4. **Državne zadatke.** Ove zadatke delegira federalna ili pokrajinska vlast komunama. Primjer za ove zadatke je izdavanje pasoša i ličnih karti.

Gornji zadaci (vidi i *sliku 1*) su u svojoj prirodi dosta različiti, što stavlja članove skupština komuna pred velikim zadatkom da odlučuju o različitim temama. Kao što smo već spomenuli, članovi skupština komuna nisu profesionalni političari i time nemaju dovoljno vremena kao i znanje da detaljno analiziraju predloge za određene projekte. Da bi se riješio ovaj problem, obrazuju se stručna radna tijela, koji

pripremaju analizu za članove skupštine. Rad ovih radnih tijela je javan, tako da javnost može kontrolisati da li se tamo zaista razvijaju prijedlozi koji su u opštem interesu. Broj radnih tijela kao i njeni članovi se određuje od strane članova skupštine.

Radna tijela imaju svoje prednosti i nedostatke. Glavna prednost radnih tijela jeste u tome što u njima rade stručnjaci za određenu oblast. Na taj način se obezbeđuju kvalitetna rješenja za probleme komune. Nedostatak ovih radnih tijela jeste što razvojem rješenja od strane stručnih tijela se već unaprijed donose određene odluke, koje se više ne diskutiraju nego se samo potvrđuju u skupštini. Ovo ima negativni uticaj na građane koji bi voleli da utiču na donošenje odluka.

Tabela 7. Obaveze komuna u Njemačkoj

Izvor: <http://www.landkreiskassel.de/politik/poliinfo/zustaend.htm>

Autonomni zadaci	Delegirani zadaci
Dobrovoljni zadaci (primjeri) <ul style="list-style-type: none"> - Kultura - Sportske ustanove - Bazeni - Starački domovi - Biblioteke - Održavanje javnih površina - Centar za mlade - Javni prijevoz - Groblja 	Od strane pokrajine (primjeri): <ul style="list-style-type: none"> - Zdravstvena zaštita - Pokrajinski izbori
Obavezni zadaci (primjeri) <ul style="list-style-type: none"> - Vodovod - Kanalizacija - Skupljanje otpada - Deponija - Izgradnja osnovnih škola - Obdaništa - Socijalna pomoć - Održavanje puteva - Urbanizacija 	Od strane federacije (primjeri): <ul style="list-style-type: none"> - Protivpožarna zaštita - Policija - Federalni izbori - Lični dokumenti - Socijalna pomoć - Matična služba

Najbitnije pitanje jeste kako komune finansiraju svoje aktivnosti. Prihode komune mogu se podijeliti u tri vrste:

1. izvorni prihodi od poreza,
2. ustupljeni prihodi i transferi od pokrajine i federalne vlasti, kao i
3. izvorni prihodi od taksi.

Komune imaju pravo odrediti visinu određenih lokalnih poreza kao što je porez na nekretnine („Grundsteuer“), poslovni porez („Gewerbesteuer“) i niz manjih poreza kao što je porez na pse, porez na ugostiteljske objekte, lovni porez itd. Za veliki broj komuna su prihodi od izvornih poreza najbitniji prihodi, koje prosječno čine jednu trećinu ukupnih prihoda. Tačna visina zavisi od ekonomske razvijenost određene komune odnosno grada.

Štaviše, komunama se ustupa određeni procenat zajedničkih poreza. Zbog federalnih odredbi, lokalne vlasti dobijaju trenutno 15% lokalnih prihoda od poreza na dohodak te pokrajinskim zakonom utvrđeni postotak. Osim toga one dobijaju mali dio poreza

na dodatu vrijednost. Također, od poreza na dohodak, poreza na dobit, poreza na dodatu vrijednost kao i redistribucije poslovnog poreza se financiraju nenamjenski i namjenski transferi od strane pokrajina.

Na kraju, komune mogu da naplate određene takse. Vrsta i visina takse određuje svaka komuna posebno. Najpoznatije vrste taksi su naplata čistoće, vodovoda i kanalizacije kao i posebne administrativne takse. Međutim, visina taksi često nije dovoljna za pokrivanje troškova, prije svega zbog socijalnih aspekata (npr.: niže takse za obdaništa za socijalno ugrožene porodice).

Za razliku od komuna, opštine („*Landkreis*“) u Njemačkoj predstavljaju spajanje pojedinih komuna. Znači ovdje se radi o pristupu „*bottom-up*“, tj. od dolje ka gore, suprotno srbijanskom sistemu gdje vlada sistem „*top-down*“, od gore ka dolje. Status grada u Njemačkoj znači da ne postoje opštine, jer veličina grada ga čini nezavisnim od opština i time grad istovremeno preuzima obaveze komune i opštine.

Opštine preuzimaju sve obaveze koje bi preopteretili pojedine komune, tj. ukoliko se jedna obaveza može efikasnije organizovati zajedničkom organizacijom, opština preuzima dotičnu obavezu. Primjeri za ovakve zajedničke obaveze su: javni prijevoz, izgradnja lokalnih puteva i srednjih škola kao i čistoća. Štaviše, opštine su dužne da nadgledaju zaduživanje pojedinih komuna. Glavni prihod njemačkih opština potiče iz šeme lokalnog izjednačenja kojeg financiraju bogatiji komune za financiranje siromašnih komuna. Jedan dio ovih sredstava opštine mogu zadržati za sebe.

FINANSIRANJE MJESNIH ZAJEDNICA U SRBIJI

Nakon što smo predstavili sistem lokalne samouprave u Njemačkoj, sada želimo predstaviti konkretni prijedlog za financiranje mjesnih zajednica u Srbiji. Kao što smo već rekli, u prvom koraku treba odrediti koje konkretne zadatke mjesne zajednice mogu da preuzmu od lokalnih samouprava. Početna tačka kod ove analize jeste Član 20 zakona o lokalnoj samoupravi. Obzirom da je u ovom članu definisano koje obaveze imaju lokalne samouprave, trebamo na osnovu ovog člana da analiziramo koje poslove bi mogle mjesne zajednice preuzeti, a koje bi ostale na nivou lokalnih samouprava, tj. opština i grada. Kod ove raspodjele odgovornost treba, prije svega, povećati efikasnost lokalne administracije u cilju uključivanja stanovništva u proces formiranja političkih odluka.

Na osnovu rečenog, izrađena je raspodjela obaveza po sljedećoj metodologiji:

- **Blizina.** Svaka obaveza koja utiče direktno na svakodnevni život građana, odnosno može da poveća kvalitet života građana, treba biti obavljen od strane mjesnih zajednica. U ovu grupu spada naprimjer održavanje čistoće ulica, asfaltiranje i održavanje ulica itd. Ovdje je, prije svega, cilj da se poveća identifikacija stanovništva za javnim dobrima koji se nude od strane lokalne vlasti. Ukoliko stanovnici osjete da nastaju konkretni rezultat od svojih poreza i taksi, oni će biti spremniji da ih plate i da time povećaju kvalitet života.
- **Ekonomija obima.** Pod ekonomijom obima podrazumijevamo koncentraciju nadležnosti pojedinih službi radi efikasnijeg djelovanja.

Naprimjer: nema potrebe za formiranje posebnih inspeksijskih službi za svaku mjesnu zajednicu. Također, ukoliko postoje određena centralna javna dobra koja su već ponuđena od strane lokalne samouprave (npr. rekreacioni centar ili parking u centru grada) treba ga ostaviti i dalje u nadležnosti lokalne samouprave, jer se ove usluge koriste od građana svih mjesnih zajednica.

- **Financijska potreba.** Određene komunalne djelatnosti, naprimjer: vodovod, toplane, zahtijevaju velika financijska sredstva. Ovo bi jasno preopteretilo financijsku snagu mjesnih zajednica. Štaviše, za ove usluge treba imati što veći broj korisnika da bi mogli biti ponuđeni što jeftiniji.

Tabela 8. Predložena raspodjela obaveza između lokalne samouprave i mjesnih zajednica

Zadaci lokalne samouprave	Zadaci mjesne zajednice
<ul style="list-style-type: none"> - programi razvoja; - urbanistički planovi; - prečišćavanje i distribucija vode, - prečišćavanje i odvođenje atmosferskih i otpadnih voda, - proizvodnja i snabdevanje parom i toplom vodom, - linijski gradski i prigradski prevoz putnika u drumskom saobraćaju, - uređenje građevinskog zemljišta; - projekte lokalnog ekonomskog razvoja; - uređuje i obezbeđuje korišćenje poslovnog prostora kojim upravlja; - uređivanje, održavanje i korišćenje: <ul style="list-style-type: none"> o centralnih pijaca, o centralnih parkova, o javnih parkirališta, o uređivanje i održavanje centralnih grobalja i sahranjivanje i dr., - stara se o zaštiti životne sredine; - uređuje i obezbeđuje obavljanje poslova koji se odnose na izgradnju, rekonstrukciju, održavanje i zaštitu lokalnih puteva; - uređuje i obezbeđuje posebne uslove i organizaciju autotaksi prevoza putnika; - uređuje i obezbeđuje organizaciju prevoza u linijskoj plovidbi koji se vrši na teritoriji opštine; - osniva robne rezerve i utvrđuje njihov obim i strukturu; - osniva ustanove u oblasti socijalne zaštite; - stara se i obezbeđuje uslove za očuvanje, korišćenje i unapređenje područja sa prirodnim lekovitim svojstvima; 	<ul style="list-style-type: none"> - uređivanje, održavanje i korišćenje: <ul style="list-style-type: none"> o pijaca, o javnih parkirališta, o uređivanje i održavanje grobalja i sahranjivanje (prije svega na seoskim područjima); o parkova, zelenih, rekreacionih i drugih javnih površina, o javna rasvjeta, - obezbeđuje sredstva za finansiranje rada biblioteka; - sprovodi postupak iseljenja bespravno useljenih lica u stanove i zajedničke prostorije u stambenim zgradama; - stara se o održavanju stambenih zgrada i bezbednosti njihovog korišćenja i utvrđuje visinu naknade za održavanje stambenih zgrada; - uređuje i obezbeđuje korišćenje poslovnog prostora kojim upravlja; - uređuje organizaciju i rad mirovnih vijeća; - uređuje i obezbeđuje obavljanje poslova koji se odnose na izgradnju, rekonstrukciju i održavanje puteva i ulica u naselju; - uređuje i obezbeđuje obavljanje poslova koji se odnose na izgradnju, rekonstrukciju, održavanje i zaštitu mjesnih puteva; - uređuje i utvrđuje način korišćenja i upravljanja izvorima, javnim bunarima i česmama, utvrđuje vodoprivredne uslove, izdaje vodoprivredne saglasnosti i vodoprivredne dozvole za objekte lokalnog značaja; - osniva ustanove i organizacije u oblasti osnovnog obrazovanja; - inicira proširenje kanalizacije i vodovoda;

Zadaci lokalne samouprave (nastavak)	Zadaci mjesne zajednice (nastavak)
<ul style="list-style-type: none"> - osniva ustanove i organizacije u oblasti: <ul style="list-style-type: none"> o kulture, o primarne zdravstvene zaštite, o fizičke kulture, o sporta, o dečje zaštite i o turizma. - organizuje vršenje poslova u vezi sa zaštitom kulturnih dobara od značaja za opštinu, podstiče razvoj kulturnog i umetničkog stvaralaštva; - obezbeđuje sredstva za finansiranje rada muzeja; - organizuje zaštitu od elementarnih i drugih većih nepogoda i zaštitu od požara i stvara uslove za njihovo otklanjanje, odnosno ublažavanje njihovih posledica; - donosi osnove zaštite, korišćenja i uređenja poljoprivrednog zemljišta i stara se o njihovom sprovođenju, određuje erozivna područja, stara se o korišćenju pašnjaka i odlučuje o privođenju pašnjaka drugoj kulturi; - podstiče i stara se o razvoju turizma na svojoj teritoriji i utvrđuje visinu boravišne takse; - stara se o razvoju i unapređenju ugostiteljstva, zanatstva i trgovine, uređuje radno vreme, mesta na kojima se mogu obavljati određene delatnosti i druge uslove za njihov rad; - uređuje i organizuje vršenje poslova u vezi sa držanjem i zaštitom domaćih i egzotičnih životinja; - pomaže razvoj različitih oblika samopomoći i solidarnosti sa licima sa posebnim potrebama; - podstiče i pomaže razvoj zadrugarstva; - organizuje službu pravne pomoći građanima; - stara se o ostvarivanju, zaštiti i unapređenju ljudskih prava i individualnih i kolektivnih prava pripadnika nacionalnih manjina i etničkih grupa; - stara se o javnom informisanju od lokalnog značaja; - obrazuje inspekcijske službe 	<ul style="list-style-type: none"> - potpomaže sanaciji divljih deponija; - podstiče i pomaže razvoj zadrugarstva; - organizuje službu pravne pomoći građanima;

Gornja klasifikacija je sadrži prijedlog podjele obaveza između lokalne samouprave i mjesne zajednice. Naravno, postoje određene obaveze koje bi istovremeno mogle da organizuju lokalna samouprava i mjesna zajednica u zavisnosti od potrebe. Ali gornja podjela pokazuje da bi mjesne zajednice mogle da preuzmu veliki broj nadležnosti od opština odnosno grada. Kao svaka institucija, ona bi morala da ima svoj budžet i da na kraju godine daje pregled o stvarno primljenim i potrošenim sredstvima (završni račun). Mjesne zajednice mogu preuzeti poslove uređivanje lokalnih pijaca, prije svega seoskih pijaca. Isto važi i za javne parkirališta i groblja unutar teritorije mjesnih zajednica. Ovdje se radi o konkretnim uslugama koje se mogu direktno naplatiti od strane korisnika, tako da nije potreban opšti porez. S druge strane, parkovi, zelene i rekreacione površine kao i javna rasvjeta su opštiji troškovi gdje pojedini građanin možda neće osjetiti direktnu korist. Ove troškove bi se mogle finansirati određenom taksom za uređivanje prostora. Taksa bi bila tipa „glavarine“, tj. taksa koja se isključivo može trošiti za navedene obaveze, a čija se visina određuje fiksno po glavi stanovnika. Međutim, poreski obveznici u ovom slučaju bi bili samo osobe koje imaju stalni prihod samostalne ili nesamostalne djelatnosti. Ova taksa bi pokrila i troškove za postavljanje oglasnih tabli radi informisanje građana. Ukoliko mjesna zajednica nije u stanje da finansira ove troškove, trebala bi dobiti namjenski transfer od višeg nivoa vlasti za finansiranje svojih obaveza.

Biblioteke su bitne institucije za edukaciju građana i trebale biti dostupne u svakim mjesnim zajednicama. Troškovi biblioteke se mogu dijelom pokriti članarinom. Međutim, neophodna bi bila i subvencija iz budžeta, koja bi se finansirala prihodima od poreza i transferima.

Također, mjesne zajednice bi mogle da preuzmu staranje na stambenim zgradama. Međutim, ova nadležnost može se izmjestiti privatnim preduzećima. Troškovi svakako preuzimaju stanari, tako da ova obaveza ne bi trebala da optereti budžet.

Jedna bitna funkcija mjesnih zajednica jeste i rad mirovnih vijeća, koje bi trebale da riješe nesporazume među svojim građanima. Ovo je opšti trošak za mjesnu zajednicu, tj. zahtijeva određenog ombudsmana, koji bi radio po mogućnosti besplatno za opšte dobro zajednice.

Najveći izazov za finansije mjesnih zajednice bi bile investicije u mjesnim zajednicama, jer ovdje su, s jedne strane, potrebne ogromna sredstva za realizaciju investicije kao i, s druge strane, sredstva za održavanje investicija. Zakonom je određeno da mjesne zajednice mogu imati prihod od samodoprinosu, donacija kao i transferi sa drugih nivoa vlasti. Za finansiranje izgradnje želimo analizirati koje alternative mjesne zajednice imaju:

1. **Donacije.** Donacije su vanredni prihod za mjesne zajednice, zbog toga finansiranje putem donacija nije održiva jer se radi o jednokratnoj pomoći. Međutim, ne treba zanemariti ovaj izvor finansiranja. Postoji velika spremnost od strane nevladinih agencija kao i stranih vladinih razvojnih agencija za finansiranje investicija u puteve ili izgradnje osnovne škole. Također, donatorski izvori iz dijaspore za finansiranje spomenutih projekata ne smiju biti ignorisane. Primjeri iz prakse pokazuju da su Sandžaklije iz dijaspore spremni da daju priličan iznos novca za finansiranje infrastrukturnih projekata, prije svega puteva i ulica.

2. **Samodoprinos.** Postavlja se pitanje na koji način bi se mogao uvesti samodoprinos za mjesne zajednice. Uobičajeno, za samodoprinos se uzima kao osnovica prihod poreskog obveznika (npr. prihod od samostalne ili nesamostalne djelatnosti). Međutim, zbog lošeg ekonomskog stanja u kojem se sandžačke opštine nalaze, prihod kojem raspolažu poreski obveznici u Sandžaku je relativno mali, tako da je i poreski prihod, kao i prihod od samodoprinosu relativno mali. Obzirom da već postoji samodoprinos u Novom Pazaru, dodatni mjesni samodoprinos bi dodatno opterećivao ionako mali prihod građana.

Zbog toga, trebalo bi uzeti imovinu kao predmet oporezivanja, tj. ko posjeduje više fizičke imovine moraće da plati veći samodoprinos. Međutim, ovdje bi se samo uzeo u obzir „višak“ imovine kojeg, poreski obveznik ima na teritoriji mjesne zajednice. Ovdje predlažemo sljedeću klasifikaciju:

- **Potrebna imovina.** Ovdje spada imovina koja je neophodna život, prije svega stambeni objekat (kuća ili stan). Ovdje bi trebalo da se utvrdi broj članova porodice i na toj osnovi utvrditi neophodna minimalna potrebna veličina stambenog objekta za porodicu. Razlika između stvarne veličine stambenog objekta i potrebne površine bio bi „višak“. Isto važi i za zemljišta. Međutim, građevinska zemljišta bez stambenih objekata bi se uzele u obzir u punom iznosu kao i vikendice.
- **Nekomercijalna imovina.** Imovina, kao naprimjer garaže i štale, koja se ne daju pod zakup, ne bi se uzela u obzir.
- **Poslovne prostorije.** Poslovne prostorije se uzimaju u obzir sa punim iznosom.
- **Poljoprivredno zemljište.** Poljoprivredno (obrađivo) zemljište može se podijeliti u dvije kategorije:
 - Zemljište koje se ne obrađuje od strane vlasnika, u punom iznosu
 - Zemljište koje se obrađuje od strane vlasnika u manjem iznosu (npr. 10% vrijednosti).

Vrijednost viška imovine bi se odredila kao **tržišna vrijednost** na dan 31. decembra godine koja prethodi godini. Od ovog zbira vrijednosti bi se odredio određeni mali procenat za finansiranje samodoprinosu koji bi se plaćao svakog mjeseca.

Oporezivanjem imovine povećao bi se broj obveznika za plaćanje samodoprinosu, jer i obveznici sa privremenim prebivalištem u inostranstvu i sa drugih mjesnih zajednica bi morale da plate samodoprinos. Obzirom da koriste svoju imovinu u mjesnoj zajednici i time koriste njenu infrastrukturu, oni bi morali da plate samodoprinos. Štaviše, uvođenje ovakvog samodoprinosu povećalo bi efikasnost korišćenja imovine poreskih obveznika.

3. **Zaduživanje.** U suštini, mjesne zajednice ne bi trebale da se zaduže, prije svega ne za finansiranje tekućih rashoda. Međutim, pored samodoprinosu, neophodno će biti za finansiranje investicija da se u kratkom roku obezbedi velika količina novca. Prihodi, kao što su donacije i namjenski transferi, mogu ovo da obezbede. Međutim, prihodi od samodoprinosu pristižu svakog mjeseca u određenoj količini. U takvom slučaju postoji samo mogućnost da

se gomilaju mjesečni prihodi, pa se tek počinje sa izgradnjom (finansiranje sopstvenim sredstvima) ili se počinje sa izgradnjom bez dovoljno sopstvenih sredstava (finansiranje zaduživanjem). Kod druge varijante često preostaje samo uzimanje kredita kod banke uz često visoke kamatne stope. Postoje dva velika nedostatka kredita:

- kod kredita se dobija novac. Obzirom da bi mjesne zajednice trebale da koriste novac isključivo za predviđeni projekat, postoji mogućnost zloupotrebe. Ovaj problem bi se mogao riješiti namjenskim kreditom;
 - visoki kamatni troškovi. Kamatni kao i dodatni troškovi kredita su vrlo visoki i nepotrebno bi preopteretili mjesnu zajednicu. Rješenje za ovaj problem bi bio da se izgradnja provjeri određenom građevinskom preduzeću, koje bi sa kojim bi se dogovorilo da se postepeno uplaćuju potrebni novac, dok se izgrađuje objekat i izvjesni period nakon završetka. Nakon završetka projekta, bi se isplata nastavila do izvjesnog perioda.
4. **Transferi.** Za investicije ove veličine su neophodne transferi. Kao što smo već istakli, lokalne samouprave su dužne da sufinansiraju samodoprinos mjesnih zajednica kao i programe izgradnje komunalne infrastrukture u kome građani učestvuju sa najmanje 25% sredstava (u slučaju Novog Pazara). Međutim, obzirom da prilično lošu finansijsku situaciju lokalnih samouprava u Sandžaku, neophodno je da se prije raspodjele transfera od Republike odredi fiksni dio koji pripada mjesnim zajednicama, prije svega za investicije u infrastrukturu. Kao što smo u uvodnom poglavlju istakli, najefikasniji transferi su paritetni namjenski transferi. Kada mjesna zajednica želi da investira u određeni objekat, ona mora da obezbedi određeni procenat svojih sredstava, a ostalo dotira Republika.

Nakon određivanja načina finansiranja, sljedeće pitanje jeste: kako obezbediti sredstva za održavanje investicija?

Određene investicije kao proširivanje vodovoda ili sanacije deponija su, sa gledišta mjesne zajednice, jednokratne, jer spadaju u sferu drugog nivoa vlasti. S druge strane, kod asfaltiranja ulica ili izgradnje osnovne škole treba obezbediti troškovi za održavanje. Prema našem mišljenju, dugoročna održivost održavanje finansiranja, kao i održivost finansija mjesnih zajednica će se obezbediti ustupanjem dijela poreza na imovinu (bez poreza na prenos apsolutnih prava kao i porez na nasleđe i poklon) mjesnim zajednicama. Reforma poreza na imovinu koja se predviđa povećaće prihode lokalnih samouprava sa ovog poreza. Tako da bi ovaj prihod obezbedio održivost održavanja komunalnih investicionih projekata. Štaviše, ovim prihodima mjesne zajednice bi mogle da finansiraju stručna tijela koji će razviti prijedloge savjetu mjesne zajednice za rješavanje lokalnih problema.

Obzirom da bi lokalne samouprave izgubile dio svojih prihoda, nastaće određeni otpor ovakvom prijedlogu. Međutim, treba napomenuti da bi mjesne zajednice prema našem prijedlogu preuzele dio obaveza lokalnih samouprava što će smanjiti rashode opština i grada. Štaviše, predlažemo da lokalne samouprave, umjesto direktnih poreza (kao što je udio u porezu na zarade i poreza od prihoda od samostalne djelatnosti) dobijaju udio u potrošačkim porezima (poreza na dodatu

vrijednost i akciza), jer su ovi porezi najizdašniji u Srbiji. Na taj način bi se smanjio udio transfera Republike prema lokalnim samoupravama i povećala njihova fiskalna autonomija.

Dok se ne izvrši suštinska reforma raspodjele prihoda, najbitniji izvor ostaju transferi republičke vlasti. Mi predlažemo da se od ukupnih nenamjenskih transfera (prije svega iz opštih transfera) koji se plaćaju lokalnim samoupravama tačno odredi raspodjela između opština/gradova i mjesnih zajednica. Ukoliko mjesne zajednice budu zavisili od lokalnih samouprava koliko će oni biti spremni za raspodjelu, mjesne zajednice neće dobiti dovoljno sredstava. Mada naprimjer grad Novi Pazar ima odredbu o trošenju 1% ukupnih budžetskih prihoda (bez prihoda od zaduženja) za mjesne zajednice, ali je taj procenat suviše mali. I kada bi se povećao ovaj procenat, postavlja se pitanje da li bi se našla sredstva u budžetu da ispoštuje ovu odredbu.

Kao ključ za dodjelu sredstava iz transfera, mogao bi se prilagoditi ključ kojim se raspodjeljuju opšti transferi (broj stanovnika, postojeća i planirana infrastruktura itd.). Bitno bi bilo da se transferi koriste namjenski za konkretne projekte, što bi povećalo transparentnost korišćenja sredstava. Štaviše, na početku budžetske godine, trebalo bi putem određenih medija (npr.: oglasnih tabli i internet stranica) obavijestiti stanovništvo mjesnih zajednica za koje projekte su se dobili prihodi od transfera da bi oni mogli „na licu mjesta“ da vide efikasnost trošenja ovih sredstava. Kao što smo već u uvodnom dijelu razmatrali, potrebna je stručna podrška mjesnim zajednicama za izradu budžeta, završnih računa, upravne poslove itd. Ove usluge bi trebalo centralizovati, tj. da postoji jedan uslužni centar za sve mjesne zajednice. Trenutno postoji naprimjer u Novom Pazaru odsjek za mjesnu samoupravu, gdje trenutno rade tri zaposlena. Jasno je da je ovaj broj premali za obavljanje obaveza 26 mjesnih zajednica na području grada Novi Pazar. Zbog toga broj zaposlenika mora da se poveća i kroz ekonomiju obima bi se smanjile troškove za pojedine mjesne zajednice. Finansiranje ovog uslužnog centra bi se vršilo transferom lokalne samouprave ili republičke vlast na početku, a dugoročno bi bilo neophodne da mjesne zajednice budu u stanje same da finansiraju ovaj centar.

Ovdje treba i uzeti u obzir zakonsku odredbu da za trošenje svojih prihoda, mjesna zajednica mora do donese finansijski plan na koji saglasnost daje nadležni organ opštine, odnosno grada. [8, član 75] Širem tumačenjem ove odredbe, opština, odnosno grad, bi mogle u velikoj mjeri da utiču na rad mjesnih zajednica, i čak otežati njihov rad. Ovdje se postavlja pitanje: šta trebaju opštine i grad analizirati kod budžeta mjesnih zajednica? Oni trebale da analiziraju održivost budžeta, tj. spriječiti preveliko zaduživanje mjesnih zajednica i otkrivati eventualne zloupotrebe u budžetu. Međutim, mjesne zajednice moraju imati autonomiju u trošenju svojih prihoda!

ZAKLJUČAK

U današnjem dinamičnom vremenu, okolnosti se mijenjaju iz dana u dan. Naše društvo stoji pred velikim iskušenjima, prouzrokovanim ratnim dešavanjima tokom

1990-ih kao i periodom tranzicije, koji je karakterističan za veliki broj neuspelih privatizacija javnih i društvenih preduzeća. U ovakvim okolnostima politika treba još više da brine o svojim građanima. Odnos između vlasti i građana mora uvijek biti kritično analiziran i organizovan prema aktuelnim okolnostima na takav način da će građani biti u stanje izgraditi svoju budućnost na najbolji način. Mjesne zajednice trebaju da igraju ključnu ulogu u ovome. Bez mjesnih zajednica neće postojati uspješna decentralizacija i time će se izgubiti bitna spona između vlasti i svojih građana.

