



ULRICHSWEB™
GLOBAL SERIALS DIRECTORY

УДК: 33

ISSN 1450-7951

Online ISSN 2334-7570

ЧАСОПИС ЗА ПИТАЊА ЕКОНОМСКЕ ТЕОРИЈЕ И ПРАКСЕ
MAGAZINE FOR ECONOMIC THEORY AND PRACTICE
MATTERS

ЕКОНОМСКИ ПОГЛЕДИ

- ECONOMIC OUTLOOK -

Vol. 16, број 4



Косовска Митровица, децембар 2014.

УДК: 33

ISSN 1450-7951

Online ISSN 2334-7570

ЕКОНОМСКИ ПОГЛЕДИ
ECONOMIC OUTLOOK

ЧАСОПИС ЗА ПИТАЊА ЕКОНОМСКЕ ТЕОРИЈЕ И ПРАКСЕ
MAGAZINE FOR ECONOMIC THEORY AND PRACTICE MATTERS

Vol. 16, број 4

Издавач:

Научно-истраживачки центар Економског факултета Универзитета у
Приштини са привременим седиштем у Косовској Митровици
(Колашинска 156, 38220 Косовска Митровица, Србија)

За издавача:

Проф. др Звездица Симић, декан

Главни и одговорни уредник:

Проф. др Иван Миленковић

Секретар редакционог одбора и техничка припрема:

дипл.инж. Срђан Милосављевић

Тираж: 300 примерака

Штампа: Кварк, Краљево

Рукописи на српском, руском и енглеском језику се достављају
електронским путем на: pogledi.eko@pr.ac.rs и подлежу анонимном
рецензирању

Manuscripts should be submitted in Serbian, Russian or English

Од 2008. год. часопис се налази на листи категоризованих часописа
које објављује Народна и универзитетска библиотека у Београду и
тренутно има категорију **M52**

Часопис излази четири пута годишње и, осим у папирној верзији,
излази и у електронској верзији

<http://www.ekonomskipogledi.pr.ac.rs>

РЕДАКЦИОНИ ОДБОР (EDITORIAL BOARD)

проф. др Љиљана Арсић, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **др Иван Божовић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Јелена Божовић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Тања Вујовић**, продекан Економског факултета у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **Elena Gennadyevna Popkova, Ph.D.**, Department of FSBEI HPO, Volgograd State Technical University, Russia; **проф. др Мирјана Глигоријевић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **проф. др Александар Доганчић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **Yuriy A. Doroshenko**, full doctor of economics, doctor of Science, full professor, Director of the Institute of Economics and Management, Belgorod University of Economy and Technological Sciences, Russia; **др Звездан Ђурић**, Београдска пословна школа; **Manuela Epure, Ph.D.**, Spiru Haret University, Bucharest, Romania; **проф. др Радмила Јаничић**, Факултет организационих наука Универзитета у Београду; **проф. др Тибор Киш**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Новак Кондић**, декан Економског факултета Универзитета у Бањалуци, Република Српска, БиХ; **др Александар Костић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Слободан Лакић**, Економски факултет Универзитета Црне Горе, Подгорица, Црна Гора; **проф. др Мирјана Маљковић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **др Драгић Марић**, Економски факултет у Косовској

Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Срећко Милачић**, ректор Универзитета у Приштини, Економски факултет у Косовској Митровици; **проф. др Драгана Миленковић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Славомир Милетић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Јован Митровић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Радмила Мицић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. д-р Пече Недановски**, Економски факултет, проректор Универзитета „Св.Кирил и Методиј“ у Скопљу, Македонија; **проф. др Саша Обрадовић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Владан Павловић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. д-р Кирил Постолов**, Економски факултет Универзитета „Св.Кирил и Методиј“ у Скопљу, Македонија; **проф. др Небојша Стошић**, Економски факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **Viktoria Ivanovna Tinyakova, Ph.D.**, Faculty of Economics, Voronezh Economic University, Russia; **проф. др Славиша Трајковић**, продекан Економског факултета у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Никола Фабрис**, Економски факултет Универзитета у Београду и Главни економиста Централне банке Црне Горе; **проф. др Хасан Ханић**, декан Београдске банкарске академије; **Julian Z. Schuster (Жељан Шустер), Ph.D.**, Provost, Senior Vice President and Chief Operating Officer at Webster University, U.S.A.

РЕЦЕНЗИОНИ ОДБОР – REFEREE COMMITTEE
Домаћи рецензиони одбор часописа „Економски погледи“
National Referee Committee of the Magazine “Economic Outlook”

проф. др Слободан Аћимовић, Економски факултет Универзитета у Београду; **проф. др Софија Аџић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Бранко Бал**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Јелена Бировљев**, продеканка Економског факултета у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Предраг Бјелић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **др Јасмина Богџић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Саша Бошњак**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Петар Веселиновић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Емилија Вуксановић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Ненад Вуњак**, декан Економског факултета у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Владимир Вучковић**, Факултет за међународну економију Мегатренд универзитета, Београд; **проф. др Милан Гашовић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Љиљана Дмитривић Шапоња**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Даница Дракулић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Дејан Ерић**, директор Института економских наука, Београд; **др Вера Зеленовић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду и Регионална привредна комора Нови Сад; **проф. др Дејан Јакшић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Душан Јоксимовић**, Факултет за компјутерске науке Универзитета Мегатренд, Београд; **проф. др Славица Јоветић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Горанка Кнежевић**, Пословни факултет Универзитета Сингидунум, Београд; **проф. др Снежана Кнежевић**, Факултет организационих наука

Универзитета у Београду; **проф. др Оскар Ковач**, Факултет за међународну економију Мегатренд универзитета, Београд; **проф. др Љубица Комазец**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Јелена Кочовић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **проф. др Борко Крстић**, Економски факултет Универзитета у Нишу; **проф. др Мирко Кулић**, Правни факултет за привреду и правосуђе, Нови Сад; **др Исидора Љумовић**, Економски институт у Београду; **проф. др Ерика Малешевић**, Факултет техничких наука Универзитета у Новом Саду; **проф. др Марко Маловић**, Институт економских наука, Београд; **проф. др Јово Медојевић**, Природно-математички факултет у Косовској Митровици Универзитета у Приштини; **проф. др Наташа Миленковић**, Универзитет Мегатренд, Београд; **проф. др Гордана Миловановић**, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; **проф. др Дејан Миљковић**, Факултет за међународну економију Мегатренд универзитета, Београд; **проф. др Саша Муминовић**, научни сарадник Економског института, Београд; **проф. др Оља Мунитлак Ивановић**, Универзитет Educons, Нови Сад; **др Горан Николић**, Институт за европске студије, Београд; **проф. др Благоје Новићевић**, Економски факултет Универзитета у Нишу; **проф. др Синиша Остојић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **др Дарко Пантелић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Раде Поповић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Бранко Ракита**, Економски факултет Универзитета у Београду; **др Владимир Ристановић**, Факултет за међународну економију Мегатренд универзитета, Београд; **проф. др Лидија Ромић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Мирко Савић**, Економски

факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **др Мартон Сакал**, продекан Економског факултета у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Симо Стевановић**, Пољопривредни факултет Универзитета у Београду; **др Сандра Стојадиновић Јовановић**, Економски факултет Универзитета у Београду; **др Леонас Толваишис**, Факултет за европске правно-политичке студије, Нови Сад; **проф. др Славица Томић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду;

проф. др Ана Трбовић, декан ФЕФА; **проф. др Нада Тривић**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Пере Тумбас**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; **проф. др Винка Филиповић**, Факултет организационих наука Универзитета у Београду; **проф. др Сања Филиповић**, Економски институт, Београд; **проф. др Миленко Целетовић**, проректор Универзитета Educons, Нови Сад; **проф. др Ласло Шереш**, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду.

**Међународни рецензиони одбор часописа „Економски погледи“
International Referee Committee of the Magazine “Economic Outlook”**

Elena Sergeevna Akopova, Ph.D., Rostov State University of Economics, Russia; **Cristina Barna, Ph.D.**, University of Bucharest & Vice-President of Pro Global Science Association, Romania; **др Драгана Башић**, Економски факултет Универзитета у Бањалуци, Република Српска, БиХ; **Ieva Brence, Ph.D.**, University College of Economics and Culture, Riga, Latvia; **prof. dr. sc. Маријан Цингула**, Економски факултет Свеучилишта у Загребу, Хрватска; **Jeff French, Ph.D.**, Visiting Professor at Brunel University & Brighton University and a Fellow at Kings College University of London, U.K.; **dr. sc. Теа Гоља**, Одјел за економију и туризам „dr. Мијо Мирковић” Свеучилишта Јурја Добриле у Пули, Хрватска; **Amitabh Gupta, Ph.D.**, University of Delhi, India; **Wim Heijman, Ph.D.**, Head of Department, Wageningen University, the Netherlands; **проф. др Ратимир Јовићевић**, Montenegro Business School Универзитета „Медитеран“ у Подгорици, Црна Гора; **prof. dr. sc. Љубо Јурчић**, Економски факултет Свеучилишта у Загребу, Хрватска; **prof. dr. sc. Зденко Клепић**, Економски факултет Свеучилишта у Мостару, БиХ; **проф. др Милован Крњајић**, School of Mathematics, Statistics & Applied Mathematics,

National University of Ireland, Galway, Ireland; **dr. sci. Сенада Куртановић**, ванредни професор Економског факултета Универзитета у Бихаћу, БиХ; **dr. sci. Сафет Куртовић**, ванредни професор Економског факултета у Мостару Универзитета „Демал Биједић“, БиХ; **проф. д-р Вера Наумовска**, Економски факултет Универзитета Св.Кирил и Методиј, Скопље, Македонија; **Camelia Oprean, Ph.D.**, Faculty of Economics, University Lucian Blaga of Sibiu, Romania; **Viktoriya Ostravskaya, Ph.D.**, North-Caucasian Federal University, Stavropol, Russia; **проф. др Миленко Поповић**, Montenegro Business School Универзитета „Медитеран“ у Подгорици, Црна Гора; **д-р Благица Ризоска Тулов**, Euro College, University Studies, Куманово, Македонија; **Victoria N. Ryapukhina, Ph.D.** (econom), Assistant Professor, Belgorod University of Economy and Technological Sciences, Russia; **Irina A. Somina, Ph.D.** (econom), Belgorod University of Economy and Technological Sciences, Russia; **Suzanne Suggs, Ph.D.**, Institute of Public Communication, University of Lugano, Switzerland; **Prof. Ing. Viola Šebestíková, CSc.**, VŠB-TU Ostrava, Czech Republic; **prof. dr. sc. Весна Вашичек**, Економски факултет Свеучилишта у Загребу, Хрватска; **Ekatarina Volkova, Ph.D.**, Luxembourg.

САДРЖАЈ / CONTENT

Оригинални научни радови / Original scientific papers

Vesna Bucevska

**THE IMPACT OF FDI ON EXPORT PERFORMANCE:
EMPIRICAL EVIDENCE 1**

Весна Бучевска

УТИЦАЈ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА НА ИЗВОЗНЕ
ПЕРФОРМАНСЕ: ПРИМЕР ИЗ ПРАКСЕ

Ружица Ковач П. Жнидершић, Јелена Зеленовић

**УТИЦАЈ НЕЕТИЧНЕ ПРОМОЦИЈЕ ФАРМАЦЕУТСКЕ
ИНДУСТРИЈЕ НА ПОНАШАЊЕ ПОТРОШАЧА ЛЕКОВА 15**

Ružica Kovač P. Žnideršić, Jelena Zelenović

THE IMPACT OF UNETHICAL PROMOTION OF THE
PHARMACEUTICAL INDUSTRY ON DRUG CONSUMER'S BEHAVIOUR

Кристина Мијић, Дејан Јакшић, Наташа Спахић

ИНТЕГРИСАНЕ VS. НЕИНТЕГРИСАНЕ РЕВИЗОРСКЕ ФИРМЕ ... 31

Kristina Mijić, Dejan Jakšić, Nataša Spahić

INTEGRATED VS. NON-INTEGRATED AUDIT FIRMS

Прегледни радови / Review articles

Бојана Вуковић, Лука М. Филиповић

**ИНТЕРЕСИ МАЊИНСКИХ АКЦИОНАРА ПРИ
КОНСОЛИДОВАЊУ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА 45**

Bojana Vuković, Luka M. Filipović

INTEREST OF MINORITY SHAREHOLDERS IN CONSOLIDATED
FINANCIAL STATEMENTS

Срећко Милачић, Милош Павловић, Тадија Ђукић

**РАЗЛОЗИ САСТАВЉАЊА И ИНСТРУМЕНТИ ЗА ОБЕЗБЕЂИВАЊЕ
ПРЕУРЕЂЕНИХ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА..... 61**

Srećko Milačić, Miloš Pavlović, Tadija Đukić

REASONS AND INSTRUMENTS FOR PREPARATION OF REDESIGNED
FINANCIAL STATEMENTS

Predrag Trpeski, Igor Ivanovski

**UNEMPLOYMENT AND THE EFFECT OF HYSTERESIS - THE CASE
OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA..... 79**

Предраг Трпески, Игор Ивановски

НЕЗАПОСЛЕНОСТ И ХИСТЕРЕЗИС ЕФЕКАТ – СЛУЧАЈ РЕПУБЛИКЕ
МАКЕДОНИЈЕ

Слободан Н. Брацановић ПРОБЛЕМСКИ ПРИСТУП ПРИВРЕДНОМ РАЗВОЈУ У СРБИЈИ	95
Слободан Н. Брацановић ПРОБЛЕМСКИЙ ПРИСТУП ХОЗЯЙСТВЕННОМ РАЗВИТИЮ В СЕРБИИ	

Darko Pantelic, Viktoria Sengleitner USE OF THE BACKHAUS MODEL IN MARKETING AND SALES- FORCE MANAGEMENT AS A PREDICTOR OF B2B BUYING BEHAVIOR.....	111
--	------------

Стручни радови / Professional articles

Милица Станковић, Петар Хафнер ЕВРОПСКА УНИЈА КАО НОСИЛАЦ ЕКОЛОШКИХ ПРОМЕНА И УТИЦАЈ НА МЕЂУНАРОДНЕ ТРГОВИНСКЕ ТОКОВЕ	125
Milica Stanković, Petar Hafner THE EUROPEAN UNION AS AN AGENT OF ENVIRONMENTAL CHANGES AND IMPACT ON INTERNATIONAL TRADE FLOWS	

Виолета Милићевић, Зоран Милићевић, Љиљана Арсић УТИЦАЈ ПРИМЕНЕ ЕНЕРГЕТСКИХ РАЗРЕДА НА ЕНЕРГЕТСКУ ЕФИКАСНОСТ	143
Violeta Milićević, Zoran Milićević, Ljiljana Arsić EFFECT OF APPLICATION OF ENERGY CLASS ON ENERGY EFFICIENCY	

Olja Munitlak Ivanović, Petar Mitić, Jelena Obradović FINANCIAL DERIVATIVES TRADING IN CME GROUP.....	153
---	------------

Прикази / Review

Јован Вукашиновић, Љубиша Милачић, Ана Вукашиновић ЗАШТИТНА КАМАТА КАО ФАКТОР ЈАЧАЊА КОНКУРЕНТНОСТИ ПРИВРЕДНИХ ДРУШТАВА	169
Jovan Vukašinović, Ljubiša Milačić, Ana Vukašinović PROTECTIVE INTEREST AS A FACTOR OF INCREASING COMPETITIVENESS OF COMPANIES	

Миленко Мацура, Љубиша Милачић ИНОВАЦИЈЕ У ФУНКЦИЈИ КОНКУРЕНТНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА У САВРЕМЕНИМ УСЛОВИМА ПОСЛОВАЊА.....	187
Milenko Macura, Ljubiša Milačić INNOVATION IN THE SERVICE OF COMPETITIVENESS OF COMPANIES IN MODERN BUSINESS CONDITIONS	

УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДА	201
INSTRUCTIONS FOR AUTHORS	

THE IMPACT OF FDI ON EXPORT PERFORMANCE: EMPIRICAL EVIDENCE

УТИЦАЈ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА НА ИЗВОЗНЕ
ПЕРФОРМАНСЕ: ПРИМЕР ИЗ ПРАКСЕ

Vesna Bucevska¹

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics-Skopje, Skopje, Macedonia

Abstract: *The objective of this paper is to investigate empirically the impact of the FDI inflows on export performance of Macedonia and Turkey. To achieve this objective we use a popular model of export and estimate two models. The first (benchmark) model includes the real effective exchange rate, the potential GDP, trade liberalization and export in the previous year. Along with these explanatory variables, in the second model we include the FDI inflows variable. The results of the benchmark model indicate that trade liberalization has a positive and significant impact on export. The export performance is positively and significantly affected by the last year's exports. The estimated coefficient of real effective exchange rate is not statistically significant. The potential output has a positive impact on the increase of export but it is also statistically not significant. The results of the second model indicate that FDI have a positive impact on export performance of Macedonia and Turkey, but not significant.*

Keywords: *exports, foreign direct investment, pooled data, Macedonia, Turkey.*

1. INTRODUCTION

Export has been in the focus of economic literature and policy making for years due to its multi-fold contribution to achieving and maintaining macroeconomic stability, resolving severe macroeconomic problems, like unemployment and trade deficit, accelerating the economic growth and increasing the international competitiveness of economies. These contributions are of great importance for Macedonia and Turkey for accelerating their full membership of European Union. Recent empirical studies have proven that the membership in economic integrations, such as the European Union, have a positive impact on improving export performance on a long-term. Therefore the increase of export of EU candidate countries will depend greatly on the readiness of these countries to enter the international market more aggressively with improved international competitiveness of their goods and services.

In the recent years Macedonia and Turkey have been experiencing a constant growth of their total value of goods exported. In the period 2001-2011, despite the global financial and economic crisis which affected the whole world, Turkey's exports of goods increased 2,7 times

¹ vesna.bucevska@eccf.ukim.edu.mk

and Macedonia's exports grew by 2,5 times. "The total value of the goods exported by Turkey in 2011 was roughly three times the value of export of all the other enlargement countries combined." (European Commission 2013, p. 80).

Table 1.: International trade in goods (in million EUR)

Country	Exports		Imports		Balance	
	2001	2011	2001	2011	2001	2011
EU-27	884707	1558415	979143	1717122	-94436	-158707
HR	5072	9582	9903	16281	-4831	-6699
ME	461	454	974	1823	-514	-1369
IS	2247	3839	2536	3472	-289	367
MK	1293	3198	1893	4986	-600	-1789
RS	3148	8058	8439	13706	-5291	-5648
TR	35055	96938	46256	173099	-11200	-76161
AL	340	1400	1486	3876	-1145	-2477
BA	1238	4203	4264	7939	-3026	-3736

Source: EUROSTAT Database, epp.eurostat.ec.europa.eu.

With regard to the relative importance of the exports of goods for the national economy (see Table 2), this indicator in 2011 was particularly high in Macedonia (43%), compared to 17,5 % in Turkey.

Table 2.: International trade in goods (% of GDP)

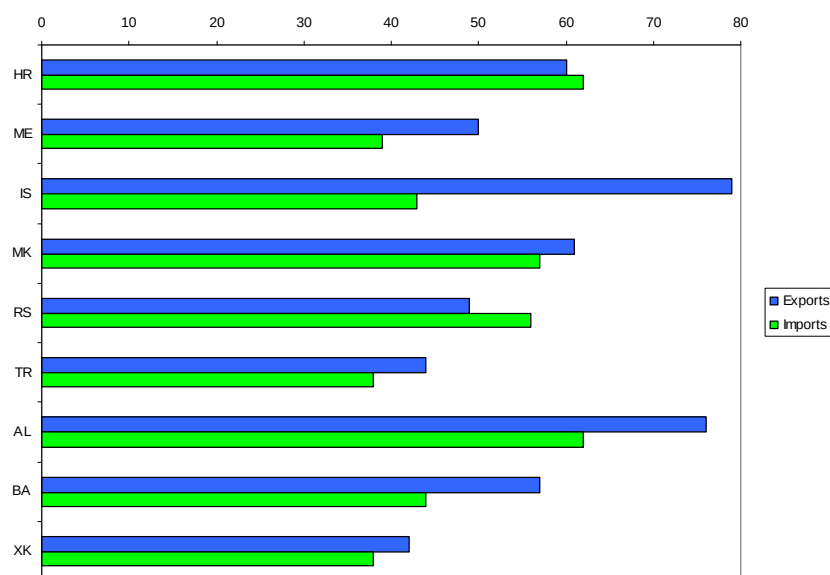
Country	Exports			Imports		
	2001	2006	2011	2001	2006	2011
EU-27	9,2	9,9	12,3	10,2	11,6	13,6
HR	19,7	20,8	21,3	38,5	43,0	36,2
ME	:	20,5	14,1	:	67,7	56,4
IS	25,5	20,7	38,1	28,7	35,9	34,5
MK	33,7	36,7	42,6	49,3	57,0	66,4
RS	:	21,4	25,9	:	44,9	44,0
TR	16,1	16,2	17,5	21,2	26,5	31,2
AL	7,5	8,8	13,2	32,7	34,0	39,1
BA	16,5	27,6	32,3	56,8	60,9	61,0
XK	1,9	2,6	6,9	36,1	42,1	50,9

Source: EUROSTAT Database, epp.eurostat.ec.europa.eu.

The European Union member countries are the main trading partners for Macedonia and Turkey. According to the European

Commission (2013), 60 % of all goods exported by Macedonia went to the EU-27, and 43% of Turkey's exports of goods were directed to the European Union (Figure 1).

Figure 1.: International trade of EU enlargement countries with EU-27

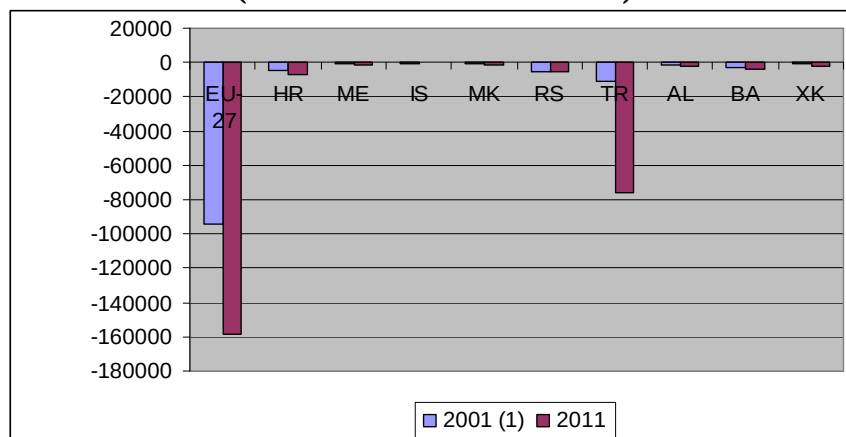


Source: EUROSTAT Database, epp.eurostat.ec.europa.eu.

Although in the last decade Macedonia and Turkey have been experiencing a constant growth of the value of exports of goods, with an average annual growth rate of 9% in Macedonia and 11% in Turkey, as a result of market-oriented reform processes, often associated with NATO and EU accession, the two analyzed EU candidate countries recorded far higher goods trade deficits as a percentage of the total trade volume (value of export and imports) in 2011. Turkey doubled its trade deficit, from 14% in 2001 to 28% in 2011, and Macedonia increased its deficit from 19% in 2001 to 22% in 2011.

Regarding the global foreign direct investment inflows to the EU candidate countries these countries “have attracted considerable FDI over the past decade, which to a large extent has helped in covering their current account deficits” (Orszaghova, et al., 2013, p.34).

**Figure 2.: Trade deficits of EU enlargement countries
(% of the total trade volume)**

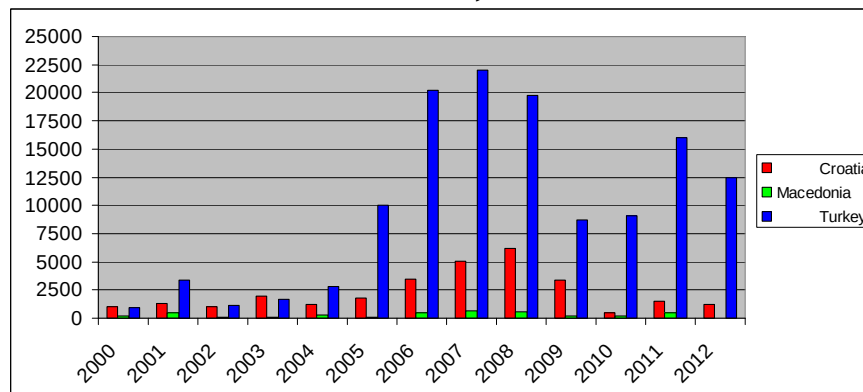


Source: EUROSTAT Database, epp.eurostat.ec.europa.eu

The levels of the global FDI inflows to the EU candidate countries (see Figure 3) experienced a drop in most countries in 2002, after which an upward trend was generally observed until 2007, when they reached their peak, growing particularly strongly between 2005 and 2007 in Turkey (with rates of 240%, and 120% respectively). Macedonia recorded the largest growth of FDI inflows (by 7 times) in the period between 2005 and 2007. However, as a result of the worldwide financial and economic crisis, the global FDI inflows to Macedonia and Turkey declined sharply between 2007 and 2009 (by 3.5 and 2.5 times, respectively).

The EU-27 traditionally have been the largest sources of FDI inflows in the EU candidate countries. Macedonia recorded a five-fold increase in the amount of the EU-27's FDI inflows between 2005 and 2007, from EUR 45.8 million in 2005 to EUR 233 million in 2007. The FDI flows from EU-27's direct investors to Turkey increased significantly (by three times) between 2005 and 2007, peaking at EUR 15 billion in 2007. As a result of the global financial crisis and recession in Germany and other major EU economies, the FDI outward flows from the European Union to Macedonia have dropped sharply (by 60%) in 2010 compared to 2007. In the same time frame, the EU-27's FDI outward flows to Turkey in 2009 have decreased by 67% compared to 2007.