Međutim, sa gledišta javnih finansija postavlja se pitanje: u kojoj mjeri su centralne vlasti uistinu voljne da decentraliziraju svoje javne prihode? Kao što je ovaj rad pokazao, veliki broj nadležnosti su delegirane lokalnim samoupravama. Međutim, fiskalna decentralizacija nije sprovedena u dovoljnoj mjeri. Siromašne lokalne samouprave, sa visokom stopom nezaposlenosti, nemaju dovoljno prihoda za finansiranje svojih nadležnosti i time nemaju dovoljno sredstava za razvoj mjesnih zajednica. Zbog toga je neophodno izvršiti efikasniju fiskalnu decentralizaciju gdje bi lokalne samouprave dobili udio u najizdašnijim porezima u Srbiji, prije svega u porezu na dodatu vrijednost i akcizama. Istovremeno se postavlja pitanje: u kojoj mjeri su lokalne samouprave zaista zainteresovane da razvijaju svoje mjesne zajednice? Politički sukobi daju pretpostaviti da političari lokalnih samouprava nemaju dovoljno interesa da povećaju stepen autonomije svojih mjesnih zajednica. Ali, za zaista efikasno djelovanje mjesnih zajednice potrebne su im stalni prihodi, koje mogu nezavisno od drugih nivoa vlasti prikupiti. Za finansiranje investicija, samodoprinos igra veliku ulogu, kao i namjenski transferi od strane višeg nivoa vlasti. Međutim, za održavanje ovih investicija potrebni su stalni poreski prihodi. Predložili smo da mjesne zajednice dobijaju udio od poreza na imovinu. Štaviše, transferi od strane republičke vlasti bi u buduću trebali da se dijele između lokalne samouprave i mjesne zajednice. Na taj način mjesne zajednice bi zaista mogle da budu pravi partner građana i preuzeti obaveze koje utiču svakodnevnim život građana, kao naprimjer izgradnja osnovne škole ili asfaltiranje ulica. Time bi se izbjegao status „pastorčeta“ kojeg mjesne zajednice često imaju. S druge strane, mora se istaknuti da mjesne zajednice nisu lijek za sve probleme u odnosu između vlasti i svojih građana. Obzirom da se kod mjesnih zajednica često radi o malim zajednicama sa homogenom strukturom stanovništva, može se lako desiti da jedna ista skupina dominira politikom u mjesnoj zajednici, što bi povećalo vjerovatnoću nepotizma.

Na kraju, nužno je jačanje odgovornosti od strane građana. Građani bi morali znati kako se koriste prihodi lokalnih samouprava kao i mjesnih zajednica i moći da kontrolišu da li oni koriste ta sredstvo na efikasna način. Za postizanje ovog cilja mogu se koristiti savremene informacione tehnologije koji bi osigurao bolji pristup informacijama o opštinskoj potrošnji. Objavljivanje budžeta od strane lokalnih samouprava je prvi korak za ostvarenje ovog cilja. Međutim, građanima mora biti i dostupan budžet mjesnih zajednica. Štaviše, neophodno je da se građanima na lak način objasne budžetske stavke bez opterećenja stručnih termina. Ovdje je posebno bitno da se za svaki ubirani porez, odnosno taksu, koliko je moguće odredi i ograniči namjena za šta se može koristiti. Ovo znatno povećava efikasnost trošenja ovih prihoda. Kada građani uoče da se poreski prihodi koriste za njihovu dobrobit,

povećaće se spremnost za plaćanjem. Transparentnost bi povećala povjerenje građana u lokalnu samoupravu i lokalne zvaničnike. A povjerenje između građana i vlasti bi trebala da bude suština demokratije.

BIBLIOGRAFIJA

7. Bojović, P., Pavlović, Đ. (2009) *Makrofinansije*. Beograd: Čigoja.
8. Ploštajner, Z. (2003) *Financiranje lokalne samouprave Studije slučaja Njemačke, Slovenije i Hrvatske*, Zagreb: Zaklada Friedrich Ebert - Ured u Zagrebu.
9. Radičić, M., Raičević, B. (2008) *Javne finansije – teorija i praksa*. Beograd: Data Status i Ekonomski fakultet Subotica.
10. Statut Grada Novog Pazara,
http://www.novipazar.rs/download/statut_grada_novog_pazara.pdf
11. Stiglitz, J. E. (2008) *Ekonomija javnog sektora*. Beograd: Ekonomski fakultet u Beogradu.
12. Zakon o finansiranju lokalne samouprave, Sl. glasnik RS, br. 62/06 i 47/11.
13. Zakon o javnim приходима i javnim rashodima, Sl. glasnik RS, br. 76/91, 41/92 - dr. zakon, 18/93, 22/93 - ispr., 37/93, 67/93, 45/94, 42/98, 54/99, 22/2001, 9/2002 - dr. zakon, 87/2002 - dr. zakon, 33/2004 i 135/2004.
14. Zakon o lokalnoj samoupravi, Sl. glasnik RS, br. 129/07.
15. http://www.landkreiskassel.de/politik/poliinfo/inhalt_p.htm
16. <http://www.landratsamt-dachau.de/index.asp?NAVIID={BBEB7914-4F62-4806-9F39-44DF3BA88DD8}>
17. <http://www.mfin.gov.rs/>
18. <http://www.novipazar.rs/>
19. <http://www.stat.gov.rs/>

SAOBRAĆAJNA INFRASTRUKTURA KAO BITAN FAKTOR RAZVOJA PEŠTERSKE VISORAVNI

Nusret Nicević, doc. dr

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru

Novi Pazar

n.nicevic@uninp.edu.rs

UDK: 338.47:711.7(497.11)

Apstrakt

Ekonomija dvadeset prvog vijeka je ekonomija kretanja. Kretanja kapitala, ljudi, tehnologija, znanja, informacija i svega na čemu se temelji razvoj u dvadeset prvom vijeku. Što su uslovi za kretanje povoljniji i što je otpor kretanju manji, to je ekonomija razvijenija. Osnovni uslov za brzo kretanje jeste postojanje odgovarajuće infrastrukture. U slučaju Pešterske visoravni to je saobraćajna ili takozvana tvrda infrastruktura. Bilo da se radi o autoputevima, morskim i rječnim ili vazdušnim lukama ili brzim železnicama, od njihove ekipiranosti prostora zavisi i njegova budućnost i njegov razvoj. To su konstante koje su se mnogo puta do sada potvrdile.

Ključne riječi: saobraćajna infrastruktura, ekonomija kretanja, strategija, autoput, Pešter, putna mreža, koridor X, koridor XI, prostorni razvoj

TRAFFIC INFRASTRUCTURE AS AN ESSENTIAL FACTOR FOR THE DEVELOPMENT OF PESTER PLATEAU

Abstract

Economy of the twenty-first century is an economy of movement. Movement of capital, people, technology, knowledge, information, and everything which is based on the development in the twenty-first century. The better the conditions for the movement are and the less the resistance to movement is, an economy is more developed. The basic requirement for rapid movement is the existence of an adequate infrastructure. In the case of the Pester plateau it is the traffic or the so-called hard infrastructure. Whether it is a highway, river and sea port or airports or fast railways, from their coverage depends the future and development of a region. These are constants which have already been confirmed many times before.

Keywords: transport infrastructure, economy of movement, strategy, highway, Pester, roads, Corridor X, XI corridor, urban development

JEL codes: H54, O18

UVOD

Saobraćajna infrastruktura integriše prostor i privredu, „tako iskustva evropskih zemalja potvrđuju međuzavisnost razvoja saobraćajne mreže i teritorijalne

integracije privrede i drugih oblika integracije u prostoru i ukupnom razvoju društva. [2, str. 123]

Peštarska visoravan suočava se sa civilizacijskim izazovima dvadeset i prvoga vijeka. Na i ka Peštarskoj visoravni nema autoputa¹, nema železničke pruge, ni naznaka da će je u narednim decenijama biti, nema mora ni plovnih rijeka, nema aerodroma.² Peštarska visoravan je sa aspekta standarda koje je u infrastrukturnom smislu neophodno ispuniti da bi se krenulo put razvoja, potpuno desetkovana. Srbija nije uravnoteženo razvijana, a Peštarska visoravan predstavlja najgori odraz disproporcije i disharmonije u njenom razvoju.

Evropske zemlje poput Francuske svim regijama obezbjeđuju uravnotežen razvoj dajući jednake mogućnosti i izgradnjom odgovarajuće transportne infrastrukture. Tako, po njihovim standardima, nijedno područje ne smije da bude na udaljenosti većoj od 50 kilometara, odnosno distanci, koja se ne može savladati za 45 minuta do priključka na autoput ili železničke stanice brzih pruga. [1] Iskustvo Francuske je dragoceno, pa je prilikom planiranja i postavljanja strategija neophodno rukovoditi se takvim standardima.³

Izgradnja saobraćajnih infrastrukturnih sistema započinje mnogo prije njihove fizičke realizacije kroz sistemski niz uređenih postupaka planiranja i projektovanja. Da bi se napravili svi ovi neophodni koraci u kreiranju putne mreže od generalnog, preko idejnog, do glavnog projekta, potrebno je da postoji odgovarajuća strategija razvoja, kao vodilja i uput onima kojima se ovi poslovi na nivou Republike povjeravaju.

SISTEMSKA ANALIZA BAZNIH DOKUMENATA REPUBLIKE SRBIJE

Prvi bazni dokument koji sa nivoa Republike projektuje njen budući razvoj, jeste Strategija prostornog razvoja Republike Srbije⁴ do 2020. godine, koja predstavlja osnovni dokument za izradu prostornog plana Republike Srbije. U uvodnim napomenama ove strategije kaže se: "Strategijom se definišu dugoročna koncepcija održivog prostornog razvoja Srbije i dugoročan strateški okvir za integrisanje

¹ Postoje samo naznake i političke odluke da će autoput od Požege ka Boljarama ići preko Peštarske visoravni

² Na rubu Peštarske visoravni neposredno pored Sjenice nalazi se vojni aerodrom sa čijih pista još uvijek nisu uklonjene sve neeksplozirane bombe iz 1999. godine o promjeni namjene aerodroma iz vojnog u civilni i njegovoj adaptaciji do sada nisu preduzimate nikakve aktivnosti.

³ Usvojiti strategiju koja će imati uravnotežen pristup razvoju infrastrukturne mreže i time omogućiti funkcionalnost prostora koji su udaljeni od Beograda.

⁴ Strategija prostornog razvoja Republike Srbije urađena je na osnovu Odluke o izradi Strategije prostornog razvoja Republike Srbije koju je vlada donijela na 41. Sednici u 2008. godini pod brojem 05 110-5659/2008 od 19. decembra. Odluka sa programom je objavljena u Službenom glasniku Republike Srbije broj 119/08. i na snazi je od 03. januara 2009. godine.

razvoja u svim oblastima i sektorima, sa ciljem da se optimalno koriste teritorijalni kapital i komparativne prednosti, kao i da se Srbija integriše prostorno i funkcionalno u Evropsko okruženje.“

Ako su prethodna iskustva evropskih zemalja prihvatljiva i ako se vrednosno njima teži, a potvrdila su međuzavisnost razvoja saobraćajne mreže i teritorijalne integracije privrede i ukupne integracije prostora, onda je doneta Strategija potpuno u suprotnosti sa interesima Pešterske visoravni, njene integracije i ukupne privredne aktivnosti. U ovoj strategiji [7, str. 165] nalaze se prioriteti putne mreže, kategorisani u tri kategorije, kao prvi, drugi i treći nivo prioriteta. Putevi prvog prioriteta vezani su za završetak trase autoputa koridora X. Drugi nivo prioriteta predstavlja Koridor XI s kracima puteva koji povezuju gradove van koridora X sa istim koridorom i treći nivo prioriteta predstavljaju putevi manjeg značaja.

Slika 9. Prioriteti u putnoj mreži Srbije
Izvor: Strategija prostornog razvoja Srbije, str. 165



Analizirajući ovu strategiju koja se odnosi na prioritete u putnoj mreži, očigledno je da su i prostor Pešterske visoravni i gradovi podrške⁵ mapirani kao mesta bez prioriteta. Prema ovoj strategiji, izvorno je, mnogo prije otvaranja rasprave i utvrđivanja opštih ekonomskih i strateških pokazatelja i kriterijuma, te opšte koristi i održive budućnosti izolovanih regija⁶, određena trasa autoputa koja je trebalo da u potpunosti zaobiđe Peštersku visoravan i da u mjesto Boljare, na granicu sa Crnom Gorom, dođe postojećom trasom jadranske magistrale⁷ preko Zlatibora, Nove Varoši

⁵ Novi Pazar, Tutin i Sjenica.

⁶ Pešterska visoravan je u ovom trenutku izolovana regija bez odgovarajućih integrišućih koridora

⁷ Ova trasa je pokrivena kvalitetnom saobraćajnicom i železničkom prugom Beograd-Bar pa bi adaptacijom ove značajne železnice bili stvoreni uslovi za dodatni podsticaj razvoju ovog kraja

i Prijepolja.⁸ Alternativni putevi u nivou drugog ili trećeg prioriteta također, za Peštersku visoravan nijesu bili predviđeni ovom Strategijom. Takvom projekcijom, suprotno evropskoj i opštoj civilizacijskoj praksi, prostor Pešterske visoravni i gradovi podrške, postaju svojevrsan privredni kazamat bez ikakve razvojne šanse i izgledne perspektive. Umjesto prirodne raspodjele saobraćajnih koridora, došlo se do rešenja koja nijesu prihvatljiva.

Pred nerazumnim interesima poklekli su ekonomski i stručni nalazi, da je trasa autoputa preko Pešterske visoravni ekonomski opravdanija, da su troškovi njene izgradnje manji za 50 miliona dolara, da je kraća 42 kilometra i da je dužina mostova kraća za 21 kilometar.⁹

ANALIZA STRATEGIJE RAZVOJA PUTNE MREŽE REPUBLIKE SRBIJE SA POSEBNIM OSVRTOM NA KORIDOR XI

U godinama posle 2000., Srbija je na različite načine sa manje ili više intenziteta, a sa mnogo neuspjeha, pokušavala da svoje zakonodavstvo i pravila ponašanja približi Evropi. Tako je donijela i dokument „Strategija razvoja železničkog, drumskog, vodnog, vazdušnog i intermodalnog transporta u Republici Srbiji¹⁰ od 2008. do 2015. godine“¹¹ u dijelu razvoja dugoročne mreže javnih puteva predviđena je i izgradnja Jadranskog autoputa Beograd-Bar, koji je u skladu sa evropskom mrežom puteva trebao biti nastavak autoputa koji ide od rumunske granice preko Vršca i Pančeva¹² do Beograda gdje bi se sastavio sa koridorom X kao transevropskim koridorom. Autoput Beograd – Bar ili kako ga češće nazivaju Jadranski autoput i bio bi najkraća veza istočne i dijela centralne Evrope sa Jadranskom obalom i trajektnim vezama sa Italijom (slika 2).

⁸ Izradom kraka jedne trake autoputa od Prijepolja do koridora XI na Pešterskoj visoravni umanjili bi se štetni efekti od napuštanja zapadne varijante autoputa Pešter kolje bi bilo u zoni manjoj od 50 km od trase autoputa i time dalo razvojne šanse i drugim gradovima u regionu sa druge strane autoputa

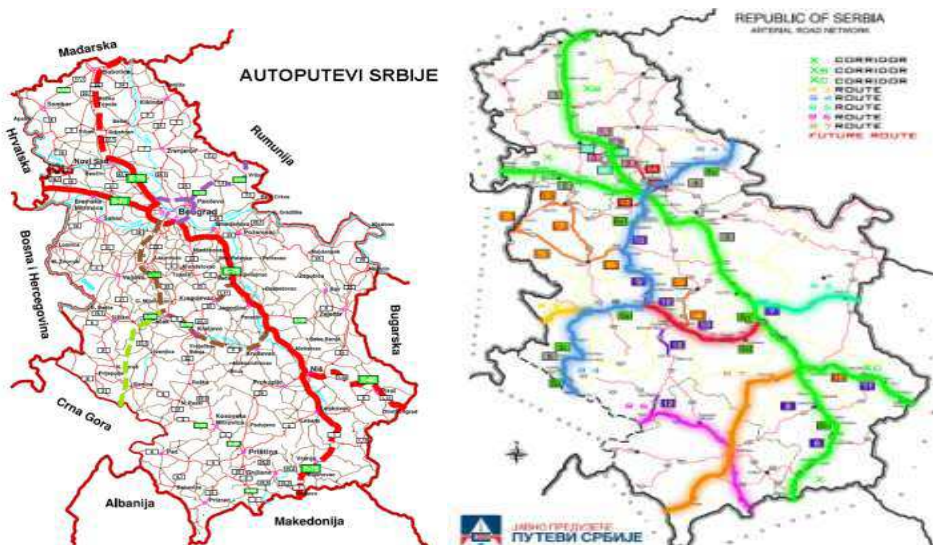
⁹ Prema izvještajima koji su bili dostupni pre konačnog izveštaja Revizione komisije koja ga je kasnije potpuno i potvrdila

¹⁰ Na osnovu član 45. Stav 1. Zakona o vladi (Službeni glasnik RS, broj 55/05, 71/05- ispravka I 101/07 Vlada je donela strategiju razvoja železničkog, drumskog, vodnog, vazdušnog i intermodalnog transporta u Republici Srbiji za period od 2008. do 2015. Godine

¹¹ U zimu 13. januara 2008. godine u skladu sa principima proklamovanim u Bijeloj knjizi „Politika transporta u Evropi do 2010. godine“ koju je usvojila Komisija Evropske unije, Vlada Republike Srbije je donijela je ovu Strategiju

¹² Deonica od Beograda do Pančeva je već izgrađena

Slika 10. Koridor XI prije i poslije odluke revizione komisije
Izvor: Putevi Srbije



Svojevremeno je, još 2002. godine, preko Evropske komisije, Evropska unija pokrenula izradu Studije transportne strukture za region Balkana. Osnovna ideja je bila povezivanje glavnih gradova država Balkana kvalitetnim saobraćajnicama tipa autoputa. Istovremeno ova je studija imala za cilj da ukaže na potrebu uravnoteženog i doslednog razvoja regije Balkan u kojoj će se svi regioni i države u regionu međusobno preko glavnih gradova povezati. Deo ovih aktivnosti postiže se koridorom X kojim se povezuju Ljubljana, Zagreb, Beograd i Skoplje kao i regije i gradovi na ovom koridoru.

Van ovog koridora ostaju Sarajevo i Bosna i Hercegovina, Podgorica i Crna Gora kao i cijela zapadna i južna Srbija i Sandžak. Veličina država na Balkanu je znatno manja od država u Evropi, standardi koji se primjenjuju u Evropi ovdje su još uvijek neprimjenjivi ali ovaj osnovni uslov međusobnog povezivanja glavnih gradova u dobroj mjeri bi približio ove regije Evropi. Izgradnjom koridora XI povezali bi se Beograd i Podgorica oživela bi centralna i jugozapadna Srbija i Sandžak i Crna Gora u cjelini.

Izgradnjom koridora XIII od Zagreba do Sarajeva uklapanjem na koridor XI i dalje prema Skoplju zaokružilo bi povezivanje glavnih gradova i stvorili elementarni uslovi za razvoj i bolji život za regione i gradove pored koridora, viši nivo integracije podijeljenih ekonomija usled ratova devedesetih i kvalitetnije osnove za dugoročno pomirenje naroda i država na prostoru Balkana.

ULOGA POLITIKE NA PROJEKCIJU STRATEŠKE SAOBRAĆAJNE MREŽE

U toku 2010. godine povedena je prije svega politička kampanja, na bazi koje je Revizijska komisija dala mišljenje, a na bazi kojeg je, Vlada Republike Srbije,

donijela odluku da se Koridor XI od Požege, Istočnom varijantom, usmjeri preko Pešterske visoravni¹³(Vidi: slika 3).

Slika 11. Varijanta istok 1¹⁴

Izvor: Putevi Srbije



Varijanta Istok 1 je varijanta za koju se opredjelila Reviziona komisija kao ekonomski najisplativiju i varijantu sa najlakšom trasom.¹⁵ U ovoj varijanti put ide od Požege kroz opštinu Arilje, zatim severoistočno od Ivanjice se spušta u dolinu Moravice sve do Košavice¹⁶ i dalje ka Kovilju penje se ka Dugoj Poljani i nastavlja preko Pešterske visoravni do Boljara.

Na osnovu odluke revizione komisije, Vlada Republike Srbije, 13. januara 2010. godine donosi Odluku o izradi Prostornog plana posebne namjene Infrastrukturnog koridora Beograd - Južni Jadran za deonicu Požega-Boljare¹⁷, a u tački 3 ove Odluke prostorni plan obuhvata teritorije opština Požega, Arilje, Ivanjica i Sjenica.¹⁸

¹³ Nesistemske funkcionisanjem republičke vlasti čine se trajne štete i stvaraju antagonizmi između pojedinih dijelova Republike Srbije, jer se jedno prirodno pitanje, prirodne raspodjele saobraćajnica pretvara u par ekselans političko pitanje.

¹⁴ U projekciji ovog koridora nije bilo varijanti od Beograda do Požege te postavljanje rešenja sa varijantama izuzetno opasno i tendenciozno

¹⁵ Republička reviziona komisija usvojila je trasu do Boljara (granica sa Crnom Gorom), koja ide preko Peštera. U igri su bile četiri varijante, a usvojena je takozvana Istok 1, dužine 106,8 kilometara - Požega, Arilje, Ivanjica, Duga poljana, Boljare. Na ovom putnom pravcu preko Peštera predviđena je izgradnja četiri petlje, deset benzinskih pumpi, 18 odmorišta, 107 retenzija

¹⁶ Ovo blago odstupanje od pravog kretanja je zbog toga što Zavod za zaštitu prirode nije dao saglasnost da se put projektuje kroz zaštićenu zonu Golije već put zaštićenu zonu obilazi sa severozapadne strane

¹⁷ Put E-763 koji veže Srbiju sa Crnom Gorom Vlada je odluku donijela na osnovu člana 46 stav 1. Zakona o planiranju i izgradnji (Službeni glasnik RS, br. 72/09, 81/09-isppravka i 64/10 i člana 43. Stav 1 Zakona o vladi (Službeni glasnik RS, br. 55/05, 71/05.-isppravka 101/07 i 65/08)

¹⁸ Na teritoriji opštine Sjenica prostornim planom su obuhvaćene: katasterska opština Brnjica, Stup, Štavalj, Draževići, Žitnici, Dragoljovići, Vrsjenice, Krće, Kamešnica,

Projektovanjem autoputa preko Pešterske visoravni stvaraju se uslovi za novi razvoj i prve strane investicije, zasnovane na ključnom resursu, koji će biti dostupan u dogledno vrijeme. Promjene koje će nastupiti stavljanjem u funkciju buduće deonice autoputa, Peštersku visoravan pozicionira u red regija koje imaju razvojne šanse. Zato je potrebno da se odmah, po konačnom definisanju trase i izrade odgovarajućih projekata i prateće dokumentacije, pristupi realizaciji strategije integralnog razvoja Pešterske visoravni koja uključuje izgradnju autoputa Pešter.

ISKUSTVO KORIDORA X KAO OSNOV PRIVREDNE EKSPANZIJE GRADOVA I REGIJA NA KORIDORU XI

Iskustva gradova i regija na koridoru X pokazuju, da je u Srbiji pored Beograda kao glavnog grada, osiguran razvoj samo gradovima koji se nalaze na koridoru ili u njegovoj neposrednoj blizini kroz različite oblike domaćih i stranih investicija¹⁹. Jedino se u mjestima koja su pored koridora X u Srbiji živi bolje nego ranijih godina. Na ovom koridoru je od 2002. godine prema istraživanju objavljenom na zvaničnom sajtu Ministarstva za infrastrukturu Vlade Republike Srbije²⁰, posao je dobilo više od 20.000 radnika na poslovima u koje su investirale strane kompanije. Insistiranje na izgradnji koridora XI preko Pešterske visoravni je posledica potvrde prethodnih iskustava da strane kompanije neće doći u zone koje su na većoj distanci od koridora.²¹

Pored Beograda, mjesta koja svoj razvoj duguju koridoru X je i Subotica koja je samo u poslednjih tri godine smanjila broj nezaposlenih za skoro jednu trećinu, zatim Novi Sad, Indija, Pećinci, Svilajnac, Kragujevac²², Jagodina, Paraćin, Aleksinac, Niš, Leskovac i Vlasotince.

U Suboticu su ušle kompanije Masterplast²³, Forneti²⁴, Simens²⁵ (uložio najviše u Subotici), zatim Kalcedonija²⁶ (zaposlila najviše u Subotici). Pored ovih, u Suboticu su došle i sledeće kompanije Metro²⁷, Svarovski²⁸, Norma group²⁹, Kontinental³⁰,

Kijevci, Raždaginja, Dujke, Raškoviće, Rasno, Cetanoviće, Buđevo, Goševo, Doliće i Boljare koje je na granici sa Crnom Gorom.

¹⁹ U gradove koji su na koridoru X ili njegovoj blizini slilo se 2,2 milijade eura ove podatke Podaci Ministarstva za infrastrukturu odnose se na sve kompanije koje se u ovom dijelu pominju.

²⁰ Pozivajući se na ovo istraživanje slede podaci o stranim kompanijama, obimu ulaganja i broju lica koja zapošljavaju

²¹ Sasvim je jasno da investitori postižu značajne uštede na troškovima transporta, ali istovremeno njihova dostupnost se mora posmatrati i iz drugih uglova kao i iz ugla dostupnosti za kvalitetnu i kvalifikovanu radnu snagu.

²² Pozicija Kragujevca je složenija, ali njegovo naslanjanje na koridor X je olakšalo donošenje odluke o ulasku Fijata a kasnije i velikog broja proizvođača komponenata

²³ Masterplast je uložio 6 miliona eura i otvorio 55 novih radnih mesta

²⁴ Forneti je uložio 9 miliona i 40 novih radnih mesta

²⁵ Simens je uložio 24 miliona eura i uaposlilo 165 ljudi

²⁶ Kalcedonija je uložila 20 miliona eura i zaposlila čak 1.000 ljudi

²⁷ Metro je uložio 15 miliona eura i zaposlio 200 ljudi

Dunkenmotoren³¹, Elektromont³² i Finat³³. Veliki broj kompanija koji je došao u Suboticu potpuno je promijenio život subotičana.

Dubljom analizom utvrdili bi se uzroci znatno većeg dolaska stranih investitora u Suboticu nego u glavni grad Vojvodine, Novi Sad, u koji su došla svega tri investitora Big cee³⁴, Viskofan³⁵, i Belarus³⁶. Mi se ovom prilikom bavimo samo inventurom mjesta koja su na koridoru X ali ne i uzrocima koncentracije većeg ili manjeg broja investitora po mestima već ukupnim efektom koridora X na razvoj usputnih mjesta, kako bismo podvukli značaj autoputa za razvoj gradova koje dodiruje.

Pećinci i Indija su idući niz koridor X³⁷ sljedeća mjesta koja su iskoristila činjenicu da se nalaze na koridoru. Tako su u Pećince došli PFI studios³⁸, Štraus Adriatik³⁹, Trimo inženjering⁴⁰, JUB boje⁴¹ i Agena Tehnologiji⁴² a u Indiju Grundfos⁴³, Outlet centar⁴⁴, IGB automotiv⁴⁵, Energozeleno⁴⁶ i Stirg metal⁴⁷.

Beograd kao glavni grad prirodno privlači strane investiture. Od brojnih investitora treba pomenuti Agrokor koji je uložio više od 450 miliona eura i zaposlio više od 7.000 ljudi. U Svilajnac su došli Panasonic⁴⁸, Por⁴⁹, Grin onli⁵⁰ i Tri stan freš⁵¹. Jagodina je do sada dobila jednog investitora Andrea Konfekcioni koji je uložio 9 miliona i zaposlio više od 500 ljudi. Kragujevac je zahvaljujući fabrici automobila⁵² dobio najznačajnije pojedinačno strano ulaganje kroz privatizaciju Zastave od strane Fijata⁵³ i kroz brojne komponentaše⁵⁴ koji su zajedno sa Fijatom došli u Kragujevac.

²⁸ Svarovski je uložio 15 miliona i zaposlio 600 ljudi

²⁹ Norma grup je uložila 12 miliona eura i zaposlila 340 ljudi

³⁰ Kontinental je uložio 10 miliona a zaposlio 250 ljudi

³¹ Dunkenmotoren je uložio milion eura i zaposlio 150 ljudi

³² Elektromont je uložio 2 miliona i zaposlio 50 ljudi

³³ Finat je uložio 500 hiljada eura i zaposlio 50 ljudi

³⁴ Big cee je uložio 90 miliona eura i zaposlio 1.000 ljudi

³⁵ Viskofan je u Novom Sadu uložio 45 miliona i zaposlio 250 ljudi

³⁶ Belarus je uložio 2 miliona eura i zaposlio ljudi

³⁷ Autoputevi Beograd Zagreb i Beograd Subotica

³⁸ Koji je uložio 40 miliona eura

³⁹ Štraus Adriatik je uložio 8 miliona i zaposlio 350 ljudi

⁴⁰ Trimo inženjering je uložio 13,5 miliona eura i zaposlio 73 čovjeka

⁴¹ JUB boje su uložile 11 miliona eura i zaposlile 125 ljudi

⁴² Agena Tehnologiji je uložila 6 miliona eura i zaposlila 87 ljudi

⁴³ Grundfos je uložio 80 a zaposlio 350 ljudi

⁴⁴ Outlet centar je uložio 40 miliona i zaposlio više od 400 ljudi

⁴⁵ IGB automotiv je uložio svega tri miliona ali je zaposlio više od 600 ljudi

⁴⁶ Energo zeleno je uložilo 21 milion eura i zaposlio 100 ljudi

⁴⁷ Stirg metal je uložio 3 miliona i zaposlio 100 ljudi

⁴⁸ Panasonic je uložio 10 miliona i zaposlio 60 ljudi

⁴⁹ Por je uložio 5 miliona i zaposlio 50 ljudi

⁵⁰ Grin onli je uložio 2 miliona i zaposlio 80 ljudi

⁵¹ Tri stan freš za uložio 2 miliona eura i zaposlio 30 ljudi

⁵² Nekadašnjoj fabrici automobila Zastava Kragujevac

⁵³ Fijat je uložio više od 900 miliona

Na koridoru X svoje strane investicije imaju i Paraćin i Aleksinac ali je ekspanzija Niša najznačajnija. Niš je u zadnjih nekoliko godina dobio Juru⁵⁵, Ital Niš grupu⁵⁶, Beneton⁵⁷, Juru Šinvon⁵⁸, Dajtek⁵⁹ i druge.

Značajne investicije slile su se i u Leskovac koji svoju ekspanziju duguje isključivo koridoru X. Tu su Jura⁶⁰ Falke⁶¹, i drugi. Vlasotince svoj upis na listu mjesta u koja su došle strane investicije duguje isključivo koridoru X. Ove i druge nepomenute opštine i gradovi na koridoru X imaju realne osnove da računaju na razvoj, jer će rast zaposlenosti povećati ukupne kapacitete koji će rezultirati povećanom tražnjom za proizvodima i uslugama na lokalnom tržištu, što će za posledicu imati njihov konstantan ekonomski rast. Na drugoj strani, opštine i gradovi van koridora X, suočiće se sa daljim padom zaposlenosti, što će rezultirati ukupnim padom ekonomskih aktivnosti i konačnim ekonomskim slomom. Jedini način da se oživi ekonomska aktivnost u gradovima i opštinama van koridora X jeste izgradnja koridora XI. Koridor XI daje šansu velikom broju gradova i opština, da iz svijeta zaostaoi uđu u svijet razvoja i blagostanja. To je šansa za sve gradove i opštine na koridoru XI ali i za gradove koji ka njemu gravitiraju. Ovo je historijska šansa za gradove u centralnoj i zapadnoj Srbiji ali i za Peštarsku visoravan, za Novi Pazar, Sjenicu i Tutin kao gradove čije će rastojanje od trase autoputa preko Peštarske visoravni biti manje od 50 kilometara, što se prema evropskim standardima smatra gornjom granicom tolerancije rastojanja od autoputa.

ANALIZA LOKALNIH STRATEGIJA RAZVOJA SA POSEBNIM OSVRTOM NA PUTNU INFRASTRUKTURU

U planskom dokumentu opštine Sjenica pod nazivom Strategija održivog razvoja za period od 2006. do 2011. godine definisana je grupa od 5 prioriteta. Ni u jednom od ovih prioriteta nema vizije autoputa E-763 na koridoru XI preko Peštarske visoravni. Predviđeni objekti putne infrastrukture van gradskog područja više su nego simbolični. U jednom iz grupe 2 prioriteta⁶² koji nosi broj 30 –Izgradnja puteva van gradskih područja ima ukupnu procijenjenu vrijednost od 75.000.000 dinara od čega bi Republička direkcija za puteve trebalo da obezbedi 70% a lokalna samouprava 30% sredstava. Da se radi o skromnim ambicijama više je nego jasno jer se sa ovim

⁵⁴ Veliki broj proizvođača komponenata za Fijat uložili su više od 30 miliona eura i zaposlili 2000 ljudi

⁵⁵ Jura je uložila 15 miliona i zaposlila 1 800 ljudi

⁵⁶ Ital Niš grup je uložila 100 miliona i zaposlila 500 ljudi

⁵⁷ Beneton je uložio više od 43 miliona i zaposlio 2.700 ljudi

⁵⁸ Jura Šinvon uložio je 8 miliona eura a zaposlio 500 ljudi

⁵⁹ Dajtek je uložio više od 13 miliona eura a zaposlio 400 ljudi

⁶⁰ Jura je uložila 13 miliona eura i zaposlila čak 1.700 ljudi

⁶¹ Falke je uložio 12 miliona i zaposlio 600 ljudi

⁶² Ruralni razvoj i razvoj turizma

sredstvima može izgraditi svega nekoliko kilometara puteva.⁶³ Sjenica se opisuje kao opština između važnih koridora ali niti jedan ne prolazi kroz nju. U istom dokumentu kao najznačajnija saobraćajnica definiše se put Raška, Novi Pazar – Sjenica - Prijepolje. U ovom dokumentu se kaže da lokalni putevi čine 57% ukupne dužine puteva Sjeničko-Pešterske visoravni. Da magistralni putevi čine samo 15% od ukupne dužine puteva, pri čemu ni oni nijesu pod savremenim kolovozom, već je svega 54% magistralnih puteva pod asfaltom. Regionalna mreža puteva učestvuje sa samo 28% u ukupnoj dužini a samo 1/5 je pokrivena asfaltom. Konačna konstatacija je da je stanje puteva loše i nezadovoljavajuće. U opisu projekta prikazuje se dramatično stanje putne mreže na teritoriji opštine Sjenica sa 2,8% asfaltiranih puteva⁶⁴ što je nekoliko puta ispod republičkog prosjeka. Inače je opština Sjenica jedna od najvećih po površini u Srbiji i zahvata 1.056 km².

U planskom dokumentu Strateški plan održivog razvoja opštine Tutin za period od 2008. do 2012. godine na stranicama 50 i 79 vrlo stidljivo i tipski, tretira se pitanje saobraćajne infrastrukture. Na strani 50, koja se odnosi na putnu i željezničku mrežu⁶⁵, kaže se da je na teritoriji opštine ukupno 699 kilometara puteva a da je pod savremenim kolovozom 93 kilometra. Ukupno je 32 kilometra magistralnih puteva⁶⁶ 102 kilometra regionalnih puteva od kojih je 44 pod savremenim kolovozom, 565 lokalnih puteva od kojih je svega 17 kilometara sa savremenim kolovozom. Stanje je i na teritoriji opštine Tutin koja dijelom pokriva Peštersku visoravan također loše i neprihvatljivo.⁶⁷ U mjerama 3.3., Razvoj putne infrastrukture, u nekoliko rečenica opisani su principijelni stavovi vezani za razvoj lokalne putne infrastrukture bez ikakvog preciziranja i određivanja prioriteta. Ova strategija donijeta je mnogo kasnije od one koju donijela Sjenica, ali ni u ovoj strategiji nema autoputa preko Pešterske visoravni iako je procedura donošenja odluke o izgradnji auto puta Beograd Boljare bila uveliko poznata.

Analizom ove dvije strategije u dijelu koji se odnosi na saobraćajnu infrastrukturu može se izvesti nekoliko zaključaka.

Koncepcija razvoja putne mreže van gradskih naselja tretirana je kao mreža lokalnih puteva koji po Zakonu o javnim putevima padaju pod nadležnost lokalne samouprave⁶⁸ pa se i finansiranje takve mreže sistemski treba obezbediti iz budžeta

⁶³ Prema saznanju autora i informacija dobijenih direktno u preduzeću Putevi Novi Pazar ova je red veličina novca dovoljan je da se uradi u zavisnosti od terena i pripremnih radova između 3 i 4 kilometra.

⁶⁴ U proteklih nekoliko godina započeto je nekoliko puteva na Pešterskoj visoravni u dijelu koji je pod teritorijom Opštine Sjenica i to u zoni Karajukića bunara i sela Buđeva ali je to daleko od opštih potreba za kvalitetnim putevima na Pešterskoj visoravni

⁶⁵ Tipski dokument sastavljen na isti način i sa istim naslovima kao strategija Novog Pazara u okviru PRO programa iako na teritoriji opštine nema ni jednog metra željezničke pruge.

⁶⁶ Tranzitna Jadranska-Ibarska magistrala

⁶⁷ Prema rezultatima istraživanja, ispitanici pozitivnije percipiraju stanje na Pešterskoj visoravni pod tutinskom opštinom

⁶⁸ Opštinski putevi su u skladu sa administrativnom kategorizacijom putevi u nadležnosti lokalne samouprave

lokalne samouprave, a ukupno učešće ovih puteva u ukupnoj mreži je najveće što lokalne samouprave nijesu u stanju da finansiraju.

Putevi preko Pešterske visoravni treba da budu tako postavljeni da vezuju dijelove Tutina, Novog Pazara i Sjenice i na taj se način koncept izgradnje lokalnih puteva, zamijeni konceptom izgradnje regionalnih-državnih puteva.⁶⁹ Međutim:

- ne postoji jasna vizija koje su ključne tačke koje međusobno treba povezati kako bi se stvorio uravnotežen raspored kvalitetnih saobraćajnica.
- ne postoji predstava o mogućnosti i potrebi da preko Pešterske visoravni prođe autoput kao žila kucavica koja bi vratila život izgubljenim krajevima.
- ne postoji strategija saobraćajnog čvorišta Pešterske visoravni i gradova podrške.

Zato je kompletnu projekciju izgradnje budućih puteva potrebno podrediti autoputu koji prolazi preko Pešterske visoravni. Od životne je važnosti put Novi Pazar – Sjenica, koji ima međunarodni značaj jer predstavlja deonicu puta koja Srbiju povezuje sa Bosnom i Hercegovinom i treba ga projektovati i izgraditi kao autoput u poluprofilu sa priključkom na autoput iznad Duge Poljane. Zatim, Put Novi Pazar - Delimeđe – Autoput, projektovati kao magistralni put sa priključkom na Autoput. Put Sjenica – Autoput – Tutin, projektovati kao magistralni put sa priključkom na auto put. Put Golija –Duga Poljana, Tutin, projektovati i izgraditi kao alternativni put.

Ostali putevi na Pešterskoj visoravni moraju se povezati tako da niti jedan dio Pešterske visoravni ne bude udaljen više od 20 kilometara od kvalitetne saobraćajnice. To mora biti misija onih koji projektuju razvoj Pešterske visoravni.

U cilju realizacije ovih infrastrukturnih projekata neophodno je formirati više Agencija od kojih bi jedna bila zadužena da lobira, kreira i usmjerava aktivnosti u cilju realizacije postavljenih infrastrukturnih koridora. Ključna uloga pripada Regionalnoj razvojnoj agenciji Pešter.⁷⁰ Izgradnja autoputa preko Pešterske visoravni je pitanje života na Peterske visoravni. U podacima koji su prethodno iznijeti a odnose se na broj lica koja žive u inostranstvu⁷¹ može se sagledati ukupan hipotetički investicioni potencijal (mada je broj ljudi u inostranstvu nekoliko puta veći) koji bi bio aktiviran onoga trenutka kada bi bila započeta izgradnja autoputa.⁷²

U cilju potpune turističke afirmacije Pešterske visoravni u dugoročnoj projekciji prioriteta na tačkama sudaranja prilikom projektovanja autoputa i pristupnih saobraćajnica potrebno je izgraditi Pešterski železnički krug.⁷³ Realizacijom ovog

⁶⁹ Državni putevi su podijeljeni u dvije kategorije Državni putevi prvog reda i državni putevi drugog reda

⁷⁰ Osnivanjem ove Agencije stvorili bi se formalni uslovi za predvidivo upravljanje ovim prostorom

⁷¹ Podaci nijesu pouzdani ali su značajni

⁷² Rezultati istraživanja pokazuju spremnost anketiranih da ulažu u razvoj biznisa na Pešterskoj visoravni u slučaju izgradnje autoputa.

⁷³ Pešterski železnički krug je zamisao autora po kojoj bi Pešterska visoravan podigla nivo atraktivnosti na najveći stepen jer u prostoru u okruženju ne postoji sličan reljef sa toliko atrakcija. Pešterski železnički krug bi bio sastavljen od dva polukruga sa obje strane autoputa a na deonici Ugao Boljare imao bi funkciju panoramskog tunela koji bi bio integrisan u sistem pećinskih kanala koje čini bivši tok rijeke Borošnice i Đalovića pećina.

projekta Pešterska visoravan bi zakoračila u svijet visokoatraktivnih turističkih destinacija.⁷⁴ Realizacijom ovih kapitalnih infrastrukturnih projekata stvaraju se uslovi sa transport robe i ljudi. Pešterska visoravan postaje dostupna kao i vrijednosti koje Pešterska visoravan krije od javnosti.

IZGRADNJA DEONICE AUTOPUTA PREKO PEŠTERA PRIMJENOM BOT MODELA

Privatni kapital svuda, a naročito u liberalnom kapitalizmu, je ozbiljan potencijalni izvor finansiranja velikih infrastrukturnih projekata. BOT⁷⁵ model je najbolji način da se privatni kapital stavi u funkciju opšteg dobra. To je nov, moderan pravni oblik izgradnje velikih privrednih i infrastrukturnih objekata. Osnov za izgradnju je ugovor kojim izvođač stiče pravo da finansira i izgradi određeni privredni ili infrastrukturni objekt, da po izgradnji, njime upravlja, ostvaruje prihode u ugovornom periodu, a onda ga na kraju ugovorenog perioda preda državi⁷⁶, koja mu je pravo izgradnje i korišćenja ugovorom dodijelila.

Autoput preko Pešterske visoravni je jedan od koridora od izuzetnog značaja. Pored ostalih dijelova Srbije koje autoput veže ili je na prihvatljivoj distanci, prolazak autoputa kroz Peštersku visoravan potpuno u novu poziciju dovodi planinu Golija sa svim svojim resursima na teritorijama opština Novi Pazar, Sjenica i Raška. Golija bi postala planina otvorenog pristupa sa kvalitetnom saobraćajnicom i dobila novu šansu za intenzivan razvoj turizma.

Gradovi uz trasu koridora kao i gradovi Nova Varoš, Raška, Sjenica, Prijepolje, Novi Pazar i Tutin⁷⁷ dobili bi potpuno novu razvojnu šansu. Pešterska visoravan bi aktivirala najveće hipotetičke potencijale u oblasti turizma, zdrave hrane i podzemnog pećinskog sistema najvećeg u Evropi.⁷⁸ Osporavanje trase preko Pešterske visoravni, iako je kako smo rekli kraća za 42 kilometra, jeftinija za više od 50 miliona eura i dužina mostova je kraća za 21 kilometar⁷⁹, zasnovano je na nepostojanju alternativnog puta i činjenici da se po deonica i deonica puštaju u saobraćaj što bi bio problem sa ovom etapom autoputa preko Pešterske visoravni. Nepostojanje puteva u kategoriji I, II i III prioriteta u Strategiji prostornog razvoja koji su prethodno pominjani otvaraju opasnost zaključivanja u kojoj se planski ne

⁷⁴ Druga varijanta željezničkog toka je Pešterska osmica sa po dva vezana polukruga sa obje strane autoputa i uklapanjem u čvorišta na autoputu preko Pešterske visoravni uz zadržavanje koncepta integrisanja u pećinski sistem Pešterske visoravni.

⁷⁵ BOT-model (engl. *build, operate and transfer*) znači izgraditi, upravljati i prenijeti. (rečnik finansijskih pojmova, <http://wmd.hr/rjecnik-pojmovi-b/web/bot-model>)

⁷⁶ Država je davalac koncesije

⁷⁷ Jedino Priboj ne bi bio u zoni direktnog uticaja autoputa (uz uslov da se od Sjenice do Prijepolja konačno završi davno započeti magistralnih put)

⁷⁸ U razgovorima sa predstavnicima Speleološke sekcije iz Beograda istaknuto je da u Bugarskoj postoji veliki sistem pećinskih kanala, ali da je Pešterska visoravan u vrhu u Evropi iako se istraživanja na Pešterskoj visoravni nalaze na samim počecima

⁷⁹ Izveštaj Revizione komisije

nude alternativni putevi za jedan ogroman prostor kakav je Sandžak u dijelu koji pokriva Peštersku visoravan.

Kada je u pitanju izgradnja kompletne trase autoputa od Požege do Boljara neophodno je istaći prednost BOT modela kao modela koji će premostiti nedostatke vezane za puštanje deonice u cjelini. Po BOT modelu izuzetno je važno odabrati, po konceptu partnerstva javnog i privatnog sektora u infrastrukturi kompanije koje imaju operativne i finansijske kapacitete⁸⁰ i da u rekordnim rokovima otpočnu i završe deonicu puta od Požege do Boljara u dužini od 107 kilometara.⁸¹ Tako će se anulirati problem koji se apostrofira ovoj izabranoj varijanti.

ZAKLJUČAK

Pešter kao izrazita ruralna sredina ima historijsku šansu da u konceptu uravnoteženog regionalnog razvoja zasnovanog na izgradnji koridora XI izade iz izolacije i svijeta nerazvijenih.

Ukoliko se realizuje ključni cilj, izgradnja autoputa, doći će do prevođenja poželjnog u realni okvir, što će rezultirati pokretanjem velikog investicionog potencijala peštorskog stanovništva, stanovništva u gradovima podrške, poslovnih ljudi iz zemlje i direktnih investicija iz inostranstva; dijaspora će biti motivisana na ulaganja. Doći će do rasta povjerenja građana u mogućnost uvećane zarade, što će se odraziti na rast kreditnih aktivnosti i stanovnika Peštorske visoravni i preduzetnika iz okruženja, u cilju pokretanja sopstvenog biznisa.

LITERATURA

1. European Commission (1997) *The EU compendium of spatial planning systems and policies*. Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities.
2. Maksin-Mičić, M. (2003) Uticaj transevropskih saobraćajnih koridora na regionalni razvoj i aglomeracione sisteme - iskustva Evropskih zemalja. *Ekonomski anali*, 44(157), 123-134.

⁸⁰ Jedna od kompanija koja figurira kao partner za izgradnju deonice puta po BOT modelu je i kompanija „Behtel”. Osnovana je 1898. kao porodična firma porodice Behtel za izgradnju pruga u Oklahomi. Danas joj je sedište u San Francisku a prihod ostvaren u prošloj godini je 30,8 milijardi dolara. Ova kompanija ima 49.000 zaposlenih širom svijeta i kompanija Enka (ENKA Construction & Industry Co. Inc.), koja je registrovana 1957. Godine u Istanbulu u Turksoj i prihodom u 2010. godini u visini od 7 milijardi 114 miliona dolara ozbiljan je partner koji se pojavljuje u konzorcijumu sa Behtelom <http://www.enka.com/pdf/AUDITED-FINANCIAL-REPORT-2010.pdf>

⁸¹“Behtel internešenel” i “Enka” figuriraju kao ozbiljni ponuđači vladi Srbije za izgradnju autoputa Beograd-Boljare, ali bez raspisivanja tendera već na bazi pregovaranja kao u slučajevima izgradnje autoputeva u Zagreb – Split koji je okončan prije roka, drugi autoput od Albanske granice do Merdara na Kosovu u fazi je otpočinjanja izgradnje.

3. Opština Novi Pazar (2007) *Strateški plan održivog razvoja opštine Novi Pazar 2008 – 2012*. Novi Pazar: Opština Novi Pazar.
4. Opština Sjenica (2006) *Strategija održivog razvoja opštine Sjenica 2006 – 2011*. Sjenica: Opština Sjenica.
5. Strategija prostornog razvoja Republike Srbije
6. Strategija razvoja železničkog, drumskog, vodnog, vazdušnog i intermodalnog transporta u Republici Srbiji za period od 2008. do 2015. godine, Službeni glasnik RS, broj 55/05, 71/05-ispavka I 101/07
7. Strategija prostornog razvoja Republike Srbije, Službeni glasnik Republike Srbije broj 119/08.
8. Strateški plan održivog razvoja opštine Tutin za period od 2008. do 2012. godine
9. Zakona o vladi, Službeni glasnik RS, br. 55/05, 71/05-ispavka i 101/07.
10. <http://www.bechtel.com/>
11. <http://www.enka.com/pdf/AUDITED-FINANCIAL-REPORT-2010.pdf>
12. <http://wmd.hr/rjecnik-pojmovi-b/web/bot-model>

ULOGA MENADŽMENTA U EKONOMSKOM RAZVOJU I ZAŠTITI ŽIVOTNE SREDINE OPŠTINE ROŽAJE

Ibro Skenderović, doc. dr

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar
ibro.skenderovic@os-mpecanin.edu.me

Mineta Šaćirović, MSc

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar
mineta.sacirovic@hotmail.com

UDK: 005:502 ; 502.131.1:138.1(497.16 Rožaje)

Apstrakt

Razvoj shvatanja društvene odgovornosti sastoji se u tome da menadžment teži ostvarivanju osnovnog cilja – što većeg kvantiteta dobara i usluga, a time i profita, na jednoj, i zadovoljenja etičkog ponašanja koje traži okruženje u pogledu gazdovanja resursima, na drugoj strani. Prva faza shvatanja društvene odgovornosti karakteriše se orijentacijom menadžmenta ka ostvarivanju profita, druga ka povjerenju prema raznim grupama i treća ka kvalitetu života i očuvanju životne sredine. Međutim, pojedini ekonomisti ističu da se u privredno nedovoljno razvijenim zemljama i regionima društvena odgovornost doživljava kao ograničenje. To se može odnositi i na opštinu Rožaje, gdje su nekada jaka preduzeća zapala u velike teškoće, dok je kod malih preduzeća ostvarenju profita podređena odgovornost za resurse i održivi razvoj. Kod koncesionara koji eksploatišu rožajske šume poslovni moral je na niskom nivou. Njihov glavni cilj je profit, dok se uzgoju i zaštiti šuma ne poklanja gotovo nikakva pažnja. Zbog nedomaćinskog odnosa prema resursima, predlaže se da se menadžeri pridržavaju sljedećih smjernica: interesi društva treba da su ispred interesa organizacije, interesi organizacije treba da su ispred ličnih interesa menadžera i uspostaviti povjerenje na svim nivoima u organizaciji.

Razvijene kompanije u svijetu vode računa ne samo o zaradi i kvalitetu proizvoda, nego i o svojim obavezama prema zajednici i potrošačima, a posebno prema korišćenju resursa i očuvanju životne sredine.

Ključne riječi: Opština Rožaje, menadžment, životna sredina, održivi razvoj

ROLE OF MANAGEMENT IN ECONOMIC DEVELOPMENT AND ENVIRONMENTAL PROTECTION OF ROZAJE MUNICIPALITY

Abstract

Development of social responsibility is consisted of the management's capability to achieve basic goals like increasing the quantity of the goods and services, as well as profit, on the one hand, and satisfying the ethic behaviour when it comes to managing the resources, on the

other hand. The first phase of social responsibility is characterized by the management's orientation to achieve profit, the second phase is consisted of the management's ability to trust its partners and the third phase consists of the quality of life and the protection of the environment. However, some economists emphasize that social responsibility is understood as limiting in some underdeveloped countries and regions. This statement describes the Rozaje municipality as well, where once big companies crumbled due to economic crisis, whilst smaller companies, on the other hand, the goal of making profit is more important than the responsibility for resources and sustainable development. Concessionaires who exploit the forests of the region have a low business moral. Their main goal is profit and that is the main reason why they do not care about the forests. Due to their inability to conduct business responsibly, managers should follow certain rules: interests of the society should be superior to the organization's interests, the organization's interests should be superior to manager's personal interests. It is necessary to develop trust on all levels of the organization. Developed companies in the world do not only take care about profits and the quality of a product, but also about its responsibility towards community and its customers, with the emphasis on the use of the resources and the protection of the environment.

Keywords: municipality Rozaje, management, environment, sustainable development

JEL codes: F63, O13

UVOD

O menadžmentu postoji više definicija. Jedna od prihvatljivijih glasi: Menadžment (*management*) je ekonomski pojam koji označava efikasno i efektivno rukovođenje, odnosno obavljanje posla u jednoj organizaciji, a ljudi koji se bave menadžmentom su menadžeri. U širem značenju pojam menadžment obuhvata procese planiranja, upravljanja, rukovođenja, organizovanja i kontrole. Upravljanje (*administration*) se sastoji u određivanju ciljeva i forsiranju politike ka ostvarivanju tih ciljeva u jednoj organizaciji. Osnovni cilj menadžmenta je ostvarivanje što većeg profita. Taj cilj mora biti kompatibilan sa opštim razvojem na teritoriji opštine i treba da doprinese povećanju zaposlenosti, racionalnom korišćenju resursa i zaštiti životne sredine. Rukovođenje (*management*) ima zadatak da realizuje postavljene ciljeve, a organizacija određuje okvire i metode sprovođenja mjera menadžmenta. Na lokalnom nivou treba naći model kojim će se ostvarivati koordinirano i sinhronizovano djelovanje lokalne samouprave i menadžmenta, što se može postići kroz saradnju rukovodstva, komunikacije, međusobno djelovanje, oblikovanja ciljeva i kontrolni proces.

Zbog tijesne uzajamne povezanosti upravljanja (administracije) i menadžmenta (rukovođenja) koriste se pojmovi strateški menadžment i operativni menadžment. [7] Strateški menadžment podrazumijeva definisanje cilja u uskoj povezanosti sa definisanjem poslovne politike, pri čemu se mora imati u vidu kooperativnost i zajednički nastup u stvaranju visokog profita. Operativni menadžment je u službi strateškog menadžmenta i obuhvata taktiku kako doći do realizacije cilja. Za svaku privrednu djelatnost postoje strateški i operativni menadžment. Operativni menadžment, konkretno u turizmu Rožaja obuhvata pet elemenata: proizvod, cijenu, distribuciju, promociju i ljude - domaćine.

Menadžeri su odgovorni za razvoj preduzeća i za resurse kojima raspolažu. Oni moraju prihvatiti princip racionalnog gazdovanja tim resursima kao osnovu novijeg koncepta društvene odgovornosti.