Figure 3.: Global FDI inflows to the EU candidate countries, annual, in millions of US Dollars, 2000-2012



Source: UNCTAD, FDI/TNC database www.unctad.org/fdistatistics

Having in mind that export is the engine of the economic growth, it is very important to estimate empirically the impact of FDI on export performance of the host (recipient) countries. While there are numerous theoretical and empirical studies about the relationship between FDI and export performance, there are no studies treating this issue in the case of Macedonia and Turkey as EU candidate countries.

The purpose of this paper is to investigate empirically the impact of the FDI inflows on the export performance of Macedonia and Turkey as EU candidate countries. The issue is important because the promotion of inward FDI in the sample countries as EU candidate countries is one of the key issues of their economic programs.

The paper is organized as follows: In Section 2 we undertake a brief review of the literature on the different potential effects of FDI inflows on the host countries' exports. In Section 3 we investigate a number of determinants that could influence export and estimate two specified econometric models. The last, fourth section discuss the obtained empirical results and draws some conclusions.

2. LITERATURE REVIEW

Below we undertake a brief review of theoretical literature and empirical studies regarding the direct and indirect potential effects of FDI inflows on the host country's exports.

From a theoretical point of view, the causality between FDI inflows and the the host country's exports can be explained with the Akamatsu's model of flying gees, Vernon's theory of Product Life Cycle (PCL) and the New Trade theory.

The model of Flying Geese which was introduced by Akamatsu (1962) establishes a complementary relationship between FDI and trade. According to this model the multinational enterprises (MNE) contribute to an increase of the host country's exports through utilization of the lower costs of production, mainly labor costs, which improves their competitiveness. The improved competitiveness of the MNE directly improves the export performance of the host country by increasing the export supply capacity of the host country, and indirectly through transfer of new technologies, equipment and managerial expertise into the host countries.

The product cycle theory (PCT) of trade, developed in 1966 by Raymond Vernon, is concerned with the life cycle of a typical "new product" and its impact on international trade. PCT was developed in response to the failure of the United States to conform empirically to the Heckscher-Ohlin model.

The PCT divides the life cycle of the new product into three stages. In the first stage, the new product stage, the product is produced and consumed only in the United States and no international trade takes place. In the second stage of the life cycle maturing product stage some general standards for the product and its characteristics begin to emerge, and mass production techniques start to be adopted. With more standardization in the production process, economies of scale start to be realized. In addition, foreign demand for the product grows, but it is associated particularly with other developed countries, since the product is catering to high-income demands. This rise in foreign demand (assisted by economies of scale) leads to a trade pattern whereby the United States exports the product to other high-income countries. In the maturing product stage U.S. firms may begin to assess the possibilities of producing abroad in addition to producing in the United States. If the production costs abroad are lower, then U.S. firms will tend to establish production facilities in the other developed countries. This relocation-of-production aspect of the PCT is a useful step because it recognizes - in contrast to H-O and Ricardo - that capital and management are not immobile internationally.

The final stage is the standardized product stage. By this time in the product's life cycle, the characteristics of the product itself and of the production process are well known and production may shift to the developing countries. Labor costs again play an important role, and the developed countries are busy introducing other products. Thus, the trade pattern is that the United States and other developed countries may import the product from the developing countries. In summary, the PCT postulates a dynamic comparative advantage because the country source

of exports shifts throughout the life cycle of the product. The dynamic comparative advantage, together with factor mobility and economies of scale, makes the product cycle theory an appealing alternative to the Heckscher-Ohlin model.

Applying Vernon's model at industry level, Kojima (1985) found when FDI is made in the sector in which the country of origin has comparative disadvantage and the host country has comparative advantage, then this kind of investment has trade creating effect implying that the host country's export will increase.

The new trade theory (NTT), developed in the late 70s and early 80s, represents a collection of economic models in international trade which concentrate on the role of increasing returns to scale and a preference for diversity in consumption opposite to the unlimited free trade theory which concentrates on the comparative advantage of countries with very different characteristics. However, the trade between countries with similar characteristics in the 20th century increased as such international trade allowed firms to save on costs by producing at a larger, more efficient scale, and because it increases the range of brands available and sharpens the competition between firms. This phenomenon initiated the development of other economic models which are based on the assumptions that some countries have advantages in producing certain goods and that there are difficulties in the globalization of trade. The authors of these models Krugman (1979) suggest that countries with an advantage in producing certain goods could benefit if they initially protect the trade of such goods. Many models of international trade have followed Krugman's model. Helpman (1984) and Helpman and Krugman (1985), assuming no transaction cost, argue if choice of location of production facilities is based on relative factor prices and recourse endowments, then, vertical FDI would cause trade creation effect in the form of export of finished product from affiliate company to parent company and intra firm transfer of intangible services from parent company to affiliate company.

The number of empirical studies on the effect of the inward FDI on export performance of host countries is relatively limited compared to that on productivity spillovers and they provide mixed results (positive, negative and weak impact) for different countries.

Aitken et al. (1997) investigated the role of geographic and multinational spillovers on the export decisions of local companies in Mexico in the period 1986-1989 by estimating a probit model. They find evidence that export activities by multinational firms positively affect the export activity of the domestic firms in the same sector of a firm in the same sector and region being an exporter.

By using panel data for companies in the United Kingdom in the period 1992–1996, Greenaway et al. (2004) find that the probability of exporting is affected positively by both total and MNE export activity, and that MNE employment, and not MNE export activity, generates positive spillovers on firms' export propensity

Ruane and Sutherland (2005) find similar evidence for Ireland for the period 1991–98 i.e. that the presence of multinational enterprises in one sector positively affects the decision of the domestic firms in that sector to export their good and services. However, they find that the export intensity of MNEs is negatively influenced by the export decision and export intensity of domestic firms on the manufacturing sector.

Kutan and Vuksic (2007) test the direct and indirect effects of FDI inflows in twelve Central and Eastern European economies in the period 1996–2004 and find that FDI have contributed to an increase of exports by increasing the domestic supply capacity and that FDI have indirect effects on exports only in the new member states of the European Union.

On the other hand, Khan and Leng (1997) do not find evidence that FDI affects the export of Taiwan and South Korea. By investigating a sample of U.S. manufacturing firms in the period 1984–1992, Bernard and Jensen (2004) finds evidence of negative spillovers of FDI on the export activities of the U.S. firms. Barrios et al. (2003) find no spillover from the export activities by MNEs on the likelihood of export by Spanish companies

While there are a number of studies on the determinants of inward FDI to Turkey and Macedonia [Erdilek (1982), Coskun (1996), Tatoglu & Glaister (2000), Halicioglu (2001), Erdal & Tatoglu (2002)], the number of studies that analyze the impact of FDI on the export performance of these EU candidate countries is very limited. The purpose of this paper is to contribute to the existing literature by investigating the direct and indirect effects of inward FDI on the export performance of Macedonia and Turkey as EU candidate countries.

3. DATA AND METHODOLOGY

The existing theoretical and empirical studies find the following variables: the real effective exchange rate, the gross domestic product (GDP), the ratio of trade openness, the cumulative FDI stock and the export from the previous period, as most significant determinants of export.

The real effective exchange rate (*REER*) is one of the most important determinants of a country's export. It serves as a proxy of a country's international competitiveness. Overvaluation of the local

currency reduces its exports due to lower competitiveness. On the other hand, the depreciation of the real exchange rate might increase country's exports through reduced prices of export goods. Therefore, it is expected the coefficient of REER to have a negative sign.

With regard to the FDI as a determinant of export, we take the FDI stock (*RFDI*) and not the FDI inflow in the host country, in order to assess the indirect FDI effects on the host country's export. If we include the FDI inflows, and not the FDI stock, as an explanatory variable in the model, it could happen that the value of FDI inflows into the host country in the first years of the sample period is very high compared to FDI inflows in the following years, which could reduce the significant impact of the FDI in the first years. Therefore, we include the variable cumulative FDI stock which is a proxy for the indirect effects of FDI on the host country's export. This variable enters our model with a lag of one period due to the fact that it takes some time for an export oriented FDI to build capacities in the host country and to achieve the desired level of production.

In order to differentiate between the direct and indirect effects of FDI on export performance, we also include the GDP per capita trend as a proxy for a domestic supply capacity. It is expected that this variable will encompass the effect of the increased domestic supply capacity as a result of FDI inflows. This variable also enters a model with a lag of one period as it takes time the increased domestic supply capacity to have an effect on increasing the value of export.

The country's trade openness degree (*TLI*) is obtained as a ratio between the sum of import and export of goods to GDP. This determinant is included into the model in order to account for the potential influence of trade liberalization measures taken by a country. The coefficient of this variable is expected to have a positive sign.

We have also included the real export from the previous period ($REXP_{t-1}$) in order to take into account the fact that export dynamics in one year is a good predictor of the export trend in next years.

Below we test the impact of the above described explanatory variables on real export, with specific focus on the FDI effects on host economies' exports by employing the models developed by Kutan and Vuksic (2007):

$$\ln REXP_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{it-1} + \beta_2 \ln REER_{it} + \beta_3 \ln TLI_{it} + \beta_4 \ln REXP_{it-1} + u_t \quad (1)$$

$$\ln REXP_{it} = \beta_0 + \beta_1 \ln GDP_{it-1} + \beta_2 \ln REER_{it} + \beta_3 \ln TLI_{it} + \beta_4 \ln REXP_{it-1} + \beta_5 \ln FDI_{it-1} + u_t \quad (2)$$

where the subscript i denotes the EU candidate country and t denotes year in the period between 1999 and 2012. The model (1) is our benchmark model.

The estimation of the two models is based on the method of GLS, with country dummies in order to capture the unobserved country-specific variables, which influence countries' export performance using annual pooled data for Macedonia and Turkey for the period 1999-2012. For example country-specific variables can be the geographic position, natural resources or specific political conditions in the country and etc.

"To test the impact of FDI on exports, it is important that we control for the other determinants of exports". (Kutan and Vuksic, 2007, p.7) In the two model specifications we take the natural logarithm of real export ($\ln REXP$) as an endogenous variable and the natural logarithms of the following exogenous variables: the real effective exchange rate index ($REER$) in order to capture the impact of relative prices on the exports, the trend of real GDP per capita through Hodrick -Prescott filter (HP), which represents a proxy for domestic supply capacity, the level of trade openness (TLI) of the host countries measured by the sum of exports and imports as a share of GDP, and the real export from the previous year ($REXP_{t-1}$), since the export performance in one year should be a good predictor of the next year's exports. In the second econometric model we add the cumulative stock of FDI in the recipient countries (FDI). We use the real values of the dependent and all explanatory variables in order to eliminate the effect of price changes.

The data for the above described variables are obtained from the Eurostat database. However in order to obtain the real value of export and GDP per capita and the trade openness, we have made our own calculations. We have also tested the stationarity of all the variables and find out that all the variables are integrated of order 2, except $REXP$ and $REER$ which are integrated of order 1.

4. CONCLUSIONS

The results of the estimation of the benchmark model obtained using the econometric software package EViews 6, are given in Table 3.

Table 3.: Estimation of real export using GLS and specific effects of countries

Dependent Variable: RIZV				
Method: Pooled EGLS (Cross-section weights)				
Included observations: 11 after adjustments				
Cross-sections included: 2				
Total pool (balanced) observations: 22				
Linear estimation after one-step weighting matrix				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
<i>HP</i>	21.10030	25.07996	0.841321	0.4126
<i>REER</i>	0.514141	0.342381	1.501665	0.1527
<i>TLI</i>	0.856079	0.152496	5.613773	0.0000
<i>REXP (-1)</i>	0.570615	0.160914	3.546081	0.0027
<i>MK-C</i>	0.012166	0.029992	0.405624	0.6904
<i>TR-C</i>	0.036344	0.040635	0.894410	0.3844
Weighted Statistics				
R-squared	0.711937	Mean dependent var		0.025313
Adjusted R-squared	0.621917	S.D. dependent var		0.158470
S.E. of regression	0.097244	Sum squared resid		0.151302
F-statistic	7.908668	Durbin-Watson stat		2.439172
Prob(F-statistic)	0.000644			

Source: Author's calculations

The results show that the estimated coefficient of the real effective exchange rate (*REER*) does not only have the expected sign but it is also statistically insignificant. The insignificance of this variable can be explained by the fact that in the sample period both analyzed countries have fixed exchange rate regimes.

The trend of potential output (*HP*) has a positive impact on the increase of export and is not statistically significant at level of 0,05 significance.

The estimated coefficient of the variable *TLI* has a positive sign and is statistically significant.

The export performance is positively affected by the last year's exports and the estimated coefficient of this variable is highly statistically significant.

By adding the real value of the cumulative *FDI* stock variable to our benchmark model we estimate the model (2) and obtain the following results:

Table 4.: The effect of foreign direct investments on real export

Dependent Variable: RIZV				
Method: Pooled EGLS (Cross-section weights)				
Sample (adjusted): 4 14				
Included observations: 11 after adjustments				
Cross-sections included: 2				
Total pool (balanced) observations: 22				
Linear estimation after one-step weighting matrix				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
<i>HP</i>	20.98580	26.19078	0.801267	0.4355
<i>REER</i>	0.538982	0.355112	1.517780	0.1499
<i>TLI</i>	0.850692	0.158443	5.369089	0.0001
<i>REXP (-1)</i>	0.563000	0.168074	3.349706	0.0044
<i>RFDI (-1)</i>	0.004218	0.014032	0.300637	0.7678
<i>MK-C</i>	0.012048	0.031495	0.382533	0.7074
<i>TR-C</i>	0.034715	0.041910	0.828311	0.4205
Weighted Statistics				
R-squared	0.708740	Mean dependent var		0.024634
Adjusted R-squared	0.592237	S.D. dependent var		0.156699
S.E. of regression	0.099929	Sum squared resid		0.149786
F-statistic	6.083410	Durbin-Watson stat		2.449639
Prob(F-statistic)	0.002143			

Source: Author's calculations

As we can see from Table 4, the estimated coefficient of the *FDI* stock variable is positive, but not significant meaning that *FDI* does not exhibit direct, supply-increasing (since *HP* variable is also not significant) neither indirect, specific effects on the exports of Macedonia and Turkey. The other explanatory variables in the model have kept their expected signs (except *REER*) and only *TLI* and *REXP*_{t-1} remain statistically significant when the cumulative *FDI* stock variable has been added.

In this study we have not find a significant influence of *FDI* on export spillovers to domestic firms. This can be explained by the fact that most of the inward *FDI* especially in Macedonia are directed to the free industrial zones and the foreign investors import the inputs (raw materials and intermediate products) for their processing from abroad without establishing business relationships with the local companies in the host country. The final products produced by the MNEs operating in these zones are exported. Therefore, they have neither positive effect on increasing the domestic supply capacity, nor they have specific effects on the value of host countries' exports.

LITERATURE

1. Akamatsu, K. (1962). A historical pattern of economic growth in developing countries. *Journal of Developing Economies*, 1(1): 3–25, March–August.
2. Barrios, S., Görg, H. & Ströbl, E. (2003). Foreign direct investment, competition and industrial development in the host country. *European Economic Review*, 49, 1761-1784.
3. Bernard, A. B. & Jensen, B. J. (2004). Why Some Firms Export? *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, Vol. 86(2), May, 561-569.
4. Coskun, Y. (1996). *Comparative Labour Relations Practices of Foreign-owned and Local Firms in Turkish Manufacturing*. Unpublished PhD thesis, Leicester University, Leicester.
5. Erdal, F. and Tatoglu, E. (2002). Locational Determinants of FDI in an Emerging Market Economy: Evidence from Turkey. *Multinational Business Review*, Vol. 10, No. 1, 7- 21.
6. Erdilek, A. (1982). *Direct Foreign Investment in Turkish Manufacturing: An analysis of the Conflicting Objectives and Frustrated Expectations of a Host Country*, Tuebingen: Mohr Siebeck GmbH & Company KG.
7. Esiyok, B. (2010). *The determinants of foreign direct investment in Turkey: An empirical analysis*, PhD thesis, University of Greenwich, <http://gala.gre.ac.uk/6565/>
8. European Commission, (2013), *Key figures on the enlargement countries - 2013 edition*, 1-148.
9. EUROSTAT Database, epp.eurostat.ec.europa.eu.
10. Greenaway, D., Sousa, N. & Wakelin, K. (2004). Do domestic firms learn to export from multinationals. *European Journal of Political Economy*, 1, 1027-1043.
11. Helpman, J. (1984). A Sample Theory of International Trade and Multinational Corporations. *The Journal of Political Economy*, Vol. 92, No.3, 451-471.
12. Helpman, E. & Krugman, P. R. (1985). *Market structure and Foreign Trade*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
13. Kutan, A. M. & Vuksic, G. (2007). Foreign direct investment and export performance: empirical evidence. *Comparative Economic Studies*, September, 1-16.
14. Orszaghova, L. Savelin, L. & Schudel, W. (2013). External Competitiveness of EU Candidate Countries. *ECB Occasional Paper Series*, No. 141, January, 1-46.

15. Ruane, F. & Sutherland, J. (2005). Foreign Direct Investment and Export Spillovers: How Do Export Platforms Fare? *IIIS Discussion Paper*, No.58, 1-35.
16. UNCTAD, FDI/TNC database, www.unctad.org/fdistatistics.
17. Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80 (2), 190-207.
18. Vuksic, G. (2006). *Impact of Foreign Direct Investment on Croatian Manufacturing Exports*. Institute of Public Finance, 27, Zagreb.

Рад је примљен: 19.12.2014.

Рад је прихваћен за штампање: 24.12.2014.

УТИЦАЈ НЕЕТИЧНЕ ПРОМОЦИЈЕ ФАРМАЦЕУТСКЕ ИНДУСТРИЈЕ НА ПОНАШАЊЕ ПОТРОШАЧА ЛЕКОВА

THE IMPACT OF UNETHICAL PROMOTION OF THE PHARMACEUTICAL
INDUSTRY ON DRUG CONSUMER'S BEHAVIOUR

Ружица Ковач П. Жнидершић

Универзитет у Новом Саду, Економски факултет, Суботица, Србија

Јелена Зеленовић¹

Новосадски сајам АД, Нови Сад, Србија

Сажетак: Фармацеутска индустрија је у свом развоју почела да користи и промоцију, да би подигла своју производњу а тиме и профит на виши ниво. У намери да у томе успе, она је активно кренула да користи неетичну промоцију којом је утицала на лекаре, али и на потрошаче лекова. Дата индустрија настоји да утиче на потрошачке ставове и одлуке о куповини како би извршила што је могуће већи утицај на њих. Предмет истраживања је утицај неетичне промоције фармацеутске индустрије на понашање потрошача лекова. Циљ истраживања је да се утврди како дати потрошачи посматрају ову индустрију. Хипотеза од које се полази је да је неетична промоција фармацеутске индустрије све израженија појава, а њеним идентификовањем може се утврдити њен домет, утицај и могућност сузбијања. Коришћена метода истраживања је анкета.

Кључне речи: неетична промоција, фармацеутска индустрија, ставови потрошача, одлуке о куповини потрошача

Abstract: The pharmaceutical industry in its development began to use promotion, in order to raise its production and thus profit on a higher level. To succeed in this, it is actively started to use unethical promotion to influence doctors, but also to influence consumers of drugs. This industry seeks to influence consumer attitudes and purchasing decisions in order to put as much as possible impact on them. The subject of the research is the impact of unethical promotion of the pharmaceutical industry on drug consumers's behavior. The aim of the research is to determine how the drug consumers observe this industry. The hypothesis is that the unethical promotion of pharmaceutical industry is an increasingly prominent phenomenon, and its identification can determine its scope, impact and ability to control. The method used is a survey research.

Keywords: unethical promotion, pharmaceutical industry, consumer attitudes, purchasing decisions of consumers

УВОД

Фармацеутска индустрија пролази крој енергичну и снажну еволуцију. Многи истраживачи су се бавили проблематиком успеха ове индустрије на све растућем и променљивом светском тржишту, међутим мало ко се бавио питањем утицаја еволуције фармацеутске

¹ jelenazelenovic.jz@gmail.com

индустрије на сваког кога она дотиче, од лекара, фармацеута који раде у апотеци, па све до потрошача који користе лекове. Такође, треба се бавити и проблематиком која се тиче питања шта сама фармацеутска индустрија треба да учини како би се у својој еволуцији припремила за нове тржишне могућности, потребе потрошача, применила нове маркетинг стратегије и слично.

Да би се разумело како и зашто фармацеутска индустрија пролази кроз велики број промена, треба свакако истаћи значај њене прошлости која у великој мери може да обликује њену садашњост и пословање у будућности. У протеклих четврт века, фармацеутска индустрија заједно са фармацеутским предузећима је довела до проналажења и производње револуционарних лекова, и то лекова који се сада користе широм света и помажу милионима људи, што је довело и до велике зараде ове индустрије, која своје профите броји чак у милијардама долара. Лекови као што су анти депресиви, бета блокатори, као и многи други, довели су до промене здравствених система широм света. Истраживања су показала да у данашње време се на годишњем нивоу испише чак 227 милиона рецепата за анти депресиве, као једне од најчешће и највише коришћених лекова. Све то говори о значају ове индустрије, напретка који је остварила, помоћи коју је донела за велики број потрошача лекова, али и зараду коју је успела да оствари кроз пласман лекова на тржиште целог света.

Фармацеутска индустрија, која пролази кроз еволуцију у разним сегментима, посебно апострофира и сегмент који се данас све више развија у овој индустрији, и који све више обликује мишљења потрошача лекова, али такође утиче и на пословање лекара, а то је маркетинг. Маркетинг је велики сегмент сваке индустрије, јер помоћу њега потрошачи имају прилику да сазнају о постојању неких производа, да добију одређене информације о њима, као и да се путем промоције код потрошача створи жеља за овим производима, који се онда покрећу на акцију да исте производе пронађу и купе. Фармацеутска индустрија је своје маркетинг активности, од којих је најважнија промоција, усмеравала у прошлости пре свега на лекаре, као особе које су у директном контакту са потрошачима, и на тај начин је индустрија успевала да обезбеди директан утицај на своју циљну групу. Међутим, у новије време, са порастом броја предузећа који су део ове индустрије и међусобно конкуришу једни другима на различитим тржиштима, ова индустрија се све више од лекара окреће ка предузећима која ће спроводити маркетинг кампању фармацеутских предузећа, како би се што брже пришло великом броју потрошача лекова, али и како би се остварио значајан профит.

Такође, као део маркетинг стратегије, фармацеутска индустрија све више користи стратегију брендирања својих производа, као и маркетинг стратегију која има за циљ утицања на преференције потрошача лекова, како би се предузећа у оквиру ове индустрије издиференцирала једна у односу на друге и утицала на потрошаче да купују баш њихове лекове.

Као негативна појава све растуће фармацеутске индустрије, а и њеног утицаја на велики број потрошача јавља се неетична промоција, са жељом да се обликују мишљења и ставови потрошача лекова, али и лекара који су у константном контакту са тим потрошачима. Тиме фармацеутска индустрија добија негативну димензију, како би успела да прода своје производе, не због првобитне намене а то је да се помогне болесним људима широм света, већ да би се остварио профит, како би се покрила сва истраживања и производња, а онда и остао део који служи за даљи раст и развој предузећа у фармацеутској индустрији, као и запослених у оквиру ове индустрије.

Хипотеза рада се односи на чињеницу да је неетична промоција све израженија појава у пословању фармацеутске индустрије, поготово када се сагледава њен утицај на понашање потрошача лекова. Њеним идентификовањем, може се увидети њен домет, утицај и могућност сузбијања.

Емпиријско истраживање које је извршено састоји се од анкете коју су попуњавали испитаници, на територији Аутономне покрајине Војводине. У истраживању је учествовало 70 испитаника, који су бирали једно од понуђених одговора на свако од постављених питања. Циљ истраживања је био да се утврди да ли потрошачи лекова посматрају фармацеутску индустрију као релевантан извор информација о лековима, да ли промоција ове индустрије може да утиче на понашање и ставове потрошача, као и да се утврди домет тог утицаја уколико он постоји.

1. ОДНОС ФАРМАЦЕУТСКЕ ИНДУСТРИЈЕ И ЊЕНЕ НЕЕТИЧНЕ ПРОМОЦИЈЕ ПРЕМА ПОТРОШАЧИМА ЛЕКОВА

Постоји висок ниво контакта између фармацеутске индустрије и потрошача, и тај контакт се све више развија и расте. Фармацеутска индустрија је правно обавезна да потрошачима лекова пружа све неопходне информације у вези са својим производима, како би потрошачи лекова били у потпуности упознати са свим

детаљима одабраног производа за који су заинтересовани да купе. Промоција фармацеутске индустрије, поготово у неетичном облику допире до потрошача лекова кроз два начина: а) комуникација путем односа између лекара и потрошача, где се увек наводи и писање рецепта, и б) директна комуникација између фармацеутске индустрије и потрошача која се одиграва путем разних медија где индустрија промовише своје лекове и препарате.

Јасно је да потрошачи лекова желе да буду информисани о свом здравственом стању, као и о лековима који им могу бити од помоћи, али потрошачи лекова често наилазе на потешкоће да добију независно мишљење одређеног специјалисте или лекара. То се посебно рефлектује кроз велики број информација које се налазе на Интернету, а тичу се разних лекова који могу да буду од помоћи потрошачима лекова, при чему те информације већински потичу од стране других потрошача лекова кроз потрошачке форуме, а ретко кад од стране лекара или фармацеутске индустрије. Истраживањем које је обавило удружење за ментално оболеле потрошаче лекова, Сажети Ум, 2001. године у Великој Британији, дошло се до података да потрошачи лекова контстантно траже информације о лековима, при чему не наилазе на предусетљивост фармацеутских предузећа. Чак 61% испитаника сматра да није добило довољно информација кад су им лекари преписали одређени лек, сматрајући да је то првенствено урађено да би се задовољила велика фармацеутска предузећа, а не да би се помогло потрошачима лекова, нити болесним људима који се обраћају за помоћ. Међутим, предузећа као што је АстраЗенека (енг. AstraZeneca), имала су одговор на ово истраживање, где је ово предузеће навело да се приликом писања рецепта не дају информације о преписаним лековима зато што они не желе да потрошачи лекова то доживе као промоцију лекова, већ као искрену помоћ фармацеутске индустрије и лекара. Међутим, АстраЗенека је једна од фармацеутских предузећа која итекако користи неетичну промоцију како би повећала продају својих лекова, иако упорно тврди супротно, при чему докази и многобројна истраживања, говоре управо супротно у односу на тврдње АстраЗенека.

Неетична промоција фармацеутске индустрије је довела и до тога да потрошачи лекова могу много више информација да пронађу о одређеном леку на Интернету, уместо директно од произвођача лекова, и фармацеутске индустрије у целини. Када фармацеутска индустрија и пружи количински довољан број информација, оне квалитативно нису довољне, јер се те информације пре свега односе на могућа негативна дејства промовисаног лека и препарата,

покушавајући да се тако правно осигура од било каквог проблема приликом употребе датог производа, а мало информација се пружа и о другим странама лека које интересују потрошаче лекова.

Не откривање информација као и давање лажних информација за потрошаче представља најгори облик неетичне промоције фармацеутске индустрије. Услед неодговарајућих информација потрошачи лекова нису у стању да пронађу лек који би им најбоље одговарао, а већина њих све мање верује и лекарима зато што сматрају да су лекари пиони фармацеутске индустрије. Због тога, потрошачи лекова све више комуницирају међусобно како би дошли до неопходних информација које им могу помоћи у оквиру лечења своје болести. Фармацеутска индустрија је у ствари довела управо до онога што ни сама није хтела а то је да је потрошачи лекова посматрају као нешто негативно, нешто чему не треба веровати и у кога се не треба поуздати. Сви облици неетичне промоције служе да би се други убедили како су производи које индустрија нуди најбољи и најквалитетнији. Међутим, сва та неетична промоција је довела до тога да индустрија на својој страни може да има неке лекаре, који желе новац и ексклузивна путовања како би нудили њихове производе, али нису успели да освоје потрошаче лекова, који им уопште не верују. Велики број потрошача лекова увиђа повећан ниво промоције фармацеутске индустрије и сматра да је таква промоција задобила неетичан облик, а такође потрошачи лекова све мање се обраћају лекарима јер и сами кроз своја искуства увиђају да су многи лекари плаћени да би преписали одређени лек иако тај лек уопште не мора да буде одговарајући за дато здравствено стање потрошача лекова.

2. УТИЦАЈ НЕЕТИЧНЕ ПРОМОЦИЈЕ ФАРМАЦЕУТСКЕ ИНДУСТРИЈЕ НА СТАВОВЕ И ОДЛУКЕ О КУПОВИНИ ПОТРОШАЧА ЛЕКОВА

Фармацеутска индустрија у својој неетичној промоцији тежи да утиче на потрошаче лекова, пре свега на њихове ставове, а касније да кроз те нове ставове утиче и на одлуку о куповини. Фармацеутска предузећа често врше истраживања тржишта како би пронашла мотиваторе и емотивне покретаче који формирају ставове потрошаче лекова, а који се затим користе у оквиру промотивних активности и приликом контакта са лекарима како би се придобио што већи број потрошача лекова, а на крајњој инстанци остварио и највећи циљ што је повећани профит. Такође, фармацеутска индустрија се труди

да открије на чије ставове уопште и може да утиче, чиме означава делове популације који тренутно не купују лекове или не траже рецепте са преписаним лековима од лекара. Овакве популације, на које нема сврхе да утичу, фармацеутска индустрија назива “изгубљени милиони”, јер износи милионе потрошача који у том тренутку нису и потрошачи лекова, али представљају потенцијално тржиште у будућности, на које ће фармацеутска индустрија исто покушати да утиче, поготово уколико дође до пада продаје њених производа. Након идентификовања дела популације на који фармацеутска индустрија не може да утиче, она покушава да открије које су то баријере које постоје код дела популације на чије ставове покушава да утиче. Те баријере су и емотивне и рационалне, и њих индустрија покушава да одстрани како би нагонила потрошаче лекова да затраже мишљење од лекара или да успе да их убеди да сами купе одређени лек у апотеци. Тиме фармацеутска индустрија стално ради на томе да одгонетне све аспекте ставова потрошача лекова, као и најбољи начин да утиче на њих. Циљеви које свако фармацеутско предузеће себи поставља приликом спровођења активности да се утиче на ставове потрошача јесу:

1. Општи циљ:
 - Да предузеће разуме како да превазиђе баријере код потрошача лекова како би им преобликовало ставове.
2. Посебни циљеви:
 - Да се разумеју сегменти потрошача лекова који имају негативан став према фармацеутском предузећу;
 - Да се открију емоционалне и рационалне карактеристике ставова потрошача лекова и
 - Да се идентификују покретачи који ће потрошаче лекова мотивисати да поверују промотивним активностима индустрије и да се обрате лекарима за савет и помоћ.

Иако фармацеутска индустрија већ дуже време користи неетичну промоцију како би утицала на потрошаче лекова, већина литературе говори да индустрија у томе није успела. Фармацеутска индустрија је итекако успела да утиче на лекаре, и то чини и дан данас на све вишем нивоу манипулације и подмићивања лекара, али исто са потрошачима лекова није успела. Потрошачи лекова су све више образоване индивидуе, које трагају за додатним информацијама од стране других потрошача лекова уместо да верују искључиво фармацеутској индустрији и лекарима.

Ставови потрошача лекова према фармацеутској индустрији су пре свега негативни, јер дати потрошачи сматрају да индустрија жели само да их искористи и да манипулише са њима као што је то

учинила и са лекарима. Међутим, на потрошачке ставове је веома тешко утицати, јер потрошачки интереси су већ и овако игнорисани кроз многобројне неетичне промотивне активности, и кроз подмићивање лекара. Пошто су потрошачи лекова увидели да су њихови интереси на последњем месту, иако би требало да буду на првом, они су створили негативне ставове и одбој према фармацеутској индустрији, што итекако утиче на њихове одлуке о куповини промовисаних производа дате индустрије.

Као што је већ наглашено, да би фармацеутска индустрија могла да утиче на одлукове о куповини потрошача лекова, она пре свега мора да утиче на ставове тих потрошача. Међутим, она у томе не успева у великој мери, зато што су садашњи потрошачи у стању да препознају неетичну промоцију фармацеутске индустрије, њен утицај на лекаре као и чињеницу да се уопште не гледају интереси потрошача лекова иако су они најбитнији. Одлуке о куповини потрошачи лекова формирају када имају комплетне информације које су им потребне да би купили одређени лек или препарат. Информације пре свега добијају од других потрошача лекова како усмено тако и путем Интернета, пошто већина њих више не верује лекарима нити фармацеутској индустрији. Када прикупе све потребне информације, одлучују се за куповину, и одлазе у апотеку да би набавили тражени лек. Међутим, фармацеутска индустрија утиче и на фармацеуте у апотекама како би они убедили потрошаче лекова да узму одређени супститут уместо тражени лек, чиме би се повећала продаја производа фармацеутског предузећа који сарађује са дотичним фармацеутом у апотеци. Потрошачи лекова морају бити у могућности да препознају ову ситуацију и схвате да и на овај начин фармацеутска индустрија утиче на њихове одлуке о куповини. Уколико потрошач не препозна неетично понашање, то ће довести до понашања потрошача које индустрија баш и жели да види. Има доста потрошача који су упознати са пословањем лекара који је под утицајем индустрије, али доста њих не зна да су и фармацеути у апотеци такође под утицајем индустрије. Ово је једини начин на који фармацеутска индустрија директно може да покуша да утиче на потрошаче лекова да промене њихову одлуку о куповини у правцу интереса индустрије, тако што ће искористити поверење које постоји између датог потрошача и фармацеута. Не постоји велики број утицаја на потрошачеве одлуке о куповини управо зато што потрошачи имају негативне ставове према фармацеутској индустрији, а ставови се изузетно тешко мењају.

Ипак, поставља се питање, како онда фармацеутска индустрија успева сваке године да заради милијарде долара уколико нема нарочит утицај на куповне одлуке потрошача? Она то успева, зато што тражи начине да манипулише потрошачима лекова, и успева углавном код оних потрошача који су изузетно болесни и који траже било које решење само да би побољшали своје здравствено стање. Односно, фармацеутска индустрија пре свега зарађује на терминално болесним потрошачима лекова, којима одређени лек може представљати и једину наду за покушај преживљавања. Зато фармацеутска индустрија и поред негативних ставова потрошача може да обликује њихове одлуке о куповини, тако што утиче на емотивне карактеристике код сваке болесне особе. У ствари, уколико се не може искористити створено поверење између фармацеута у апотеци и потрошача лекова, индустрији остаје још само да покуша да изманипулише потрошаче лекова тиме што утиче на оне који су већ јако болесни или они код којих постоји велика предиспозиција да ће се озбиљна болест појавити.

3. ЕМПИРИЈСКИ РЕЗУЛТАТИ ИСТРАЖИВАЊА

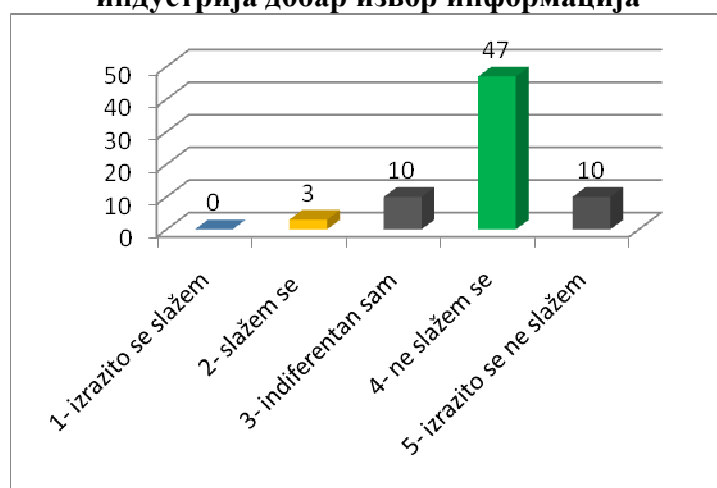
Истраживање је као што је већ наглашено вршено на територији Аутономне покрајине Војводине, на узорку од 70 испитаника. Истраживање је вршено у месецу јулу и августу 2014. године Испитаницима је дата анкета која се састоји из два дела. Први део представља демографске податке испитаника, како би се видело да ли се може сагледати утицај фармацеутске индустрије у односу на испитаников пол, године старости и ниво образовања. Други део анкете се састоји од тврдњи, где испитаник бира једно од понуђених одговора који су изражени бројевима од 1 до 5. При томе, број 1 изражава изразито слагање, број 2 слагање, број 3 је индиферентност, број 4 је неслагање и број 5 је изразито неслагање.

На основу одговора на демографски део анкете, треба нагласити да је 38 испитаника мушког пола, док је преосталих 32 испитаника женског пола. Највећи број испитаника, њих 45 има високу стручну спрему, а преосталих 25 испитаника има средњу стручну спрему. Од 32 жене које су испитане, њих 12 имају средњу стручну спрему, а осталих 20 високу стручну спрему, док од 38 испитаних мушкараца, њих 13 има средњу стручну спрему, а 25 има високу стручну спрему. Кад су у питању старосне групе, оне се крећу од 15- 20 година старости, затим 21-25, 26-35, 36-45, 46-55, 56-65, и преко 65 година старости. Највише испитаника је било из старосне групе од 20-25 година старости, њих чак 50, затим 15

испитаника из групе 26-35 година, 4 испитаника из групе 46-55 година старости и 1 испитаник из групе 36-45 година старости. У оквиру осталих старосних група није било испитаника. Када се погледа пресек пола испитаника и старосне структуре, одговори говоре да је највише жена у старосној групи од 20-25 година, њих чак 30, а преостале 2 су у групи 26-35 година. Код мушкараца је ситуација другачија, пошто се они налазе у оквиру све четири старосне групе у оквиру којих има испитаника, па тако у групи 20-25 их има 20, у групи 26-35 их има 13, у групи 36-45 је 1 испитаник и у групи од 46-55 има 4 испитаника мушког пола.

Кад су у питању графички прикази тврдњи из другог дела анкете, они показују одговоре испитаника, а тумаче се и с обзиром на пол испитаника, степен образовања и њихову старосну структуру.

Графикон 1.: Одговори на тврдњу да је фармацеутска индустрија добар извор информација

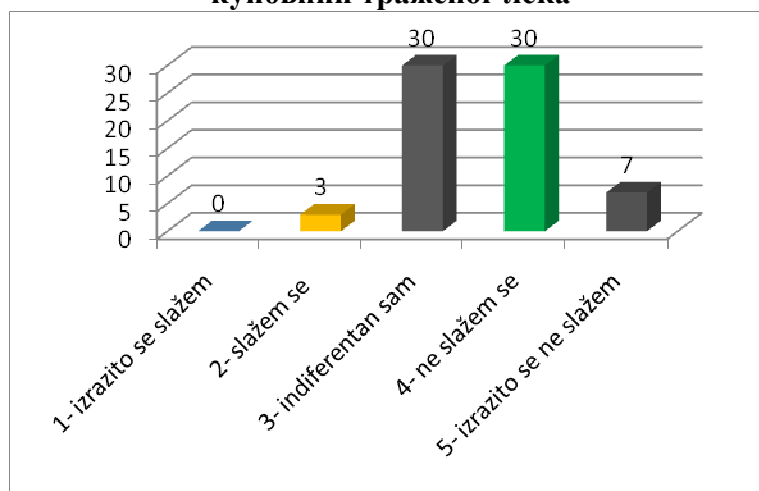


Извор: Јелена Зеленовић, „Неетична промоција фармацеутске индустрије“, Економски факултет Суботица, 2014. Година, страна 59.

На основу одговора приказаних на графикону 1, види се да чак 47 испитаника се не слаже са тврдњом да је фармацеутска индустрија одличан извор информација. Њих 10 се изразито не слаже са овом тврдњом, њих 10 је индиферентно, а само 3 испитаника сматрају да је ова индустрија добар извор информација. Сви испитаници са високом стручном спремом сматрају да ова индустрија није добар извор информација, као и део њих са средњом стручном спремом, а осталих 13 са средњом стручном спремом су или индиферентни или се слажу да је индустрија одличан извор информација. Ово доказује да индустрија теже утиче на људе са

високим нивоом образовања, зато и јесте успешна углавном у земљама у развоју где је мали број високо образованих људи. Мушкарци и жене се углавном слажу јер сматрају да индустрија није добар извор информација, изузев 3 жене које се слажу са овом тврдњом. А кад су у питању године старости, само у оквиру групе 20-25 година има испитаника који се слажу са овом тврдњом, сви остали су или индиферентни или се не слажу. Из тога се може видети да фармацеутска индустрија највише може да утиче на млађе људе, који немају формиран став или нису довољно упознати са темом неетичне промоције.

Графикон 2.: Одговори на тврдњу да су информације добијене од фармацеутске индустрије довољне да се донесе одлука о куповини траженог лека

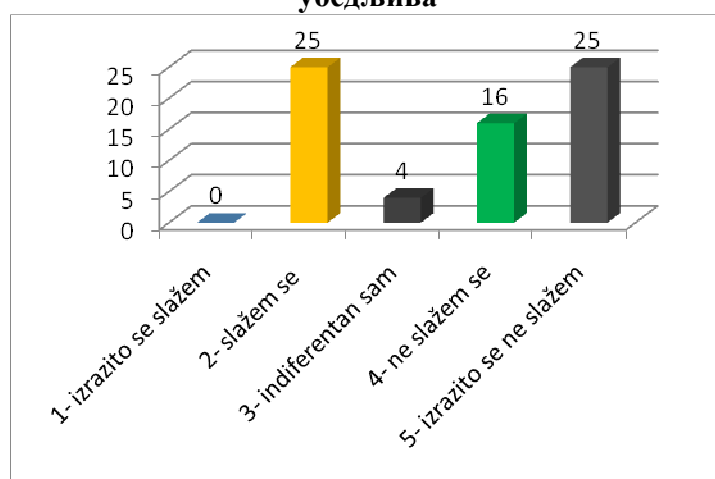


Извор: Јелена Зеленовић, „Неетична промоција фармацеутске индустрије“, Економски факултет Суботица, 2014. Година, страна 61.

Код одговора на ову тврдњу се види да испитаници не сматрају да су добијене информације корисне и поуздане па самим тим нису довољно убедљиве да би се купио промовисани лек фармацеутске индустрије. Велики је број испитаника који су индиферентни, чак њих 30. Кад се гледа по полу испитаника, 2 жене се слажу са датом тврдњом, као и 1 мушкарац, а у питању су младе особе и са средњом стручном спремом. Сада се јављају жене које се изразито не слажу са овом тврдњом, њих 3, и све су високо образовног профила. Остатак се дели на оне које су индиферентне и оне које се не слажу. Слично је и са мушкарцима, 1 се слаже, 4 се изразито не слажу, а остали се деле на индиферентне и оне који се не слажу.

Примећује се да је велики број испитаника индиферентан, или можда боље рећи неодлучан, што значи да код њих и даље није сигурно да ли и када су им неке информације корисне и поуздане, а онда и довољно убедљиве да их активирају ка куповини промовисаног производа. Вероватно су ту онда у питању и други фактори који утичу на одлуку, а не само став према фармацеутској индустрији, као што су цена производа, тежина болести, могућност набавке, искуства других, раније сопствено искуство и слично.

Графикон 3.: Одговори испитаника на тврдњу да ће се купити промовисани лек уколико је промоција дате индустрије убедљива



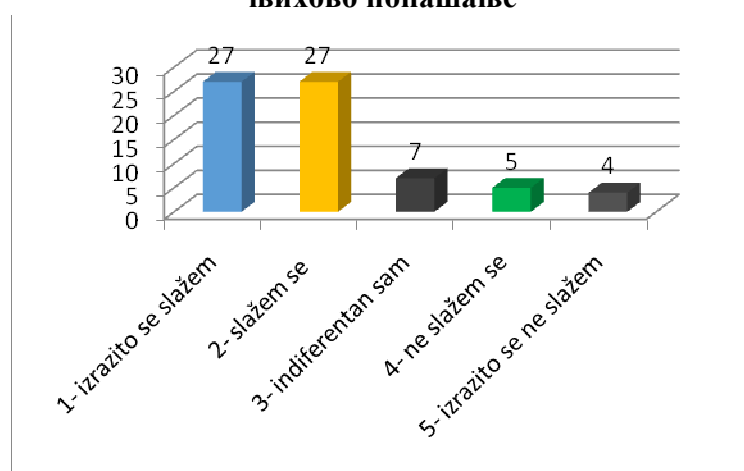
Извор: Јелена Зеленовић, „Неетична промоција фармацеутске индустрије“, Економски факултет Суботица, 2014. Година, страна 63.

Као што се види, чак њих 25 ће купити промовисани лек ако им се промотивне активности фармацеутске индустрије учине убедљивим. При томе, у оквиру тих 25 испитаника има и испитаника са високом стручном спремом, њих 12, као и доста мушкараца, њих 10, и ту не спада више само старосна група 20-25, већ и групе 26-35 и 36-45. Види се да је јако мало испитаника остало индиферентно, у питању су сви са средњом стручном спремом, 3 жене и 1 мушкарац. Ипак, велики је број испитаника који се не слажу и изразито не слажу са овом тврдњом, укупно њих 41, и то како оних са средњом стручном спремом тако оних и са високом стручном спремом. Све више је и жена које се изразито не слажу, њих 10.

Иако у глобалу већина испитаника није под утицајем промотивних активности фармацеутске индустрије, ово питање је показало да ипак чак њих 25 јесте под утицајем, што је мало више од

трећине укупне групе испитаника. То говори да ће промотивна активност убедити испитаника да купи промотивни лек иако информације не буду одговарајуће, најбитније је да промоција све укупно буде убедљива, утицајна, и снажна. Онда ће велики број потрошача лекова отићи у куповину иако су можда на претходним питањима одговарали да информације нису корисне ни поуздане, као и да фармацеутска индустрија није добар извор информација.

Графикон 4.: Одговори испитаника на тврдњу да они сами доносе своје одлуке, јер фармацеутска индустрија не утиче на њихово понашање



Извор: Јелена Зеленовић, „Неетична промоција фармацеутске индустрије“, Економски факултет Суботица, 2014. Година, страна 67.

По први пут у оквиру неке тврдње како приказује графикон 4, има више испитаника који су заокружили бројеве 1 или 2, уместо 4 или 5. Односно велики је број испитаника који се слажу са овом тврдњом да нико не утиче на њихово понашање и одлуке приликом куповине одређеног производа, изузев њих самих. Ово се посебно треба посматрати паралелно са одговорима датим код претходне тврдње, кад је било испитаника који су признали да фармацеутска индустрија успева да их убеди да купе промовисани лек ако је промоција убедљива, што значи да ипак постоји одређени број испитаника на које утиче фармацеутска индустрија. Међутим, ти испитаници који су под утицајем фармацеутске индустрије су код овог питања углавном заокружили одговор 4 или 5, а одређен број њих је и индиферентан.

Чак 54 испитаника сматра да сами доносе своје одлуке, где има и мушкараца, њих 29, и чак 25 жена. Испитаници са средњом стручном спремом који се слажу су махом мушкарци, њих 10, а

преосталих 5 су жене. Кад су у питању старосне групе, коначно испитаници групе 46-55 заокружују одговор под бројем 1, што опет доказује да фармацеутска индустрија нема никакав утицај над њима, јер имају већ јасно оформљене ставове. Испитаници који се изразито не слажу, њих 4, су 3 жене, 1 са високом стручном спремом и 2 са средњом стручном спремом, и 1 мушкарац, са средњом стручном спремом. Такође, опет је мали број испитаника који су се определили за одговор под бројем 3, односно да немају јасан став према датој тврдњи.

ЗАКЉУЧАК

На основу извршеног истраживања потрошача лекова на територији Аутономне покрајине Војводине, може се утврдити да фармацеутска индустрија нема утицај на њих, поготово не утицај какав има на лекаре али и фармацеуте у апотекама. Оно што се може видети из тврдње у тврдњу јесте да постоји одређен мањи број потрошача лекова на које фармацеутска индустрија може и утиче, а то су пре свега потрошачи лекова женског пола, који имају средњу стручну спрему, и потпадају у старосну групу у 20-25 година старости. Наравно то не значи да под утицај не могу да потпадну и мушкарци, високо образовани испитаници као и старији људи, и они јесу под утицајем, само претходно описани испитаници по својим демографским карактеристикама представљају потрошаче лекова који лакше падају под утицај фармацеутске индустрије, и на њих дата индустрија треба да обрати посебну пажњу, уколико намерава да настави са неетичним понашањем. Из одговора испитаника може се видети да фармацеутска индустрија за многе не представља одличан извор информација, нити да многи испитаници односно потрошачи лекова не сматрају да су њене информације корисне и поуздане. Наравно, има и изузетака и они представљају сегмент потрошача лекова на које фармацеутска индустрија утиче у тој мери да може да обликује њихове ставове а онда и да утиче на њихово понашање. Такође, из наредне тврдње се може уочити да фармацеутска индустрија својом промоцијом може да убеди одређен број потрошача да купе промовисани лек, иако се из претходних тврдњи види да се потрошачи немају посебно поверење у ову индустрију. То говори да ће увек бити одређен број потрошача лекова који јесу под утицајем иако већина и даље не потпада под дати утицај. На крају, чак 54 испитаника од њих 70 сматра да сами доносе одлуке, да фармацеутска индустрија не утиче на њихово

понашање, што говори да већина потрошача не гледа на фармацеутску индустрију на позитиван начин, иако и код ове тврдње има испитаника који потпадају под утицај.

На основу свега наведеног, може се закључити да фармацеутска индустрија у глобалу има мали или никакав утицај на потрошаче лекова. Већина њих имају негативан став према њој и њеним промотивним активностима, а њене информације им нису довољне да би донели одлуку и понашали се онако како то индустрија жели. Наравно, има мањи број потрошача лекова који су под њеним утицајем, бар кад је ово испитивање у питању. Они који представљају највећу шансу за утицај јесу потрошачи лекова који су индиферентни, који немају јасно изграђен став. Као такви, и даље могу бити подложни утицају фармацеутске индустрије. Фармацеутска индустрија за већину испитаника нема утицај на њихово понашање, јер није добар извор информација, информације које пружа нису корисне и поуздане, сама промоција није довољно убедљива, као ни цела индустрија да убеди потрошаче лекова да купе одређени производ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ad Age Insights, (2001.) „ *Pharmaceutical Marketing*“, Kantar media, Philippines
2. Ahmed R. i Jalees T., (2004.) “ *Unethical pharmaceutical marketing practices*”, Szabist, Islamabad
3. Consumer International, (2007.) „ *Drugs, doctors and dinners*“, Consumer International, United Kingdom
4. Kovač P. Žnideršić R. i Marić D, (2007.) „ *Društvene determinante ponašanja potrošača*“, Ekonomski fakultet Subotica, Subotica
5. Mark P. Hurley, (2007) „*The Continuing Evolution of the Pharmaceutical Industry: Career Challenges and Opportunities*“, Fiduciary Network, Dallas TX
6. Parmar V. i Jalees T. (2004.) “*Unethical practices in drug promotion*”, Shageed Zulfiqar Ali Bhutto Institute of Science and Technologz Karachi, Karachi
7. G. Brenkert, (2008.) „*Marketing ethics*“, Blackwell Publishing, United Kingdom
8. Hoiman Chiu, (2005.) “*Selling Drugs: Marketing Strategies in the Pharmaceutical Industry and their Effect on Healthcare and Research*”, *Undergraduate Research Jurnal*, California

9. Zelenović J. (2014.) “*Neetična promocija farmaceutske industrije*”, Ekonomski fakultet Subotica, Subotica, strana 59,61,63,67.
10. www.kpmg.com/Global/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Issues-monitor-pharmaceuticals/Documents/issues-monitor-pharmaceuticals-june-2011.pdf
11. www.who.int/medicines/areas/rational_use/drugPromodhai.pdf

Рад је примљен: 30.11.2014.