DEFINISANJE RAZVOJNIH PRIORITETA

Strategijom integralnog razvoja opštine Rožaje [6] određeni su razvojni prioriteti i predviđeni ciljevi razvoja na bazi prirodnih i ljudskih resursa, kao i u skladu sa makroekonomskom politikom. Pri tome za projekciju ekonomskog razvoja opštine korišćeni su makroekonomski pokazatelji, BDP, DP i ND. Projekcija je rađena za period 2001-2014. godine. Pošto je period 2001 do 2010 istekao, prikazaćemo projekciju za preostali period.

Tabela 1. Projekcija makroekonomskih pokazatelja za period 2010-2014
Izvor: Strategija integralnog razvoja opštine Rožaje

	2010.	2011.	2012.	2013.	2014
BDP	18.869	19.345	20.018	20.018	21.237
DP	8.442	8.695	8-956	9.224	9.501
ND	5.969	6.148	6.332	6.522	6.718
Zaposlenost	3.504	3.554	3.604	3.644	3.694

Kao polazna osnova za projekciju rasta navedenih pokazatelja u naznačenom periodu uzeti su ovi pokazatelji za 2001, 2002. i 2003. godinu i njihovo povećanje do 2004. godine za 5 %, dok je za period 2004. – 2006. godine predviđeno povećanje po stopi od 7 %, a u periodu 2011. do 2014 po stopi od 3 % godišnje. Ovako projektovan rast nije mogao biti realizovan do 2010. godine, te nije omogućio stabilnije uslove privređivanja, veće zapošljavanje stanovništva, niti bolju valorizaciju prirodnih i ljudskih resursa.

Strateškim projekcijama Opštine definisana su tri razvojna prioriteta:

1. turizam,
2. poljoprivreda i
3. šumarstvo i drvoprerada.

Master planom 2001-2020. godine, koji je usvojen 2004. godine, razvoj planinskog turizma u Crnoj Gori obuhvaćen je sa aspekta razvojne politike i konceptualno, bez detaljnijih analiza. Ovaj plan je izradilo njemačko društvo za investicije i razvoj. Njime je dato težište na razvoj primorskog turizma, što odgovara interesima njemačkih turista, dok je planinski turizam zapostavljen. Prema ocjeni Ministarstva za turizam i zaštitu životne sredine Crne Gore dosadašnja realizacija plana, do 2009. godine, bila je uspješna, jer su ukupni prihodi od turizma znatno porasli. Međutim, ovaj plan nije doveo do diversifikacije ukupnog turističkog proizvoda Crne Gore, a time i do smanjenja disproporcije regionalnog turističkog razvoja između sjevera i juga.

Program razvoja planinskog turizma u Crnoj Gori predviđa adekvatnu valorizaciju prirodnih i ostalih potencijala razvoja u trima makro prostornim zonama: Bjelasici, Durmitoru i Prokletijama. U okviru Prokletija predviđen je razvoj Rožaja i Plava kao turističkih destinacija i centara. Njihova turistička valorizacija zasniva se na

održivim ekonomskim, ekološkim i socijalnim aspektima razvoja. Studijom su definisani tržišni potencijali Rožaja, kao i ostalih planinskih turističkih centara Crne Gore, uključujući njihov organizacioni i menadžerski model funkcionisanja.

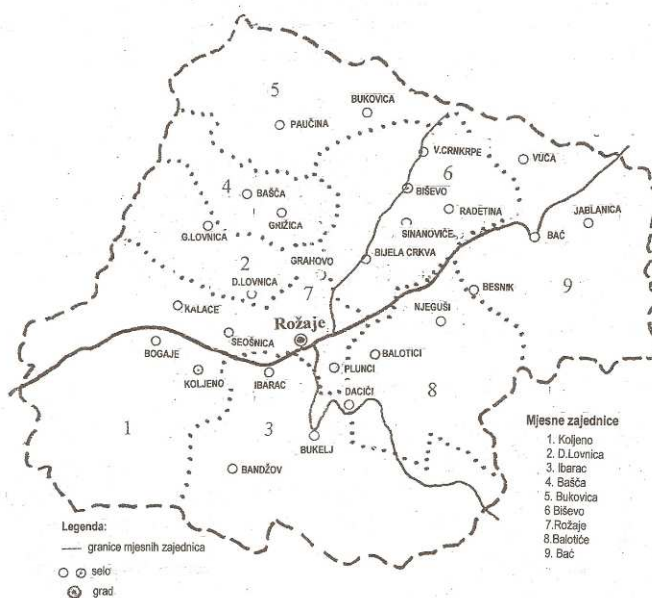
Stihijni razvoj i improvizacije nanose veliku štetu turizmu i ukupnom razvoju Opštine. Zato je potrebno najprije izraditi Strategiju održivog razvoja turizma ove opštine za period 2011-2020. godine, kojom treba:

- definisati polazne osnove razvoja turizma – temeljna opredjeljenja,
- izvršiti detaljnu analizu primarne i sekundarne turističke ponude i turističkih proizvoda,
- definisati turističko tržište i potencijalne ciljne grupe,
- procijeniti obim kapaciteta i strukturu turističkih programa u okviru turističke destinacije, potrebna investiciona ulaganja i obim radne snage,
- procijeniti prihode od budućeg razvoja turizma i efekte tog razvoja na privredu i
- utvrditi razvojne prioritete u turizmu.

Intenzivniji razvoj turizma podrazumijeva uvođenje određenih međunarodnih standarda i korišćenje iskustava razvijenih receptivnih turističkih regiona i destinacija. Kroz unapređenje materijalne baze turističke ponude i valorizaciju resursa treba dati snažan razvojni impuls ne samo razvoju turizma nego i čitave privrede i društvenih djelatnosti, uz posebno vođenje računa o zaštiti životne sredine.

Na području Opštine formirano je 9 mjesnih zajednica, ali se one neravnomjerno razvijaju, pa je potrebno u cilju ravnomjernijeg razvoja podsticajnim mjerama ubrzati razvoj MZ u sjevernom dijelu opštine, naročito MZ Bukovice, Paučine, Biševo i drugih.

Karta 1. Mjesne zajednice opštine Rožaje
Izvor: Prostorni plan 1980 - 2000



PERSPEKTIVE EKONOMSKOG RAZVOJA

Mada raspoláže značajnim sopstvenim resursima, naročito za razvoj turizma, šumarstva i drvoprerade, razvoj opštine Rožaje i dalje stagnira, a u nekim djelatnostima (industrija, poljoprivreda) i nazaduje. Pad životnog standarda građana, nezaposlenost i sve veće siromaštvo predstavljaju ozbiljne smetnje u razvoju. U takvoj situaciji teško je odrediti viziju razvoja čak i za petogodišnji period. Na pesimističke prognoze utiče i činjenica što dosadašnji lokalni, republički i regionalni planovi razvoja ove opštine, iako nijesu bili preambiciozni, nijesu realizovani. Optimalne varijante izlaska iz krize, na bazi sopstvenih sredstava opštine, za sada ne postoje.

U procesima tranzicije i svojinske transformacije nije došlo do promjene privredne strukture, pa primarni sektor (poljoprivreda, šumarstvo i primarna drvoprerada) i dalje ima vidno učešće u formiranju društvenog proizvoda opštine. Uloga menadžmenta jedino je došla do jačeg izražaja u privatnom preduzeću *Gradina Company*, koja uspješno posluje. Strukturnim promjenama treba da se osposobe i reaktiviraju proizvodni kapaciteti sekundarnog sektora (industrija, mala privreda, građevinarstvo), što zahtijeva nabavku nove tehnologije, donošenje novih proizvodnih programa, uvođenje efikasnog menadžmenta u upravljanju i transformaciju preduzeća. Međutim, promjena privredne strukture u srednjoročnom periodu teško će ići bez podsticajnih mjera države i učešća stranog kapitala. Perspektiva primarnog sektora kao značajnog faktora razvoja opštine mora se zasnivati na intenzifikaciji poljoprivredne proizvodnje, proizvodnji sve traženije zdrave hrane i polufinalnoj i finalnoj drvopreradi. Agrarnom politikom podsticati robnu umjesto naturalne poljoprivredne proizvodnje. Stočarstvo kao osnovna i dopunska djelatnost treba unaprijediti kroz poboljšanje rasnog sastava stoke, formiranje savremenih farmi i razvoj prehrambene industrije koja koristi stočarske proizvode kao sirovine. Valorizacija šuma na održiv način moguća je jedino uz uravnotežen odnos između njihove ekonomske, ekološke i drugih opštekorisnih funkcija. Turizam predstavlja jednu od najperspektivnijih privrednih djelatnosti koja treba da omogući ubrzaniji razvoj opštine Rožaje.

Valorizacija raspoloživih turističkih resursa moguća je preko funkcija turizma, naročito preko multiplikativne, induktivne, konvezijske, platnobilansne funkcije i funkcije zapošljavanja. Već se čine naponi na unapređenju eksterne i interne saobraćajne infrastrukture, što će doprinijeti razvoju turizma i čitave privrede.

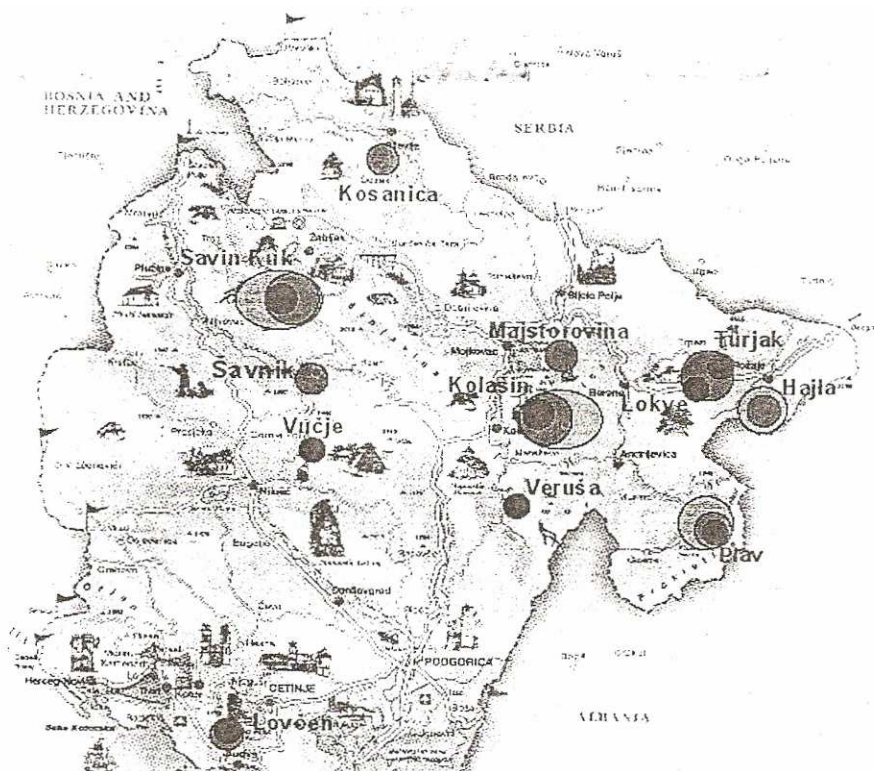
Prostornim planom Crne Gore do 2020. godine predviđen je razvoj skijaškog centra na Hajli, kapaciteta 10.000 do 15.000 skijaša na dan, sa smještajnim kapacitetima od ukupno oko 1.500 ležaja. Drugi skijaški centar Smiljevica-Turjak treba da dostigne 10.000 skijaša na dan. Program razvoja planinskog turizma u Crnoj Gori do 2020. godine (Ljubljana, 2005) predvidio je izgradnju osnovnih smještajnih objekata sa ukupno 700 ležaja, modernizaciju postojećih kapaciteta i njihovo funkcionalno aktiviranje, posebno izgradnju komplementarnih smještajnih kapaciteta, domaće radinosti, etno-sela, etno i eko-katuna, planinarskih, šumarskih i lovačkih kuća. Predviđen je i razvoj sportskih kampova za planinarenje i alpinizam, za ekstremne sportove, cross-country staze, survival programe i adrenalinske sportove. Posebno

mjesto zauzimaju etnografski programi, lokalne i međunarodne priredbe i sportovi na vodi (rafting, kajak, sportski ribolov).

Imajući u vidu postojeće stanje privrede u Opštini, teško je definisati perspektive razvoja. One se donekle mogu procijeniti na osnovu ukupnih društveno-ekonomskih kretanja u Crnoj Gori. Pri tome, treba slijediti ukupne tokove tržišne privrede i stvoriti uslove za privlačenje stranog kapitala u kom pravcu treba usmjeriti poslovnu politiku. Takva opredjeljenja mogla bi omogućiti uključivanje ovog prostora u šire ekonomske, finansijske, naučno-tehnološke i integrativne procese.

Karta 2. Procjena razvoja turističkih kapaciteta u planinskim centrima Crne Gore do 2020. godine

Izvor: Program za razvoj planinskog turizma u Crnoj Gori



Legenda: ● 2004 ● 2010 ○ 2015/2020

VIZIJA I MISIJA STRATEGIJE EKONOMSKOG RAZVOJA

Prirodne i stvorene vrijednosti, kao i ljudski resursi u opštini Rožaje predstavljaju značajan potencijal za razvoj privrednih djelatnosti, naročito turizma, poljoprivrede, šumarstva i drvne industrije, ali je taj potencijal nedovoljno ekonomski valorizovan. To nameće potrebu pronalaženja novih puteva za ubrzaniji razvoj ove opštine. U tom cilju potrebno je najprije izraditi strategiju privrednog razvoja, koja bi se bazirala na raspoloživim potencijalima i tržišnim mogućnostima. U okviru te

strategije potrebno je definisati viziju, tj viđenje ekonomskog razvoja za određeni period, kao i misiju koja će doprinijeti realizaciji strategije.

Ljudi ovoga kraja, bez obzira na inertnost i tradicionalna i patrijarhalna shvatanja pojedinaca, prihvataju Statutom opštine proklamovane pravce integralnog i održivog privrednog razvoja i žele da se čim prije opština izvuče iz ekonomske krize u koju je zapala. Nove impulse u razvoju poljoprivrede i turizma predstavljaju inovirana i privatizovana preduzeća Gradina Compani, Agroprodukt, Turjak i druga. Povećavaju se smještajni kapaciteti u privatnom ugostiteljstvu i već se preduzimaju mjere na unapređenju saobraćajne, komunalne i turističke infrastrukture.

Suština vizije održivog ekonomskog razvoja na ovom području sastoji se uglavnom u sljedećem:

- Kroz adekvatnu ekonomsku valorizaciju raspoloživih potencijala koja neće ugroziti kvalitet životne sredine povećati bogatstvo i stvoriti bolje uslove za poboljšanje životnog standarda stanovništva;
- Transformacijom privrede, kroz razvoj turizma, poljoprivrede i drugih djelatnosti omogućiti brži ekonomski i društveni razvoj Opštine;
- Razvojem privrede povećati komunikativnost, ekonomski i kulturni napredak lokalnog stanovništva;
- Voditi računa da razvoj ne ugrozi ekološko stanje životne i prirodne sredine;
- Stvoriti uslove za kvalitetnije obrazovanje i zapošljavanje mladih ljudi.

Turizam, poljoprivreda, šumarstvo i drvoprerađivačarstvo treba da brže povuku ukupan ekonomski razvoj opštine i da omogućе veće zapošljavanje, bolju valorizaciju raspoloživog resursa, revitalizaciju sela i poboljšanje uslova života i rada.

Svjetska turistička organizacija (WTO) postavila je 12 ciljeva vizije održivog turističkog razvoja: 1. Ekonomska isplativost, 2. Lokalni prosperitet, 3. Kvalitet zapošljavanja, 4. Socijalna jednakost, 5. Ispunjavanje posjetilaca, 6. Lokalna kontrola, 7. Kulturno bogatstvo, 9. Fizički integritet, 10. Biološki diverzitet, 11. Efikasnost resursa i 12. Ekološka čistoća. Ispunjavanje ovih, ciljeva, ukoliko bi svi oni bili obuhvaćeni Strategijom dugoročnog razvoja opštine Rožaje, moguće je u uslovima stabilnih političkih i ekonomskih prilika, uz pomoć Republike i stranih donatora. Međutim, zbog veće osjetljivosti na politička zbivanja i na ekonomska kretanja i vremensko-klimatske promjene, kao i zbog vidnog uticaja subjektivnih faktora, viziju turističkog razvoja teže je predvidjeti nego viziju drugih djelatnosti. Ipak, s obzirom da je turizam strateška orijentacija Crne Gore i da politika i strategija razvoja turizma u ovoj Republici do 2020. godine predviđaju brži razvoj sjevera i smanjenje disproporcije u odnosu na razvoj južnog regiona, realno je očekivati da će opština Rožaje u periodu 2010 - 2015. godine dostići nivo srednje razvijene, a do 2020. godine razvijene turističke destinacije u Crnoj Gori.

Misija ima važnu ulogu u realizaciji vizije strategije za određeni srednjoročni ili dugoročni period. Zadatak misije je da ukaže na neophodnost i društvenu opravdanost bržeg razvoja opštine Rožaje, čija privreda do 2015. godine treba da izađe iz aktuelne krize i postane održiva i likvidna.

Da bi misija strategije bila ispunjena potrebno je:

- Razbiti i otkloniti opšte nepovjerenje u nelikvidnost poslovanja privrednih subjekata koji raspoložuju sopstvenim sirovinama na ovom području, posebno turističko-ugostiteljskih, drvno-industrijskih i dr.,

- Da se ubijede potencijalno zainteresovani investitori za ulaganja na ovom području,
- Da se u opštini precizno odrede pravci i prioriteti privrednog razvoja i da taj razvoj korensopdira sa privrednim razvojem Crne Gore,
- Da se objektivno izmjeri vrijednost raspoloživih resursa i predoče kvantitativni pokazatelji ekonomskog razvoja .

ZAKLJUČAK

Privreda Rožaja danas je u dubokoj recesiji sa malim izgledima da se u doglednoj budućnosti može unaprijediti. Globalna ekonomska kriza dovela je ovu opštinu u veoma težak ekonomski položaj. Za brži razvoj nedostaju sposobni nosioci razvoja, kreditori, fondovi, investitori i menadžeri koji bi novim investicijama pokrenuli razvoj privrede sa mrtve tačke, omogućili osavremenjavanje proizvodnje i nova zapošljavanja radnika. U takvoj situaciji, zbog prezaduženosti, nedostatka sopstvene akumulacije i kreditne nesposobnosti privrednih subjekata neophodna je pomoć Vlade Crne Gore, republičkih i međunarodnih fondova, resornih ministarstava, NVO sektora i uspješnih privrednika iz okruženja.

Imajući u vidu postojeće stanje privrede u opštini, teško je definisati perspektive razvoja. One se donekle mogu procijeniti na osnovu ukupnih društveno-ekonomskih kretanja u Crnoj Gori. Pri tome, treba slijediti ukupne tokove tržišne privrede i stvoriti uslove za privlačenje stranog kapitala u kom pravcu treba usmjeriti poslovnu politiku. Takva opredjeljenja mogla bi omogućiti uključivanje ovog prostora u šire ekonomske, finansijske, naučno-tehnološke i integrativne procese.

Prelazeći na tržišnu privredu kroz proces tranzicije i svojinske transformacije nije doveo do promjene privredne strukture, pa primarni sektor (poljoprivreda, šumarstvo i primarna drvoprerada) i dalje ima dominantno učešće u formiranju društvenog proizvoda opštine. Razvoj primarnog sektora mora se zasnivati na intenzifikaciji poljoprivredne proizvodnje, usmjerene ka proizvodnji sve traženije zdrave hrane. Agrarnom politikom treba stimulisati robnu proizvodnju, umjesto naturalne.

Valorizacija šuma na racionalan i održiv način moguća je jedino uz uravnotežen odnos između ekonomske i ekološke funkcije razvoja.

Prostornim planom Crne Gore do 2020. godine predviđen je razvoj skijaškog centra na Hajli, kapaciteta 10.000 do 15.000 skijaša na dan, sa smještajnim kapacitetima od ukupno oko 1.500 ležaja. Drugi skijaški centar Smiljevica-Turjak treba da dostigne 10.000 skijaša na dan. Tu je predviđena izgradnja osnovnih smještajnih objekata sa ukupno 700 ležaja. Uporedo sa izgradnjom novih objekata projekcijama razvoja predviđena je modernizacija postojećih kapaciteta i njihovo funkcionalno aktiviranje, izgradnja komplementarnih smještajnih kapaciteta, etno-sela, etno i eko-katuna i domaće radinosti, planinarskih, šumarskih i lovačkih kuća. Predviđen je i razvoj sportskih kampova za planinarenje i alpinizam, za ekstremne sportove, cross-country staze i adrenalinske sportove. Posebno mjesto zauzimaju etnografski

programi, lokalne i međunarodne priredbe i sportovi na vodi (rafting, kajak, sportski ribolov).

BIBLIOGRAFIJA

1. Azemović Z. (1982) Rožaje i okolina – kratak istorijski pregled, *Rožajski zbornik*, br. 1.
2. Društveni plan opštine Rožaje (1985), Rožaje: Skupština opštine Rožaje.
3. Knežević M. (2002) Rožajski kraj – fizičko-geografske odlike, *Rožajski zbornik*, br. 11.
4. Kurpejović A. (1982) Osnovne karakteristike privrednog razvitka opštine Rožaje do 1941. godine, *Rožajski zbornik*, br. 1.
5. Ministarstvo turizma (1996) *Strategija razvoja turizma Crne Gore do 2010. godine*, Podgorica.
6. Muković S., Kalač B., Sutović E., Skenderović I. & Murić S. (2003), *Strategija integralnog razvoja opštine Rožaje*, Rožaje: Skupština opštine Rožaje.
7. Radulović S. (2004) Menadžment u turizmu, Turizam Crne Gore u drugoj polovini XX vijeka, *Zbornik radova sa naučnog skupa na Cetinju*, Cetinje.
8. Sekretarijat za privredu i finansije (2003) *Podaci o stanju privrede opštine Rožaje*, Rožaje.
9. Skenderović I. (2011) Turistička ponuda i turistički proizvod Rožaja, *SMEPP 2011*, Novi Pazar: Internacionalni Univerzitet.
10. Skenderović I., Romelić J. (2011), Turizam rožajskog kraja u kontekstu održivog razvoja. Naučni skup sa međunarodnim učešćem „Zaštita prirode u XXI vijeku“ (Knjiga br. 2), 687-697, Žabljak.
11. Vlada Republike Crne Gore (2003) *Ekonomska politika Crne Gore za 2004. godinu*, Podgorica: Republički sekretarijat za razvoj.

NAČINI SAZNANJA ZA POSTOJANJE KRIVIČNIH DELA PRIVREDNOG KRIMINALITETA

Muamer Nicević, prof. dr

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar
d.prava@uninp.edu.rs

Aleksandar R. Ivanović, MSc

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar
a.ivanovic@uninp.edu.rs

UDK: 343.14:343.37 ; 347.94:343.53

Apstrakt

U radu će biti prikazani osnovni načini saznanja za postojanje krivičnih dela privrednog kriminaliteta. Osnovi za otpočinjanje kriminalističkog istraživanja nekog kriminalnog događaja ogledaju se u sticanju saznanja (indicija, osnova sumnje) o pripremanju krivičnog dela, odnosno saznanja o izvršenom krivičnom delu i/ili njegovom učiniocu. Shodno tome autori u radu analiziraju osnovne načine saznanja za postojanje krivičnih dela iz oblasti privrednog kriminaliteta, uzimajući u obzir specifične karakteristike ovog vida kriminalnog ispoljavanja. Posebnu pažnju autori poklanjaju pitanju saznanja putem tzv. saradničke mreže, ističući značaj ovog načina saznanja za efikasno suzbijanje i sprečavanje privrednog kriminaliteta.

Ključne reči: privredni kriminalitet, osnovi sumnje, informator, otkrivanje, dokazivanje

WAYS OF DETECTING THE EXISTENCE OF CRIMINAL ACTS OF ECONOMIC CRIME

Abstract

This paper presents the main ways of detecting the existence of the crime offence of economic crimes. Basis for initiating a criminal crime investigations events are reflected in the acquisition of knowledge (indications, reasonable suspicion) on preparing crime or knowledge of the offense committed and/or its perpetrator. Consequently in the paper analyzes the main ways of learning about the existence of crime in economic crime, taking into account the specific characteristics of this form of criminal expression. Particular attention is given to the so-called by the findings of collaborative networks, emphasizing the importance of this kind of knowledge for effective prevention and combating economic crime.

Keywords: economic crime, the basis of suspicion, an informer, detection, proving

JEL Codes: K42

UVOD

Osnovna pretpostavka za blagovremeno otkrivanje, razjašnjavanje, dokazivanje i sprečavanje krivičnih dela privrednog kriminaliteta je dobro poznavanje prirode i suštine ovog vida kriminalnog ispoljavanja. U tom smislu, ne bez razloga kada je u pitanju poznavanje prirode i suštine privrednog kriminaliteta najčešće se apostrofira prikrivenost kriminaliteta u privredi. Naime, posledice krivičnih dela privrednog kriminaliteta nisu toliko uočljive kao posledice klasičnog kriminaliteta. Takođe, izvršilac privrednih delikata deluje u okviru svog mesta, te vršenju dela prilazi manje-više smišljeno težeći da mu da normalni poslovni karakter i da na ovaj način prikrije izvršenje krivičnog dela [4, str. 301]. Upravo zbog toga je poznavanje uslova i uzroka, odnosno kriminogenih faktora koji doprinose nastanku kriminaliteta kao i izučavanje i poznavanje načina izvršenja i drugih kriminalističkih karakteristika su od ogromnog značaja za proces otkrivanja krivičnih dela privrednog kriminaliteta. Kriminalistički radnik treba dobro da poznaje aktuelne privredne i opšte društveno ekonomske i druge tokove s obzirom da na taj način će biti u mogućnosti da dođe do nekih početnih indicija o pripremanju krivičnog dela ili o izvršenom krivičnom delu. Shodno tome, postavlja se prvo, krucijalno pitanje, kako doći do podataka da postoje osnovi sumnje (indicije) da je izvršeno krivično delo privrednog kriminaliteta za koje se gonjenje preuzima po službenoj dužnosti? Do početnih operativnih informacija koje u operativnoj i istražnoj delatnosti i drugim stadijumima krivičnog postupka mogu da se pretoče u dokazne informacije sa krivično pravnim značajem dolazi se na više načina. Kriminalistička teorija i praksa su izdvojile nekoliko načina vezanih za saznanja o postojanju krivičnih dela: a) saznanje za postojanje krivičnog djela putem samoinicijativne operativne delatnosti pripadnika organa unutrašnjih poslova ; b) obaveštenja od građana; b) prijave preduzeća i ustanova; c) prijave inspekcijских i drugih službi; d) prijave svedoka; e) anonimne i pseudonimne prijave; f) putem samoprijava; g) putem saradničke mreže; h) putem javnog pogovaranja; i) saznanje iz štampe i drugih sredstava masovnih komunikacija, j) korišćenjem legalnih izvora; k) metodom analogije; l) tzv. svežim činom.