Рад је прихваћен за штампање: 11.12.2014.

ИНТЕГРИСАНЕ VS. НЕИНТЕГРИСАНЕ РЕВИЗОРСКЕ ФИРМЕ

INTEGRATED VS. NON-INTEGRATED AUDIT FIRMS

Кристина Мијић¹

Универзитет у Новом Саду, Економски факултет, Суботица, Србија

Дејан Јакшић²

Универзитет у Новом Саду, Економски факултет, Суботица, Србија

Наташа Спахић³

Универзитет у Новом Саду, Природно-математички факултет,
Нови Сад, Србија

Сажетак: У раду је спроведена компаративна анализа перформанси ревизијских фирми са становишта њихове повезаности у међународне ревизорске мреже. Перформансе пословања анализиране су са аспекта тржишног учешћа, величине и профитабилности. Резултати истраживања указују да ревизорске фирме које су чланице међународних мрежа имају доминантан положај на ревизорском тржишту Републике Србије, који је праћен већим пословним приходом и већим бројем запослених, али да је профитабилност ових предузећа испод просечног нивоа.

Кључне речи: интегрисане ревизорске фирме, неинтегрисане ревизорске фирме, пословни приход, нето резултат, број запослених, профитна маржа.

Abstract: This paper presents a comparative analysis of the performance of audit firms from the perspective of their connection with the international audit networks. Audit firm's performance was analyzed in terms of market share, its size and profitability. The results suggest that audit firms that are members of international networks have a dominant position on the audit market of the Republic of Serbia, measured by operating income and a number of employees, but the profitability of these companies was below average.

Keywords: integrated audit firms, non-integrated audit firms, performance, operating income, net earnings, number of employees, profit margin.

УВОД

Тржиште ревизијских услуга у Републици Србији први пут је законски регулисано 1996. године. Развој професије ревизије и ревизијског тржишта је од тада праћен константним порастом броја предузећа која се оснивају и региструју за пружање услуга ревизије. Иако се тржиште ревизијских услуга у Републици Србији карактерише као релативно младо, према подацима Коморе

¹ mijick@ef.uns.ac.rs

² jaksicd@ef.uns.ac.rs

³ natasa.spahic@dmi.uns.ac.rs

овлашћених ревизора тренутно послују 64 ревизорске фирме. На тржишту ревизорских услуга у Републици Србији присутна је ценовна конкуренција између релативно значајног броја ревизорских фирми које се „боре“ за клијенте ревизије у условима смањења броја потенцијалних клијената ревизије. Поред ревизијских фирми послују искључиво на националном тржишту, у Републици Србији послује и одређени број фирми које су чланице међународне мреже ревизорских фирми. Интегрисане ревизорске фирме, као чланице међународне мреже ревизорских фирми, имају потенцијалну предност на тржишту ревизијских услуга у односу на неинтегрисане ревизорске фирме, које послују и имају искуство само на територији наше земље. Потенцијална предност од пословања у оквиру глобалног тржишта ревизорских услуга огледа се пре свега у већем капацитету у погледу знања, технологије, искуства на различитим тржиштима и специфичним ангажманима, дугогодишњој традицији и репутацији (опширније видети: Sinkin, Putney, 2007).

У раду ће бити истражен однос у перформансама пословања ревизорских фирми у Републици Србији са аспекта њихове повезаности на глобалном тржишту ревизорских услуга. У складу са тиме, све ревизорске фирме су подељене у две групе: интегрисане ревизорске фирме, које су чланице неке међународне ревизорске мреже и неинтегрисане ревизорске фирме, које самостално послују на тржишту ревизорских услуга у нашој земљи. Перформансе пословања праћене су на основу висине пословног прихода (као показатеља тржишног учешћа), броја запослених (као показатеља величине фирме) и профитабилности (као показатеља зарађивачке моћи). Циљ рада јесте да се истражи да ли ревизорске фирме које су повезане са другим ревизорским фирмама имају боље перформансе у односу на неинтегрисане ревизорске фирме и да се сагледају промене у перформансама пословања у периоду 2011-2013. година. За потребу истраживања коришћени су јавно доступни подаци из регистра друштва за ревизију који води Комора овлашћених ревизора и подаци из финансијских извештаја ревизорских фирми доступних са сајта Агенције привредних регистра.

1. РЕВИЗОРСКЕ ФИРМЕ У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ СА АСПЕКТА МЕЂУНАРОДНЕ ПОВЕЗАНОСТИ

Према подацима из регистра друштва за ревизију (Комора овлашћених ревизора) тренутно послује 64 ревизорске фирме у Републици Србији. Поред тзв. „Велике четворке“ коју чине PricewaterhouseCoopers, Ernest&Young, KPMG i Deloitte, у

Републици Србији послује још 13 ревизорских фирми које су интегрисане у међународну мрежу ревизорских фирми. Распоред ревизорских фирми у периоду од 2011. до 2014. године са аспекта чланства у међународним мрежама ревизорских фирми приказана је у следећој табели.

Табела 1.: Кретање ревизорских фирми са аспекта припадности међународним ревизорским мрежама у периоду од 2011-2014.год.

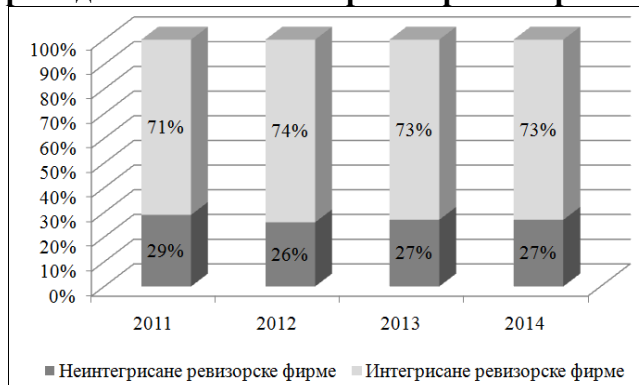
Ревизорске фирме	2011	2012	2013	2014	Индекс (2012/2011)	Индекс (2013/2012)	Индекс (2014/2013)
Неинтегрисане	36	42	44	47	1,17	1,05	1,07
Интегрисане	15	15	16	17	1,00	1,07	1,06
Укупно	51	57	60	64	1,12	1,05	1,07

извор: Калкулација аутора

У току посматраног периода пораст укупног броја ревизорских фирми праћен је порастом броја и неинтегрисаних и интегрисаних ревизорских фирми. Укупан број ревизорских фирми се у периоду од 2011. до 2014. године повећао за 25%. Повећање броја интегрисаних ревизорских фирми је нешто спорије у односу на неинтегрисане ревизорске фирме. На следећем приказу представљена је структура укупног броја ревизорских фирми.

Од укупног броја ревизорских фирми у 2013. и 2014. години чак 73% су неинтегрисане домаће ревизорске фирме. Структура укупног броја ревизорских фирми посматрана са аспекта поделе ревизорских фирми на неинтегрисане и интегрисане, у посматраном периоду се помера у корист неинтегрисаних ревизорских фирми, али без значајног пораста (са 71% у 2011. години на 73% у 2014. години).

График 1.: Структура ревизорских фирми са аспекта припадности глобалном ревизорском тржишту



извор: Израда аутора

2. МЕТОДОЛОГИЈА ИСТРАЖИВАЊА ПЕРФОРМАНСИ ПОСЛОВАЊА РЕВИЗОРСКИХ ФИРМИ У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

Истраживање перформанси пословања ревизорских фирми у Републици Србији спроведено је са циљем испитивања да ли ревизорске фирме које су чланице међународних ревизорских мрежа остварују боље перформансе пословања на ревизорском тржишту у односу на неинтегрисане ревизорске фирме. За потребу истраживања, формиране су две групе ревизорских фирми:

- неинтегрисане ревизорске фирме,
- интегрисане ревизорске фирме које су чланица међународне ревизорске мреже.

Истраживањем су обухваћене ревизорске фирме које су пословале у све три посматране године (2011-2013). То даје укупно 33 ревизорске фирме које нису повезане са страним ревизорским фирмама, и 15 фирми које имају неки вид аранжмана пословног или власничког повезивања у форми међународних ревизорских мрежа.

Перформансе пословања ревизорских фирми могу се мерити на основу различитих података садржаних у финансијским извештајима (опширније видети: Јакшић, Мијић, Андрић, 2012; Мијић, Пасула, Рупић, 2013; Мијић, Јакшић, Вуковић, 2014). Перформансе пословања неинтегрисаних и интегрисаних ревизорских фирми посматране су са аспекта:

- тржишног учешћа и величине ревизорске фирме и
- профитабилности.

Тржишно учешће ревизорских фирми мерено је на основу висине пословног прихода, а величина ревизорске фирме је изражена кроз број запослених. Профитабилност ревизорских фирми анализирана је на основу висине нето резултата и профитне марже. У наставку рада презентовани су и интерпретирани резултати истраживања.

3. РЕЗУЛТАТИ ИСТРАЖИВАЊА ПЕРФОРМАНСИ НЕИНТЕГРИСАНИХ И ИНТЕГРИСАНИХ РЕВИЗОРСКИХ ФИРМИ

3.1 Анализа тржишног учешћа и величине ревизорских фирми

Ревизорске фирме остварују пословни приход по основу пружања ревизорских и неревизорских услуга. Висини пословног прихода у директној је вези са обимом и ценом услуга које пружају

ревизорске фирме. Према томе, висина пословног прихода представља индикатор тржишног учешћа ревизорске фирме на ревизорском тржишту. У наредној табели приказани су подаци о оствареном пословном приходу неинтегрисаних и интегрисаних ревизорских фирми у Републици Србији у периоду од 2011. до 2013. године.

Табела 2.: Пословни приход ревизорских фирми у Републици Србији у периоду 2011-2013. година

у хиљадама динара

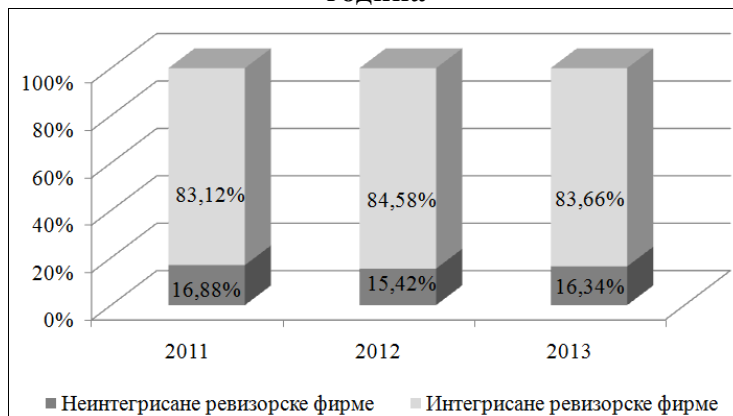
Пословни приход	2011		2012		2013	
	Неинтегрисане фирме	Интегрисане фирме	Неинтегрисане фирме	Интегрисане фирме	Неинтегрисане фирме	Интегрисане фирме
Минимум	46	4.263	1.036	15.412	1.606	15.809
Максимум	116.138	862.550	101.259	1.028.959	97.641	1.157.055
Укупно	739.279	3.641.004	787.307	4.319.430	815.956	4.176.857
Прос. вредност	22.402	242.733	23.857	287.962	24.725	278.457
Станд. девијација	26.809	308.624	25.034	377.397	23.326	377.207

Извор: Калкулација аутора

На основу дескриптивне анализе података о висини пословних прихода може се уочити да ревизорске фирме које су повезане у међународне мреже остварују знатно већи просечан пословни приход у односу на неинтегрисане ревизорске фирме. Тако је у 2013. години просечан пословни приход интегрисаних ревизорских фирми износио је 278.457 хиљада динара, док је неинтегрисана ревизорска фирма у просеку остварила 24.725 хиљаде динара пословног прихода.

Посматрајући структуру пословног прихода, уочавају се значајне диспропорције у његовој расподели између интегрисаних и неинтегрисаних ревизорских фирми у Републици Србији. Наиме, интегрисане ревизорске фирме, које обухватају испод 30% од укупног броја ревизорских фирми, остварују нешто изнад 83% од укупног пословног прихода ревизорских фирми у Републици Србији у периоду 2011-2013. године.

График 2.: Структура пословног прихода у периоду 2011-2013. година



Извор: Израда аутора

Промене у висини пословног прихода које остварују неинтегрисане и интегрисане ревизорске фирме приказане су у наредној табели.

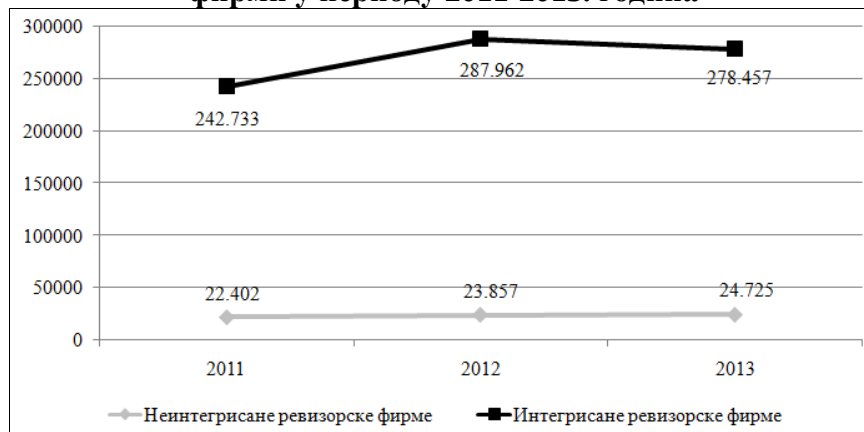
У току посматраног периода приметно је да неинтегрисане ревизорске фирме остварују константан раст пословних прихода. У 2012. години пословни приход неинтегрисаних ревизорских фирми је за 6% већи у односу на 2011. годину, док пораст у 2013. години износи 4%. Са друге стране, интегрисане ревизорске фирме у 2012. години остварују раст пословног прихода за 19%, а затим у 2013. пословни приход има негативну тенденцију. И поред пада пословног прихода у 2013. години за 2% у односу на претходан период, посматрајући целокупан период интегрисане ревизорске фирме остварују значајан пораст пословних прихода који износи 15%, за разлику од неинтегрисаних ревизорских фирми које остварују укупан раст пословних прихода од 10%.

Табела 3.: Промене у висини пословног прихода у периоду 2011-2013. година

Врста ревизорске фирме	2011	2012	2013	Индекс (3/2)	Индекс (4/3)	Базни индекс (4/2)
1	2	3	4	5	6	7
Неинтегрисане ревизорске фирме	739.279	787.307	815.956	1,06	1,04	1,10
Интегрисане ревизорске фирме	3.641.004	4.319.430	417.6857	1,19	0,97	1,15
Укупно	4.380.283	5.106.737	4.992.813	1,17	0,98	1,14

извор: Калкулација аутора

График 3.: Тренд просечног пословног прихода ревизорских фирми у периоду 2011-2013. година



Извор: Израда аутора

Високо тржишно учешће имплицира већи обим ревизијских ангажмана што захтева и ангажовање већег броја запослених. У наредној табели представљени су подаци о броју запослених на нивоу неинтегрисаних и интегрисаних ревизорских фирми.

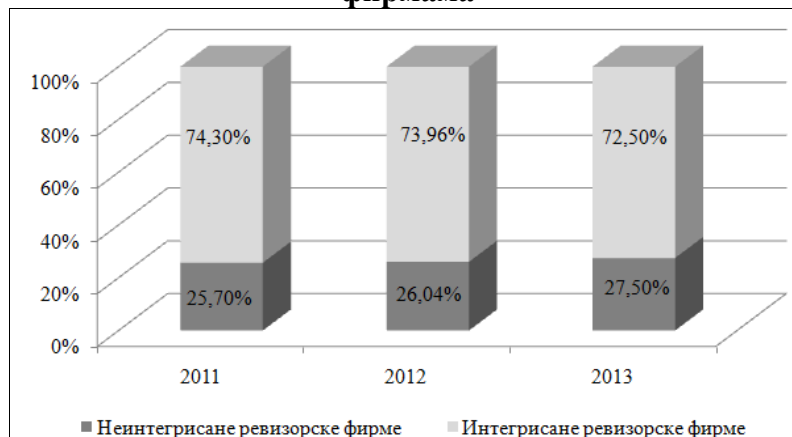
Табела 4.: Број запослених неинтегрисаних и интегрисаних ревизорских фирми у периоду 2011-2013. година

Број запослених	2011		2012		2013	
	Неинтегрисане фирме	Интегрисане фирме	Неинтегрисане фирме	Интегрисане фирме	Неинтегрисане фирме	Интегрисане фирме
Минимум	1	4	1	6	0	8
Максимум	42	151	33	150	33	169
Укупно	285	824	288	818	297	783
Прос. вред.	9	55	9	55	9	52
Станд. дев.	10	52	8	53	8	57

Извор: Калкулација аутора

На основу резултата дескриптивне статистике броја запослених у ревизорским фирмама, може се закључити да интегрисане ревизорске фирме запошљавају знатно више радника. Просечан број запослених у интегрисаној ревизорској фирми у 2013. години износи 52 радника, а у неинтегрисаној ревизорској фирми девет. У 2013. години од укупног броја запослених 72,50% радника је било запослено у ревизорским фирмама које су чланице глобалног тржишта ревизије. Структура броја запослених, померена ка интегрисаним ревизорским фирмама, у складу са чињеницом да ове ревизорске фирме имају веће тржишно учешће у Републици Србији.

График 4.: Структура укупног броја запослених у ревизорским фирмама



Извор: Израда аутора

У наредној табели и приказу представљен је тренд промене укупног и просечног броја запослених на нивоу неинтегрисаних и интегрисаних ревизорских фирми.

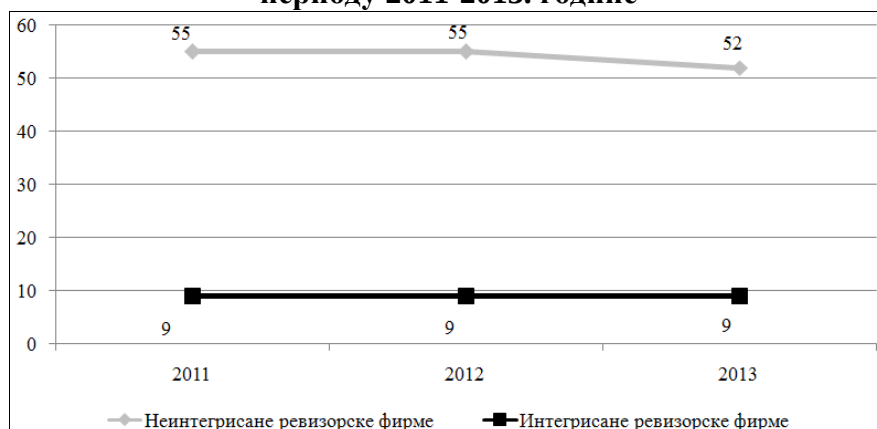
Табела 5.: Кретање броја запослених у ревизорским фирмама

Број запослених	2011	2012	2013	Ланчани индекс (3/2)	Ланчани индекс (4/3)	Базни индекс (4/2)
1	2	3	4	5	6	7
Неинтегрисане ревизорске фирме	285	288	297	1,01	1,03	1,04
Интегрисане ревизорске фирме	824	818	783	0,99	0,96	0,95
Укупно	1.109	1.106	1.080	1,00	0,98	0,97

Извор: Калкулација аутора

Анализа кретања броја запослених указује да се број запослених на нивоу неинтегрисаних ревизорских фирми повећао за 4% у 2013. години у односу на 2011. годину. Са друге стране број укупно запослених на нивоу интегрисаних ревизорских фирми бележи негативан тренд у посматраном периоду. У 2013. години укупан број запослених на нивоу интегрисаних ревизорских фирми је за 5% мањи у односу на 2011. годину.

График 5.: Промене просечног броја запослених неинтегрисаних и интегрисаних ревизорских фирми у Републици Србији у периоду 2011-2013. године



Извор: Израда аутора

3.2. Анализа профитабилности

Нето резултат пословања представља апсолутни показатељ успешности пословања ревизорских фирми. У наредној табели приказани су подаци о оствареном нето резултату ревизорских фирми у Републици Србији у периоду 2011-2013. година.

Табела 6.: Нето резултат неинтегрисаних и интегрисаних ревизорских фирми у периоду 2011-2013. година

у хиљадама динара

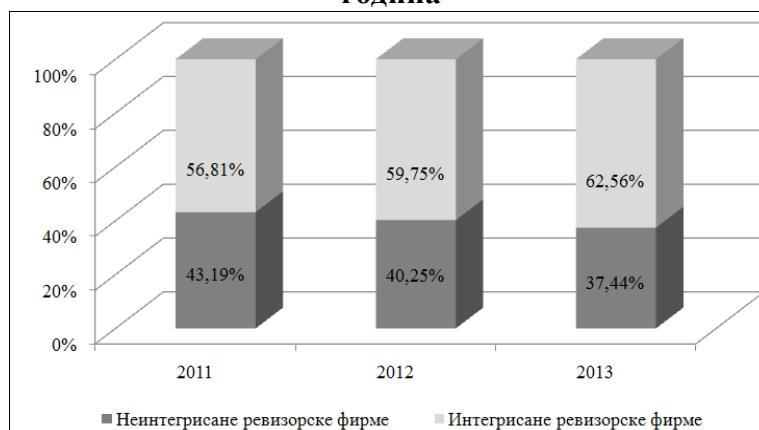
Нето резултат	2011		2012		2013	
	Неинтегрисане фирме	Интегрисане фирме	Неинтегрисане фирме	Интегрисане фирме	Неинтегрисане фирме	Интегрисане фирме
Минимум	-4.846	-3.705	-10.561	-924	-1.294	-1.825
Максимум	20.465	29.932	27.840	31.141	20.749	30.532
Укупно	119.868	157.655	105.318	156.365	104.471	174.602
Прос. вред.	3.632	10.510	3.191	10.424.33	3.165	11.640
Станд. дев.	5.487	10.127	6.287	9.946	5.031	11.004

Извор: Калкулација аутора

Анализа оствареног нето резултата указује да обе групе ревизорских фирми, и неинтегрисане и интегрисане ревизорске фирме, у просеку остварују позитиван нето резултат пословања, односно нето добитак. У 2013. години просечан нето добитак неинтегрисане ревизорске фирме износи 3.165 хиљада динара, док ревизорске фирме које су чланице ревизорским мрежа остварују три

пута већи просечан нето добитак. Посматрајући структуру укупног нето резултата, уочава се да интегрисане ревизорске фирме бележе тренд раста учешћа у укупном нето резултату са 56,81% у 2011. години на 62,56% у 2013. години.

График 6.: Структура нето резултата у периоду 2011-2013.
година



Извор: Израда аутора

У наредној табели приказан је тренд промене укупног нето резултата у периоду 2011-2013. године.

Табела 7.: Промене у висини нето резултата у периоду 2011-2013.
година

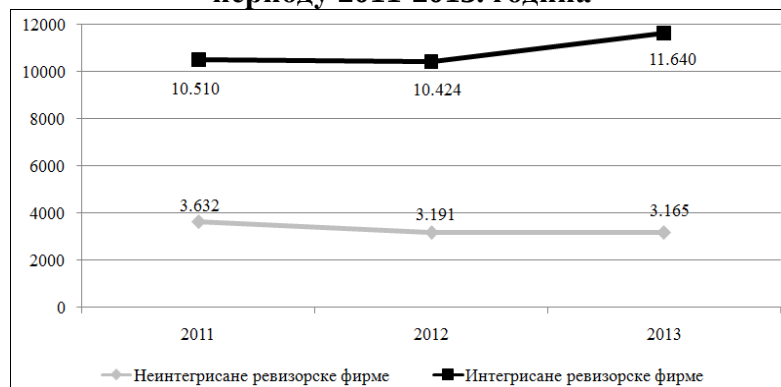
Укупан нето резултат	2011	2012	2013	Ланчани индекс (3/2)	Ланчани индекс (5/3)	Базни индекс (5/2)
1	2	3	5	4	6	7
Неинтегрисане ревизорске фирме	119.868	105.318	104.471	0,88	0,99	0,87
Интегрисане ревизорске фирме	157.655	156.365	174.602	0,99	1,12	1,11
Укупно	277.523	261.683	279.073	0,94	1,07	1,01

Извор: Калкулација аутора

Укупан нето резултат неинтегрисаних ревизорских фирми бележи негативан тренд у периоду 2011-2013. година. Укупан нето резултат ових фирми остварен у 2013. години је за 13% мањи од нето добитка оствареног у 2011. години. Са друге стране укупан нето добитак интегрисаних ревизорских фирми у 2013. години бележи позитиван тренд за чак 11% у односу на 2011. годину. Тренд

кретања просечног нето резултата представљен је на наредном приказу.

График 7.: Тренд просечног нето резултата ревизорских фирми у периоду 2011-2013. година



Извор: Израда аутора

Анализа профитабилности на основу апсолутног износа нето резултата не представља довољан извор за доношење адекватних оцена профитабилности ревизорских фирми. Да би се сагледало да ли интегрисане ревизорске фирме, иако остварују већи просечан нето добитак, имају и бољу оцену профитабилности, потребно је сагледати и профитну маржу. Профитна маржа показује проценат оствареног нето добитка у односу на укупан пословни приход (Atrill, McLaney, 2011, стр. 228).

$$\text{ПМ} = \text{НР} / \text{ПП} \times 100$$

легенда:

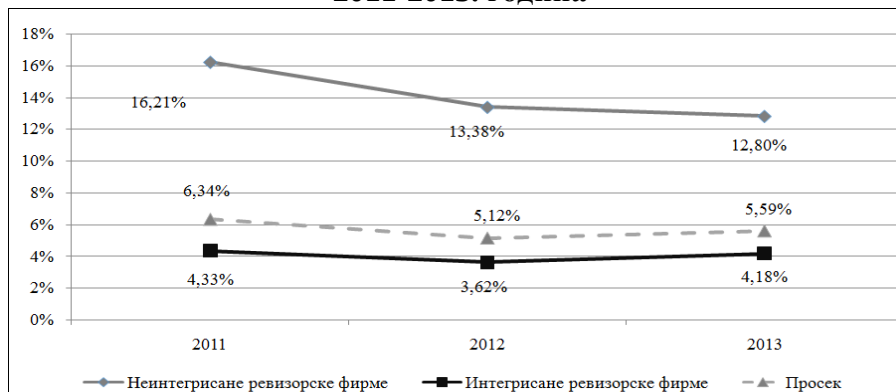
ПМ - Профитна маржа

НР - Нето резултат

ПП - Пословни приход

Резултати мерења профитне марже на нивоу група интегрисаних и неинтегрисаних ревизорских фирми, као и просечна профитна маржа на нивоу свих ревизорских фирми приказани су на следећем приказу.

График 8.: Профитна маржа ревизорских фирми у периоду 2011-2013. година



Извор: Израда аутора

На основу резултата профитне марже, може се закључити да интегрисане ревизорске фирме, иако имају доминантно тржишно учешће, не остварују бољу профитабилност. Профитна маржа интегрисаних ревизорских фирми у 2013. години износи 4,18%, што значи да свега 4,18% оствареног пословног прихода представља нето добитак. Са друге стране, неинтегрисане ревизорске фирме имају знатно бољи показатељ поврата у односу на остварен пословни приход. У 2013. години 12,80% пословног прихода неинтегрисане домаће ревизорске фирме задржавају кроз нето добитак.

ЗАКЉУЧАК

Резултати истраживања указују да ревизорске фирме које послују у оквиру међународних мрежа ревизорских фирми имају значајно боље перформансе на ревизорском тржишту у Републици Србији. То показује снажан утицај процеса глобализације на пословање ревизорских фирми у Србији. У складу са тим, све је више ревизорских фирми који се одлучују за неки вид повезивања са страним ревизорским фирмама јер у томе виде могућност за опстанак и даљи развој.

Интегрисане ревизорске фирме држе највећи део тржишта ревизијских услуга у Србији, а уз то и највећи број ревизора ради у овим фирмама. И поред тога, неинтегрисане ревизорске фирме имају боље показатеље профитабилности, али то може бити последица и неуређености тржишта ревизијских услуга. Висок ниво профитабилности неинтегрисаних ревизорских фирми може бити у наредном периоду угрожен као последица контроле квалитета тако да се и неинтегрисаним ревизорским фирмама све више као

оправдана намеће стратегија неког вида повезивања са страним ревизорским кућама. Кроз ово повезивање се стиче репутација и логистика ревизије (софтвери, методологија...), али постоји и одређена одговорност према мрежи са којом је дата ревизорска фирма повезана.

Са друге стране, ефекти стратегије повезивања са страним ревизорским фирмама зависе и од перцепције клијената ревизије, односно од значаја који они придају репутацији ревизорске фирме приликом избора ревизора.

ЛИТЕРАТУРА

1. Агенција за привредне регистре. (2014). *Регистар привредних друштава*. преузето са сајта <http://www.apr.gov.rs> дана 09.10.2014. године.
2. Atrill, P., McLaney, E. (2011). *Financial Accounting for Decision Makers*. Prentice Hall, Harlow.
3. Sinkin, J., Putney, T. (2007). Mergers of Accounting Practices. *Today's CPA*, 6, 20-24.
4. Jakšić, D., Mijić, K., Andrić, M. (2012). Analysis of Variations in the Performance of Audit Firms in the Republic of Serbia. *Economic Annals*, 193, 71-91.
5. Комора овлашћених ревизора. (2014). *Регистар друштва за ревизију*. преузето са сајта <http://www.kor.org> дана 02.10.2014. године.
6. Мијић, К., Јакшић, Д., Вуковић, Б. (2014). Концентрација тржишта ревизијских услуга у Републици Србији. *Економске теме*, 52(1), 117-130.
7. Мијић, К., Пасула, М., Рупић, Б. (2013). Истраживање перформанси сектора за пружање ревизорских услуга у Републици Србији. *Економски погледи*, 3, 101-114.

Рад је примљен: 24.10.2014.

Рад је прихваћен за штампање: 30.10.2014.

ИНТЕРЕСИ МАЊИНСКИХ АКЦИОНАРА ПРИ КОНСОЛИДОВАЊУ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА

INTEREST OF MINORITY SHAREHOLDERS IN CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

Бојана Вуковић¹

Универзитет у Новом Саду, Економски факултет, Суботица, Србија

Лука М. Филиповић²

Београдска пословна школа, Србија

Сажетак: Консолидовани финансијски извештаји намењени су презентацији информација о пословању групе предузећа као јединственог извештајног економског ентитета. Имајући у виду циљ консолидовања финансијских извештаја, у раду је презентована генеза теоријских оквира консолидовања и захтеви нормативног регулаторног оквира. Консолидовању финансијских извештаја приступило се из перспективе мањинских акционара, те су разматрана њихова обележја, третман и признавање интереса. Исцрпна анализа значаја и закономерности у динамици пословања мањинских акционара захтева свеобухватнији увид у факторе, околности и специфичности иманентне пословању сваке групе предузећа понаособ.

Кључне речи: консолидовани финансијски извештаји, мањински акционари

Abstract: The consolidated financial statements present information on the operations of the group of companies as a single economic reporting entity. Bearing in mind the objective of consolidated financial statements, in the paper is presented theoretical framework and requirements of normative regulatory framework. Consolidated financial statements are presented in the perspective of minority shareholders, so in the paper is discussed their characteristics, treatment and recognition of interest. A detailed analysis of the character and regularities in the business of minority shareholders requires a more comprehensive insight into the factors, circumstances and particularities inherent to the operations of each individual group of companies.

Key words: consolidated financial statements, minority shareholders

УВОДНА РАЗМАТРАЊА

Консолидовани финансијски извештаји усмерени су ка пружању свеобухватног увида у пословање групе као јединственог привредног субјекта у коме ће бити комбиноване активности ентитета који остварује контролу и контролисаног ентитета. Свеобухватним увидом у пословање групе обезбеђује се важан извор информација широком кругу корисника који своје одлуке посредно или непосредно везују за пословање групе. Сатисфакција

¹ bojanavuk@ef.uns.ac.rs

² office@euaudit.com

информационих потреба путем консолидованих финансијских извештаја полази од интереса већинског власника и надзорних одбора матичног предузећа, мањинских акционара, постојећих и потенцијалних поверилаца групе, инвеститора, државе преко менаџмента на свим нивоима групе и запослених.

Консолидовање финансијских извештаја подразумева синтезу свих појединачних финансијских извештаја предузећа која улазе у групу уз елиминацију трансакција или салда који настају између предузећа, чланица групе (Вуковић, 2013, стр. 511). Развој теоријских оквира консолидовања упориште налази у захтевима нормативне регулативе која усмерава процес консолидовања финансијских извештаја и пружа свеобухватна упутства за њихову ефикасну примену. Нормативна регулатива консолидовања финансијских извештаја огледа се у поштовању захтева професионалне, законске и интерне регулативе (Вуковић, Мијић, 2013, стр. 4). Под окриљем нормативног оквира детерминисан је циљ консолидовања финансијских извештаја у правцу пружања свеобухватног увида у финансијски, имовински и приносни положај групе као економске целине (опширније видети: Вуковић, Андрић, 2014, стр. 7-22). Реализацију основног циља у виду истинитог и објективног извештавања о перформансама групе као целине отежавају услови у којима настају консолидовани финансијски извештаји. Превазилажењем ограничавајућих околности у процесу састављања ствара се полазна претпоставка са аспекта методолошког обухвата консолидованих финансијских извештаја, односно третмана интереса већинских и мањинских акционара.

1. ГЕНЕЗА ТЕОРИЈСКИХ ОКВИРА КОНСОЛИДОВАЊА ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА

Настанак консолидованих финансијских извештаја у почетном периоду се ослањао на захтеве теорије интереса, односно теорије квотног консолидовања. Сходно теорији интереса, у консолидовани извештај треба унети само оне вредности које су настале по основу квотног учешћа матичног у зависном предузећу. Основу за састављање консолидованих финансијских извештаја чине финансијски извештаји матичног предузећа и они треба да задовоље искључиво интересе акционара матичног предузећа. У складу са тим, консолидовани финансијски извештаји нису имали значај за мањинске акционаре зависног предузећа.

Теорија интереса дефинисала је јединствене принципе вредновања и приказивања позиција у консолидованим

финансијским извештајима у случају постојања мањинског учешћа. Сагласно овој теорији, приликом исказивања прихода у консолидованим извештајима, узимају се у обзир само приходи матичног предузећа у зависном предузећу. Учешће прихода мањинских акционара у зависном предузећу третира се као трошак. Мањинско учешће у зависном предузећу представља обавезу. Консолидовани биланс стања састоји се од средстава акционара матичног предузећа и обавеза по основу којих право над средствима имају мањински акционари.

Сви нереализовани добици и непокривени губици који су последица испорука зависног матичног предузећу, треба да буду елиминисани у мери власничког процента матичног у зависном предузећу. Сагласно овој теорији, средства стеченог предузећа се почетно консолидују у висини њихове књиговодствене вредности увећане за удео матичног предузећа у било ком вишку између фер и књиговодствене вредности. Према становишту Дејвис, Ларџеј, мањинско учешће у нето имовини ни по ком основу не указује на њихов удео у вишку између фер и књиговодствене вредности (опширније видети: Davis, Largay, 2008, стр. 28).

Захтеви ове теорије остварују се у случајевима када матично предузеће има 100% учешће. Присуство мањинских интереса доводи у питање релевантност информација на којима је заснована и указује на недостатке у примени. Мањински интереси не могу бити третираны као обавезе по било ком од прихваћених концепата обавеза. Приходи мањинског учешћа не испуњавају захтеве да буду третираны као трошкови. Износ стечених средстава и обавеза у консолидованим финансијским извештајима заостаје за захтевима извештавања по фер вредности. Без обзира што је ова теорија одражавала трошковни приступ са становишта матичног предузећа, довела је до недоследног третмана већинског и мањинског учешћа. Позиције у консолидованом билансу стања презентоване су по вредностима које не рефлектују ни метод историјског трошка ни фер вредност. Највећи недостатак огледа се у томе да група није третирана као економска целина што је условило да њени теоријски оквири буду кратког даха.

Теорија економског јединства полази од захтева за потпуним консолидовањем. Посматрана је група као економска целина у којој треба правити разлику између имовине која припада групи и имовине која припада мањинском учешћу у групи. Постоји једнак третман интереса мањинског и већинског учешћа. Састављање консолидованих финансијских извештаја сагласно захтевима ове

теорије узима у обзир интересе различитих група корисника, почев од акционара матичног предузећа, мањинских акционара зависног предузећа, поверилаца и кредитора. Извештавање о резултату пословања групе као јединственог ентитета подразумева укупан резултат матичног и зависних предузећа, који ће бити расподељен између већинских и мањинских учешћа у резултату зависног предузећа.

Мањинско учешће приказује се као посебна ставка капитала у консолидованом билансу стања. Однос између капитала и екстерних извора финансирања полазна је претпоставка процене будућих токова готовине, прихода и резултата матичног предузећа. Прецизно разграничење извора капитала и позиционирање мањинских акционара у оквиру капитала полази од карактеристика мањинских акционара које су сличне карактеристикама било којих других акционара групе, те се искључују из екстерних извора финансирања.

Теорија економског јединства разликује се од теорије интереса и са аспекта вредновања средстава. Вредновање средстава и обавеза у консолидованим финансијским извештајима врши се по фер вредности и након тога утврђује већинско и мањинско учешће у нето средствима. Фер вредност имовине зависног предузећа изведена је на основу цене плаћене за одређени проценат власништва у зависном предузећу. Према становишту Чен и Чен, цена плаћена од стране матичног предузећа за стицање већинског учешћа у зависном предузећу не може бити основа за вредновање мањинског учешћа (Chen & Chen, 2009, стр. 63). Ако матично предузеће врши апсолутну контролу над зависним предузећем, акције које припадају мањинским акционарима не представљају власништво капитала.

Сагласно захтевима Одбора за Међународне рачуноводствене стандарде и Стандарде финансијског рачуноводства у САД, дозвољено је да се вредност мањинског учешћа изведе на основу цене плаћене за стицање већинског учешћа. Међутим, према Венделу инвеститори су спремни да плате премију за стицање контролног учешћа у зависном предузећу, али најчешће нису вољни да купе преостала, мањинска учешћа по тим, вишим ценама (Wendell, 2008, стр. 25). У складу са тим, вредновање мањинских учешћа по цени већинског учешћа, прецењује вредност мањинског учешћа.

Имајући у виду ограничавајуће околности ових теорија, развијена је трећа, традиционална теорија консолидовања. Састављање консолидованих финансијских извештаја сагласно захтевима традиционалне теорије, усмерено је ка задовољавању

информационих потреба акционара матичног предузећа и ширег круга корисника, које између осталог чине и повериоци матичног предузећа. Мањинско учешће у зависном предузећу не узима се у обзир. Процедуре консолидовања резултата у складу су са процедурама консолидовања резултата теорије интереса. Мањинско учешће не третира се као трошак нити као обавеза. На име мањинског учешћа смањује се консолидовани резултат, а повећава капитал. Са аспекта консолидовања средстава стеченог предузећа, традиционална теорија следи процедуре теорије интереса и вреднује средства стеченог предузећа по њиховим књиговодственим вредностима. Вредновање средстава стеченог предузећа врши се заједно са учешћем матичног предузећа у вишку између фер и књиговодствене вредности. Нереализовани добици и непокривени губици по основу испорука зависног матичном предузећу се као и код теорије економског јединства елиминишу.

Развој теорија консолидовања условљавале су информационе потребе различитих група корисника. Теорија интереса усмерена је ка оним корисницима који сматрају да су консолидовани финансијски извештаји превасходно намењени задовољавању интереса акционара матичног предузећа. Са друге стране, теорија економског јединства, укључује шири круг корисника консолидованих финансијских извештаја, почев од поверилаца, преко власника мањинских учешћа и акционара матичног предузећа. Традиционална теорија служи задовољавању интереса акционара и поверилаца матичног предузећа, не узимајући у обзир постојање мањинског учешћа.

Усвајањем стандарда број 160-Мањински интерес у консолидованим финансијским извештајима од стране Одбора за стандарде финансијског рачуноводства истакнут је значај извештавања о мањинским интересима. Теорија економског јединства је постала основ консолидовања финансијских извештаја. У складу са тим, обелодањени су захтеви за извештавањем о мањинским интересима у зависном предузећу, који подразумевају:

1. идентификацију и презентовање власничких интереса мањинских акционара у консолидованом финансијском извештају у оквиру позиције капитала,
2. идентификацију и презентовање у консолидованом финансијском извештају висине резултата који се може приписати акционарима матичног предузећа и мањинским власницима (FASB 160-Noncontrolling Interests in Consolidated Financial Statements, 2014).

У процесу даљег развоја теоријских основа консолидовања постављено је питање рачуноводственог третмана учешћа матичног у зависном предузећу. Специфичан третман учешћа који је развијен условљава промене у финансијским извештајима зависног предузећа, не мењајући консолидоване финансијске извештаје и олакшавајући процес консолидације. Он подразумева да укупни трошкови аквизиције, односно фер вредност плаћена за стицање идентификованих средстава и обавеза од стране матичног предузећа, треба да буде основ за вредновање у финансијским извештајима зависног предузећа. Вредновање средстава и обавеза зависног предузећа не врши се по концепту историјског трошка. Према становишту Колија и Волкана овакав специфичан третман карактеристичан је у ситуацијама када матично предузеће стиче 97% и више зависног предузећа (Colley, Volkan, 1988, стр. 5). Не постоје преференцијалне акције нити било које екстерне обавезе, без обзира да ли зависно предузеће наставља са радом или бива припојено матичном предузећу. Ако пак, постоје мањински интереси у значајном проценту, матично предузеће неће моћи у потпуности да контролише зависно предузеће. Уважавање захтева овог специфичног третмана је дозвољено, али није обавезујуће.

Основне процедуре примене овог третмана карактерише елиминација нераспоређене добити из финансијских извештаја зависних предузећа у корист уплаћеног капитала у години у којој матично предузеће стиче контролно учешће у зависном предузећу. Ревалоризација нето имовине и гудвила зависног предузећа у складу је са фер вредношћу плаћеном од стране матичног предузећа. Заговорници овог концепта сматрају да је цена плаћена за преузимање, односно фер вредност у ситуацији када постоји значајна промена власништва, најрелевантнији основ за мерење имовине, обавеза и резултата зависног предузећа из перспективе матичног предузећа. У складу са тим, концепт историјског трошка није основан.

Извештавање о стању имовине и резултата зависног предузећа почива на истој основи као у консолидованим финансијским извештајима. Процес састављања консолидованих финансијских извештаја од стране матичног предузећа је поједностављен будући да су књиговодствене сведене на фер вредности преузимања. Са друге стране, критичари се слажу у схватању да се овим специфичним третманом нарушава концепт теорије економског јединства и историјског трошка. Промене у власништву зависног предузећа не успостављају нове рачуноводствене основе у финансијском извештавању и не

оправдавају ревалоризацију нето имовине зависног предузећа. Свесни чињенице да захтеви међународних стандарда и стандарда финансијског рачуноводства нису у складу са овим рачуноводственим третманом, Смит и Семен сматрају да њега ипак треба узети у обзир приликом наредних измена и допуна у постојећим стандардима (Smith, Saemann, 2007, стр.18).

2. ОСНОВНА ОБЕЛЕЖЈА МАЊИНСКИХ АКЦИОНАРА

Мањинска учешћа представљају део добитка, губитка и нето имовине који се може приписати учешћима у капиталу која не поседује матично предузеће, ни директно ни индиректно преко зависних предузећа. Интереси мањинских акционара условљавају искључивање из капитала, односно добитка и губитка оног дела који припада мањинским акционарима.

Нормативна регулатива која је превасходно усмерена ка разматрању интереса мањинских акционара ослања се на захтеве Међународног стандарда финансијског извештавања-3 Пословне комбинације, ФАСБ Извештаја 141-Пословне комбинације и ФАСБ Извештаја 160-Мањински интерес у консолидованим финансијским извештајима. Циљ усвајања ових стандарда огледа се у дефинисању јединствених и транспарентних смерница са аспекта извештавања о власничком интересу мањинских акционара у консолидованом билансу стања и нето резултатима у консолидованом билансу успеха.

Мањински интерес се код основног капитала утврђује из пословних књига. Код осталих врста капитала мањински део се утврђује рачунски. Ставља се у однос висина капитала која припада мањинским власницима капитала и висина сваке врсте капитала у консолидованом билансу. Вредност овог односа множи се износом оне врсте капитала за коју се израчунава мањински део. У консолидованом билансу успеха се посебно исказује део нето добитка који припада мањинским и већинским власницима матичног правног лица. Мањински интерес се искључиво утврђује у односу на резултат из биланса успеха зависног правног лица.

Интереси мањинских акционара доводе до разлика у исказивању показатеља којима се посматрају резултат, капитал и структура капитала. Специфични показатељи којима се утврђују интереси мањинских акционара у анализи консолидованих финансијских извештаја јесу стопа учешћа мањинских акционара у капиталу групе и стопа укамаћења капитала мањинских акционара.

Повећањем учешћа капитала мањинских акционара долази до раста значаја мањинских акционара за групу као целину. Већим учешћем мањинских акционара долазе до изражаја њихови интереси тако да се остварује значајнији утицај на доношење кључних одлука у пословању групе као јединственог извештајног ентитета.

Показатељем стопе укамаћења капитала мањинских акционара мерен је степен оплодње ангажованог капитала који припада мањинским акционарима. У посматраном периоду, паралелно са повећањем учешћа мањинских акционара у капиталу групе, долази до раста укамаћења њиховог капитала. Перманентни раст указује да се повећавају приносне способности групе, односно да је већи степен оплодње ангажованог капитала групе. Последице томе, повећава се степен оплодње ангажованог капитала који припада мањинским акционарима. Раст учешћа мањинских акционара у капиталу групе, не мора да имплицира раст степена оплодње њиховог капитала. Група може имати угрожене приносне способности и немогућност да у динамици пословања одбацује принос по основу употребе ангажованог капитала. У таквим околностима, раст учешћа мањинских акционара водио би већем степену преузимања потенцијалних губитака по основу угрожених приносних способности групе.

Мањински акционари могу поседовати кумулативне приоритетне акције зависног предузећа које су класификоване као капитал. У таквим околностима, матично предузеће израчунава свој део добитка или губитка након кориговања за дивиденде по таквим акцијама, независно од тога да ли су дивиденде објављене или не. Анализом капитала матичног предузећа у више узастопних периода могу се проценити могућности мултипликације капитала по основу већинског власништва. У таквим околности најчешће се изводе закључци колико се са једним динаром капитала већинског власника може контролисати динара капитала мањинских акционара.

Постојање мањинских акционара може условити проблеме приликом утврђивања нето готовинског тока по акцији као израза ликвидних способности групе. Разлоге проблема треба тражити у чињеници да је ограничена информациона моћ са аспекта утврђивања висине свих компоненти нето готовинског тока које се односе на већинске, а које на мањинске акционаре.

3. ПРИЗНАВАЊЕ ИНТЕРЕСА МАЊИНСКИХ АКЦИОНАРА

Признавање интереса мањинских акционара врши се сходно захтевима МСФИ 3-Пословне комбинације. Наведени стандард

пружа смернице са аспекта припреме консолидованих финансијских извештаја путем детерминисања принципа и захтева са аспекта признавања и мерења средстава, обавеза и осталих ставки укључених у процес консолидације. Сходно томе, стизалац може одлучити да призна интересе мањинских акционара у предузећу које стиче или по фер вредности (метод *Full Goodwill Accounting*) или као учешће мањинских акционара у идентификованим нето средствима предузећа које се стиче (опширније видети: Gallimberti, Marra, Prencipe, 2013). Признавање интереса мањинских акционара на дан стицања (куповине) биће приказано у следећем примеру.

Претпоставимо да предузеће А купује 60% учешћа у капиталу предузећа Б за 250 хиљада динара. Фер вредност учешћа мањинских акционара износи 200 хиљада динара. Фер вредност идентификованих средстава и обавеза предузећа Б је у износу од 350 хиљада динара. Пореска основица износи 45%. Вредност укупне активе/пасиве предузећа Б износи 400 хиљада динара. На дан аквизиције, фер вредност свих средстава и обавеза предузећа Б једнака је њиховој књиговодственој вредности. Изузетак представљају земљиште, зграде и нематеријална имовина, чија је фер вредност приказана у наредној табели:

Табела 1.: Књиговодствена и фер вредност имовине предузећа које се купује

Билансне позиције	Књиговодствена вредност	у хиљадама динара
		Фер вредност
Нематеријална имовина	30	130
Земљиште	45	185
Зграде	50	150
Укупно	125	465

извор: Калкулација аутора

Сходно захтевима МСФИ 3-Пословне комбинације, предузеће А може да призна интересе мањинских акционара на два начина:

1. по фер вредности (примењујући метод потпуног признавања goodwilla)
2. путем признавања пропорционалног учешћа мањинских акционара у фер вредности идентификованих нето средстава предузећа Б (IFRS 3-Business Combinations, 2014).

У случају да се предузеће А определи да примени метод потпуног признавања goodwilla, вредност интереса мањинских акционара одговара њиховој фер вредности, односно 200 хиљада динара. У том случају, укупна вредност предузећа (као да је реч о

100% учешћу на дан аквизиције) која ће бити коришћена у примени метода потпуног признавања goodwill израчунава се на следећи начин:

Трошкови преузимања предузећа А (60%)	250 хиљада динара
Фер вредност интереса мањинских акционара (40%)	200 хиљада динара
Укупна вредност	450 хиљада динара

Нето вредност више фер у односу на књиговодствену вредност идентификованих средстава предузећа Б обрачунава се на следећи начин:

Табела 2.: Обрачун разлике између књиговодствене и фер вредности имовине предузећа које се купује

у хиљадама динара

Билансне позиције	Књиговодствена вредност	Фер вредност	Разлика	Ефекти опорезивања	Нето износ
Нематеријална имовина	30	130	100	45	55
Земљиште	45	185	140	63	77
Зграде	50	150	100	45	55
Укупно	125	465	340	153	187

извор: Калкулација аутора

Укупна вредност предузећа Б утврђена је на следећи начин:

Књиговодствена вредност капитала	200 хиљада динара
Нето вредност идентификованих средстава	187 хиљада динара
Goodwill	63 хиљада динара
Укупна вредност (100%)	450 хиљада динара

Признавање goodwill врши се на следећи начин:

Књиговодствена вредност капитала	200 хиљада динара
Нето вредност идентификованих средстава	187 хиљада динара
Фер вредност 100% идентификованих средстава	450 хиљада динара

Признат goodwill 63 хиљада динара

У сврху консолидовања, предузеће А ће спровести елиминације на следећи начин:

Табела 3.: Спроведене елиминације у циљу консолидовања финансијских извештаја

у хиљадама динара		
Билансне позиције	Актива	Пасива
Нематеријална имовина	100	
Земљиште	140	
Зграде	100	
Goodwill	63	
Капитал	200	
Учешћа у капиталу		250
Одложене пореске обавезе		153
Интереси мањинских акционара		200

извор: Калкулација аутора

Вредности нематеријалне имовине, земљишта и зграда су утврђене на основу разлике фер и књиговодствене вредности средстава, уз ефекте опорезивања (Одложене пореске обавезе). Goodwill се одређује на основу разлике вредности предузећа (450) и фер вредности идентификованих средстава (200+187).