SAZNAJJE ZA POSTOJANJE KRIVIČNOG DJELA PUTEM SAMOINICIJATIVNE OPERATIVNE DELATNOSTI PRIPADNIKA ORGANA UNUTRAŠNJIH POSLOVA

Aktivnost policije u pravcu otkrivanja krivičnih dela i učinioca spada u delokrug osnovnih zakonskih obaveza i ovlašćenja policiji koji su predviđeni u Zakoniku o krivičnom postupku ali i u Zakonu o policiji. Realizujući ovu zakonsku obavezu, ovlašćena službena lica (kako uniformisani pripadnici policije tako i neuniformisani-kriminalistički radnici) planski i organizovano usmeravaju svoju pažnju na pojave od značaja za izvršavanje ovog zadatka. Forme i metode ovih aktivnosti su raznovrsne ali su prvenstveno usmerene na realizaciju zadatka vezanog za otkrivanje krivičnih dela i učinioca. Pored planske i organizovane aktivnosti koja se sprovodi

od strane pre svega kriminalističkih radnika a čija je osnova kriminološka i kriminalistička prognoza, službenici policije mogu isto tako u toku obavljanja redovnih aktivnosti, pojačane kontrole vozila, racije, odnosno tokom rada na otkrivanju, rasvetljavanju i dokazivanju krivičnih djela (prilikom pretresanja ili uviđaja), ustanoviti da je u tom trenutku poznato, odnosno nepoznato lice, izvršilo krivično delo privrednog kriminaliteta, za čije postojanje službenici policije nisu znali (npr. pronađeni su predmeti odnosno tragovi krivičnog dela, falsifikovan novac, falsifikovane platne kartice i sl.) [1, str. 87]. Npr., u kriminalističkoj obradi krivičnog dela neovlašćena proizvodnja i stavljanje u promet opojnih droga (čl. 246. KZRS), prilikom vršenja pretresanja stana članova kriminalne grupe koja se bavila ovim vidom kriminaliteta, mogu se pronaći i falsifikovane platne kartice [3, str. 14], što predstavlja saznanje da je pored krivičnog dela iz oblasti zloupotrebe opojnih droga izvršeno i krivično delo falsifikovanja i zloupotrebe platnih kartica (čl. 225 KZRS), tj. krivično delo iz oblasti privrednog kriminaliteta.

OBAVEŠTENJA OD GRAĐANA

Dolaženje do saznanja koja se odnose na izvršeno krivično delo a posebno krivično delo iz oblasti privrednog kriminaliteta za pretpostavku ima stalnu vezu i komunikaciju radnika koji su zaduženi za otkrivanje istih sa građanima. U ovom kontekstu radnik organa unutrašnjih poslova treba da neguje i gradi saradnju sa istima jer u suštini građanin može da bude i dosta puta jeste važan izvor informacija koje su relevantne za otvaranje pre svega operativne kriminalističke kontrole. Zato se sa razlogom često puta i kaže, u najširem smislu reči, da je građanin centralni subjekat u borbi protiv kriminaliteta. No, kada je u pitanju sektor privrede, treba reći da kvalitet operativnih informacija dobijenih od građana u dobroj meri zavisi od poznavanja funkcionisanja privrednog života i aktivnosti subjekata privrednog sistema jer se može osnovano pretpostaviti da će u zavisnosti od mogućnosti dešifrovanja određenih aktivnosti nosilaca privrednog života zavisiti i ono što bi u suštini moglo da bude preneto operativnim radnicima od strane istih. U tom delu jasno je da do informacija građanin može da dođe najpre u sklopu svog radnog mesta, mesta u kome živi ili boravi ali i mesta koje je vezano za kriminalnu realizaciju u kojem se nekada građanin može naći i sasvim slučajno. U zavisnosti od položaja (u subjektu privrednog poslovanja, preduzeću, firmi, sektoru privrednog poslovanja) zavisi i kvalitet dobijene informacije. U tom smislu, radi provere dobijenih informacija od velike važnosti i značaja je postojanje dobre procene koja se odnosi na stepen ugroženosti imovine u konkretnoj radnoj sredini kao i na poznavanje određenih pojavnih oblika kriminaliteta s obzirom na karakter i prirodu delatnosi subjekta privrednog poslovanja i mogućnosti zloupotreba s obzirom na nedostatke pre svega u eksternoj i internoj kontroli. U ovom delu sigurno značajnu ulogu trebaju da imaju procene koje se odnose za mogućnost ostvarivanja koristi od strane takvih pojedinaca, posledica koje su uzrokovane izvršenim zloupotrebama, prisustvo određenih pojedinaca koji su već radili u nekim subjektima privrednog

poslovanja koji su završili „stečajem“, sam karakter privrednog života privrednog subjekta itd.

Na kraju građanin na svom radnom mestu a i u široj sredini može da zabeleži i kazivanja potencijalnog osumnjičenog o njegovim „uspešnim“ transakcijama u poslovnim odnosima sa drugim subjektima privrednog života posebno u oblasti uvezno izvezne delatnosti ali i drugim oblastima privrednog života; stvaranje veštačkih zaliha skladištenjem određenih vrsta roba; dobijanje određenih preferencijala kada je u pitanju nabavka određenih vrsta roba; život na „visokoj nozi“ i trošenje enormnih iznosa novca; otuđivanje odnosno prodaja određenih predmeta koji su prethodno izneti sa radnog mesta; traženje određenih lica koji treba da pomognu u prikrivanju protivpravno prisvojenih predmeta i kriminalnoj realizaciji istih; falsifikovanje ali i delimično ili potpuno uništavanje knjigovodstvene, blagajničke ali i svake druge poslovne dokumentacije; postojanje mesta gde se prodaje krijumčarena roba itd.

PRIJAVE PREDUZEĆA I USTANOVA

Preduzeća i ustanove se takođe javljaju kao podnosioci prijave za krivična dela koja se gone po službenoj dužnosti a za ista su saznali u svojoj radnoj sredini ili prilikom ostvarivanja poslovnih odnosa. Jasno je da s obzirom na boravak i rad u subjektu privrednog poslovanja postoje realne mogućnosti i da se dode do indicija vezanih za postojanje krivičnog dela. Npr. jedan od načina saznanja za postojanje krivičnog dela falsifikovanje i zloupotreba platnih kartica jesu prijave od banaka, odnosno finansijskih institucija koje su izdale platnu karticu. Do saznanja za ovo krivično delo ove institucije dolaze putem procesing centra banke koji preko video kamera koje su ugrađene u bankomatima mogu otkriti ko, kada i gde vrši podizanje novca sa bankomata zloupotrebom platnih kartica, o čemu se odmah zatim obaveštava organizaciona jedinica nadležna za bezbednost banke i policija. Na ovaj način uz poštovanje načela operativnosti i brzine, moguće je efikasno hvatanje učinioca na delu [3, str. 15]. Prijavljivanje krivičnih dela za koje se gonjenje preduzima po službenoj dužnosti je i zakonska obaveza svih državnih organa, organa teritorijalne autonomije ili lokalne samouprave, javnih preduzeća ili ustanova (član 222 stav 1, Zakonika o krivičnom postupku R. Srbije). Isto tako i posebnim Zakonom o sprečavanju pranja novca propisana je obaveza obveznika da odredi jedno ili više lica koja će biti odgovorna za otkrivanje, sprečavanje i prijavljivanje Upravi za sprečavanje pranja novca, transakcije i lica za koja se sumnja da su u vezi sa pranjem novca (član 27 Zakona o sprečavanju pranja novca). I ovaj način dolaženja do početnih saznanja o postojanju krivičnih dela privrednog kriminaliteta jasno govori u prilog činjenici da i preduzeća i ustanove imaju značajno mesto u borbi protiv svih vidova zloupotreba koje su najčešće vezane za poslovanje subjekata privrednog poslovanja, preduzeća i ustanove. Ovakve prijave subjekti privrednog poslovanja, odnosno odgovorna lica u istima dostavljaju policiji ali i javnom tužiocu kao rukovodiocu predkrivičnog postupka. S obzirom na izneto, jasno je da veliki značaj na planu suzbijanja privrednog kriminaliteta ima stalna saradnja policije sa

preduzećima i ustanovama te u tom smislu istima treba pružiti i stručnu pomoć kako bi ih edukovali na planu prikupljanja činjenica i podataka koji bi bili od velikog značaja za utvrđivanje elemenata koji se odnose na elemente bića krivičnog dela i veze istoga sa određenim licem kao učiniocem istoga.

PRIJAVA INSPEKCIJSKIH I DRUGIH SLUŽBI

Kao deo eksterne kontrole inspekcije i druge stručne službe imaju zadatak da vrše nadzor nad poštovanjem i pravilnom primenom zakona i drugih propisa od strane subjekata privrednog poslovanja. Tržišna, sanitarna, građevinska, finansijska, devizna itd, inspekcija prilikom vršenja kontrole u određenim slučajevima otkrivaju činjenice koje se odnose na postojanje krivičnih dela privrednog kriminaliteta o čemu, imaju obavezu, da izveštavaju javnog tužioca ili policiju. Samim metodom rada inspeksijskih službi koji se odnosi na sistem iznenadnih pregleda i kontrola obezbeđuje se operativnost, a upravo na taj način i može da se dođe do podataka koji upućuju na postojanje krivičnog dela privrednog kriminaliteta. Dijapazon aktivnosti i međusobne komunikacije između pripadnika policije i njih treba da bude širok i ne treba da se ograničava i iscrpljuje samo kroz povremene akcije već treba da bude izražen ili manifestovan kroz neki proaktivan odnos.

PRIJAVA SVEDOKA

Ovo je jedan, u praktičnom radu policije, dosta redak način pomoću kojega može da se dođe do saznanja za postojanje krivičnih dela privrednog kriminaliteta. Reč je o prijavi tzv. preuzetivnog odn. potencijalnog svedoka. Ukoliko je takav svedok u određenoj situaciji posmatrao događaj a uz to je i zainteresovan za rasvetljavanje istog, to u najvećem broju slučajeva predstavlja dobru osnovu za uspostavljanje određenog stepena operativnog organizovanja u smislu utvrđivanja činjenica koje se odnose na krivično delo i učinioca. Međutim, najčešće se radi o prijavi koja nije dobijena od „svedoka po viđenju“ i prema takvim prijavama treba biti posebno skeptičan, obazriv i kritičan. One su najpre siromašne sadržine kada su činjenice u pitanju i u tom smislu zahtevaju najpre preduzimanje određenih operativno taktičkih mera i radnji na planu utvrđivanja okolnosti vezanih za takav kriminalni događaj. Preduzimanje ovih mera zavisi pre svega da li je takva prijava podneta javnom tužiocu ili policiji. Ukoliko je predata javnom tužiocu koji se u vezi iste obraća policiji sa zahtevom za prikupljanje potrebnih obaveštenja treba postupiti i proveriti navode iste prikupljajući tražena obaveštenja jer policija i nije ovlašćena da ceni opravdanost zahteva javnog tužioca. Ako je pak prijava podneta policiji istu treba odmah dostaviti nadležnom javnom tužiocu kako bi od istoga dobili smernice u pravcu proveravanja istinitosti njene sadržine.

ANONIMNA I PSEUDONIMNA PRIJAVA

Anonimna i pseudonimna prijava (tj. nepotpisana odn. podneta od strane lica koje nije navelo podatke o svom identitetu je anonimna, a lažno potpisana, odnosno prijava u kojoj su navedeni nepotpuni, odnosno lažni podaci o identitetu je pseudonimna prijava.) takođe mogu predstavljati način saznanja za postojanje krivičnog dela privrednog kriminaliteta. Podnošenje ovakvih prijava od strane građana nije redak slučaj i u suštini se radi o licima koja ne žele da otkriju svoj identitet. Bez obzira što ovakve prijave u sebi često i ne sadrže neke značajne kriminalističke činjenice u odnosu na delo i učinioca pogrešno bi bilo da policija prema istima zauzme pasivan odnos i apriori ih odbaci kao netačne. Pravilno bi bilo da iste, kada je postupanje policije u pitanju budu osnov i povod za kriminalističko planiranje u delu prikupljanja obaveštenja putem operativnih provera koje u svakom slučaju trebaju biti realizovane uz najveću diskreciju, odnosno konspirativnost. Ukoliko se sadržina anonimne ili pseudonimne prijave prethodnim proverama pokaže kao tačna tada treba odustati od postupka koji bi išao u pravcu utvrđivanja autora nepotpisane ili lažno potpisane prijave (nepotpisivanje ili lažno potpisivanje prijave često je uzrokovano strahom od žigosanja u sopstvenoj radnoj sredini s obzirom na moguće posledice - strah od odmazde rukovodioca ili drugog radnika koji je možda delom učestvovao u nezakonitim radnjama, strahom od mogućnosti gubitka radnog mesta itd. U suštini se radi o dobronamernim građanima koji upućuju na kriminalne napade u određenoj sredini) i aktivnosti usmeriti na prikupljanje pravno relevantnih činjenica vezenih kako za krivično delo tako i za učinioca a koje nisu sadržane u prijavi (Takve činjenice autor odn. podnosilac prijave je možda smatrao nebitnim odnosno možda istom i nisu bile poznate u trenutku podnošenja prijave.).

Ukoliko rezultati preduzetih operativno taktičkih mera i radnji ukazu da se u konkretnom slučaju radi o lažnoj anonimnoj ili pseudonimnoj prijavi u tom slučaju treba preduzeti mere u cilju pronalaska autora kako bi se prema istome preduzele mere u cilju podnošenja krivične prijave. Na taj način bi obezbedili iniciranje pokretanja krivičnog postupka. Kriminalistički je uputno da autore ovakvih prijava, koji su najčešće rukovođeni motivom mržnje, odmazde ili drugim niskim motivima, treba tražiti u krugu poznatih, nekada i bliskih lica lažno prijavljenom. U tom smislu uputno je najpre prikupiti detaljno obaveštenje od lažno prijavljenog kako bi prikupili korisne informacije o krugu lica koje treba proveriti. Treba proveriti način sastavljanja i dostavljanja prijave, njen sadržaj i posebno dostupnost navedenih podataka u prijavi određenim licima itd. Ukoliko je prijava podneta na drugi način (telefonim putem) utvrđivanje identiteta treba realizovati upotrebom savremenih tehničkih sredstava sve do bioloških tragova, odnosno materijala podesnog za utvrđivanje DNK profila podnosioca prijave.

NAČIN DOZNAVANJA PUTEM SAMOPRIJAVE

U radu policije, događa se, istina dosta retko, da se do saznanja za izvršeno krivično delo dođe i na osnovu samoprijave. Radi se o najređem načinu sa saznanje o postojanju krivičnog djela. Prema samoprijavi treba biti veoma kritičan zato što je ona u suprotnosti sa nagonom za samoodržanjem. Treba joj pristupati sa načelom skepse i neverice (kritičnosti i samokritičnosti) i ne biti njome fasciniran, i u skladu sa linijom manjeg otpora, slepo joj verovati. Kada je samoprijava u pitanju (usmena ili pismena) treba najpre reći da ona može biti istinitog sadržaja, ali da pored istinitih imamo i lažne i obmanjujuće samoprijave. Zbog toga, kada se radi o samoprijavi, treba biti posebno obazriv i ne treba slepo verovati osobi koja sebe prijavljuje kao učinioca krivičnog dela privrednog kriminaliteta, već prema istima treba biti posebno obazriv i kritičan u postupanju kao i kod anonimne prijave. U suštini pored preduzimanja mera na utvrđivanju istinitosti podataka lica koje samo sebe prijavljuje treba posebno pokušati da se dođe do što je moguće više podataka vezanih za ličnost samoprijavioca i njegovo duševno stanje jer je kod nekih duševnih oboljenja prenaplašena spremnost na podnošenje lažnih samoprijava (kao što su šizofreničari, oligofreničari, paranoici, histerici ali i pataloški lažljivci). Po našem mišljenju, kada su krivična dela privrednog kriminaliteta u pitanju, pitanje utvrđivanja duševnog stanja je prethodno pitanje koje treba rešiti pre proveravanja navoda samoprijave.

SAZNAJJE PUTEM SARADNIČKE MREŽE

Uspešno suprotstavljanje učiniocima krivičnih dela privrednog kriminaliteta za pretpostavku treba da ima razrađen sistem sredstava kojima policija treba da raspolaže na planu prikupljanja obaveštenja i dokaza. Kada razmišljamo o tome, onda pre svega mislimo na sistem operativnog informisanja kao sistem koji je i ranije ali i u sadašnjem trenutku obilato korišćen od policije pre svega kao sistem za prikupljanje operativnih informacija za antisocijalne aktivnosti pojedinaca ili grupa. S obzirom da smo pri pokušaju definisanja pojma saradnička mreža upotrebili termin operativno informisanje onda bi bilo prirodno da se odrediti i sadržaj tog termina. Operativno informisanje je pitanje koje tretira problem prikupljanja operativnih informacija. Najčešće se deli na operativno informisanje u užem i operativno informisanje u širem smislu. Pod prvim se podrazumeva dobijanje operativnih informacija preko organizovanih operativnih veza, dok u širem smislu operativno informisanje obuhvata dobijanje operativnih informacija preko svih izvora saznanja. Kada je reč organizovanim operativnim vezama onda se pre svega misli na informatora i saradnika kao dva stepena vezana za saradnju na relaciji policija - građanin.

Bez obzira što se u suštini radi o primitivnom ali istovremeno i kontraverznom, delikatnom i suptilnom načinu dobijanja informacija, ipak, ne postoji policija u svetu koja ne koristi saradničku mrežu kao sredstvo bez kojeg je praktično nemoguće upustiti se u rešavanje problema koji se odnosi na otkrivanje, razjašnjavanje i dokazivanje ali istovremeno i preventiranje krivičnih dela

privrednog kriminaliteta. Jasno je da je ključno pitanje koje se postavlja kada je uspešnost borbe protiv svih vidova kriminaliteta vezano za problem blagovremenog dobijanja podataka koji se odnose na krivično delo ali i lice kao učinioca istoga. U tom kontekstu se kaže da bez saradničke mreže i nema pravovremene informacije ni efikasnosti u borbi protiv kriminaliteta te da je pravovremeno saznanje za krivično delo obrnuto proporcionalno pitanju efikasnosti u suzbijanju kriminaliteta.

Postavlja se pitanje zbog čega se ni jedna služba u svetu ne odriče ovoga sredstva u borbi protiv kriminaliteta. Ne ulazeći u elaboriranje ovog pitanja u odgovoru na isto, ističemo dva osnovna razloga. Prvi je opšte prirode i odnosi se na poštovanje prava ljudskih prava. U tom kontekstu nemoguće je građaninu oduzeti pravo da učestvuje u poslovima bezbednosti kao jednom integralnom sistemu i u formi saradnje sa službama bezbednosti. Drugi razlog je praktične prirode i odnosi se na stručni aspekt problema. Sa te strane jasno je da ni jedna policija sveta ne bi mogla da garantuje potreban stepen bezbednosti bez korišćenja ovog sredstva (saradničke mreže) u toj borbi.

Neophodnost korišćenja saradničke mreže se prvenstveno bazira na potrebi ostvarivanja najšireg uvida u pojedine pojavne oblike privrednog kriminaliteta u svim sferama privrednog života preduzeća ili drugih subjekata privrednog poslovanja te na bazi dobijenih blagovremenih saznanja za pojedine pojavne oblike uspostavljanje planske aktivnosti u pravcu presecanja istih.

S obzirom da se pitanje saradničke mreže razmatra u sklopu pitanja koja se odnose za načine dolaženja do saznanja za postojanje krivičnih dela privrednog kriminaliteta pokušaćemo u najkraćem, da kroz definisanje informatora i saradnika napravimo određene razlike te da razjasnimo neka opšta pitanja vezana za saradničke mreže (pitanje osnova za angažovanje, sredina iz kojih je moguće uspostavljanje saradničke mreže kao i pitanje zaštite saradničke mreže).

Informator je lice, u osnovi prijateljska ili poznanička veza koja dostavlja podatke policiji i sa kojim policija uspostavlja određeni odnos saradnje na dobrovoljnoj osnovi i na prigodan način. Saradnik se definiše kao lice koje svesno, organizovano, tajno i kontinuirano dostavlja informacije policiji i sa kojim policija uspostavlja i održava organizovan i kontinuiran operativni odnos. Iz, na ovaj način definisanih stupnjeva saradničke mreže (informatora i saradnika) jasno je da kod oba oblika pripadnici policije trebaju da budu aktivni u saradnji i taj odnos ne sme da bude stihijski. Informatora angažuju obe linije rada (uniformisani i neuniformisani radnici, odnosno kriminalistička policija) mada je ova forma saradničkog odnosa više svojstvena uniformisanom delu, odnosno policiji. Suštinske razlike, posmatrano kroz prizmu načina dobijanja informacija o postojanju krivičnih dela privrednog kriminaliteta i nema, mada posmatrano kroz elemente definisanja, možemo da kažemo da su razlike u sledećem:

- kod informatora način ostvarivanja saradnje je diskretan, odnosno niti javan niti tajan, a kod saradnika je tajan;
- kod informatora nemamo jasno i precizno definisanu organizaciju u saradnji (mada ni ovaj odnos ne sme da bude stihijski), dok kod saradnika imamo organizovanu saradnju.

Pitanje osnova po kojima neko lice može biti angažovano u saradničku mrežu je uvek aktuelno. Najčešće se govori o tri osnova na osnovu kojih možemo neko lice

angažovati. To su: patriotizam, materijalna i druga zainteresovanost i kompromitujući materijal. Prvi osnov, je za sadašnji trenutak funkcionisanja službe, osnov koji nije u „igri“ s obzirom na promene u političkom i svakom drugom organizovanju u zemlji koja je u tranziciji te nemogućnosti da se složimo oko definisanja samog pojma patriotizma. Sa druge strane materijalna i druga zainteresovanost je osnov koji je dominantan s aspekta angažovanja. U tom smislu razrađena je i metodologija s obzirom da se u budžetu MUP-a izdvajaju sredstva za te namene (postoje „određeni“ fondovi na nivou organizacionih jedinica MUP-a). Pitanje angažovanja lica na osnovu kompromitujućeg materijala je svojstveno pre svega drugim službama unutar obaveštajno-bezbedonosnih sistema, mada se ne može isključiti kao osnov angažovanja i za policiju.

Sredine iz kojih se najčešće angažuju lica su kriminogene sredine, zatim sredine koje imaju neku funkcionalnu vezu sa određenom kriminogenom sredinom (prostornu, rodbinsku, prijateljsku, poznaničku itd.) i na kraju u najopštijem smislu sredina radnog mesta koja je i sredina koja je najznačajnija kada je u pitanju privredni kriminalitet.

Pitanje zaštite saradničke mreže (informatora i saradnika) je pitanje kome treba da se posveti maksimalna pažnja iz najmanje tri razloga: a) zbog zaštite samog saradnika; b) zbog čuvanja autoriteta policije, i c) zbog efikasnijeg izvršavanja zadataka.

Nabrojani razlozi su zaista ključ za ostvarivanje dobre saradnje. Pitanje zaštite saradničke mreže i svest o tome pozitivno utiče na angažovanje, odnosno rad saradnika. Sa druge strane ona služba u kojoj imamo čestu dekonspiraciju saradničke mreže ne može da bude autorativna služba i to je u suštini loša služba. Na kraju, ukoliko se ne obezbedi efikasna zaštita saradnika i dođe do dekonspiracije jasno je da u tom slučaju imamo pasiviziranje saradničke mreže i neefikasnost.

Obezbeđenje zaštite saradničke mreže se najčešće u formalnom smislu rešava putem registrovanja iste. To znači da se saradnička mreža na tačno utvrđen način registruje. Registrovanje saradničke mreže se uređuje donošenjem određenih podzakonskih akata. To su najčešće određene instrukcije koje funkcioner službe donosi na osnovu zakona koji definiše delokrug rada i funkcionisanja službe.

Pitanje rada sa saradničkom mrežom je suptilno i značajno pitanje i sa te strane traži maksimalno poštovanje utvrđenih pravila po svim pitanjima saradničkog odnosa. Bez obzira što se samim činom registrovanja saradničke mreže ne može apriori reći da je obezbeđena zaštita ipak se registrovanjem na izvestan način obezbeđuje:

- jačanje svesti o odgovornosti za posao koji pojedinac radi u ime države, dok neregistrovanje, kroz ovaj ugao posmatrano, znači da pojedinac nije spreman da za svoj rad položi račun, dozvoli kontrolu i u suštini se radi o lošem radniku;

- obezbeđuje se zaštita operativnog radnika jer korišćenjem saradničke mreže može da dođe kako do dekonspiracije tako i do raznih zloupotreba od strane same saradničke mreže, i

- da se pitanje rešavanja nekih prava saradničke mreže koja mogu da proisteknu iz tog osnova rešavaju kroz institucije sistema. Informator ili saradnik mogu da budu uključeni i prilikom realizovanja određenih aktivnosti, pa i u složenim operacijama. U takvim situacijama može i da izgube život. Porodica te veze bi trebala da uživa prava po osnovu penziskog osiguranja ali i drugih naknada.

U osnovi sve policije sveta koriste saradničku mrežu. Saradnička mreža je način saradnje između policije i lica koje trajno, stalno i tajno dostavlja neke informacije policiji. Pored informatora postoje i druge forme saradnje sa građanima. Na primer viši stupanj saradnje policije i građana je saradnik. Sve savremene policije sveta koriste ovaj najniži istovremeno i kontroverzan, delikatan i suptilan izvor informacija, bez kojega praktično nije ni moguće otkrivanje, razjašnjavanje, dokazivanje kao i prevencija krivičnog dela iz oblasti ekonomskog kriminaliteta. Neophodnost korišćenja informatora se ogleda u potrebi ostvarivanja širokog uvida u pojedine oblike privrednog kriminaliteta odnosno otkrivanja, odnosno vremenskog i prostornog otkrivanja posledica krivičnih dela. Pod samim pojmom informatora podrazumevamo fizičko lice koje ovlašćenom službenom licu organa unutrašnjih poslova sistematski, povremeno ili permanentno i na diskretan (tajan) način daje odnosno pruža kriminalističko relevantne informacije za konkretna kriminalna događanja kao i za učinioce. U ovom sistemu tajnost je najznačajniji elemenat za definisanje pojma informatora.

Prema podeli koja se dovodi u najbližu vezu sa metodikom otkrivanja, razjašnjavanja, dokazivanja i prevencije privrednog kriminaliteta, informatore delimo na sledeće tipove: a) informator bez posebnih stručnih znanja; b) stručni informator, c) informator za kriminalni punkt, d) stručni informator za objekat, e) informator za opštu informisanost.

Informator bez posebnih znanja, jeste tip informatora koji nije puno upoznat sa načinom izvršenja i pojavnim oblicima privrednog kriminaliteta. Međutim zbog svog položaja u poslovnom svetu i prema drugim objektivnim i subjektivnim uslovima ima realne mogućnosti da zabeleži činjenice koje su od presudnog značaja za sprečavanje i suzbijanje privrednog kriminaliteta. Od ovakvog tipa informatora ne treba mnogo da se očekuje s obzirom da dovoljno ne poznaje proces proizvodnje, trgovine i slično gde se i realizuju kriminalni događaji ili s obzirom na tu činjenicu isti ima poteškoća vezanih za prepoznavanje kriminalnih događaja ali u određenim situacijama i on može da bude od neprocenjivog značaja.

Stručni informator, predstavlja tip informatora koji poseduje veliki stepen stručnosti informisanosti i komunikativnosti koja mu omogućava profesija i uska specijalnost radnog mesta u svim sektorima privrednog i finansijskog poslovanja, koja mu omogućavaju da uoči sve spoljašnje manifestacije i činjenice koje su vezane za krivično delo i izvršioca. U tom smislu stručni informator je u suštini i stručni konsultant kriminalističkog radnika.

Informator za kriminalni punkt je jedan od važnijih tipova informatora koji se koristi pri linijskom i teritorijalnom principu kriminalističkog rada, odnosno u celoj službi. Njegov rad se prvenstveno zasniva na analitičkom proučavanju kriminaliteta uz permanentno vremensko i prostorno pokrivanje i kontrolisanje pojedinih sektora i grana privredne delatnosti, mesta kojih prema ugroženosti predstavljaju kriminalna žarišta odnosno kriminalne punktove kao i pojedinih vidova delikvenata. Ovi informatori u suštini mogu da se uspešno ugrade u razne punktove (noćne klubove, barove, hotele, prenoćišta i druge ugostiteljske objekte, izletnička mesta islično), gde u suštini ostvaruju uvid u ponašanje sumnjivih lica i poznatih delikvenata i gde su mogućnosti da otkriju materijalne posledice vezane za delo i druge osnove sumnje. I kod ove vrste informatora potrebna je određena stručnost.