Интереси мањинских акционара признати су у висини фер вредности која је формирана на следећи начин:

1. пропорционални удео у књиговодственој вредности капитала
2. пропорционални удео у висини разлике између књиговодствене и фер вредности нето средстава
3. goodwill који се приписује мањинским акционарима.

Обзиром да се интереси мањинских акционара признају у висини фер вредности, goodwill се признаје на име интереса већинских и мањинских акционара (full goodwill метод).

У случају да се предузеће А определи да призна пропорционално учешће мањинских акционара у фер вредности идентификованих нето средстава предузећа Б, goodwill се у консолидованим финансијским извештајима признаје у износу који се приписује предузећу А. У поступку признавања goodwilla, пре свега, полази се од признавања вишка средстава и обавеза, путем

компарације књиговодствене и фер вредности, као што је већ урађено у претходном примеру:

Табела 4.: Обрачун разлике између књиговодствене и фер вредности имовине предузећа које се купује

у хиљадама динара

Билансне позиције	Књиговодствена вредност	Фер вредност	Разлика	Ефекти опорезивања	Нето износ
Нематеријална имовина	30	130	100	45	55
Земљиште	45	185	140	63	77
Зграде	50	150	100	45	55
Укупно	125	465	340	153	187

извор: Калкулација аутора

Следећи корак представља признавање нето износа који се приписује ентитету који има контролу као: $187 \times 60\% = 112$. Након тога, признаје се износ Goodwillа на име трошкова преузимања од стране матичног предузећа на следећи начин:

Трошкови преузимања предузећа А	250 хиљада динара
Књиговодствена вредност капитала	120 хиљада динара
Нето вредност идентификованих средстава	112 хиљада динара
Goodwill (60%)	18 хиљада динара
У овом случају, предузеће А ће консолидовати учешће у капиталу предузећа Б на следећи начин:	

Табела 5.: Спроведене елиминације у циљу консолидовања финансијских извештаја

у хиљадама динара

Билансне позиције	Актива	Пасива
Нематеријална имовина	100	
Земљиште	140	
Зграде	100	
Goodwill	18	
Капитал	200	
Учешћа у капиталу		250
Одложене пореске обавезе		153
Интереси мањинских акционара		155

извор: Калкулација аутора

Нематеријална имовина, земљиште, зграде и одложене пореске обавезе су признате у вредностима које се признају и по методу потпуног признавања goodwill. Goodwill се признаје само у износу стеченом од стране предузећа А. Интереси мањинских акционара се признају на следећи начин:

1. пропорционални удео у књиговодственој вредности капитала,
2. пропорционални удео у разлици фер и књиговодствене вредности средстава и обавеза предузећа Б: $200 \times 0,40 + 187 \times 0,40 = 155$.

У овом случају, на име интереса мањинских акционара нема признатог goodwill.

ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

Консолидовани финансијски извештаји усмерени су ка презентацији информација о пословању групе као јединственог економског ентитета. Теоријски оквири консолидовања у почетном периоду су се ослањали на захтеве теорије интереса, која је била усмерена ка сатисфакцији интереса акционара матичног предузећа, не узимајући у обзир интересе мањинских акционара. Развојем теорије економског јединства посматрана је група као економска целина у којој су узети у обзир интереси и већинских и мањинских акционара у групи. Даљим развојем теоријских оквира настала је традиционална теорија консолидовања чије су процедуре консолидовања резултата биле кореспондентне процедурама консолидовања резултата теорије интереса. Са аспекта мањинских интереса, није постојао третман ни на име трошкова ни на име обавеза, осим што се на име мањинских учешћа смањивао консолидовани резултат, а повећавао капитал.

У основи свих теоријских оквира консолидовања, налазе се захтеви усмерени ка потпуној елиминацији салда у оквиру групе, трансакција, прихода, расхода и дивиденди, укључујући добитке и губитке из интерних трансакција који су признати на средствима. Настанак goodwill условљава књиговодствени третман сходно захтевима МСФИ 3-Пословне комбинације. Са аспекта интереса мањинских акционара, стандард МСФИ 3-Пословне комбинације дозвољава алтернативни третман при исказивању интереса у проценту од фер вредности нето имовине стеченог предузећа. Саставни део процеса консолидовања финансијских извештаја огледа се у идентификацији мањинских учешћа у добитку и губитку консолидованих зависних предузећа. Поред тога, идентификују се

мањинска учешћа у нето имовини консолидованих зависних предузећа, одвојено од сопственог капитала матичног предузећа у тим зависним предузећима. У раду је разматран третман мањинских учешћа на дан спајања сходно захтевима МСФИ 3-Пословне комбинације. По том основу приказано је на који начин се могу признати интереси мањинских акционара по методи потпуног признавања goodwillа или као признавање пропорционалног учешћа мањинских акционара у фер вредности идентификованих нето средстава предузећа Б. Посебан третман мањинских учешћа постоји када је реч о променама у капиталу након дана аквизиције (спајања).

Интереси мањинских акционара значајни су за пословање групе као целине, обзиром да се већим учешћем мањинских акционара у групи остварује значајнији утицај на доношење кључних одлука. Искрпнија анализа значаја и закономерности у динамици показатеља пословања мањинских акционара захтева свеобухватан увид у факторе, околности и специфичности иманентне пословању сваке групе предузећа. Само на тај начин могу се извести прецизнији закључци о томе у којој мери је пословање мањинских акционара од значаја за пословање групе као целине.

ЛИТЕРАТУРА

1. Chen, M. L. & Chen, R. D. (2009). Economic Entity Theory. *Journal of Finance & Accountancy*, 61-68.
2. Colley, J. R. & Volkan, A. G. (1988). Business Combinations: Goodwill and Push-Down Accounting. *Publication of the New York State Society of CPA's*, 74-76.
3. Davis, M. & Largay, J. (2008). Consolidated Financial Statements. *Journal of Finance and Accountancy Consolidation Theories*, 26-31.
4. Epstein, B. J. & Abbas, A. M. (2003). *IAS-Interpretation and Application of IAS*, John Wiley & Sons, New Jersey.
5. Financial Accounting Standards Board. (2014). *FASB 160-Noncontrolling Interests in Consolidated Financial Statements*. Преузето са сајта http://www.securitization.net/pdf/EY/FASB160_12Dec07.pdf дана 24. септембра 2014.
6. Gallimberti, C., Marra, A. & Prencipe, A. (2013). *Preparing and Understanding Consolidated Financial Statements under IFRS*. McGraw-Hill Education, Milano.

7. International Accounting Standards Board. (2014). *IFRS 3-Business Combinations*. Преузето са сајта <http://www.iasplus.com/en/standards/ifrs/ifrs3> дана 25. октобра 2014. године
8. Smith, P., & Saemann, G. (2007). Implications of the Joint FASB and IASB Proposal on Accounting for Business Combinations. *The CPA Journal*, 16-21.
9. Вуковић, Б. (2013). Методолошки аспекти састављања консолидованог биланса. *Зборник радова XVII Конгреса Савеза рачуновођа и ревизора Републике Српске*, 509-526.
10. Вуковић, Б., и Андрић, М. (2014). Анализа успешности групе предузећа на основу консолидованих финансијских извештаја. 9. Конгрес рачуновођа и ревизора Црне Горе – Рачуноводствена професија у функцији стварања пословног амбијента за напредак предузећа и смањење кредитног ризика, 7-22.
11. Вуковић, Б., и Мијић, К. (2013). Регулаторни оквир финансијског извештавања групе предузећа. *Рачуноводство* (5-6), 3-12
12. Wendell, P. (2008). Revised Business Combination Accounting. *SEC Accounting Report*, 20-45.

Рад је примљен: 19.11.2014.

Рад је прихваћен за штампање: 03.12.2014.

РАЗЛОЗИ САСТАВЉАЊА И ИНСТРУМЕНТИ ЗА ОБЕЗБЕЂИВАЊЕ ПРЕУРЕЂЕНИХ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА*

REASONS AND INSTRUMENTS FOR PREPARATION OF REDESIGNED FINANCIAL STATEMENTS

Срећко Милачић

Универзитет у Приштини, Економски факултет,
Косовска Митровица, Србија

Милош Павловић¹

Универзитет у Приштини, Економски факултет,
Косовска Митровица, Србија

Тадија Ђукић

Универзитет у Нишу, Економски факултет, Ниш, Србија

Сажетак: Није редак случај да се у финансијско-рачуноводственом процесу јаве грешке. Те грешке могу бити случајне али и намерне. Намерне грешке представљају свесно обмањивање корисника финансијских информација јер се слика о пословању предузећа приказује другачијом него што она у стварности јесте. Из тог разлога јавила се потреба за развојем инструмената којима ће се те грешке и могуће преваре открити и субјект извештавања приморати да на основу тога саставе преуређени финансијски извештај који ће прилагодити реалном стању. У раду ће бити речи о разлозима састављања преуређених финансијских извештаја као и инструментима који ово обезбеђују. Такође, на примеру предузећа „Zorex Pharma“ Шабач приказаћемо како изгледа преуређени биланс стања које је ово предузеће било у обавези да састави након спроведеног поступка ревизије који је резултирао негативним мишљењем ревизора.

Кључне речи: финансијско-рачуноводствени процес, грешке, преваре, преуређени финансијски извештаји.

Abstract: Errors are not rare in financial accounting process. These errors can be random but also intentional. Intentional errors are deliberately misleading the users of financial information because the image of business enterprises displays different than what it actually is. For this reason there is a need developing of instruments that detect these errors and possible fraud and force the subject of reporting on this basis to draw redesigned financial report that will adapt to real situation. In this paper we will discuss about the reasons for compiling redesigned financial statements and instruments that provide this. Also, in the case of "Zorex Pharma" Sabac we will show how it looks.

Keywords: financial accounting process, errors, frauds, rearranged financial reports.

* Рад је резултат научно-истраживачког рада у оквиру пројекта III 47023 „Косово и Метохија између националног идентитета и евроинтеграција“ који финансира Министарство просвете, науке и технолошког развоја Републике Србије.

¹ milos.pavlovic@pr.ac.rs

УВОД

У послу као и у свакодневном животу често се догоди да дође до грешке. Грешке могу имати карактер случајности али могу бити и намерне. У финансијско-рачуноводственом процесу такође долази до грешака. Резултат тих грешака јесу финансијски извештаји као коначан производ финансијско-рачуноводственог процеса који дају криву слику о пословању предузећа. Такви извештаји нису по правилу и увек последица грешака у процесу, већ је могуће да постоји намера да се прикаже искривљена слика о пословању предузећа зарад остваривања неких личних интереса. У том случају такве активности спадају у домен преваре.

Како би се грешке и преваре у финансијско-рачуноводственом процесу откриле и спречиле развијају се инструменти контроле који приликом детектовања грешке или преваре дају могућност да се субјекту извештавања наложи састављање преуређених финансијских извештаја који ће одговарати стварном стању пословања предузећа.

У раду ће бити речи о разлозима за састављање преуређених финансијских извештаја као и о инструментима којима се њихово састављање обезбеђује. У последњем делу рада, на примеру предузећа „Zorex Pharma“ Шабац приказаћемо како изгледа преуређени биланс стања који је резултат негативног мишљења ревизије.

1. РАЗЛОЗИ САСТАВЉАЊА ПРЕУРЕЂЕНИХ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА

Неистинити или полуистинити финансијски извештаји пружају погрешну слику о приносном и/или финансијском положају предузећа. Одлуке које инвеститори и други корисници финансијских извештаја доносе на основу погрешних финансијских информација наносе штету њиховим интересима. Стога је јасан интерес свеукупне рачуноводствене јавности да информације презентиране у финансијским извештајима приказују стварну слику финансијског и приносног положаја предузећа. Та стварна слика ће изостати ако у процесу састављања финансијских извештаја буду начињене грешке или ако менаџмент и рачуновође, вођени неким личним интересима, настоје да, приказивањем погрешне слике о пословању предузећа од оне реалне, остваре личне користи.

Преуређени финансијски извештаји представљају корекцију постојећих финансијских извештаја који су настали као резултат

превара или грешака. Као разлози састављања преуређених финансијских извештаја наводе се:

- Откривене грешке у финансијским извештајима и
- Откривене преваре у финансијским извештајима.

Иако су последице настанка нетачних финансијских извештаја скоро исте, између грешака и превара постоје значајне разлике на које је важно указати, пре свега, због начина њиховог откривања и санкционисања.

Проблем грешака у књиговодству стар је колико и оно само. Са повећањем броја промена које треба прокњижити повећава се и вероватноћа да до грешака дође. Ово зато што сваки поједини упис односно књижење само по себи представља могући извор грешке. Отуда, што више уписа односно књижења, то већи број могућих извора грешака и обрнуто.

Наћи грешку у књиговодству је веома тешко и захтева доста времена и некад траје дуже него и само књижење. Чињење и трагање за грешкама у књиговодству постало је у пракси уобичајена ствар па се оно сматра делом свакодневног радног процеса рачуновођа.

Грешке у књиговодству могу да се посматрају из различитих перспектива и са различитим степеном строгости. У зависности од тога када настају може се говорити о више врста грешака у књиговодству:

- Грешке које настају пре уласка у процес књиговодствене обраде;
- Грешке које настају у току књиговодствене обраде и
- Грешке које настају у фази презентације.

Грешке које настају пре уласка у процес књиговодствене обраде представљају пропусте по више основа. Најчешће се ради о догађајима који нису настали или се ради о неисправној документацији. У такве пропусте спадају све промене на пословним ентитетима које књиговодство није евидентирало јер о настанку датог пословног догађаја није састављен било какав пословни документ. У неким случајевима може се десити да се не евидентира пословни догађај о којем је састављена валидна пословна документација.

Може се десити ситуација да документ није суштински исправан. То је случај када документ не одговара стварном догађају. Драстична ситуација је када је сачињен документ о пословном догађају који није настао. У овакав случај може да се уврсти ситуација када се нека испорука сторнира а служба о томе не достави књиговодству одговарајуће документе.

Следећи могући пропуст у овом сегменту односи се на ситуацију када документ формално није исправан. То је случај код строго формалне пословне документације. У случају да се може отклонити формална мањкавост проблем је решен. У супротном случају настају озбиљни проблеми који могу трајати одређено време.

Део грешака и пропуста које чини књиговодство елиминише се на тај начин што се књиговодствено стање прилагођава стварном, евидентирањем разлика по основу пописа. Грешке могу настати и у случају када је неки пословни догађај два пута књижен или да уопште није књижен.

Грешке које настају у току књиговодствене обраде такође могу настати по више основа и односе се на двоструко обухватање једног те истог пословног догађаја (нпр. два истоветна примерка документа; два документа различита по природи нису повезана међусобно) или на неки од пословних догађаја који није уопште третиран (документ је затурен или из непажње није на прави начин обухваћен).

Тачност књиговодственог третмана подразумева коректност свих књиговодствених поступака. Нетачност може бити угрожена услед: грешке у фази контирања или грешке у фази књижења.

Грешке у фази контирања настају избором погрешног рачуна (једнострано и двострано). У том случају остаје равнотежа и има се привид формалне исправности књижења. Замена страна конта опасна је јер остаје привид исправности. За разлику од двостране, једнострана грешка се лакше открива (на пример, уместо да се купци задуже они се одобравају и сл.).

Релативно је лако открити грешке које настају књижењем погрешног износа. У тим случајевима (уколико се не обави дупла симетрична грешка нема равнотеже и грешка се обавезно налази пре састављања извештаја).

Осим наведеног, грешке у овој фази могу настати и услед непримењивања законских прописа. При томе се може говорити о:

- погрешној примени закона и других позитивних прописа у делу износа основе, стопе, или погрешног поступка, као и
- непримењивању закона и позитивних прописа у делу износа основе, стопе или прописаног поступка.

У прву групу спадају грешке настале применом погрешних стопа за обрачун обавеза, погрешног класификовања у оквиру законом предвиђених категорија, применом погрешних основица за обрачун и слично.

Заједничко за ове две групе грешака је да се тешко откривају. Разлог за то лежи у чињеници да не нарушавају књиговодствену

равнотежу. Из тих разлога формална исправност књижења је и поред ових грешака обезбеђена.

Грешке које настају у фази презентације се односе на недоследност у пружању информација и одређених извештаја корисницима за доношење одлука. Другим речима, грешке које настају у фази презентације нарушавају захтеве интегралности, документованости, тачности, ажурности и законитости.

Интегралност обухвата и документованост су захтеви који у сегменту презентирања нису посебно значајни са дефинисаног угла посматрања. Интегралност може да се посматра и као захтев да се сви потенцијални корисници књиговодствених информација снабдеју потребним информацијама. Када је у питању документованост она у овој фази подразумева и обавезу давања информација у виду одређених писаних извештаја у виду докумената.

Тачност подразумева захтев да се достављају тачни пословни извештаји. Уколико нема тога ради се о специфичној грешци.

Ажурност је нарушена у случају када су сви послови на прикупљању пословне документације и књиговодствени поступак урађени на време а на време нису сачињени захтевани пословни извештаји. Предузеће може имати перфектну примену књижења и квалитетно књиговодство које му не вреди ништа ако на време не достави билансе у банку, или другом екстерном кориснику.

Законитост се доводи у питање уколико се строго формални обрасци за пословно извештавање (биланси) не користе за извештавање одговарајућих корисника (Служба платног промета и финансијски надзор). Годишњи обрачуни се подnose на одговарајућим обрасцима и супротно понашање има за последицу повреду прописа, дакле, грешку.

Жеља корисника мора да се уважава у свим фазама рада. Доставити извештај супротно захтевима корисника или га уопште не доставити значи начинити грешку.

Могућност грешака се повећава и услед неизвршеног процеса хармонизације финансијског извештавања (више о овоме: Ромић, 2014).

За разлику од грешака у финансијским извештајима где постоји одсуство намере за њихово нетачно приказивање, дотле преваре (путем финансијских извештаја) представљају активности које се презентују са намером да финансијски извештаји буду нетачно приказани односно фалсификовани.

Постоје различите дефиниције преваре. Превара подразумева свако понашање које води искоришћавању друге особе на непоштен начин или противправно присвајање имовинске користи на недостојан начин. Превара је низ незаконитих, непоштених, свесно извршених делатности које воде одређеном циљу као на пример: крађа, подмићивање, проневера, неправилна процена акција и сл. Преваре и неовлашћене активности обухватају подручје незаконитих и неовлашћених радњи које карактерише намерна превара односно обмана. Оне могу бити извршене у корист или на штету банке или предузећа, од стране лица запослених или од стране екстерних лица. Преваре, за разлику од грешака, се састоје у осмишљеном и намереном припремању докумената, чињеница, информација и ситуација да би се створили предуслови да се неко на бази погрешног представљања чињеница у осмишљеним ситуацијама и околностима, подстакне да поверује у неистину и у складу са њом да се понаша и према томе, трпи губитак или штету.

Преваре се по правилу заснивају на следећа четири основна елемента (Колар, 2010., стр. 84):

1. Лажна презентација чињеница које имају значајан карактер;
2. Свест починиоца о томе да је представљање лажно или испољавање потпуне немарности за истину;
3. Лице које прима информацију третира је као поуздану и ослања се на њу при доношењу одлуке;
4. Захваљујући претходно наведеном настају финансијске штете, а које сnose корисници информација.

Лажна презентација чињеница које су по својој природи значајне може се постићи манипулацијама, фалсификовањем или изменама било књиговодствених евиденција, било књиговодствених докумената на основу којих се састављају финансијски извештаји. Починиоци су свесни недопустљивости поступака и због тога се ова дела означавају као намерна.

За разлику од грешака, у преварама се као починиоци – инспиратори јављају различити нивои управе укључујући и топ менаџмент коме се често прикључују и трећа лица.

2. ИНСТРУМЕНТИ ЗА ОБЕЗБЕЂИВАЊЕ ПРЕУРЕЂЕНИХ ФИНАНСИЈСКИХ ИЗВЕШТАЈА

Данас се обезбеђивање поузданих финансијских информација кроз објављивање финансијских извештаја сматра општеприхваћеним циљем. Бројне финансијске преваре из прошлог

и са почетка овог века па и сама светска финансијска криза озбиљно су пореметиле поверење великог броја корисника у финансијске информације, финансијске извештаје и рачуноводствену професију уопште. Најчешће преваре су оне које се чине презентовањем лажних, односно фалсификованих финансијских извештаја.

Као последица неистинитих финансијских извештаја и потреба за реалним финансијским извештајима настају преуређени финансијски извештаји. Они би требало да садрже истините информације, а настају као резултат надзорно-контролних поступака и провера.

Основни инструменти за обезбеђење преуређених финансијских извештаја су:

- Форензичко рачуноводство и
- Екстерна ревизија финансијских извештаја.

Форензичко рачуноводство и форензичке рачуновође имају значајну улогу у обезбеђењу преуређених финансијских извештаја. У рачуноводственој литератури не постоји јединствена дефиниција форензичког рачуноводства. Од бројних дефиниција најпотпунијом се чини она коју је дала АЦФЕ – (Association of Certified Fraud Examiners). Према овом Удружењу овлашћених истраживача превара форензичко рачуноводство је коришћење рачуноводствених вештина у потенцијалним или стварним цивилним или кривичним споровима, укључујући општеприхваћене рачуноводствене и ревизорске принципе; утврђујући губитке профита, прихода, имовине, или штете, процене интерних контрола, провере и све друго што захтева укључивање рачуноводствених експертиза у правни систем. Кључне компоненте форензичког рачуноводства, у складу са наведеним, чине рачуноводствене вештине, ревизорске технике и истраживачке процедуре.

У складу са описаном суштином форензичког рачуноводства, овлашћени истраживачи превара или форензичке рачуновође, како се још у литератури називају су лица која се баве форензичким рачуноводством, истражују и документују креативно финансијско извештавање.

У последњих петнаест година, а нарочито у данашње време, форензичке рачуновође се ангажују у циљу откривања превара у финансијским извештајима и израде преуређених финансијских извештаја. Без обзира да ли су ангажовани од стране менаџмента, власника или других корисника финансијских извештаја, форензичке рачуновође имају задатак да истраже и документују финансијске преваре или нетачне, материјално значајне, информације. Како би

обавили дате задатке, неопходно је да форензичке рачуновође поседују добро знање из области рачуноводства и ревизије, да имају развијену способност комуникације – вербалне, писане и истражне, независност и значајан степен знања о коришћењу информација технологија у области рачуноводствених и ревизорских процедура (Крстић, 2009., стр. 298).

У складу са етичким кодексом за професионалне рачуновође од форензичких рачуновођа се захтева да при раду покажу скептицизам, независност и објективност. Професионални скептицизам садржи неколико важних захтева: отвореност, појачани развој опрезности и тражење потврде за сваки закључак. Независност има једнак значај како за форензичког рачуновођу тако и за ревизора. Форензички рачуновођа ће се сматрати независним ако је интелектуално поштен, признат као независан, без икаквих обавеза или интереса у односу на клијента, менаџмент или власнике. Независност се може сматрати претпоставком за наредни захтев – објективност. Објективан приступ расположивим доказима је основа овог захтева. На објективности се посебно инсистира када се ради о доказима који подржавају тврдње менаџмента, а налазе се у подручјима која омогућавају више субјективности, као што су, на пример, процене будућих губитака.

Када је у питању ангажовање форензичких рачуновођа треба истаћи да се оно врши у специфичним ситуацијама. Наиме за разлику од ревизора, чије је ангажовање за средња и велика предузећа обавезно и по закону, и где одлуку о ангажовању доноси скупштина привредног друштва, форензичке рачуновође се могу ангажовати како од стране управе или власника тако и од стране осталих корисника финансијских извештаја и регулаторних тела. Њихово ангажовање, дакле, није прописано неким нормативним актом. Њему се приступа како је већ речено у специфичним ситуацијама када се процени да постоји одређена нерегуларност и да је неопходно проценити њену величину и проблем решити или у ситуацијама у којима заинтересоване стране процењују да је ризик од губитака од нерегуларности такав да је разумно захтевати доказе који легално подржавају закључке да се нерегуларности нису догодиле. Овај последњи ангажман не треба мешати са поступцима интерне контроле.

Креативно финансијско извештавање, које је предмет овог рада, може настати у поступку креирања документација и обухватања документације у књигама, као и у поступку израде финансијских извештаја. Јасно је то да су бројни догађаји и индиције, које треба да ревизора, менаџмент или било ког другог

корисника финансијских информација које презентира нека компанија наведу на сумњу да превара постоји и да постоји потреба за изradу преуршђених финансијских извештаја.

Свака нетачност у евиденцијама у финансијским извештајима која побуђује сумњу да је реч о превари мора бити испитана независно од тога да ли је значајна или не. Резултат испитивања може бити тројак: да је реч о безазленој грешци, да је рачуноводја направио малу превару или да је откривена нетачност само врх леденог брега. Ова различитост узрока нетачности је разлог због кога истраживање мора бити спроведено, а узроци нетачности утврђени.

Када је реч о задацима форензичког рачуновође треба истаћи да су они вишеструки. Најчешће, наводи се да се форензичке рачуновође ангажују да истражују сумње и околности о постојању превара. Имајући у виду да се преваре могу јавити у свим пословним активностима, а преваре путем финансијских извештаја могу настати не само у поступку њихове израде, већ и у пословним активностима чије се последице исказују у финансијским извештајима, јасно је да постоји велика разноликост приступа испуњења примарног циља. Без обзира на разноликост подручја у којима се преваре јављају и разноликост интереса страна које ангажују форензичког рачуновођу у остваривању циљева да се преваре открију редовно се постављају следећа питања (Шкарић-Јовановић, 2009):

- ко је укључен у превару;
- да ли је починилац упућен да није предмет истраге од стране супервизора,
- колики је укупан утицај нетачности на финансијске извештаје,
- током ког периода се догађала превара,
- да ли су идентификовати значајни начини преваре,
- како се то догодило,
- како је утврђено и да ли је могло бити утврђено раније и
- шта се може урадити да се не понови?