Stručni informator za objekat, predstavlja tip informatora koji služi za otkrivanje kriminalnih napada većeg intenziteta i za slučajeve predviđanja konkretnih sumnji za postojanje visokog stepena društvene opasnosti. Za ugradnju ovog tipa informatora potrebna je prethodna dobra analitička procena za one radne sredine gde je s obzirom na delovanje brojnih kriminogenih faktora moguće izvršenje krivičnih dela iz oblasti privrednog kriminaliteta. Razume se da je i ovaj informator potrebno da bude dovoljno stručan (da ima dovoljnog stručnog znanja) a i po mogućnosti da bude upošljen u tom objektu.

Informator za opštu informisanost, je tip informatora koji ne poseduje neka posebna stručna znanja i veštine a u privrednom poslovanju je obično uključen kroz neka tzv. komunikacijska radna mesta, na primer u kadrovskom ili komercijalnom sektoru što mu objektivno omogućava da dođe do nekih informacija vezanih za krivično delo i učinioca koje su neophodne za pokretanje i sprovođenje operativne kriminalističke kontrole i operativne kriminalističke obrade.

JAVNO POGOVARANJE

Početna saznanja o krivičnom delu privrednog kriminaliteta ali i o učiniocu mogu se saznati i putem glasina, odnosno javnog pogovaranja (Glasine, odnosno javno pogovaranje je prenošenje, odnosno plasiranje i na taj način širenje informacija koje se odnose na određeno krivično delo ili učinioca a da u stvari i ne znamo prvi izvor takve informacije). Javno pogovaranje je prisutno zbog toga što određena lica najviše usled nedostatka bezbednosne kulture ne prijavljuju kriminalnu delatnost državnom organu već svoja saznanja poveravaju i dele sa drugim osobama. Budući da u prenošenju takvih informacija učestvuje više lica svako od njih praktično daje svoju verziju i istu reprodukuje, odnosno prenosi na osnovu sopstvenog doživljaja tako da dosta često (dok ista bude došla do policije) početna informacija bude deformisano do tog stepena da i nema nekih dodirnih tačaka sa izvornom odnosno početnom informacijom. Međutim, uprkos činjenici da je informacija izgubila odlike autentičnosti i istinitosti, glasine kao izvor informacija za postojanje krivičnih dela privrednog kriminaliteta ne bi smele, ukoliko se ne radi o nekim apsurdima, biti odbačene apriori bez prethodne provere. Samo proveravanje treba izvršiti pažljivo i na konspirativan način. Takođe u treba biti uporan u traganju za licem koje je informaciju prvo prenelo.

Kada su u pitanju dela privrednog kriminaliteta treba posebno naglasiti da je ovo dosta redak slučaj na koji se može doći do saznanja za postojanje istih. Jednim delom ovo je sigurno uslovljeno činjenicom da na ovaj način odgovorni, uslovno rečeno, pokušavaju sačuvati ugled privrednog subjekta koji je mukotrпно izgrađen kod poslovnih partnera a sa druge strane, posebno kada su u pitanju tzv. Korisne malverzacije, upošljeni i nisu zainteresovani za otkrivanje istih. Ovde treba sigurno dodati i ne retko tolerantan odnos uopšte i subjekata eksterne kontrole i društva u celini jer se i na taj način u nekim društvenim trenucima obezbeđuje socijalna stabilnost. Upravo zbog svega navedenog glasine dosta sporo dobijaju obrise

javnosti te je tada potrebno sistemom od poslednjeg prema prvom doći do osobe od koga je potekla početna informacija.

SAZNANJA IZ ŠTAMPE I DRUGIH MASOVNIH SREDSTVA KOMUNIKACIJA (MEDIJA)

Saznanje za postojanje krivičnog dela putem sredstava javnog informisanja predstavlja jedan od ređih načina za dolaženje do početnih saznanja o postojanju krivičnog dela u kome se kao izvor javljaju sredstva javnog informisanja, odnosno informacije koje su u njima objavljene.

Naime, za postojanje krivičnog dela se može se saznati i praćenjem sredstava javnog informisanja (televizije, raznih časopisa, novina, interneta itd.).

Putem emisija koje se prikazuju na televiziji a koje predstavljaju plod istraživačkog novinarstva, autori emisije mogu direktno ili posredno da ukažu na postojanje određene kriminalne aktivnosti, uglavnom iz oblasti organizovanog kriminala, privrednog kriminala, korupcije u državnim organima i sl. Putem sistematskog analiziranja priloga vezanih za negativno finansijsko poslovanje i druge propuste u privredi često se dobivaju početne informacije o eventualno učinjenim krivičnim delima privrednog kriminaliteta. Treba napomenuti da je u našoj praksi, za razliku od inostrane, ovaj način saznanja za postojanje krivičnih djela, posebno privrednog kriminaliteta, neopravdano izostavljen. Mada, ima pozitivnih primera u kojima je nakon emitovanja televizijskih priloga u vezi sa korupcionaškim aferama i sličnim oblicima kriminalnog ispoljavanja usledilo kriminalističko istraživanje tih zločina, a zatim otkrivanje vinovnika i pokretanje krivičnog postupka protiv njih. Do takvih informacija se često može doći i praćenjem tzv. "živih" kontakt emisija, ali i putem pisama čitalaca ali i dopisa saradnika. Takođe se praćenjem oglasa u delu prodaje automobila, tehničke i druge robe može doći do saznanja koja su najčešće vezana za nedozvoljenu trgovinu i krijumčarenje.

KORIŠĆENJE TZV. LEGALNIH IZVORA

Izvesne činjenice koje upućuju na postojanje određenih nelogičnosti u aktivnostima pojedinaca u preduzećima ili drugim subjektima privrednog poslovanja mogu se naći i u raznim evidencijama, kartotekama, pregledima, poslovnim knjigama ali i drugoj dokumentaciji koju vode sama preduzeća ili drugi subjekti privrednog poslovanja. Zbog toga se često puta i kaže da takozvani legalni izvori predstavljaju značajan i dragocen, ali još uvek nedovoljno korišćen metod. U nabrojanim evidencijama sadržan je arsenal podataka koji su od ogromnog značaja za kriminalističku kontrolu i obradu privrednog kriminaliteta. Ovakve široko dostupne činjenice uz prethodno grupisanje i analiziranje te primenu metoda eliminacije i drugih indicijalnih metoda, treba koristiti kao mogućnost u slučaju nelogičnosti za sumnju na postojanje krivičnog dela privrednog kriminaliteta. Samo sistemsko korišćenje i praćenjem, odnosno analiza ovih podataka može nas uputiti na

kriminalnu delatnost određenog lica i postojanje osnova sumnje da se u konkretnom slučaju radi o krivičnom delu privrednog kriminaliteta. Zbog nemogućnosti da nabrojimo sve, navodimo samo neke izvore podataka koji se nalaze u tzv. "legalnim izvorima" a kojim mogu biti značajni u metodici otkrivanja, razjašnjavanja i dokazivanja krivičnih dela privrednog kriminaliteta:

- Evidencije koje vodi policija a posebno evidencije koje se odnose na kretanje i boravak stranaca;
- Knjige, odnosno evidencije boravka stranaca i domaćih gostiju koje su u obavezi da vode ugostiteljska preduzeća koja pružaju usluge smeštaja;
- Carinske evidencije, posebno evidencije koje se odnose na carinske deklaracije iz kojih se može utvrditi šta se uvozi i ko uvozi;
- Evidencije koje vode organi uprave a odnose se na izdavanje određenih dozvola i uverenja;
- Evidencije koje vode uprave prihoda a odnose se na plaćanje poreza i doprinosa kao i poreza na ostvarenu dobit;
- Evidencije koje vode razne inspeksijske službe koje se tiču utvrđenih nepravilnosti u poslovanju određenog preduzeća ili subjekta privrednog poslovanja;
- Evidencije o platnom prometu određenog preduzeća ili drugog subjekta privrednog poslovanja, itd.

Na kraju treba apostrofirati činjenicu da je korišćenje legalnih izvora kao metod dolaska do početnih informacija za izvršeno krivično delo privrednog kriminaliteta u obrnutoj srazmeri sa obrazovanjem i iskustvom operativnog radnika. Drugim rečima, ukoliko je u pitanju obrazovan, stručan i radnik sa bogatim iskustvom utoliko će mogućnost eksploatacije ovog metoda u praktičnom delovanju biti veća.

METOD ANALOGIJE

Sistem blagovremenog obaveštavanja organizacionih jedinica u okviru organa uprave a posebno organa uprave nadležnog za unutrašnje poslove kao princip funkcionisanja podignut je na stepen obaveznosti. Kroz isti se područne organizacione jedinice obaveštavaju, neposredno i putem analitičkih materijala, o svim aktuelnim pojavama i događajima koji su otkriveni kao i o uzrocima, uslovima i povodima nastanka istih. Iako ovakav sistem odavno postoji, ono što je verovatno bilo motiv onih koji su uspostavili ovakav sistem obaveštavanja nije na pravi način shvaćen jednim delom od praktičara a posebno naučnih radnika. Naime osnova ovoga sistema je trebava da bude osnov za uobličavanje i uopštavanje metoda analogije kao metoda vezanog za izvor saznanja o postojanju krivičnih dela privrednog kriminaliteta.

Nažalost ovaj metod nije do sada obrađivan u udžbenicima Kriminalistike a isti je pored toga što je specifičan, posebno kada su dela privrednog kriminaliteta u pitanju, i jedan od značajnijih.

Ovaj metod zasniva se na opšteprihvaćenoj činjenici da način izvršenja (pojavní oblik) kod krivičnog dela privrednog kriminaliteta, u najvećoj meri zavisi od

zajedničkog dejstva faktora koji ga uslovljavaju (etiološki ili kriminogeni faktori). Ako je jedan način izvršenja otkriven i dokazan u nekom privrednom subjektu, sa velikom verovatnoćom može se pretpostaviti da i u ostalim privrednim subjektima, u kojima deluju isti ili slični kriminogeni faktori, postoji ista kriminalna pojava, dakle, isti način izvršenja.

Dakle upravo zbog iznetog, metod analogije odn. sličnosti se kada su krivična dela protiv privrede u pitanju nameće kao indicijalni metod ili „MOS po privrednom kriminalitetu“

U suštini organizacione jedinice, svaka za sebe bi na osnovu dobijenih informacija trebala da planira kriminalističku kontrolu u okviru koje bi preduzimajući operativno taktičke mere i radnje konstatovala da i u preduzeću ili drugom subjektu privrednog poslovanja postoji splet istih kriminogenih faktora kao i pojavnih oblika privrednog kriminaliteta.

Kao metod zasnovan je na analizi slučajeva gde su utvrđeni kriminogeni faktori koji su usloveli konkretan pojavni oblik te obrađenim načinom izvršenja i tragovima koji su nastali kao posledica radnje izvršenja. Upravo zbog toga analiza slučajeva iz prošlosti je u planskoj aktivnosti policije osnov od krucijalnog značaja u fazi planiranja operativne delatnosti koja se sprovodi kroz sistem operativne kriminalističke kontrole i operativne kriminalističke obrade.

NAČIN SAZNAJNA KADA JE U PITANJU SVEŽI ČIN

Pripadnici policije, kako uniformisani tako i neuniformisani, u određenim situacijama obavljajući poverene poslove i radne zadatke mogu doći do saznanja o određenom krivičnom delu privrednog kriminaliteta i neposrednim uočavanjem njegovog toka. Drugim rečima do saznanja mogu doći i zaticanjem učinioca krivičnog dela u trenutku izvršenja radnje krivičnog dela ili neposredno nakon izvršenja radnje dok još uvek nije realizovana namera odn. pribavljena protivpravna imovinska korist. Ova situacija se u nauci naziva „svež čin“ odnosno „in flagranti“ (situacija u kojoj je učinilac zatečen prilikom izvršenja krivičnog dela). Kada su u pitanju krivična dela privrednog kriminaliteta ovo je dosta retka situacija, odnosno način saznanja za postojanje ovih dela. Osnov za ovakvo stanje je prvenstveno uzrokovan karakteristikama krivičnih dela privrednog kriminaliteta, pre svih prikrivenošću ovih delikata i činjenicom na ovakav način može da se otkriju samo neka krivična dela (nedozvoljena trgovina, krijumčarenje itd.).

Bez obzira na limitirajuće faktore koji se odnose na karakteristike privrednog kriminaliteta i relativno ograničen broj krivičnih dela koja mogu biti otkrivena na ovaj način smatramo da bi broj otkrivenih krivičnih dela na ovaj način trebao biti mnogo veći. Ovo posebno iz razloga što mislimo da bi pripadnici policije pored redovnih aktivnosti, i u sklopu istih mogućnosti hvatanja učinioca u trenutku izvršenja krivičnog dela mogli, da i na jedan sistematski način, sprovodeći planske operativno-taktičke mere u sklopu i složenih kriminalističko taktičkih situacija i kombinacija uhvate učinioca u momentu izvršenja krivičnog dela. Ovo bi posebno trebalo da da rezultate kada su u pitanju prethodno dobijena saznanja vezana za

kontrolu terena, lica ili objekta. Jasno je da bi u situaciji kada uniformisani radnik na sektoru, obavljajući redovne poslove na sektoru, pozorniĉkom, patrolom reonu uoĉi van radnog vremena, u noćnim satima upaljeno svetlo u magacinu ili kancelariji poslovoĉe, trebao isto, da ukoliko odmah ne reaguje u izveštaju konstatuje. To u svakom sluĉaju treba da bude povod za prikupljanje i drugih podataka koji bi nakon kvalitetno izvršene analize trebali da budu osnov za otvaranje kriminalistiĉke obrade i u sklopu realizovanja iste planiranja zasede kako bi magacioner bio uhvaćen prilikom iznošenja robe iz magacina.

S obzirom na prikrivenost privrednog kriminaliteta ovakav naĉin saznanja za postojanje kriviĉnog dela je moguć samo kod nekih kriviĉnih dela privrednog kriminaliteta. To je pre svega kriviĉno delo primanje mita, nedozvoljena trgovina, krijumĉarenje i sliĉno. Pored ĉinjenice što ovaj naĉin saznanja za izvršeno kriviĉno delo moţe da bude sluĉajan to moţe da predstavlja i planski naĉin kako za saznanje tako i za dokazivanje kriviĉnih dela privrednog kriminaliteta, putem izvoĉenja planskih operativno taktiĉkih mera - zaseda, tajno posmatranje. A i sloţenijih taktiĉkih kombinacija, kriminalistiĉkih operacija i dokazivanja kriviĉnih dela.

ZAKLJUĀAK

Blagovremenim sticanjem poĉetnih saznanja, odnosno planski organizovanom i sistematski sprovedenom informativno – obaveštajnom delatnošću, sluţbenici policije ostvaruju bitan preduslov za efikasno delovanje drugih subjekata antikriminalne prakse (drţavnog tuţilaštva, suda itd.), a samim tim i bitan preduslov za otpoĉinjanje operativne kriminalistiĉke obrade kriviĉnih dela privrednog kriminaliteta.

Sami naĉini dolaska do saznanja o kriviĉnim djelima i pouzdanosti dobijenih informacija mogu biti veoma razliĉiti. To je, izmeĉu ostalog uslovljeno i prirodom kriminalne djelatnosti privrednih delikata koja se karakteriše visokim stepenom prikrivenosti, odnosno latentnosti (zbog same prirode dela, vremena, mesta i naĉina njihovog izvršenja, kao i posledica koje su nastupile). Naime, kriviĉna dela iz oblasti privrednog kriminaliteta uglavnom spadaju u grupu dela ĉije posledice nisu tako oĉigledne, tj. za ĉije se postojanje uopšte ne zna, pa ĉak i ne sumnja. Dakle, kod ove vrste delikata posledice ili nisu oĉigledne ili se mogu tumaĉiti na više naĉina. Na primer, pronevera, falsifikovanje dokumentacije, davanje laţnih podataka u pogledu poreza, zloupotreba sluţbenog poloţaja i ovlašćenja, davanje i primanje mita itd. Da bi policija blagovremeno došla do saznanja za postojanje kriviĉnih dela privrednog kriminaliteta, mora da maksimalno koristi sve dozvoljene naĉine koje su kriminalistiĉka teorija i praksa razvile. Naţalost, u našojoj zemlji pojedini naĉini saznanja poput saznanja iz sredstava javnog informisanja, naĉini saznanja putem analogije, korišćenjem tzv. legalnih izvora i sl., su neopravdano zapostavljeni. Takoĉe, s obzirom da se radi o deliktima kod kojih posledica nije tako uoĉljiva, neophodno je da policija u veĉoj meri koristiti operativnu mreţu kao naĉin saznanja za postojanje kriviĉnih dela privrednog kriminaliteta.

BIBLIOGRAFIJA

1. Krivokapić V. (2008) Uvod u kriminalistiku, Beograd.
2. Ivanović, R. A. (2009) Privredni kriminalitet i korupcija u Republici Srbiji, *Kriminalističke teme*, Godište IX, br. 3-4, str. 153-172. Sarajevo: Fakultet za kriminalistiku, kriminologiju i sigurnosne studije.
3. Ivanović R. A. (2010) Falsifikovanje i zloupotreba platnih kartica, *Perjanik*, god. 9, br. 26, str. 4-18. Danilovgrad: Policijska akademija.
4. Petrović A. (1981) *Kriminalistička metodika*, Beograd: Viša škola unutrašnjih poslova.
5. Vodinelić V. (1996) *Kriminalistika*, Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.

ULOGA PREGOVARANJA U STRATEGIJI NABAVKE USMERENOJ NA STVARANJE VREDNOSTI

Mile Ličina, mr

Jaffa - Crvenka
Beograd, Srbija
mile.licina@jaffa.rs

Alija Jašarević, dr

Soko Nada Štark
Beograd, Srbija
alija.jasarevic@atlanticgrupa.com

UDK: 005.574:658.71

Apstrakt

Nabavka sve više postaje strateška funkcija, koja svoje odluke zasniiva na filozofiji i politici stvaranja vrednosti i sniženja ukupnih troškova u lancu snabdevanja. Sa dobavljačima se izgrađuju dugoročni partnerski odnosi. U tom procesu partneri se specijalizuju za obavljanje delatnosti za koje imaju ključne kompetencije i stratešku prednost. Nabavka uključuje dobavljače u projekte razvoja i vrednosne analize proizvoda, u rešavanju logističkih problema kao i u druge strateške zadatke sa ciljem ostvarenja što boljih rezultata. Cilj je da se snize ukupni troškovi u lancu stvaranja vrednosti počevši od subdobavljača, preko dobavljača, preko sopstvenog preduzeća do krajnjih korisnika i da se povećaju koristi krajnjem potrošaču proizvoda, odnosno usluge. U savremenom hiper-konkurentskom okruženju u kome borba za osvajanje tržišnog prostora postaje sve agresivnija i dinamičnija i u kojoj opstaju samo ona preduzeća koja su u poslovni ambijent ugradila visok nivo fleksibilnosti, inovativnosti i konkurentnosti, pregovaranje postaje zaokruženi poslovni proces i jedan od bitnih izvora konkurentne prednosti preduzeća. Strateški značaj i uloga nabavke, učinilo je pregovaranje bitno složenijim, dinamičnijim procesom koji ima direktan uticaj na ostvarenje poslovnog rezultata. Strateški značaj pregovaranja ogleda se i u njegovom svakodnevnom korišćenju prilikom upravljanja i rukovođenja preduzećem, koje sve više zavisi o timskom radu, ali i na osnovu sve naglašenije uloge koju ima u strategijama anorganskog rasta spajanjem, preuzimanjem i strateškim povezivanjem s drugima. Strateški i sistemski pristup procesu pregovaranja nudi priliku za stvaranje nove organizacione sposobnosti gde se uz pomoć različitih tehnika i alata nastoji postići maksimiziranje vrednosti svake od aktivnosti preduzeća. Ulaganjem u efikasan sistem pregovaranja zasnovan na sposobnosti i veštini ljudskog kapitala, mogu se postići ciljevi koji vode stvaranju vrednosti i uvećanju ukupnog poslovnog rezultata.

Ključne reči: pregovaranje, nabavka, lanac snabdevanja, stvaranje vrednosti, konkurentnost, strateški značaj

THE ROLE OF NEGOTIATION IN THE PURCHASING STRATEGY AIMED AT CREATING VALUE

Abstract

Purchasing is increasingly becoming a strategic function, whose decisions are based on the philosophy and policy of value creation and the reduction of total costs in the supply chain. Long-term partnerships are built with suppliers. In the process, partners specialize in performing the activities of their core competences and strategic advantages. The purchasing departments include suppliers in development projects and product value analyses when solving logistics problems and other strategic tasks in order to achieve the best possible results. The goal is to lower the total costs of the value creation chain, starting from the sub-suppliers, through suppliers and their own company, to the end users, and to increase the benefits to the end consumer of goods or services. In today's hyper-competitive environment in which the struggle to win market space is becoming ever more aggressive and more dynamic and in which only those companies that have incorporated in their business environment a high level of flexibility, innovation and competitiveness, negotiation becomes a rounded business process and one of the crucial sources of competitive advantages. The strategic importance of the role of purchasing has made negotiation significantly a more complex and a more dynamic process that has a direct impact on the achievement of business results. The strategic importance of negotiation is reflected in its everyday use in governing and management of a company, which is becoming more dependent on teamwork, but also on the more emphasized role it plays in the inorganic strategies of growth by mergers, acquisitions and strategic alliances with others. Strategic and systemic approach to the negotiation process offers the opportunity for the creation of new organizational capabilities where, by using different techniques and tools, the participants strive to maximize the value of each of the company's activities. By investing in an efficient bargaining system based on the ability and skill of the human capital, it is possible to achieve goals that lead to the creation of value and increase of the overall business results.

Keywords: negotiation, purchasing, supply chain, value creation, competitiveness, strategic importance

JEL codes: M20

UVOD

Danas se uspešnost nabavke ne može više meriti samo na osnovu sniženja cena predmeta nabavke, već prema optimizaciji ukupnih troškova, prema efektima lanca stvaranja vrednosti, prema nivou obezbeđenja konkurentnosti preduzeća na tržištu. Danas je nabavka sve manje funkcija sa taktičkim zadacima vezano za ostvarenje zahteva za nabavku uz niske nabavne cene. Vreme da se postigne niska nabavna cena i povoljni uslovi nabavke što se smatralo jednim doprinosom nabavke uspešnosti poslovanja preduzeća su davno iza nas. Ciljevi koji top menadžment danas postavlja pred nabavku su sve zahtevniji i sa stanovišta redukcije troškova i sa stanovišta stvaranja vrednosti. Dosadašnja istraživanja kao i buduće tendencije i očekivanja pokazuju da će uticaj nabavke na rezultate celokupnog poslovanja preduzeća rasti i da će se važnosti stvaranja vrednosti u nabavci u budućnosti pridavati sve veći značaj. Na osnovu sprovedenih empirijskih istraživanja ukazuje se

da će se pred nabavku u budućnosti kao zadatak mnogo više stavljati doprinos stvaranja vrednosti nego sama redukcija troškova. [19, str. 11] Takođe se ukazuje kako preduzeća sve veći deo troškova alociraju na nabavnu funkciju iz čega proizilazi da nabavna funkcija sve više upravlja i učestvuje u donošenju strateških odluka o investicionim dobrima kao što su mašine, zgrade, oprema. Iz istog istraživanja proizilazi da menadžment nabavke kod najuspešnijih preduzeća donosi konačnu odluku za preko 70% svih troškova (izuzev plata), kao i da su najuspešnija preduzeća takvim pristupom ostvarila 10% uštede u troškovima. Za razliku od takvih preduzeća, kod preduzeća u kojima nabavka kontroliše manje od 40% ukupnih troškova, ušteda u troškovima iznosi samo 1%. [7, str. 8] Najuspešnija svetska preduzeća već odavno uključuju nabavku u diskusije o poslovnim planovima i smatraju kako nabavka može aktivno doprineti poslovnim strategijama drugih poslovnih jedinica. [13, str. 12]

Strateški značaj i uloga nabavke, učinila je da i značaj i uloga pregovaranja postane bitno složenijim, dinamičnijim procesom koji ima direktan uticaj na stvaranje dodatne vrednosti i ukupnog poslovnog rezultata.

POJAM I ZNAČAJ PREGOVARANJA

Pregovaranje (*negotiation*) potiče od dve latinske reči *neg* i *outium*, koje u prevodu znače „nedokolica“ (*neg* znači ne, a *outium* znači dokolica, slobodno vreme). *Negocio* na španskom znači posao. U savremenom značenju poreklo se vezuje za francusku reč *négoce* koje označava poslovanje sa ljudima i predstavlja šire značenje, jer svi odnosi između ljudi bilo poslovni, bilo društveni, spadaju u pregovaranje.

Pregovaranje je kao jedna od najstarijih ljudskih aktivnosti koju i danas upotrebljavamo gotovo svakodnevno postalo opšte prisutno u svim sferama života, a posebno je važno u ekonomskom smislu kako na nivou pojedinca ili preduzeća tako i celih država. U savremeno doba pregovaranje se smatra univerzalnim procesom i kao takvo primenjivo je u mnoštvu različitih životnih stanja.

Lewicki, poznati poznavalac ovoga područja, kaže da „pregovaranje nije samo uobičajeno, nego i presudno za efikasan i zadovoljavajući život. Svi mi trebamo različite stvari-resurse, informacije, saradnju i podršku drugih. I drugi imaju potrebe, ponekad kompatibilne s našima a ponekad i ne. Pregovaranje je proces putem kojeg pokušavamo uveriti druge da nam pomognu u ostvarenju naših potreba, dok istovremeno i mi vodimo računa o njihovim potrebama. Pregovaranje je temeljna veština ne samo za uspešno upravljanje nego i za uspešno življenje“. [15, str. 2]

Iako postoji bezbroj obznanjenih definicija ovog složenog društveno ekonomskog fenomena u ovom radu navestićemo samo neke od njih.

„Pregovori su društveni proces interakcije i komunikacije među ljudima sa svrhom postizanja trajnog sporazuma zasnovanog na nekim zajedničkim interesima, a sve kako bi se postigli zajednički ciljevi i izbegli konflikti.“ [24, str. 191]

„Pregovaranje je proces u kojem dve ili više strana zajedno rade da dođu do međusobno prihvatljivog rešenja jednog ili više problema, kao što je komercijalna transakcija, ugovor ili pogodba bilo koje vrste.“ [4, str. 3]

Za renomirane profesore Univerziteta Harvard, *Fisher-a i Ury-a*, pregovaranje je „osnovno sredstvo da dobijemo od drugih ono što želimo; dvosmerna komunikacija koja ima za cilj postizanje sporazuma kad vi i druga strana imate neke zajedničke, a ne suprotne interese“. [8, str. 13]

„Pregovaranje je analitički proces koji ukazuje da su pregovarači međuzavisni i da putem različitih oblika kooperacije i konkurencije mogu uticati na ukupnu vrednost rezultata i na način na koji se ta vrednost raspodeljuje“. [9, str. 314]

Iako postoji više podela na vrste pregovaranja većina autora u domenu poslovnog pregovaranja u zavisnosti od ciljeva, strukture, rezultata pregovaranja, vremena, međusobnog odnosa uključenih strana i potencijalnog konflikta pregovore dele na integrativne (kooperativne) i distributivne (kompetitivne).

Reč „integrativni“ odnosi se na okupljanje ili ujedinjavanje u jedinstvenu celinu, kombinovanje radi stvaranja veće jedinice/vrednosti. Integrativno pregovaranje, kasnije popularno nazvano „win-win“ pristupom, odnosi se na proces diskusije putem koje se dolazi do sporazuma, koji zadovoljava ciljeve obe strane. Učesnici u toku pregovaranja koriste kooperativne taktike da bi ostvarili „win-win“ rezultate. Drugi proces, je distributivno pregovaranje koje obično na konkurentski način deli raspoložive resurse. Nekooperativne ili taktike koje su zasnovane na nadmetanju i takmičenju mogu, i obično dovode, do „win-lose“ ishoda, u kojem jedna strana ostvaruje svoje ciljeve na račun druge strane koja neminovno gubi.

Tabela 1: Karakteristike Win-Lose i Win-Win pregovora

Izvor: prilagodeno prema Monczka R., Handfield R., Giunipero L., Patterson J., „Purchasing & Supply Chain Management“, 5th edition, 2011, str. 500

Karakteristike Win-Lose pregovora (Distributivni pregovori)	Karakteristike Win-Win pregovora (Integrativni pregovori)
Preuzimanje krute pregovaračke pozicije	Uzajamno razumevanje potreba i želja
Nadmetanje oko fiksnog iznosa vrednosti	Fokus na zajedničke a ne na lične interese
Praksa striktno upotrebe sile jedne strane nad drugom	Sprovođenje zajedničkih napora za rešavanje problema i razvoj kreativnih rešenja koja pružaju dodatnu vrednost
Voditi suparnički odnos	Uključiti se u otvorenu razmenu informacija

Osnovnu razliku između ova dva pristupa (tabela 1) ogleda se u nastojanju da se poveća kolač u integrativnom pristupu, za razliku od distributivnog pristupa u kojem se osnovna bitka vodi u smeru povećanja sopstvenog komada postojećeg kolača. Istraživanje stvarnog ponašanja pregovarača pokazalo je da razlike u praksi pregovaranja zavise od kulture iz koje pregovarač potiče. Tako npr. američki pregovarači proces pregovaranja više gledaju u okviru „win-lose“ ili u okviru distribucije; ne bave se puno izgradnjom odnosa ni planiranjem, nego odmah prelaze na davanje ponuda, postizanje i provođenje dogovora. S druge strane, azijski pregovarači veliku količinu vremena ulažu u izgradnju odnosa i sve više skraćuju korake prema kraju procesa pregovaranja. [15, str. 113] Većina pregovora u realnom životu je kombinacija traženja i stvaranja vrednosti. Zato pregovarači moraju da

znaju da svestrano koriste oba strategijska pristupa i da prepoznaju situacije koje zahtevaju više jednog ili drugog pristupa.

PREGOVARANJE KAO POSLOVNI PROCES

Pregovaranje, danas postaje proces kojim ostvarujemo vitalne poslovne i organizacione interese. Lanac dodavanja vrednosti kao sredstvo utvrđivanja načina za stvaranje veće vrednosti za kupce prvi je predložio i predstavio poznati profesor s Harvarda *Michael Porter*. Prema Porteru lanac vrednosti sastoji se od aktivnosti koje stvaraju vrednost unutar preduzeća i doprinose njegovoj konkurentskoj prednosti. Svaka aktivnost vezana je za jedan ili više procesa koja ujedno predstavlja i priliku za unapređenje procesa i pronalaženje dodatnih izvora dodavanja vrednosti za krajnje kupce.

Izlaz jednog procesa predstavlja ulaz u drugi proces, a vrednost izlaza uvek premašuje vrednost ulaza. [22, str. 35-38] Isto tako, Porter tvrdi kako konkurentska sposobnost preduzeća raste ako je ono sposobno da proizvede vrednost svojim kupcima, koja premašuje troškove stvaranja te vrednosti. Uspeh preduzeća ne zavisi samo o tome na koji način jedan sektor ili služba ispunjava svoj deo posla nego i o dobroj koordinaciji i sinhronizaciji aktivnosti različitih delova preduzeća. Da bi preduzeće postiglo i održalo potreban nivo konkurentске prednosti mora podići granice svojih sopstvenih performansi operacija i pozicionirati se u ukupnom lancu dodavanja vrednosti koji obuhvata i sopstvene dobavljače, distributere i kupce stvarajući na taj način celu mrežu dodavanja vrednosti zasnovanu na dugoročnim i međusobno usklađenim strateškim poslovnim odnosima. Upravljanje takvim odnosima s poslovnim partnerima često se označava skraćenicom PRM „*Partner Relationship Management*“. [14, str. 15] Jedan od najvažnijih partnera preduzeća koje je tržišno usmereno su kupci njegovih proizvoda kojima se poklanja posebna pažnja, a pristup upravljanju odnosima s kupcima poznat je kao CRM „*Customer Relationship Management*“. [11, str. 34] Uspešni odnosi s kupcima ili bilo kojom drugom interesnom grupom prvenstveno zavise o sposobnostima i resursima koji se ulažu u taj odnos.

Da bi napravili skok od poželjnog shvatanja pregovaranja do onoga koje prepoznaje pregovaranje kao institucionalizovani proces, nisu nam potrebni radikalni zahvati, već uvođenje novih alata i postupaka koji omogućuju top menadžmentu bolje upravljanje i osiguranje podrške pregovaračima. Ako preduzeće uspe da transformiše svoj pristup pregovaranju od tradicionalnih „*ad hoc*“ aktivnosti u organizacionu sposobnost, biće u stanju da ostvari značajan napredak i rezultate u svom poslovanju. Još veći doprinosi ostvaruju se na osnovu brojnih i svakodnevnih pregovaranja koja se odvijaju na različitim nivoima u celom preduzeću.

STVARANJE VREDNOSTI

Vezano za naš predmet proučavanja uticaja pregovaranja na stvaranje vrednosti u ukupnom lancu vrednosti, potrebno je istaći da je upotreba saradničkog pristupa i taktika uspešnija u ostvarenju obostrano zadovoljavajućih ciljeva. „Svrha pregovaranja je stvaranje vrednosti – odnosno iznalaženje rešenja kojima sve uključene strane mogu ostvariti svoje ciljeve, bilo stvaranjem veće količine resursa bilo pronalaženjem načina da se postojeći resursi podele ili da se uskladi njihova upotreba“. [15, str. 15]

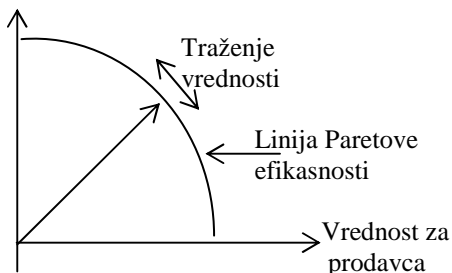
Proces integrativnog pregovaranja ima četiri glavna koraka: utvrđivanje i definisanje problema, razumevanje problema, otkrivanje interesa i potreba, smišljanje mogućih rešenja problema, procena rešenja i odabir jednog od njih. Prva tri koraka integrativnog pregovaranja važna su za stvaranje vrednosti. Da bi pregovarači zajedno stvarali vrednost, oni moraju razumeti problem, prepoznati interese i potrebe obeju strana, te stvoriti više različitih mogućih rešenja. Četvrti korak procesa integrativnog pregovaranja, procena mogućih rešenja i odabir jednog od njih, odnosi se na traženje vrednosti. Traženje vrednosti koje je u osnovi kompetitivnog karaktera zahteva mnoge veštine distributivnog pogađanja.

Na osnovu *prikaza 1* gde je prikazan odnos između stvaranja i traženja vrednosti važno je naglasiti da je dobro da procesi stvaranja vrednosti prethode procesu traženja vrednosti (1) procesi stvaranja vrednosti efikasni su kada se sprovede saradnički bez razmišljanja o tome „ko što dobija“ i (2) traženje vrednosti uključuje proces distributivnog ponašanja kojeg treba pažljivo uvesti u integrativno pregovaranje jer inače može naštetiti odnosima i ugroziti napredak pregovora. [15, str. 76]

Cilj stvaranja vrednosti je da se linija traženja vrednosti pomakne prema gornjoj desnoj strani *prikaza 1*. Kada se linija pomakne naviše, što može, zove se linija Paretove efikasnosti, a na njoj se nalazi tačka u kojoj „nijednom pojedincu ne može biti bolje, a da drugome ne bude lošije.“ [21, str. 23] Integrativno pregovaranje možemo smatrati i procesom Paretovog efikasnog rešenja.

Prikaz 1. Stvaranje i traženje vrednosti i linija Paretove efikasnosti Prilagođeno prema: Lewicki, R., Sunders, D.M., Barry B. (2006), str. 75

Vrednost za kupca



Tendencija pregovarača da svet vide kompetitivnijim i distributivnijim nego što stvarno jest i da premalo koriste integrativne procese koji stvaraju vrednost, znači da se mnoga pregovaranja završe ishodom koji nisu optimalni. Uspešna koordinacija

međuzavisnosti u osnovi može dovesti do sinergije, koja označava „celinu koja je veća od zbira njenih delova.“ [15, str. 16]

Različiti modeli pregovaranja mogu se uklopiti u opštu strukturu od tri faze ili stepena: početnu (ili uvodnu) fazu, srednju fazu (ili fazu rešavanja problema), završnu fazu (ili rasplet). Te faze odnose se na uspešne pregovore, neuspešni pregovori ne prate takav uredan redosled faza, nego se beskrajno zadržavaju u srednjoj fazi ili kruže unutar ili između početne i srednje faze. [12, str. 92]

Po mišljenju mnogih teoretičara i praktičara, najvažnija faza svakoga pregovaračkog procesa je priprema i planiranje pregovora . Ogroman procenat od 70 do 90% uspeha u pregovaranju obično se pripisuje ovoj fazi. Osnovni zadatak ove faze je da utvrditi i proučiti raspoložive izvore informacija i na osnovu njih ustanovi i sprovede sopstvene potrebe, želje i mogućnosti kao i da što ih je moguće bolje proceni i za poslovnog partnera s kojim pregovaramo.

U dobrom sagledavanju potreba jedne i druge strane u ovoj fazi leži sposobnost da se pronadu „win-win“ rešenja, tj. ona rešenja koja će maksimalno zadovoljiti i jednu i drugu stranu i to bez obzira što se u pregovore ušlo upravo zbog postojanja nesuglasica ili konfliktnih interesa. Različitost stvarnih potreba i gledišta vezano uz prioritete njihova zadovoljenja upravo je to što omogućuje „win-win“ ishode i u najtežim okolnostima, ukoliko se obje strane istinski oko njih potrudu.

Dobra prethodna priprema uz poznavanje minimalnih ciljeva koje pregovorima želimo postići i zone mogućeg dogovora *ZOPA* (eng. *Zone of Possible Agreement*), raspon cena unutar kojeg će pregovaračke strane doći do dogovora [4, str. 163], odnosno svest o najboljoj alternativni rezultatu pregovaranja ili eng. *BATNA* (eng. *Best Alternative To a Negotiated Agreement*) [28, str. 380], pomoći će nam da proces pregovaranja završimo na najbolji mogući način sa „win-win“ ishodom.

Postojanje zone mogućeg dogovora i faktor vreme su ključni za uspeh pregovora. Pregovori se u stvari vode unutar ove zone, jer bilo šta što bi predložila jedna od pregovaračkih strana izvan ovog raspona odmah bi bilo odbijeno. Kad je najviša prihvatljiva cena za kupca viša od najniže cene koju je prodavac spreman da prihvati, govorimo o pozitivnom rasponu pregovaranja, a kad je slučaj obrnut, tj. kad prodavac traži više nego je kupac spreman da plati, to je negativni raspon pregovaranja. [15, str. 75]

Po mišljenju autora ovoga teksta jedan od čestih vidova jačanja sistema pregovaranja kao strateškog poslovnog procesa i saradnje unutar preduzeća je formiranje multifunkcionalnih timova, (virtuelnih timova nabavke). Multifunkcionalni timovi u najvećoj se meri odnose na saradnju nabavke sa sledećim funkcijama preduzeća: proizvodnjom, informatikom, logistikom, razvojem proizvoda i usluga, sektorom za pravne poslove. Preduzeća lideri češće i intenzivnije podstiču saradnju nabavke s ostalim funkcijama preduzeća, nego što to čine preduzeća sledbenici.

Na osnovu empirijskih istraživanja može se uočiti kako najbolja preduzeća na svetu (industrijski lideri) u znatno većoj meri podstiču rad multifunkcionalnih timova, u svrhu donošenja poslovnih odluka i sprovođenja nabavnih procesa, u odnosu na preduzeća sledbenike. Svi industrijski lideri uključuju multifunkcionalne timove u donošenje odluka, dok kod sledbenika to čini njih 62% . S druge strane, 88% lidera

uključuje multifunkcionalne timove u sprovođenje procesa nabavke, dok to čini tek 59% sledbenika. [13, str. 13]

Saradnja i izgradnja odnosa s neposrednim poslovnim partnerima u lancu snabdevanja također postaje jedan od ključnih poslovnih resursa. U nabavci se ovo naročito odnosi na odnose s dobavljačima. Neki autori zagovaraju model prakse multifunkcionalnih timova za upravljanje kategorijama nabavke kojeg čine interni i eksterni učesnici lanca.

Najznačajniji preduslov ovakvog pristupa poslovanju je otvorenost i poverenje između dobavljača i menadžmenta nabavke. Znanje u ovakvom okruženju deli se između poslovnih partnera kako bi se zajednički stvorila veća vrednost za krajnjeg potrošača. Odnosi se izgrađuju na temelju više vrsta aktivnosti kao što su: formulisanje zajedničkih ciljeva unutar preduzeća i s poslovnim partnerima, pružanjem uvida u troškove kategorija od zajedničkog interesa, podelom podataka s tržišta nabavke, ranim uključivanjem dobavljača u razvoj novih procesa, proizvoda i usluga itd. [2, str. 76] U rezultatima istraživanja *A.T. Kearney*-a može se uočiti kako poslovne prakse podrazumevaju i jaču eksternu saradnju s dobavljačima jer preduzeća lideri prepoznaju i ostvaruju koristi, koje se temelje na doprinosu dobavljača inovaciji svojih proizvoda i usluga i brzini razvoja i lansiranja novih proizvoda na tržište. U poređenju sa preduzećima sledbenicima, lideri ove koristi ostvaruju u značajnijoj meri (razlika u implementaciji je više od 30% u korist lidera). [13, str. 18]

I bez opsežno sprovedene empirijske analize, ali uz dovoljno poznavanje dešavanja na tržištu Srbije i regionalnim tržištima prehrambenih artikala autori ovoga rada mogu konstatovati da je aktuelnost sistema pregovaranja kao strateškog poslovnog procesa jako slaba i da se nalazi u početnoj fazi, a da samo postoje obrisi u primeni nekih njenih parcijalnih segmenata i to kod određenih po pravilu velikih privrednih subjekata. Gotovo smo sasvim sigurni da se navedeni stav može potvrditi i u nekom regionalnom istraživanju privrede regiona i da se njeni učesnici u svakom lancu snabdevanja nalaze u „tradicionalnoj“, početnoj fazi shvatanja procesa strateškog pregovaranja. Određeni oblik saradnje u lancu snabdevanja na regionalnom tržištu po pravilu se javlja samo u izuzetnim slučajevima i to kao neki parcijalni oblik (između maksimalno dva učesnika npr. kupca i dobavljača).

Liberalizacija trgovine i dolasci trgovačkih lanaca i velikih multinacionalnih kompanija nameću bitno drukčiji način poslovanja s dobavljačima često puta na osnovu vrlo striktnog i detaljno propisanog načina postupanja u postupcima nabavke uključujući i sofisticirane metode i taktike pregovaranja. U skladu sa percepcijom učesnika na drugoj strani ponekad se koriste i izrazito manipulativni pristupi i prljave tehnike koje se temelje na odnosu snaga moći koja je retko na strani domaćih proizvođača i ponuđača.

S, obzirom na složenost i potrebe savremenog konkurentskog poslovanja u nekim aspektima postojeća pregovaračka poslovna praksa kao i sistemi za i njenu podršku su neodgovarajući. Ipak, raduje činjenica da opšti pristup izgradnji sistema pregovaranja kao strateškog poslovnog procesa menja i nailazi na sve veću podršku kako u naučnoj i stručnoj literaturi tako i u privrednoj praksi.

ZAKLJUČAK I PREPORUKE

U uslovima internacionalizacije i globalizacije tržišta i vremenu krize kada je porast prodaje limitiran i ne može biti garantovan, nije moguće jednostavno povećati volumen prodaje i/ili visinu cene i ostvariti povećanu dobit, strateški pristup funkciji nabavke može biti ključ za nastavak unapređenja i poboljšanja vitalnih performansi preduzeća orijentacijom na povoljne izvore na globalnom tržištu, boljom saradnjom nabavke sa ostalim funkcijama i strateškim aktivnostima nabavke. Moćne kompanije menjaju svoju strategiju poslovanja i stavljaju akcenat na rast profita kroz smanjenje troškova, a ne preko povećanja cena roba i usluga. Nabavka peuzima odlučujuću ulogu u poslovanju i postaje centar kreiranja strateške prednosti preduzeća .

Preduzeća mogu poboljšati svoju konkurentnost, pa čak i postići konkurentsku prednost, ulaganjem sopstvenih resursa i sposobnosti u izgradnju i održavanje specifičnih dugoročnih odnosa sa strateškim poslovnim partnerima i to naročito kupcima i dobavljačima, ali i posrednicima i zaposlenim. Stupanjem u taj odnos preduzeće je suočeno s potrebom pregovaranja o interesima, koji mogu biti različiti, a neretko i suprotstavljeni. Specifičnost i dugoročnost odnosa preduzeća i njegovih partnera zavisi, o sposobnosti pregovaranja predstavnika preduzeća s njegovim partnerima i u tom procesu pronalaženja obostrano korisnih rešenja. Saradnja i izgradnja odnosa s neposrednim poslovnim partnerima u lancu snabdevanja također postaje jedan od ključnih poslovnih resursa. U nabavci se ovo naročito odnosi na odnose s dobavljačima. Znanje u ovakvom okruženju deli se između poslovnih partnera kako bi se zajednički stvorila veća vrednost za krajnjeg potrošača. U savremenim uslovima dinamično se menjaju strukture i tokovi poslovanja, sužava se vertikalna integracija, a na značaju dobija orijentacija na ključne poslove. Sve više dolazi do procesnog povezivanja preduzeća i stvaranja virtuelnih struktura, model prakse multifunkcionalnih timova za upravljanje kategorijama nabavke kojeg čine interni i eksterni učesnici lanca, ali istodobno i do stvaranja oligopolističkih tržišta. Na značaju dobija planiranje, kooperacija i sve ostalo što unapređuje i pospešuje doprinos optimizacije lanca stvaranja vrednosti. Najznačajniji preduslov ovakvog pristupa poslovanju je otvorenost i poverenje između dobavljača i menadžmenta nabavke.

Može se zaključiti da je pregovaranje poslovna sposobnost koja uticajem na kvalitet odnosa preduzeća s njegovim partnerima značajno utiče na rezultate njegova poslovanja i kao takva predstavlja izvor stvaranja vrednosti.

Iako u preduzećima u Srbiji uglavnom postoji svest o tome da sposobnost polovnog pregovaranja predstavlja izvor konkurentske prednosti i izvor stvaranja dodatne vrednosti za preduzeće, ne može se reći da je ta svest operacionalizovana i pretočena u praksu .

Nadamo se da će i ovaj rad unaprediti pristup sistemu pregovaranja kao strateškom poslovnom procesu koji je usmeren na stvaranje vrednost i otvoriti nova polja za teorijska i empirijska istraživanja.

BIBLIOGRAFIJA

1. Božić V., Aćimović S. (2010) *Marketing logistika*, Beograd: Ekonomski fakultet.
2. Carter, P.L. et al. (2007) *Succeeding in a Dynamic World: Supply Management in the Decade Ahead*, Institute for Supply Management and W.P. Carey School of Business at Arizona State University.
3. Chen, I. J., Paulraj, A. & Lado, A. A. (2004) Strategic purchasing, supply management and firm performance, *Journal of Operations Management*, Vol. 22, No. 5.
4. Cohen, S. (2002) *Negotiating Skills for Managers*, Wisconsin: McGraw-Hill.
5. Čuzović, S. (2006) *Menadžment nabavke*, Niš: Ekonomski fakultet.
6. Dobrijević, G. (2011) *Poslovno komuniciranje i pregovaranje*, Beograd: Univerzitet Singidunum.
7. Dwyer, C. J. (2010) *Strategic Sourcing: The 2010. Guide to Driving Savings and Procurement Performance*, Aberdeen Group.
8. Fisher, R., Ury, W. L., Patton, B. M. (1999) *Getting to Yes Negotiating Agreement Without Giving In*, Berkshire: Random House Business Books.
9. Gligorijević, M. (2009) *Poslovni marketing*, Beograd: CID Ekonomski fakultet.
10. Gligorijević, M. Ognjanov, G. (2011) *Poslovno pregovaranje*, Beograd: CID Ekonomski fakultet.
11. Grönroos, C. (1996) Relationship marketing: strategic and tactical implications, *Management Decision*, vol. 34, No 3.
12. Holmes, M. E. (1992) Phase structures in negotiation, in L. L. Putnam and M. E. Roloff (Eds.), *Communication and negotiation* (pp. 83–105), Newbury Park, CA: Sage.
13. Kearney, A.T. (2008) *Assessment of Excellence in Procurement*
14. Kotler, P. (2003) *Marketing Management*, N. Y.: Pearson Education International.
15. Lewicki, R., Sunders, D. M., Barry B. (2006) *Negotiating*, Boston: Mc Graw-Hill/Irwin
16. Lovreta, S., Petković G. (2003) *Marketing u trgovini*, Beograd: Ekonomski fakultet.
17. Milisavljević, M. (2001) *Marketing*, Beograd: Savremena administracija.
18. Monczka R., Handfield R., Giunipero L., Patterson J. (2011) *Purchasing & Supply Chain Management*, 5th edition, South-Western College.
19. Monczka, R. M., Carter, P. L., Carter, J. R., Scannell, T. V. (2010) *Implementing Supplier Innovation: Case Study Findings*, Tempe, AZ; CAPS Research.
20. Monczka, R.M. et al. (2010) *Value Focused Supply: Linking Supply to Competitive Business Strategies*, Institute for Supply Management and W.P. Carey School of Business at Arizona State University.
21. Neale, M., Bazerman, M. H. (1991) *Cognition and rationality in negotiation*, New York: Free Press.
22. Porter, M. (1985) *Competitive advantage*, The Free Press.
23. Porter, M. E. (2000) *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Boston: Harvard University Press.
24. Rouse, M., Rouse, S. (2005) *Poslovne komunikacije: kulturološki i strateški pristup*, Zagreb: Masmedia.
25. Roy, L., David, S., Barry, B. (2005) *Negotiation*, New York: Mc Graw-Hill Companies.
26. Thompson, A.A., Strickland, A.J., Gamble, J.E. (2008) *Strateški menadžment*, Zagreb: Mate.

27. Tomašević Lišanin, M. (2004) Pregovaranje - poslovni proces koji dodaje vrijednost, *Zbornik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu*, 2(1): 143-157.
28. White, S.B., Neale, M.A. (1991) Reservation prices, resistance points and BATNAs: determining the parameters of acceptable negotiated outcomes, *Negotiation Journal*, Vol. 7, No. 4.

ISLAMSKO BANKARSTVO - NOVI KONCEPT BANKARSTVA

Admir Dudić, dipl. ecc.

Internacionalni – Univerzitet u Novom Pazaru
Novi Pazar, Srbija
admir01@live.com

UDK: 336.71:28

Apstrakt

Islamsko bankarstvo je jedna od najbrže rastućih grana na svijetu. Iako relativno nova pojava, uspjela je da poveća aktivu, kojom upravlja, na više od jednog biliona američkih dolara. Islamsko bankarstvo se razlikuje od klasičnog bankarstva po tome što je njena aktivnost temeljena na islamskom pravu (šerijat), koji zabranjuje davanje i uzimanje kamate ("riba"). Također, zabranjeno je investirati u poslove čiji je sadržaj suprotno šerijata. Iako su se ove norme, u različitoj mjeri, praktikovale od strane muslimana od početka Islama, Islamsko bankarstvo predstavlja poduhvat da se ove norme primjenjuju u modernim uslovima.

Ključne riječi: Islamsko bankarstvo, islamske finansije, bankarstvo, beskamatno bankarstvo

ISLAMIC BANKING - A NEW BANKING CONCEPT

Abstract

Islamic banking is one of the fastest growing sectors in the world. Although it is a relatively new phenomenon, it has been able to attract assets worth more than one trillion US dollars. Islamic banking differs from classical banking, because its activity is consistent with the principles of Islamic sharia law, which prohibits the giving and taking of interest ("riba"). Furthermore, sharia prohibits investing in businesses that provide goods or services considered contrary to Islamic principles. Although these principles have been applied in varying degrees by Muslims since the advent of Islam, Islamic banking represents a concept which tries to apply these principles in a modern context.

Keywords: Islamic banking, Islamic finance, banking, interest-free banking

JEL codes: G21

UVOD

U ovom radu biće reči o islamskom bankarstvu, kao specifičnom obliku bankarstva koje pokušava da izbjegne zabranu plaćanja i primanja kamate koju propisuje Islam, poslujući na bazi podjele profita ili pomoću drugih dozvoljenih oblika. Tako da su islamske finansijske institucije one čiji su ciljevi i operacije zasnovani na principima Kur'ana, na osnovu čega se mogu i odvojiti od konvencionalnih finansijskih institucija koje nemaju ovakve preokupacije. Nakon svega, čini se da bi boljem razumijevanju islamskih finansija (koje obuhvataju ne samo bankarstvo, već i

zajedničke fondove, osiguravajuća društva i druge nebankarske institucije) sigurno više pomoglo izlaganje osnovnih principa njihovog poslovanja, nego pokušaj preciznog definisanja, pa ovaj tekst predstavlja upravo takav pokušaj.

Islamsko bankarstvo, kao institucija, postoji tek nekoliko decenija, zbog čega se često smatra fenomenom modernog doba. Istina je da su organizacije koje se uspostavljaju kao alternativa konvencionalnim bankama i finansijskim institucijama relativno novija pojava (ukoliko se zanemari činjenica da su u muslimanskom svijetu uvijek postojala kreditna društva u sklopu humanitarnih organizacija, koja su pozajmljivala novac na beskamatnoj osnovi), međutim, osnovna praksa i principi na kojima se bazira rad islamskih banaka bili su opšte prihvaćeni tokom istorije u cijelom svijetu. Evidentno je da su islamom dopuštene finansijske aktivnosti predominantno praktikovane u srednjem vijeku u Španiji, Mediteranu, pa sve do Indije, da su muslimanski trgovci bili redovni posrednici u brojnim trgovinskim transakcijama i da su mnogi koncepti, tehnike i instrumenti "islamskih finansija" kasnije prihvaćeni od evropskih finansijera i biznismena.

HISTORIJAT ISLAMSKOG BANKARSTVA

Moderne islamske banke se prvo pojavljuju u Egiptu početkom 1960-ih godina. Napor uložen pre svega od strane ekonomiste Ahmada El Nedždžara rezultirao je otvaranjem prve islamske banke 1963. godine. *Mit Ghamr Saving Bank* je bila u obliku štedionice zasnovane na dijeljenju profita. Banka u svom poslovanju nije naplaćivala kamatu, već je investirala u trgovinu ili industriju, direktno ili u partnerstvu sa drugima, i dijelila profit sa svojim štedišama. Dakle, funkcionisala je kao štedionica i investiciona institucija, a ne kao komercijalna banka. Ipak, 1967. godine je napustila eksperiment beskamatnog modela poslovanja i pretvorila se u konvencionalnu banku zbog sve većeg pritiska tadašnje egipatske vlade koja nije bila blago naklonjena ovom eksperimentu.