Наведена питања јасно упућују да се форензичке рачуноводје не баве финансијским извештајима као таквим, што раде ревизори, већ да је њихова пажња усмерена на процењивању трансакција, људи или пословних јединица да би се утврдило да ли постоје индиције о преварама које треба дубље истраживати. Предмет њиховог истраживања нису све већ само одређене трансакције, било да је реч о трансакцијама између предузећа и одређене треће стране,

продаје или набавке од тачно одређеног купца односно добављача, или да је реч о трансакцијама у чијој су реализацији учествовали одређени људи и групе људи или трансакцијама које се обављају у одређеној валути.

Успешна реализација циљева представља веома блиску сарадњу форензичког рачуновође, интерног ревизора, екстерног ревизора и одбора за ревизију.

По завршеној истрази форензички рачуновођа саставља извештај чија форма и садржина зависе од тога коме је и за које намене је састављен. Тако као резултат истраге може бити састављен извештај за наручиоца под називом извештај о истрази или извештај за потребе судског поступка када се означава као експертски извештај за потребе цивилног судског поступка. Независно од тога о ком од ова два извештаја је реч, форензички рачуновођа мора његовом састављању приступити са пуном одговорношћу. Његов задатак при састављању извештаја је да представи достигнуте резултате у истрази како би лица којима презентирају извештаје омогућили доношење исправних оцена и одлука. Информације које извештај садржи морају бити тачне, јасне, непристрасне, релевантне и благовремене.

Квалитет извештаја је опредељен квалитетом спроведене истраге, он је природни завршетак читавог процеса, посматрано с аспекта форензичког рачуноводства. У извештају се описују сви кораци у истрази од ангажмана преко прикупљања података, њихове анализе до доказа. Ово је важно јер се на основу извештаја подnose тужбе, предузимају акције у односу на запослене, преиспитују постојеће процедуре и контроле и врше њихове измене и израда преуређених финансијских извештаја у складу са препорукама форензичког рачуновђе.

Поред форензичких рачуноводја и екстерна ревизија представља инструмент за обезбеђење квалитета финансијских извештаја и њихову корекцију. Објективност оцене финансијског положаја предузећа у непосредној је вези са квалитетом информација које оно презентује. Рачуноводствене информације морају одговарати одређеним стандардима квалитета, пре свега, са становишта тачности и поузданости за шта су одговорне рачуновође у предузећу. У том контексту, улога независне ревизије као сталне, системске активности је да обезбеди кредибилитет финансијским извештајима у складу са захтевима професионалне и законске регулативе и по потреби изврши одговарајуће корекције. Потврђивањем веродостојности финансијских извештаја од стране непристрасних, екстерних ревизора успоставља се неопходно

поверење у финансијско извештавање између различитих стејкхолдера, који често имају супротне интересе.

Екстерни ревизори су експерти на подручју финансијског извештавања који су потпуно независни од предузећа која презентују финансијске извештаје. Они испитују истинитост и објективност састављања финансијских извештаја, као и њихову усклађеност са Оквиром за финансијско извештавање, професионалном регулативом и важећим законским прописима. У разумној мери екстерни ревизори су одговорни и за откривање материјалних грешака и неправилности у финансијским извештајима.

Иначе екстерна ревизија финансијских извештаја пружа вишеструке користи. Најчешће, у питању су следеће користи (Љубисављевић, 2011., стр. 176):

- приступ тржиштима капитала;
- нижи трошкови прибављања капитала;
- делује превентивно на неефикасност и обману и
- доприноси контроли, процени ризика и оперативним

побољшањима.

Предузећа чије се акције котирају на берзи морају задовољавати захтеве законске ревизије, у складу са Актом о предузећима из 2006. године. UK Listing Authority намеће сопствене захтеве за излиставање хартија од вредности. Без ревизије, предузећима може бити одбијен приступ тржиштима капитала.

Ради добијања повољних услова кредитирања, често су и мала предузећа су принуђена да обезбеде ревидиране финансијске извештаје. Због смањења информационог ризика који проистиче из ревидираних финансијских извештаја, потенцијални кредитори могу понудити ниже каматне стопе, а потенцијални инвеститори могу бити вољни да прихвате нижу стопу приноса на своје инвестиције. Укратко, финансијски извештаји подвргнути поступку ревизије побољшавају кредибилитет предузећа у целини и доприносе нижим трошковима капитала.

Ревизија делује превентивно на неефикасност и обману и може се очекивати да ће ревизија финансијских извештаја имати повољан ефекат на ефикасност и поштење запослених. Спознаја да ће се обавити независна ревизија невероватно ће допринети смањењу броја грешака у рачуноводственом процесу и редуковати вероватноћу проневере средстава од стране запослених. Чињеница да ће се тврдње финансијских извештаја које презентује менаџмент верификовати смањује вероватноћу да ће он учествовати у лажном финансијском извештавању.

Ревизијски стандарди захтевају да ревизори стенку разумевање интерних контрола и пословног ризика, као део општег процеса процене ризика материјалних нетачних тврдњи које се јављају у финансијским извештајима. На основу посматрања извршених током ревизије финансијских извештаја, независни ревизори су у позицији да дају препоруке менаџменту у вези са ризицима са којима се суочава предузеће, о томе како би се контроле могле побољшати и како би се могле остварити веће оперативне ефикасности у оквиру организације предузећа. Ова економска корист је нарочито драгоценa за мала и средња предузећа.

3. ПРЕУРЕЂЕНИ ФИНАНСИЈСКИ ИЗВЕШТАЈИ НА ПРИМЕРУ ПРЕДУЗЕЋА „ZOREX PHARMA“ Шабац

Предузеће „Zorex Pharma“ из Шапца се бави производњом фармацеутских препарата. Друштво је регистровано за спољнотрговински промет и за пружање услуга у спољнотрговинском промету. Поред претежне делатности Друштво се бави и трговином. Број запослених на основу стања крајем сваког месеца на дан 31.12.2010. године износи 13 запослених.

Друштво је основано 15.11.2006. године и од оснивања Друштво се бавило производњом и прометом фармацеутских и хемијских производа. У почетку Друштво је производило средства за дезинфекцију санитарије и друге сличне производе. Међутим, тржиште је било засићено таквом врстом производа и било је тешко извршити значајнији продор. Такђе, од оснивања идеја друштва је била производња лекова и фармацеутских производа. Обзиром да производњу лекова може да обавља само правно лице које има дозволу од надлежног министарства – Министарства здравља, током 2008. године друштво је започело са припремом за подношење захтева за добијање дозволе за производњу лекова. Током наведене године друштво је и остварило значајан раст пословних активности што се одразило и на значајан раст прихода.

Наведене активности подразумевале су испуњавање услова прописаних Законом, а које је Друштво било у обавези да испуни да би могло да поднесе захтев за издавање дозволе за рад, обзиром да производња лекова обухвата поступак или поједине делове поступака фармацеутско-технолошког обликовања готовог лека, производњу супстанци, технолошку обраду, паковање, контролу квалитета, складиштење и дистрибуцију лекова, Друштво је морало да заврши знатна инвестирања у циљу испуњавања захтеваних услова.

Како би испунило захтеване услове, Друштво се одлучило на значајније задуживање за улазак у инвестицију којом ће се испунити сви стандарди и норме производње лекова, дефинисаних Законом. Као почетни корак Друштво је извршило унос неновчаног улога у капитал Друштва – земљиште у Шапцу на коме се налази производно-пословни простор. Поред тога, Друштво се задужило код пословних банака за износ потребан за изградњу објекта, ангажовање квалификоване радне снаге и за испуњавање осталих захтева за добијање дозволе. Друштво је планирало да из кредита изгради објекат по захтеваним стандардима за производњу лекова и ангажује потребан кадар, што би резултирало издавањем дозволе за рад.

Друштво је током 2008. и 2009. године извршило изградњу објекта по највишим стандардима прописаним у делатности. Такође, ангажован је потребан број радног особља како би се испунили сви услови за добијање дозвола за рад. Друштво је добило дозволу за рад, што међутим није било довољно за отпочињање производње.

Друштво је 30.07.2009. године поднело Агенцији за лекове и медицинска истраживања РС захтев за добијање дозволе за стављање у промет лекова планираних за производњу где је уобичајени рок за издавање Решења 90 дана. Међутим, Агенција за лекове и медицинска средства све до 05.03.2011. године није донела Решење, што је супротно Члану. 33. новог Закона о лековима и медицинским средстава у коме се наводи да рок, у коме Агенција треба да донесе Решење, износи 270 дана.

За ово време чекања на Решење, Друштво је било у обавези да измирује високе зараде стручном особљу, а које није било упослено, да измирује све текуће и обавезе према банкама, што у тако дугом периоду није било оствариво, будући да се са производњом још није почело. Све то, довело је Друштво до стечајног поступка.

Друштво није обвезник ревизије, али је ревизија финансијских извештаја састављених на дан 31.12.2010. године објављена 16.03.2011. године од стране предузећа за ревизију „HolCom“ д.о.о. Нови Сад.

На основу финансијских извештаја предузећа „Zorex Pharma“ из Шапца за 2010. годину, ревизорска кућа „Holcom Audit“ даје негативно мишљење. По мишљењу ревизије, финансијски извештаји не приказују истинито и објективно, по свим материјално значајним питањима, финансијску позицију, као ни резултате његовог пословања за годину која се завршава на дан 31.12.2010. године, у

складу са Законом о рачуноводству и ревизији и рачуноводственим прописима који се примењују у Републици Србији.

Као последица извештаја ревизије уследила је корекција финансијских извештаја, где је у прилогу приказана корекција биланса стања. На основу првобитних финансијских извештаја видимо да је предузеће имало нераспоређени добитак у износу од 390.000 динара. Ревизијом су утврђене следеће неправилности:

- Друштво је требало да изврши обезвређење нематеријалних улагања, те су за износ од 1.061 хиљаду РСД мање исказани трошкови пословања и исказани губитак периода;

- Друштво је требало да изврши свођење површина и вредности земљишта на реалну вредност, те да изврши обезвређење вредности исказаног земљишта у износу од 75.906 хиљада РСД, за колико су мање исказани трошкови пословања и исказани губитак периода;

- Обрачун трошкова амортизације опреме обрачунат је на исказану набавну вредност опреме стопом од 10%, те су трошкови амортизације и исказани губитак више исказани за износ од 672 хиљаде РСД;

- Друштво је требало да изврши обезвређење аванса, те су за износ од 1.591 хиљаду РСД мање исказани трошкови пословања и исказани губитак периода;

- Друштво је на дан биланса више исказало залиха у износу до 14.955 хиљада РСД, за колико су мање исказани трошкови и исказани губитак периода;

- Друштво није усагласило стања свих потраживања од купаца нити постоји старосна структура потраживања. Такође, тврђено је да Друштво није извршило исправку вредности потраживања старијих од годину дана у износу од 4.000 хиљада РСД, за колико су мање исказани трошкови и губитак периода;

- Остали краткорочни финансијски пласмани у износу од 8.273 хиљаде РСД односе се на пласмане из претходних периода, за које не постоји основ, подаци нити књиговодствена документација, где је за наведени износ Друштво требало да изврши обезвређење, те су на дан израде биланса за наведени износ мање исказани трошкови и губитак периода;

- Друштво да дан биланса не поседује новчана средства, те су за износ исказане вредности новчаних средстава од 6 хиљада мање исказани трошкови и губитак периода;

- Износ АВР (активних временских разграничења) датира из претходних година, а Друштво је требало да изврши

обезвређење, где су на дан израде биланса за наведени износ од 247 хиљада РСД мање исказани трошкови и губитак периода;

▪ Друштво на износ од 23.431 хиљаду РСД мање исказало обавезе из пословања, остале расходе и губитак.

Слика 1.: Приказ званичног и коригованог Биланса стања предузећа „Zorex Pharma“ Шабац

(u 000 RSD)	Zvanični bilans za 2010. god.	Iznos korekcije	Korigovani bilans – Jun 2011. god.
A K T I V A			
Stalna imovina			
Nematerijalna ulaganja	1.061	(1.061)	-
Nekretnine, postrojenja i oprema	131.547	(76.825)	54.722
Dugoročni finansijski plasmani	-	-	-
Ukupno stalna imovina	132.608	(77.886)	54.722
Obrtna imovina			
Zalihe	15.476	(14.955)	521
Potraživanja	6.809	(4.000)	2.809
Kratkoročni finansijski plasmani	8.273	(8.273)	-
Gotovinski ekvivalenti i gotovina	6	(6)	-
PDV i AVR	2.168	(247)	1.921
Ukupno obrtna imovina	32.732	(27.931)	5.251
Poslovna imovina	165.340	(105.817)	59.973
Gubitak iznad visine kapitala	-	62.235	62.235
UKUPNO AKTIVA	165.340	(43.132)	122.208
P A S I V A			
Kapital			
Osnovni kapital	92.206	(92.206)	-
Neraspoređeni dobitak	390	(390)	-
Gubitak	(11.300)	11.300	-
Otkupljene sopstvene akcije	-	-	-
Ukupno kapital	81.296	(81.296)	-
Dugoročna rezervisanja i obaveze			
Dugoročne obaveze	44.303	12.425	56.728
Ukupno dugoročna rezervisanja i obaveze	44.303	12.425	56.728
Kratkoročne obaveze			
Kratkoročne finansijske obaveze	3.692	2.308	6.000
Obaveze iz poslovanja	30.569	23.431	54.000
Ostale kratkoročne obaveze	4.745	-	4.745
Obaveze po osnovu PDV i ost. javnih prihoda i PVR	720	-	720
Ukupno kratkoročne obaveze	39.726	25.739	65.465
Odložene poreske obaveze	15	-	15
Ukupno rezervisanja i obaveze	84.044	38.164	122.208
UKUPNO PASIVA	165.340	(43.132)	122.208

Извор:www.apr.gov.rs

Након свих корекција на основу извештаја ревизије и састављања преуређених (коригованих) финансијских извештаја Друштво је исказало губитак изнад висине капитала у износу од 62.685 хиљада РСД.

Првобитним финансијским извештајима предузеће је остварило позитиван финансијски резултат. Самим тим то одаје слику здравог предузећа које послује позитивно. Међутим недовољна стручност или немотивисаност рачуновођа у књиговодственој агенцији која је водила пословне књиге предузећу, довела је до тога да они приказују нетачан финансијски резултат. У овом случају ради се о малом предузећу, па самим тим и велики удео у томе има законска регулатива, где мала предузећа не примењују МРС/МСФИ већ правилник који је прописао министар. Такође Законом о ревизији мала предузећа нису обвезници ревизије, што даје велику слободу рачуноводјама коју они користе и примењују креативно рачуноводство у са потребама менаџера или власника предузећа. Међутим стечајни управник је затражио ревизију финансијских извештаја од стране екстерног ревизора, која као што је већ речено даје негативно мишљење.

Преуређени финансијски извештаји у случају предузећа „Zorex Pharma“ показују да предузеће обимом својих пословних активности није у могућности да редовно измирује своје обавезе. Рачуни Друштва се налазе у непрекидној блокади више од годину дана, па самим тим банке су започеле активности наплате својих потраживања вансудским намирењима и активирањем хипотека на имовину. Све ово значајно доводи у сумњу могућност наставка пословања Друштва у наредном периоду. На слици 1 приказан је биланс стања предузећа „Zorex Pharma“ Шабац за 2010. годину и то званични (пре поступка ревизије) и кориговани (састављен након поступка ревизије) као и износ корекције.

ЗАКЉУЧАК

Постојање инструмената за откривање грешака и превара у процесу финансијско-рачуноводног извештавања као и давање могућности да се на основу тога субјекту извештавања наложи састављање преуређених финансијских извештаја представља својеврсну гаранцију и даје сигурност корисницима информација да ће приликом пословног одлучивања располагати истинитим информацијама. Такође, на овај начин враћа се поверење у рачуноводствену професију и спречавају могућности злоупотреба. Ово је од изузетне важности, будући да су бројни скандали с краја прошлог и почетка овог века, па и светска финансијска криза управо резултат превелике креативности рачуновођа у састављању финансијских извештаја.

Овим радом аутори су покушали да укажу на важност ове проблематике и да на примеру једног предузећа покажу у којој мери је могуће искривити слику о пословању предузећа посезањем за неком од мера која спада у домен преваре.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ђукић, Т. Павловић, М. (2014) Квалитет финансијског извештавања у Републици Србији, *Економске теме*, 1/2014: 101-116.
2. Ђукић, Т. Павловић, М. (2014). Creative accounting and cash flow reporting, *Facta Universitatis: Series Economics and Organization*, vol. 11, No. 3., Niš.
3. Колар, И. (2010) Је ли форензичко рачуноводство прави пут за отклањање привредног криминала?, *Acta Economica*, бр. 12, Бања Лука, стр.81-103.
4. Krstić, J. (2009) The Role of Forensic Accountants in detecting Frauds in Financial Statements, *Facta Universitatis, Series: Economics and Organization*, Niš, str.295-302.
5. Љубисављевић, С. (2011) Ревизија као инструмент провере квалитета финансијских извештаја, 42. симпозијум Савеза Рачуновођа и Ревизора Србије.
6. Mulford, C. W., Comiskey, E. E. (2005), *Creative cash flow reporting: Uncovering sustainable financial performance*, John Wiley & Sons Inc.
7. Павловић, М., Богдановић, Ј. (2013) Извештавање о токовима готовине, *Школа бизниса*, бр. 3-4/2013:129-147.

8. Ромић, Л. (2014) Интеграциони процеси на европском тржишту и процес хармонизације финансијског извештавања, Економски погледи, вол. 16., бр. 2., Косовска Митровица, стр.:77-88.
9. Шкарић Јовановић, К. (2009) Форензичко рачуноводство – инструмент заштите интереса рачуноводствене јавности, *Зборник радова са 13. конгреса СРРРС*, Бања Врућица.
10. www.apr.gov.rs

Рад је примљен: 08.12.2014.

Рад је прихваћен за штампање: 14.12.2014.

UNEMPLOYMENT AND THE EFFECT OF HYSTERESIS - THE CASE OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA

НЕЗАПОСЛЕНОСТ И ХИСТЕРЕЗИС ЕФЕКАТ – СЛУЧАЈ РЕПУБЛИКЕ
МАКЕДОНИЈЕ

Predrag Trpeski¹

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics – Skopje, R. Macedonia

Igor Ivanovski

Ss. Cyril and Methodius University in Skopje,
Faculty of Economics – Skopje, R. Macedonia

Abstract: *The Republic of Macedonia is faced with high and persistent unemployment which remains over 30% during the period of transition. Taking this into consideration, the task of this paper is to offer an explanation for the high and persistent rate of unemployment in Macedonia in the period of transition. Explanation for long-term and persistent unemployment in Macedonia is based on the concept of the hysteresis theories, which is an approach primarily used on behalf of the new Keynesian economy. Having in mind the different theories about the concept of hysteresis, the paper offers a comprehensive analysis about the applicability of this concept at the labor market in Macedonia.*

The central point of this paper is the question “Whether and to which extent the short-term shocks on the side of the aggregate demand in Macedonian economy, that led to increase in the factual unemployment, could be treated as being one of the sources for permanent rise of unemployment?” Or in other words, “Is it possible to recognize Hysteresis at the labor market in the Republic of Macedonia?”

Results of the paper will serve to academic, scientific, professional and political public in explaining the problem of unemployment in the country. Results and conclusions will also serve to policy makers, primarily to the Government, Ministry of Finance and the Central Bank, to understand the effect of neglecting the short run in the economy and to create adequate policy for management of aggregate demand.

Keywords: *unemployment, hysteresis, aggregate demand, economic policies.*

INTRODUCTION

Hysteresis, is not originally economic term, but is borrowed from physics. In physics hysteresis has multiple meanings. Magnetic hysteresis means dependence on the induction of the state of magnetism in the previous period, while the elastic hysteresis is a phenomenon in which the elastic bodies after the termination of the force that had changed their form are not returned in their original form immediately, but after a while.

¹ predrag@eccf.ukim.edu.mk

In fact, the elastic hysteresis indicates the time required elastic bodies to return (full or nearly) to their original state.

A number of representatives of the new Keynesian economics believe in the existence of a phenomenon called *Hysteresis*. It is assumed that the term Hysteresis for the first time in the economy is used by Professor Edmund Phelps, Nobel Prize Winner in Economics for 2006 and means the dependence of the equilibrium natural rate of unemployment from the previous, historical equilibrium rates of unemployment, i.e. dependence of the macroeconomic equilibrium on the long run from the occasional (short term, incidental) shocks on the aggregate demand side.

Basically there are two explanations for the causes for the rise in the unemployment rate in the eighties of the last century, which caused a rise in the NAIRU in the developed economies, mainly in European countries. Then in the economic ether circled two explanations for the increasing the NAIRU. According to the first explanation, the underlying cause for the higher rates of unemployment and the increase of the NAIRU are institutions (unions, minimum wage law, active and passive labor market policies, fiscal policy, etc.), that decrease the flexibility of wages on the labor market, disable its fast cleaning and create involuntary unemployment. However, in some countries this is not confirmed. In the 80-ies of the last century the power of the trade unions in the UK was reduced, but it does cause a reduction in the unemployment rate.

This led the new Keynesians in economic ether to place second explanation, which starts from the fact that the actual rate and the natural rate of unemployment (NAIRU) are influenced by short-term fluctuations in the aggregate demand. The models that explain that the natural rate of unemployment is determined by the rate of unemployment in the previous period are known as Hysteresis theories.

Because our goal is to analyze the effect of hysteresis in Macedonia, in the paper, despite the theoretical foundations of this concept are covered and its effects on the Macedonian unemployment and whole economy during transition period. The paper is structured in seven parts together with introduction and conclusion. In the *second* part of the paper are described the effects of stabilization policies in Macedonia at the beginning of transition and their impact on aggregate demand. Particular attention is paid to the 1992-1995 period, known as the period of disinflation, when inflation from 1925.6% in 1992 was reduced to 9% in 1995. But the cost of disinflation was rapid growth in unemployment. Unemployment in the same period grew from 27.8% in 1992 to 37.7 % in 1995 and remained above 30% throughout the whole transition period. The *third*, *fourth* and *fifth* part of the paper refers to the concept of

hysteresis, various hysteresis theories and the four basic channels (The insider-outsider distinction, Discouraged workers, Search and mismatch and The capital stock) through which the effect of hysteresis are manifested in the economy. In the *sixth* part is explained the manifestation of the hysteresis effect in Macedonia during the transition period. In fact this section explains that short-term shocks on the aggregate demand side caused long-term consequences for the Macedonian economy, which are manifested by extremely high and persistent unemployment in the transition period. The *seventh* part includes the conclusions of the research.

1. ECONOMIC POLICIES AND SHOCKS ON THE AGGREGATE DEMAND SIDE IN MACEDONIA

One of the main priorities of Macedonia, in transition from a centrally-planned to a market system, was the establishment control over inflation. Inflation reached its peak of 2,736% in December 1989, or average inflation of 1,246% for the same year. However, the establishment control over inflation was more difficult than in developed market economies, because parallel to this problem had to perform the liberalization of the prices, liberalization of foreign trade and the establishment of market institutions.

Taking this in to consideration, Macedonia was forced to bring its monetary independence in classic hyperinflationary chaos, when in April 1992 monthly inflation rate was over 80%, with a tendency to further increase (Petkovski 1994, p. 25). Macedonia was caught in a spiral of high inflation.

Once the foundations of a market economy were established, further control of inflation could not be established through administrative measures, as it was in the previous system, but through appropriate policies of aggregate demand management. "These policies incorporate three elements: a) establishing control over the money supply and credit expansion in favor of enterprises; b) applying appropriate income policies that should ensure the level of salaries to be consistent with the objectives of the stabilization program and c) control over fiscal deficits and their considerable reduction." (Bishev 1994, 145-146).

The biggest shock on aggregate demand occurred in the period from independence until 1995, known as a period of disinflation. Taking into consideration that the main priority was to establish control over inflation, economic policy makers were fully focused on aggregate demand and through distinctively restrictive economic policies, mainly

restrictive monetary and fiscal policy and policy for controlling wages and prices, in 1995 inflation was reduced to a single digit. Policies on the aggregate demand side, mainly restrictive monetary and fiscal policy, successfully achieved their goal of reducing the rate of inflation.

Table 1.: Macroeconomic indicators 1992-1995 Index, base 1992

Year	Real GDP ¹		Unemployment		Employment		Inflation
	Denars ²	Index	Total	Index	Total	Index	
1992	418,000,000	100.0	172,089	100.0	446,117	100.0	1925.2
1993	392,000,000	93.8	174,848	101.6	421,028	94.4	229.6
1994	382,000,000	91.4	185,906	108.0	395,686	88.7	55.4
1995	376,000,000	90.0	216,222	125.6	356,616	79.9	9.2

Source: Authors calculation according to the National Bank of the Republic of Macedonia, Annual reports 1992, 1993, 1994, 1995 and 1996.

¹ Real GDP is calculated at constant prices from 1990.

² Denar is the national currency of the Republic of Macedonia.

Obviously in the period 1992-1995 Macedonia made enormous disinflation efforts, which predictably resulted in a high social cost, drastically reducing GDP growth and increasing the unemployment rate.

As you can see from the Table 1, over the period of disinflation, when restrictive monetary and fiscal policies were implemented, as well as some other measures (wage and price control) to limit aggregate demand, there is a permanent reduction in employment and gross domestic product, followed by a permanent increase in unemployment. These conclusions would be logical and expected as a consequence of implementation of discretionary macroeconomic policies for reducing inflation focused on the aggregate demand side.

In the period after 1995, although the main goal, the reduction of inflation to single digit, was reached, it does not change the course of macroeconomic policies. Aggregate demand management remained a major focus of macroeconomics policies and the main goal was keeping inflation on low and stable level. Because price stability was reached, that is key for long term investment decisions, conditions for "awakening" of aggregate supply was created (Bishev 2004, p. 69). However, the rates of economic growth in Macedonia in the period after 1995 remained low.