Od tada pa na dalje osnivanje islamskih banaka postalo je stalna tačka dnevnog reda međuvladinih konferencija islamskih zemalja. Veliki institucionalni podsticaj osnivanju islamskih banaka dale su Konferencija ministara islamskih zemalja u Karačiju 1970. godine, Islamski samit u Lahoreu 1974., Prva islamska konferencija islamskih ekonomista u Meki 1976., Međunarodna ekonomska konferencija u Londonu 1977. i druge.

Organizacija islamskih zemalja (*Organization of Islamic Countries* - OIC) osnovala je 1975. godine Islamsku razvojnu banku (*Islamic Development Bank* - IDB) kao zajmodavnu ustanovu za unapređivanje ekonomskog razvoja i trgovine između zemalja članica. Glavno sjedište banke nalazi se u Džidi (Saudijska Arabija), dok su kasnije otvoreni i regionalni uredi u Rabatu (Maroko), Kuala Lumpuru (Malezija), a zatim i tzv. Reprezentativni ured u Kazahstanu, u gradu Almati. Iste godine formirana je i prva privatna islamska banka – *Dubai Islamic Bank*.

U Azijsko-pacifičkom regionu promjene su bile znatno sporije. *Philippine Amanah Bank* (PAB) je osnovana 1973. godine predsedničkim dekretom kao specijalizovana bankarska institucija. Iako bez zvaničnog vezivanja islamskog karaktera za

poslovanje banke, ona je u stvari predstavljala odgovor filipinske vlade na proteste muslimanske zajednice i uspostavljena je da bi služila njenim specijalnim bankarskim potrebama. Međutim, poslovala je na dualnoj osnovi, kao konvencionalna i islamska banka.

U Maleziji je 1963. godine uspostavljena Muslim Pilgrims Savings Corporation-financijska institucija koja je pomagala štednju za finansiranje obavljanje hodočašća u Mekku (hadždž). Ova institucija je do 1969. godine evoluirala u *Pilgrims Management and Found Board* ili „*Tabung Haji*“, kako je popularno nazvana. Iako ona nije predstavljala banku, njen uspjeh dao je podsticaj za uspostavljanje *Bank Islam Malaysia Berhad* koja predstavlja prvu islamsku komercijalnu banku u Maleziji.

Islamski bankarski pokret nije bio ograničen na islamske institucije u muslimanskim zemljama. U Luksemburgu je 1978. godine osnovana *Islamic Banking System* (sada *Islamic Finance House*) i smatra se prvom islamskom financijskom institucijom u Evropi. Ubrzo nakon nje osnovane su i *Islamic Bank International of Denmark* u Kopenhagenu i *Islamic Investment Company* u Melburnu (Australija). Zapadne banke su bile aktivne u islamskim finansijama od početka. Radilo se uglavnom o uzimanju međubankarskih depozita od islamskih financijskih institucija, koji su bili prikupljeni od muslimanskog stanovništva u zemljama u kojima su djelovale. Zapadne banke koje su primile te međubankarske depozite složile su se da koriste dobijena novčana sredstva u skladu sa islamskim principima. Neki od najatraktivnijih zapadnih učesnika dosad su bili Citibank i Union Bank of Switzerland, koje imaju svoje „*windows*“ za beskatno poslovanje.

PRINCIPI ISLAMSKOG BANKARSTVA

Vodeći principi islamskog financijskog sistema predstavljaju skup zakona i odluka, to jest šerijatskih principa koji upravljaju ekonomskim, socijalnim, političkim i kulturnim aspektima islamskih društava. Šerijat proizilazi iz Kur'ana (Allahovog govora) kao i praksu i objašnjenja Poslanika Muhammeda. Osnovni princip islamskog bankarstva je da je ono oslobođeno kamate (*riba*). Zabrana davanja ili primanja kamate propisana je u više poglavlja (Sura) muslimanske Svete knjige Kur'ana. Za muslimana vjernika, kamata je problematičan elemenat, jer Allah, dž.š., u Kur'anu kaže:

Oni koji se kamatom bave dići će se kao što će se dići onaj koga je dodirom šejtan izbezumio, zato što su govorili: 'Kamata je isto što i trgovina'. A Allah je dozvolio trgovinu, a zabranio kamatu. (Kur'an, El-Bekara: 275)

Kao što se može vidjeti, kamata je strogo i decidno zabranjena i ova činjenica se ne smije negirati ni na koji način. Također se u ovoj rečenici iz svete knjige muslimana može vidjeti da postoji razlika između kamatnih transakcija i trgovina, jer je trgovina (i time profit koji se dobija na taj način) dozvoljena.

Obzirom da je kamata zabranjena, neophodno je objasniti šta je kamata prema šerijatu. Najjednostavnija definicija da je kamata trgovanje jednom vrstom robom (koja je u obliku novca ili hrane), za istu vrstu robe gdje nastaje višak jedne

nadoknade nad drugoj. Pored toga postoje i druga specifičnija pravila, ali ovo osnovno pravila nam ukazuje da se ne smije mijenjati istovjetna roba (prije svega novac) za različitu količinu istovremeno ili uz odlaganje.

Teoretičari islamske ekonomije pokušavali da objasne zabranu kamate ekonomskim razlozima (sprečavanje potpune zaposlenosti/ onemogućavanje međunarodne monetarne krize, koje se po Kanu zasnivaju na instituciji kamate...), kao i mnogi drugi koji su pokušali objasniti štetnost kamate. Međutim na tom putu su nailazili na mnoga opiranja od raznih ekonomista, a prije svega bankara, kojima taj dio objašnjenja nikako nije odgovarao. Međutim kako vrijeme odmiče ispostavlja se da je jedan od najvećih faktora i razloga krize koja je pogodila svijet 2008. godine je bila upravo kamata. Kada se dobro analizira kamata i razlozi zbog čega je ona zabranjena, vidjet ćemo da se u tom slučaju oslikavaju principi na kojem se temelji islamska ekonomija. Zašto? Kada sagledamo sistem bankarstva danas dolazimo do sljedećeg zaključka, a to je: banka nema rizik, objasniti nije teško, da bi podigli kredit znamo kakva je procedura, moramo imati obezbjeđenje imovine u vrijednosti kredita tj. 20% više, također u nekim slučajevima moramo imati žiranta, i na taj način banka obezbjeđuje sebi imovinu ukoliko bi došlo do problema vraćanja kredita da banka može to "naplatiti" odnosno uzeti vašu imovinu (hipoteku) koju ste založili. U suprotnom korisnik kredita ima veliki rizik ukoliko posao ne krene kako ga je isplanirao, da ne bi ostao i bez novca i bez imovine. Pa da li je to realnost poslovanja? S druge strane islamsko bankarstvo je i te kako realno, jer islamska banka nudi krediti i u slučaju da posao krene pozitivno zarada se dijeli srazmerno uloženoj količini, također ukoliko dođe do gubitka u poslovanju također se taj gubitak dijeli srazmjerno uloženom, u ovom primjeru to se može nazvati partnerski odnos.

Relevantno u ovakvoj zabrani jeste zaštita slabijih od eksploatacije. Investicije moraju biti u etičkom sektoru (ne može biti investicija u sektore koji su vezani za alkohol, kockanje, pornografiju ili drugu moralno diskutabilnu aktivnost). Poslovanje kompanije, također, mora biti etičko.

ALTERNATIVE POSLOVANJE KOJE NUDI ISLAMSKA BANKA

- 1. Partnerski odnos** - Ovaj ugovor se realizuje tako što postoji osoba koja ima mašine, zgradu, zemljište i radnu snagu, ali nema novca za pokretanje biznisa, ulazi u partnerski odnos sa finansijskom institucijom (ili pojedincem koji ima novac). Šta znači partnerski odnos? To znači da će se, ako je vrijednost zgrade, zemljišta, itd. 50.000 €, a zapokretanje posla treba još 50.000 € koje će se uzeti od finansijske institucije, posao koji se bude obavljao i profit koji se bude zarađivao, dijeliti po 50% (privredniku i finansijeru). Ali, i ako se bude poslovalo sa gubitkom od na primjer 10.000 €, i to će se dijeliti također na 50%, tj. po 5.000 € ce biti gubitak. To je realnost islamske ekonomije. Ili, na primjer, ukoliko jednom preduzetniku treba neka određena fizička roba u vrijednosti od 10.000 €, a on nije u finansijskoj mogućnosti doći do te robe, on se može obratiti finansijskoj instituciji da mu je potrebna roba. Finansijska institucija će nabaviti

određenu robu za 10.000 €, prodati je preduzetniku za 11.000 €, a da on njoj (finansijskoj instituciji) plati robu za godinu dana. Ovo je trgovina, a trgovina je dozvoljena u islamu, obzirom da predmet ugovora nije novac, nego fizička roba, koja se ne može sigurno plasirati na tržištu. Smatrajući da se partnerstvo ne može primjenjivati u svim okolnostima, Šerijat je odredio i druge načine dozvoljenih transakcija.

2. **Dobrotvorni zajmovi** - Ovo su beskatmatni zajmovi koje, kako se po Kur'anu savjetuje muslimanima, treba davati onima kojima su potrebni. [4, str. 244] To je onda kada banka daje novac na zajam određenoj osobi ili preduzeću na određeno vrijeme, a za uzvrat ne traži nikakvu nadoknadu kao što je kamata ili slično. Međutim, također može i da bude obrnuta situacija, tj. kada određeno lice daje novac banci na korišćenje, tada banka može da koristi novac za svrhe koje su joj potrebne bez nadoknade, tj. kamate koje bi trebala da se plati za taj novac, ali, u ovom slučaju lice koje je dalo novac banci, može taj isti novac da podigne iz banke kada god želi;
3. **Prodaja sa odgođenim plaćanjem** - Ovom transakcijom omogućava se prodaja nekog proizvoda na osnovu odgođenog plaćanja u ratama ili odjednom. Cijena proizvoda se ugovara između kupca i prodavca u vrijeme prodaje, i ne uključuje nikakve promjene zbog odgođenog plaćanja. [4, str. 244] To je, na primjer, ako prodajemo određenu robu za neku cijenu - na primjer, auto koje u ovom trenutku cijesimo za gotov novac 20.000 €, međutim, kupac nam traži da plaća auto na duži vremenski period, recimo na rate od 3 godine - u ovom slučaju prodavcu auta je dozvoljeno da poveća cijenu auta, na primjer na 24.000 €, ukoliko se i kupac auta slaže sa time, a potrebno je i da sklope ugovor o kupoprodaji na odgođeno plaćanje u vrijednosti od 24.000 €;
4. **Kupovina sa odgođenom isporukom** - U ovoj transakciji kupac plaća prodavcu punu ugovorenu cijenu specifičnog proizvoda kojeg prodavac obećava da će isporučiti određenog dana u budućnosti. Ova transakcija je ograničena na proizvode čiji kvalitet i kvantitet mogu biti potpuno određeni u vrijeme sklapanja sporazuma. [5, str. 164-166] Sljedećim primjerom ćemo objasniti: finansijer kupuje robu unaprijed od farmera. Farmer odmah dobija gotovinu i tim novcem može kupiti potrebno sjeme i ostalu opremu. Nakon žetve, finansijer će dobiti robu. Glavni razlog zašto bi finansijer pristao na ovakav ugovor je taj što bi mogao da dobije željenu robu jeftinije nego kada kupuje gotovu robu;
5. **Iznajmljivanje** - U ovoj transakciji jedno lice iznajmljuje određeni proizvod za određenu sumu novca i za određeni vremenski period. Ovo lice može također da pregovara o kupovini zakupa ovog proizvoda, pri čemu u isplatu spada i dio koji ide ka konačnoj kupovini i transferu vlasništva nad tim proizvodom. [5, str. 137]
6. **Prodaja pri kojoj je trošak proizvodnje uvećan za profit** - U ovoj transakciji prodavac informiše kupca o svom trošku nabavke ili proizvodnje određenog proizvoda, a zatim se između kupca i prodavca ugovara margina profita, tj. razlika između troška proizvodnje i prodajne cijene, ili iznos za

koji prodavac povećava cijenu da bi platio troškove i omogućio sebi profit. [4, str. 245]

Treba napomenuti da gornja lista ne mora da se smatra konačnom i isključivom, niti su u njoj sadržane sve transakcije koje su, ili koje mogu biti dozvoljene. O dopustivosti nekih drugih oblika transakcija odlučuje se na osnovu njihove kompatibilnosti sa izvorima Šerijata. Odluku o njihovoj dopustivosti donose pravnici koji su dobro upoznati sa izvorima ovoga zakona.

ISLAMSKO BANKARSTVO DANAS OPŠTI PREGLED

Islamsko bankarstvo je jedno od najbrže rastućih svetskih finansijskih sektora, za koje je interes ulagača bio evidentan i pre globalne finansijske krize, ali se sa njenim rasplamsavanjem dodatno povećao zbog nastojanja investitora da pronađu alternativne načine ulaganja. Prema nekim procenama, vrednost tzv. „globalnog muslimanskog tržišta” iznosi oko bilion dolara. Stopa rasta populacije na ovako definisanom prostoru će se povećavati za 1% svake decenije, pa su potencijali rasta tržišta više nego očiti.

O pozicioniranju novog igrača u finansijskoj industriji svedoči i Prva islamska finansijska konferencija (FIFC), održana u oktobru prošle godine u Dohi u organizaciji finansijske konsultantske korporacije Bait Al Mashura Financial Counseling, kojoj su pored finansijskih stručnjaka iz islamskih zemalja prisustvovali i njihove kolege iz SAD i Evrope. Tom prilikom islamsko bankarstvo je promovisano kao ozbiljna alternativa konvencionalnom bankarskom sektoru, sa fokusom na rešenjima koja bi istovremeno obezbedila modernizaciju usluga i poštovanje šerijatskog kodeksa, a razmatrane su i mogućnosti intenzivnije ekonomske saradnje. Za ambasadore akreditovane u Kataru održan je poseban seminar na kome su upoznati sa suštinom etičkog kodeksa i pravilima koja islamsko bankarstvo razlikuju od konvencionalnog.

Islamske banke, njih više od 350 u 80 zemalja svijeta, ostvarile su vrtoglavi prihod u 2011. godini, raspoložu sa hiljadu milijardi dolara, što je 18 odsto više u odnosu na prethodnu godinu, piše belgijski list La Libre Belgique.

U svijetu danas djeluje 325 islamskih banaka. Iako se većina njih nalazi u arapskim zemljama, sve ih se više otvara i u drugim državama. Tako, u Australiji postoje dvije, na Bahamima šest, u SAD-u čak 38, u Danskoj, Francuskoj i Irskoj po jedna, u Njemačkoj i Švicarskoj djeluje po pet islamskih banaka, u Velikoj Britaniji 23, u Luksemburgu četiri, te u BiH jedna – Bosna Bank International, jedina banka u jugoistočnoj Evropi koja posluje po islamskim finansijskim principima. Prema ocjeni profesora ekonomije sa Durham University iz Škotske Rodney Wilson-a, rast islamskih banaka u posljednje dvije decenije “krajnje je impresivan i nema sumnje da će u budućnosti biti nastavljen. Široka baza njihovih klijenata, obim poslova koje obavljaju, kao i stalno podizanje nivoa obučenosti osoblja, osnova je za vjerovanje da se ne radi o prostom i prolaznom fenomenu.” [6]

Najveća islamska banka je El Rajhi Banking & Investment Company” (Saudijska Arabija), sa kapitalom od približno deset milijardi dolara, koja ima svoje filijale na Zapadu, prvenstveno u Londonu i Luksemburgu. El Barekeh Group, također iz Saudijske Arabije, osnovana 1982. godine, predstavlja drugu najveću bankarsku instituciju ove vrste. To je najveća investirajuća kompanija u Londonu i suvlasnik je dvanaest različitih finansijskih institucija. Slijedi Dar El-Maal El-Islam sa sedištem u Ženevi, registrovana 1981. To je zapravo holding kompanija koja posluje na svim kontinentima kroz mrežu islamskih finansijskih institucija, investicionih kompanija i islamskih osiguravajućih društava. Četvrta po veličini islamska finansijska institucija je Kuwait Finance House koja je skoro sasvim u posjedu kuvajtske vlade.

Slika 1. Rangiranje najvećih islamskih banaka u svijetu

Izvor: The Banker, novembar 2007. godine

Rang	Finansijska Institucija	Država	Kapitalizacija u \$m
1.	Bank Melli Iran, Tehran	Iran	35,493,32
2.	Bank Saderat Iran, Tehran	Iran	34,840,09
3.	Takaful IBB Bertiad	Brunei	31,535,19
4.	Al Rajhi Bank	Saudijska Arabija	28,093,12
5.	Bank Mellat, Tehran	Iran	25,128,62
6.	AmIslamic Bank Berhad	Malezija	22,263,25
7.	Kuwait Finance House, Safat	Kuvait	21,836,22
8.	Bank Tejarat, Tehran	Iran	18,945,38
9.	Dubai Islamic Bank, Dubai	UAE	17,544,98
10.	Blom Bank	Liban	14,219,78
11.	Bank Sepah, Tehran	Iran	13,913,53
12.	Parisian Bank	Iran	10,483,10
13.	Abu Dhabi Islamic Bank	UAE	9,881,67
14.	HSBC Amanah	VB	9,725,00
15.	National Commercial Bank Ltd, Jeddah	Saudijska Arabija	9,175,97
16.	Bank Rakyat	Malezija	7,784,77
17.	Al Baraka Banking Group	Bahrein	7,625,83
18.	Banque Saudi Fransi	Saudijska Arabija	7,302,54
19.	Maybank	Malezija	6,290,68
20.	Samba Financial Group	Saudijska Arabija	5,911,88

ISLAMSKO BANKARSTVO U TURSKOJ

Na Istambulskoj berzi (ISE) od 6. januara 2011. godine funkcioniše indeks pod tikerom KATLM (katilimendeksi.org/en) koji prati 30 kompanija čije je poslovanje u skladu sa šerijatskim zakonom, a među kojima su i telekomunikacioni gigant „Turk Telekom“, lanac trgovine na malo „Birleşik Magazalar“ i fond za nekretnine „Emlak Konut“. Šerijatski islamski indeks je prvi indeks te vrste koji se nudi u Turskoj, sa ciljem da se poveća trgovina sa regionima Bliskog istoka i Sjeverne Afrike i podstakne razvoj islamskog bankarstva. Po njegovim principima, koji se razlikuju od konvencionalnih finansijskih pravila, za sada u Turskoj posluju četiri banke (Al Baraka, Bank Asya, Kuveyt Turk i Turkiye Finans). Iako je Turskoj i dalje dominantan partner EU, ona postepeno povećava trgovinu sa drugim muslimanskim zemljama, posebno onima na Bliskom istoku sa kojima je uspostavljena i slobodna trgovinska zona. Turska ne krije ambicije da postane vodeća regionalna sila u segmentu islamskog bankarstva, koje u ovoj zemlji bilježi značajniji uzlazni trend od 2004. godine. U avgustu 2010. godine Kuveyt Turk Katilim Banka, sa sedištem u Istanbulu, prodala je svoje prve sukuke ili islamske obveznice i prikupila 100 miliona dolara. Trenutno, samo oko 5% depozita, sredstava i kredita u Turskoj drže banke koje posluju po principima islama, ali analitičari procjenjuju da bi se njihovo tržišno učešće moglo udvostručiti u narednih deset godina. [7]

ISLAMSKO BANKARSTVO U DRUGIM ZEMLJAMA

Slični trendovi bilježe se i u Pakistanu, gdje je udio islamskog bankarstva u ukupnom bankarskom sistemu porastao na više od 7% u odnosu na samo 0,5% u 2002. godini. Trenutno, po šerijatskom pravu posluje šest banaka sa oko pola miliona klijenata, a Pakistan planira da udio islamskog u ukupnom bankarskom sistemu dostigne 12% do 2015. godine. Najveći potencijal za rast se vidi u ruralnim područjima, gdje klijenti tradicionalno izbjegavaju konvencionalne banke i gdje su islamske banke obavezne da otvore 20% svih novih filijala. Sa druge strane, Indonezija koja je sa populacijom od preko 210 miliona stanovnika najmnogoljudnija muslimanska zemlja, u ovom segmentu finansijskog tržišta daleko zaostaje za Malezijom, pa indonežanski zvaničnici nastoje da kroz intenzivniji razvoj islamskog bankarstva mobilišu domaću privredu i podstaknu ekonomski rast. Iako su islamske bankarske aktive rasle za 38% godišnje u periodu od 2005. do 2009. godine, a 47% prošle godine, one i dalje pokrivaju manji dio domaćeg finansijskog sektora. Broj vlasnika bankarskih računa u islamskim bankama povećao se sa 300.000 u 2001. na 8,5 miliona klijenata krajem juna ove godine, a globalno tržište sukuka postalo je za Indoneziju alternativni izvor finansiranja investicionih projekata, naročito u razvoju infrastrukture. Međutim, dok su islamske finansije u Maleziji dostigle 22% tržišnog udela ukupnog bankarskog sektora, u Indoneziji ovaj udeo iznosi tek 3%. [7]

RAZLIČITA ISKUSTVA U EVROPI

Prema prošlogodišnjoj studiji firme *A. T. Kearney*, u poslovanju prilagođenom islamskom pravu banke u Evropi mogu računati na više od 11 miliona potencijalnih klijenata, što je oko 70 posto ukupnog broja evropskih muslimana. Na primer, *Raiffeisen Zentralbank* nudi muslimanima u Austriji bankovni račun u skladu s islamskim propisima, budući da statistika pokazuje da tamošnji muslimani, uprkos manjoj zaradi, štede u prosjeku znatno više od ostalih građana. Korist od toga zasad imaju uglavnom turske banke, koje su u Austriji pokrenule takozvano "etničko bankarstvo". Ovakav način poslovanja, usmjeren prema privatnim korisnicima a ne institucionalnim ulagačima i poslovnim korisnicima, mogao bi ostvariti veći uspjeh u svim zemljama sa velikim udjelom muslimanskog stanovništva. [7]

Islamsko bankarstvo u Evropi je najrazvijenije u Velikoj Britaniji. Grupacija *Lloyds TSB* je nakon osnivanja *Islamic Bank of Britain* postala vodeća u uslugama u skladu sa islamskim zakonom. Generalno, broj klijenata takvih usluga je u Britaniji od 2005. do 2006. porastao čak za 120 odsto, broj otvorenih računa za 200 odsto, a broj štednih uloga za 76 procenata, dostigavši iznos od 83,9 miliona funti. Britanija je krajem prošle godine najavila namjeru da bude prva zapadna država koja će izdavati islamske obveznice - sukuk. Budući da islamski zakon zabranjuje isplatu kamata, obveznice sukuk nose profit ili rentu na temeljnu imovinu, pri čemu obveznica predstavlja deo vlasništva nad tom imovinom. To je tržište sve šire i likvidnije, a trenutno je vredno 40 milijardi funti, dok bi njegova vrednost na globalnom nivou mogla dostići oko 250 milijardi funti. Britanska vlada želi i da ustoliči London kao evropsko središte za islamske finansije. Kako je u Evropi sve više emigranata iz arapskog svijeta, raste i broj islamskih banaka: u Njemačkoj i Francuskoj ih je pet, a u Velikoj Britaniji čak dvadeset tri različite banke koje posluju u skladu sa šerijatom. I ne samo to: evropske klijente privlači i transparentnost poslovanja, jer su banke dužne precizirati u što će tačno investirati njihov novac. [8] Trebaju li se "tradicionalne" finansijske institucije Zapada zabrinuti? Što se tiče našeg regiona, jedina islamska banka je Bosna Bank International sa sjedištem u Sarajevu. Poznato je da je to banka koja je ušla sa najvećim osnivačkim kapitalom u toj zemlji od svih ostalih banaka pojedinačno.

U posljednje vrijeme poseban interes iskazuju japanske banke, poput *Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ* koja je investirala u malezijsku investicionu banku CIMB, čiji je udio u svjetskom poslovanju sa islamskim obveznicama ili sukucima čak 30 posto. I japanski finansijski gigant *Sumitomo Mitsui Banking Corp.* podržao je izgradnju rafinerija u Saudijskoj Arabiji 2006. godine, a u Kuvajtu prošle godine, u sklopu svoje strategije uključivanja u finansijske tokove u islamskom svijetu i ulaganja u petrohemijsku industriju i velike projekte na Bliskom Istoku. Danas se procjenjuje da u 75 zemalja svijeta posluje oko 300 islamskih banaka. Zanimljivo da je kao odgovor na prognozirani rast islamskog bankarstva, belgijska banka KBC kreirala "katolički fond", koji se u svojoj ulagačkoj politici ravna prema načelima katoličanstva.

ZAKLJUČAK

Veliki dio zasluga za razvoj savremenog islamskog finansijskog sistema pripada teoretičarima islamske ekonomije. Oni su razvili poseban teorijski pristup koji je pomogao praktičnoj implementaciji cijelog koncepta. Prvi studij islamske ekonomije uveden je 1967. godine na *Umm Durman Islamic University* u Sudanu. Danas se islamska ekonomija izučava na mnogim univerzitetima u svijetu – kako na Istoku, tako i na Zapadu. Ona, u osnovi, nastoji da u ekonomsku teoriju ugradi etičke i moralne principe islama kao religije. Stoji na stanovištu da ekonomsko ponašanje nije jedino motivirano ličnom korišću ili gubitkom. Ljudska bića motivirana su i etičkim principima u kojima su moralni stavovi često ispred materijalnih, a ostvarenje viših ciljeva je iznad materijalne koristi. Dobrobit zajednice nije nužno podređena dobrobiti pojedinca. Ona nastoji pomiriti ova dva “interesa” i isključiti konkurentski odnos među njima. Kao što smo svjedoci današnjeg stanja u cijelom svijetu, kada je riječ o postojećim bankama i poslovanju u opšte, možemo slobodno reći da očigledno nema alternative za rješavanja svih problema koji postoje, osim sa islamskim poslovanjem.

BIBLIOGRAFIJA

1. El-Karadavi, J. (1997) *Halal i haram u islamu*, Sarajevo: Ljiljan (Islamica).
2. En-Nedevi, E. A. (2003) *Šta je svijet izgubio dekadencijom muslimana*, Novi Pazar: El-Kelimeh.
3. Korkut, B. (1991) *Prevod Kur'ana*, Medina: Kompleks Hadimu-l-Haremejni-š-Šerifejni-l-Melik Fahd za štampanje Mushafi Šerifa.
4. Sadeq, A. M. (1996) *Finansiranje Ekonomskog Razvoja*, Sarajevo: El-Kalem.
5. Usmani, M. T. (2003) *Uvod u islamske finansije*, Živnice: Selsebil.
6. http://bbibanka.com.ba/web/index.php?option=com_content&view=article&id=56&Itemid=199&lang=ba
7. <http://www.bifonline.rs/tekstovi.item.602/islamsko-bankarstvo-nebeska-udica.html>
8. <http://www.kamatica.com/vesti/2092/islamske-banke-sve-popularnije>

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

33

EKONOMSKI izazovi: časopis Departmana za
ekonomske nauke Internacionalnog Univerziteta
u Novom Pazaru / glavni i odgovorni urednik
Bećir Kalač. - God. 1, br. 1 (mart 2012)-
. - Novi Pazar (Dimitrija Tucovića b.b.) :
Univerzitet u Novom Pazaru, 2012- (Kraljevo :
GrafiColour). - 25 cm

Polugodišnje
ISSN 2217-8821 = Ekonomski izazovi
COBISS.SR-ID 189878796