Under strong influence by the events of the period of disinflation, economic policymakers conceptualized restrictive monetary and fiscal policy in the period after 1996. This commitment in running key macroeconomic policies are maintained for a long time and lasted until 2008, when Macedonia was affected by the great world financial and economic crisis. Small exception was in 2001 when due to internal conflict there appeared a redesign of the fiscal and monetary policy. As a result of increased spending from the budget for the security of the state, although Government introduced additional duty - war tax on each transaction, the budget ended with a high fiscal deficit of 5.7% of GDP. The Central Bank responded with a more restrictive monetary policy, which was an important precondition for the maintenance of price stability, while not in derogation from the strategy of targeting the exchange rate.

Redesign of monetary and fiscal policy in Macedonia happened in 2008 when the first symptoms of great global financial and economic crisis were felt. In 2008, private consumption, investment and public consumption had real growth on annual level of 7.8%, 16.5% and 9.6%, respectively. The growth of private consumption and enhanced investment activity in 2008 caused a strong trend of growth of aggregate demand. This was substantiated by reducing interest rates and facilitated access to bank loans.

The pressures on aggregate demand, which led to raising the general level of prices, and inflation which reached higher rates, required redesign of macroeconomic policies (see Mankiw 1994, p. 335, 336 and Stiglitz 1993, p. 1069). In Macedonia, under conditions of running the strategy of fixed exchange rate and strengthened budgetary spending, the new situation required changes in monetary policy and aimed at stabilizing the inflation and inflationary expectations and maintenance the exchange rate of the Macedonian denar. For this purpose the National Bank of the Republic of Macedonia, in the first half of 2008, undertook two measures: First, in February the National Bank had changed policy from "tender with interest rates" towards auctioning of treasury bills on a principle "tender with amount" and Second, on 12.06.2008 the Central Bank adopted Decision for compulsory deposit that banks and savings banks are obliged to pay to the Central Bank if their credit growth of population exceeds the projected rates of growth (National Bank of the Republic of Macedonia 2008, p. 80). These measures on the aggregate demand side, followed by stabilization of the price of food and oil, in the second half of 2008, contributed for stabilization of inflation and inflationary expectations.

2. HYSTERESIS CONCEPT

In Hysteresis models the natural rate of unemployment (NAIRU) is increased if the current rate of unemployment in the previous period was greater than the natural rate of unemployment (NAIRU) in the period. This can be explained by following equation: (Snowdon and Vane 2005, p. 405)

$$UN_t = UN_{t-1} + a (U_{t-1} - UN_{t-1}) + b_t$$

In the equation UN_t is a natural rate of unemployment in period t , UN_{t-1} is the natural rate of unemployment in the previous period, U_{t-1} is the current unemployment rate in the previous period and b_t are other impacts on the natural rate of unemployment, such as social transfers to the unemployed etc. If we assume that $b_t = 0$, then the equation will have the following form: (Snowdon and Vane 2005, p. 405)

$$UN_t - UN_{t-1} = a (U_{t-1} - UN_{t-1})$$

The equation leads to following conclusion: $UN_t > UN_{t-1}$ when $U_{t-1} > UN_{t-1}$. Actually, when the current unemployment rate in period $t-1$ is higher than the natural rate of unemployment in that period it causes a raise in the natural unemployment rate in period t . High current unemployment rate, as a magnet, pulls also the natural unemployment rate up.

3. HYSTERESIS THEORIES

Hysteresis theories can be divided into two groups (Blanchard and Summers 1987, p. 288):

- Membership theories and
- Duration theories.

Membership theories are based on the relations between insiders and outsiders and explain the thesis that labor market wages are determined more by workers employed in companies (insiders) than by those who are not employed in companies (outsiders). These theories in economics can be found as theories of insiders and outsiders and emphasize the power of insiders, who affect the amount of wages, reduce their flexibility and enable the labor market balance.

The second group of theories is theories of duration based on the relations between short-term and long-term unemployment and elaborate the thesis that long-term unemployment exerts a slight pressure on wage setting in the labor market. These theories emphasize that when $U_t > UN_t$ the problem of structural unemployment deteriorates because the unemployed suffer depreciation of their human capital, which leads to further reduction the possibility of employment (beyond in Snowdon,

Vane and Wynarczyk 1994, p. 324). The high unemployment rate further generates an increase in long-term unemployment, which as mentioned, has little influence on the wage setting in the labor market, and it causes a rise in the NAIRU.

4. CHANNELS THROUGH WHICH HYSTERESIS MANIFESTS

There are four channels that Hysteresis may feed through:

- The insider-outsider distinction;
- Discouraged workers;
- Search and mismatch and
- The capital stock (Begg, Fischer and Dornbusch 2000, p. 480).

The insider-outsider distinction

Outsiders are persons who are not employed. Only insiders, employed persons, participate in wage setting. Firstly, when the economy is in equilibrium, with higher level of resources exploitation, there are many insiders who work and create conditions in which real wages are low enough to keep their own jobs. In terms of the recession some insiders get fired and become outsiders. Moreover, after some time the economy will enter a phase of expansion and the labor demand will return to the initial level, but now the number of insiders will be lower than at the beginning. Insiders, even less numerous, use their position and are demanding higher salaries for themselves, and do not encourage new hiring in their companies. The economy remains caught in equilibrium trap, with high real wages and low employment, rather than a balance of low wages and high employment. Since then, only with the measures on the supply side, the economy can gradually get out of this balance of low employment.

Discouraged workers

The starting point again is the assumption that the economy is in equilibrium with a high level of resource utilization and skilled and energetic workforce. If recession came along, this would surely lead to increased unemployment. If the recession prolongs, the long-term unemployment is inherent and in such conditions unemployed usually stop seeking for job. When labor demand is increased and returned to the initial level, labor supply is permanently reduced. Even in this case, only

long-term measures, dealing with the supply side, are adequate to restore the work culture and give desired results.

Search and mismatch

In terms of low unemployment, companies advertise jobs and seek for workers; meanwhile the workers are trying hard to find a good job. If the recession happened, companies would advertise fewer jobs and workers would realize that looking for job is just a waste of time. When demand increases again, firms and workers are already accustomed to not-looking for workers/work, which means no new working places will be opened. The economy will be in equilibrium but at higher real wages and higher unemployment.

The capital stock

Initially, starting from the assumption that the economy is in equilibrium at high resources utilization, there is a large amount of capital and labor productivity is high. During the recession, companies save and give up on investing. Their capital is significantly reduced. When demand for goods increases, firms have permanently lower capital, and therefore, the demand for labor, which depends on the marginal labor income, will not return to the original level. Economy resumes to equilibrium but at a lower employment rate than at the beginning.

In this way the new Keynesians explain the effect of hysteresis in the labor market. Thus, from the above presentations following can be concluded: when the economy is caught in equilibrium trap at high real wages and low employment, the appropriate solution are long-term measures focused on the aggregate supply.

5. HYSTERESIS IN MACEDONIA

The crucial point is the question whether and to what extent the short-term aggregate demand shocks in Macedonian economy, which led to an increase in the actual unemployment, can be treated as one of the roots of permanent increase in unemployment? Or in other words, whether the phenomenon of Hysteresis can be recognized in the labor market in Macedonia?

Looking backwards, from the period before Macedonian independence until today, it can be concluded that unemployment in Macedonia has trend of permanent growth. High unemployment had its roots even before the transition period. It is inherited from the period

before the transition, since the unemployment rate during the independence was 22.6%. Furthermore, during the transitional period, the unemployment rate increased continuously and reached its highest level of 37.3% in 2005. Also, it should be considered the unemployment rate in Macedonia has a long-term character. Unemployment lasts longer than 4 years in 1997 was 15.7%, which represents 43.6% of total unemployment, while in 2008, at the beginning of the world financial and economic crisis, the unemployment rate that lasted longer than 4 years rose to 22.8% and accounted 68% of total unemployment (Trpeski 2011, p. 263).

According to the previously mentioned, further attention should be paid to the applicability of the concept of Hysteresis in interpreting the unemployment in Macedonia. Turning back to the four channels through which Hysteresis manifests, it can be noted that all the channels to a greater or lesser extent manifest in Macedonia. However, it should be taken into account that these channels are mutually intertwined and therefore isolated effects of each of these cannot be seen individually.

The first channel, *the insider-outsider distinction*, is permanent in the transition period. Considering the fact that many of the workers have lost their jobs, they became outsiders. Workers who remained in private companies and public sector are insiders. At the beginning of the independence the unemployment rate was 22.6%, but because of the negative trends in the economy, unemployment increased. The number of insiders drastically reduced and the number of outsiders increased. After 1995 year, when the economy started to achieve positive rates of economic growth and the demand for labor increased, outsiders were already outside firms. Insiders, though less numerous, were at an advantage for two reasons: First, part of the merits for companies' survival in crisis certainly had to be attributed to them (insiders) and Second, the privatization process was underway, and managers in that period looked to please existing employees (insiders).

This allowed insiders to demand higher wages from their employers. Of course employment remained low, unemployment continued to rise.

Table 2 shows the first five years of independence and transition of the state, mentioned as a period of disinflation, in which, as we seen in part 2, are happened great shock on aggregate demand side with long-term consequences on the labour market in Macedonia. In table are presented unemployment and employment rates for 2000, 2005, 2010 and 2013 with aim to show that unemployment remained the level above 30% during whole period of transition.

Table 2.: Employees (insiders) and unemployed (outsiders)

Year	Employment rate	Unemployment rate
1991	30.3	26.0
1992	28.5	27.8
1993	26.6	29.3
1994	27.1	32.0
1995	24.0	37.7
2000	35.8	32.2
2005	33.9	37.3
2010	38.7	32.0
2013	40.6	29.0

Source: State statistical office of RM, Statistical yearbooks 1991-1996, 2002, 2006, 2011, 2014 and National Bank of the Republic of Macedonia, Quarterly Bulletin – II/2014

At the beginning of transition employment are decreased drastically and unemployment rose above 30%. Employment rate from 30.3% in 1991 decreased to 24% in 1995. At the same period, unemployment increased from 26% in 1991 to 37.7% in 1995 which created an army of unemployed persons (outsiders). Further, throughout the period of transition, unemployment remained over 30%. From a total of 468,372 employees in 1991, till 1995 work lost 111,756 people and became outsiders. Those who kept the work, mostly in the companies that were in the process of privatization, in 1995 were only 356,616. They were insiders, with strong influence on managers of the firms, because they were shareholders.

Also, the channel *discouraged workers* has its effects on the labor market in Macedonia. As the crisis has lasted several years, some of the workers have already lost hope and de-motivated to work. Again, the labor demand shock caused long-term reduction in labor supply. Part of the workers gave up seeking for the job. When labor demand started to increase, a good portion of the workforce was already discouraged to seek for work. Many of persons who have registered as unemployed in Employment Service Agency of the Republic of Macedonia (ESARM) have done so, mainly to take advantage of the right to health care.

In table 3 are shown total number of unemployed and those unemployed persons who are registered in the ESARM with motive to use the right of health care insurance. Mostly, they are discouraged and did not search job. Such data EARM publish only for 2007, 2008 till may 2009. But it is enough to show that after more of 15 years transition, in Macedonia exist discouraged workers and their number is large.

Table 3.: Registered unemployed persons and discouraged workers

	Unemployed	Unemployed who are not seeking work
2007 December	357,166	75,508
2008 December	343,363	71,589
2009 May	349,063	70,924

Source: Employment Service Agency of the Republic of Macedonia, Review of registered unemployed in the period 1.1.2007 to 31.12.2007, 1.1.2008 to 31.12.2008 and 1.1.2009 to 31.05.2009).

As we can see from the table, from 375,166 unemployed persons at the end of 2007, 75,508 did not search work. They are registered in ESARM with aim to use health care insurance. This means that 21.2% of unemployed not looking for job, large number of them are discouraged workers, and one part works in a grey sector. Situation is almost the same and in 2008. Namely, in December 2008, 271,774 from a total of 343,363 registered unemployed, actively searching job. But, 71,589 persons or 20.8% are registered as unemployed but they did not looking for job.

Closely associated with this channel is *search and mismatch* channel. Since Macedonian enterprises did not require new workers for longer period of time unemployed people knew that searching for job is a waste of time so they created a habit of not looking for work. Companies in turn create a habit not to advertise jobs. When companies started to advertise jobs, unemployed people were already accustomed to not looking for a job. Certainly this condition is lately being exceeded through various trainings for the unemployed.

Table 4.: Long term unemployment

Year	Unemployment %			Year	Unemployment %		
	Total	4 years and more	Under 4 years		Total	4 years and more	Under 4 years
1997	36.0	15.7	20.3	2005	37.3	24.4	12.9
1998	34.5	19.5	15.0	2006	36.0	23.9	12.1
1999	32.4	19.2	13.2	2007	34.9	22.7	12.2
2000	32.2	19.5	12.7	2008	33.9	22.8	11.1
2001	30.5	19.8	10.7	2009	32.2	20.5	11.6
2002	31.9	20.0	11.9	2010	32.0	20.2	11.8
2003	36.7	23.3	13.4	2011	31.4	19.5	11.9
2004	37.2	23.9	13.3	2012	31.0	18.9	12.1

Source: State statistical office, Statistical yearbooks 1997-2013.

As we can see from the Table 4, unemployment in Macedonia is structural, with long-term character. In the period 1997-2012 number of unemployed persons of 4 years and more is very large in comparison with total unemployment. In the same period average rate of unemployment is 33.8%, but unemployment of 4 year and more is 20.9% of total unemployment. Given that this unemployment takes long period of time, we can conclude that long-term unemployed people are discouraged and they lost their habit for job searching.

According to one survey done in Macedonia in 2014, most of the new employees are from inactive population, while a small fraction of the employed persons are from the registered unemployed people in the ESARM (Trpeski 2014).

And fourth channel through which Hysteresis manifests, *the capital stock*, has its effects on the labor market in Macedonia. For a longer period, which include the beginning of the period after independence, the Macedonian economy drastically decreased investments in fixed assets.

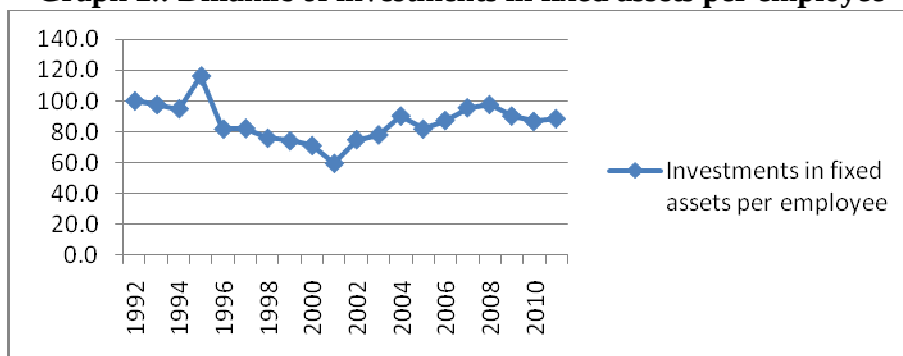
Table 5.: Investments in fixed assets in Macedonia

Year	Investments in fixed assets in million denars	Employment	Investment in fixed assets per employee ¹	
			Denars	Index base 1992
1992	30,219	446,117	67,738	100.0
1993	27,824	421,028	66,086	97.6
1994	25,435	395,686	64,281	94.9
1995	28,027	356,616	78,592	116.0
1996	29,854	537,591	55,533	82.0
1997	28,570	512,301	55,768	82.3
1998	27,833	539,762	51,565	76.1
1999	27,430	545,222	50,310	74.3
2000	26,560	549,846	48,304	71.3
2001	24,276	599,308	40,506	59.8
2002	28,548	561,341	50,857	75.1
2003	28,862	545,108	52,948	78.2
2004	32,008	522,995	61,202	90.4
2005	30,280	545,253	55,534	82.0
2006	33,792	570,404	59,243	87.5
2007	38,219	590,234	64,753	95.6
2008	40,283	609,015	66,145	97.6
2009	38,551	629,901	61,202	90.4
2010	37,510	637,855	58,807	86.8
2011	38,710	645,085	60,008	88.6

Source: State statistical office, Statistical yearbooks 1991-2013.

¹ Authors calculations

Graph 2.: Dinamic of investments in fixed assets per employee



The low share of investments in GDP have conditioned the emergence of the phenomenon of disinvestment, condition when the depreciation of the fixed assets is greater than the investment that would allow their simple replacement (Kljusev 1998, p. 19-20, Kljusev 2002, p. 21-29). This decrease of investments reduced labor demand and labor demand curve has shifted to the left. In 1995, when the economy stabilized and in the next period began to realize positive economic growth rates, companies already had permanently lower capital. At a lower level of capital, the labour demand of Macedonian firms, which depends on the marginal revenue (productivity) of labor, never returned to previous level. This is how the new Keynesian economics would explain the effect of hysteresis in the labor market in Macedonia.

As can be seen from Table 5 and Chart 2 investments in fixed assets per employee in the transition period is not increased and they are below level from 1992. This significantly affected, in Macedonia, labour productivity, in the whole period of transition, to remain on a low level and it caused the demand for labour by Macedonian firms to remain low longer period. This confirmed that the aggregate demand shock in the period 1992-1995 (period of disinflation), cause long-term consequences on the labour market in the Republic of Macedonia.

It is obvious that the state of the labor market in Macedonia, as well as the growth and keeping unemployment high a longer period of time, can be explained by Hysteresis theories.

CONCLUSION

Hysteresis concept is applicable and relevant approach in explaining the unemployment in Macedonia. If the four channels, through which Hysteresis manifests (the insiders-outsiders distinction,

discouraged workers, search and mismatch and the capital stock) are considered, it can be concluded that all these channels to a greater or lesser extent exist in Macedonia. The fact is that aggregate demand shocks, which led to an increase in the actual unemployment rate, are one of the sources of the permanent increase of unemployment in Macedonia. It can be concluded that aggregate demand management is highly important.

The aggregate demand management should eliminate short-term shocks, which have negative effects in the long run. From this point of view, the aggregate demand management should ensure Hysteresis effect does not happen. This makes sense if the economy is in equilibrium. When the economy is in equilibrium, the aggregate demand management is very important to prevent the effect of Hysteresis. But, once the effect of hysteresis already happens, as it was the case in Macedonia during the stabilization period (1992-1995), and the economy is in equilibrium at high real wages (compared to equilibrium) and low employment, then appropriate solution are long-term measures focused on the aggregate supply side. Greater focus on aggregate demand and neglect of aggregate supply is a feature of the economic policies in the Republic of Macedonia in the transition period. Aggregate supply was neglected due to the slow restructuring of the real sector and the slow implementation of other structural reforms. Considering the fact that in Macedonia aggregate supply is at low level and is a growing curve (a situation which is a starting point for Keynes, moderate Keynesians and new Keynesians), it was thought that through macroeconomic policies on the aggregate demand side, enhancing of the Macedonian economy could be ensured. But, there is an oversight made by Keynes and Neo-Keynesians (without new Keynesians) which is over-emphasis of aggregate demand.

LITERATURE:

1. Employment Service Agency of the Republic of Macedonia, Review of registered unemployed in the period *1.1.2008 to 31.12.2008, 2009, 2010, 2011 and 2012*.
2. Begg, D., (1998), "Disinflation In Central and Eastern Europe: The experience to Date", воCottarelli, C., and Szapary, G., *Moderate Inflation – The Experience of Transition Economies*, IMF and National Bank of Hungary.
3. Begg, D., Fischer, S. and Dornbusch, R. (2000), *Economics*, sixth edition, McGraw-Hill Publishing Company.

4. Ball, L., and Mankiw, G., (2002), “The NAIRU in Theory and Practice”, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, No. 4. (p. 115-136).
5. Bishev, G. (1994), “Stabilization efforts in transition countries”, *Economic transition, conditions, problems, perspectives, Macedonian Academy of Sciences and Arts, Skopje*.
6. Bishev, G., (2004), “Policies for Managing Aggregate Demand”, *Open Challenges of the Macedonian Economy*, Macedonian Academy of Sciences and Arts, Skopje.
7. Blanchard, O. and Summers, L. (1987), “Hysteresis and Unemployment” *European Economic Review*, Vol. 31, No. ½.
8. Blanchard, O. and Summers, L., (1987), “Hysteresis and European Unemployment Problem”, NBER Working Paper Series, No. 1950.
9. Blanchard, O., and Wolfers, J., (1999), “The role of Shocks and Institutions in the Rise of European Unemployment: the Aggregate evidence”, NBER Working Paper Series, No. 7282.
10. Dobbie, M., (2004), “Hysteresis and Insider-Outsider Theory: a Literature Review”, Macquarie University, Department of Economic, Research Paper No. 0408.
11. Kljusev, N. and all, (2002), *Economy of Macedonia in transition*, Macedonian Academy of Sciences and Arts, Skopje.
12. Leon-Ledesma, M. and McAdam P., (2003), “Unemployment, Hysteresis and Transition”, *Working Paper Series*, Working Paper No. 234, European Central Bank.
13. Lindbeck, A., and Snower, D., (2001), “Insiders versus Outsiders”, *Journal of Economic Perspectives*, Volume 15, Number 1.
14. Lindbeck, A., and Snower, D., (2002), “Insider-Outsider Theory: A Survey”, *Discussion Paper Series*, Institute for the Study of Labor, DP No. 534.
15. Mankiw, G (1994 b), “Interview with Gregory Mankiw”, in Snowdon, B., Vane, H. and Wynarczyk, P. (1994), *A Modern Guide to Macroeconomics*, Edward Elgar Publishing Company.
16. National Bank of the Republic of Macedonia, Annual Reports 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 2008.
17. National Bank of the Republic of Macedonia, Quarterly Bulletin – II/2014

18. Petkovski, M., (1994), "Strategies of Transition: central issues", *Economic transition, conditions, problems, perspectives, Macedonian Academy of Sciences and Arts, Skopje.*
19. Phelps, E. (1972), *Inflation Policy and Unemployment Theory: The Cost-Benefit Approach to Monetary Planning*, New York, W. W. Norton.

Рад је примљен: 06.06.2014.

Рад је прихваћен за штампање: 21.10.2014.

ПРОБЛЕМСКИ ПРИСТУП ПРИВРЕДНОМ РАЗВОЈУ У СРБИЈИ

ПРОБЛЕМСКИЙ ПРИСТУП ХОЗЯЙСТВЕННОМУ РАЗВИТИЮ В СЕРБИИ

Слободан Н. Брацановић¹

Универзитет у Приштини, Економски факултет,
Косовска Митровица, Србија

Сажетак: У раду анализира се економска ситуација у Србији; постигнуте резултати, учинци и ефекти; као и проблеми, дилеме, непознанице и неизвесности у привредном развоју. Трага се за методима превазилажења развојних тешкоћа у садашњости и будућности. Излази постоје и рационално је утврдити, главне, могућности и правце, отклањања проблема.

Кључне ријечи: привредне категорије, структура, проблеми, ефекти, развојни правци.

Содержание: В работы; анализироваться экономическая ситуация в Сербии; достигнутые результаты, действия и эффекты; как и проблемы, дилеммы и неизвестности в хозяйственном развитии. Следоваться для методами превосходения относящийся к развитию трудности в настоящему времени и будущем. Выходи существует и рационально укрепить, главные, возможности и направлении, отклонения проблемов.

Ключевые слова: хозяйственные категории, устройство, проблемы, эффекты, относящийся к развитию направлении.

ПРЕТХОДНЕ НАПОМЕНЕ

Предмет, домет, циљ и сврха овог рада јесте указивање на поједине од важнијих проблеме, дилема, непознаница и неизвесности у актуелним токовима привредног развоја у Србији. Проблема посматрамо са становишта краћег, средњег или дужег временског хоризонта. Домет рада није омеђен строго у временској димензији. У просторној димензији прије свега посматрају се привредни токови на географском тј. територијалном и економском простору Србије. Привредне процесе не истражујемо једнострано; већ повезано.

У теорији; полази се од претпоставки да је Србија у тзв. „транзиционом“ периоду тј. прелазу ка прображеном и новом друштвено-економском систему. По мом схватању; овај процес није реализован на основи остварених резултата. Исто тако; није могуће говорити ни о „посттранзиционом“ периоду. Реално; постоји

¹ slobodan.bracanovic@pr.ac.rs

одређени привредно-системски и развојни вакуум (празан простор). У литератури говори се и о транзиционизму, као обиљежју Србије.

Прецизније; кристалишу се поједини најважнији проблеми и тешкоће привредног развоја у Србији, као нпр: 1. незапосленост; 2. задуженост; 3. дефицит у трговинским билансу; 4. обим и структура инвестиционих улагања и др. У раду; циљ је да се обухвате, не сви, већ само поједини и најважнији проблеми и њихови аспекти, актуелни и акутни у садашњој фази и етапама привредног развитка фокусираног на економском простору Србије.

У истраживању; примјењује се се уобичајена, прикладна аналитичка, методолошка апаратура као нпр: 1. историјска, 2. филозофска, 3. логичка; 4. дедуктивна, индуктивна и повезана, односно прогресивна, регресивна и комбинована; 5. структурна; 6. упоредна (компаративна); 7. статистичка анализа и др. Настоји се елиминисати сувопарно, површно и извјештачено излагање. Рационално се врши одређени степен апстракције, тј. одвајања битних од мање битних својстава појединих посматраних економских појава и процеса у релацијама општег, посебног, специфичног и појединачног. Усмјеравамо се на поједностављење јасност и разумљивост, а не компликованост, нејасност и магловитост. Оријентишемо се на приказе узрока, сржи и суштине појава. Привредни процеси; сложени су и свеобухватни и није их, реално, могуће објаснити дјеловањем само једног, два, или и неколико фактора, елемената, одредница и чинилаца. Фокусирамо се; не на све; већ на одређене и најважније проблеме у привредном расту и развоју. Расположиви статистички показатељи (из релевантних публикација) аргументација су извршеног аналитичког приказа.

1. БЛИЖА РАЗРАДА ПРИВРЕДНИХ ТОКОВА

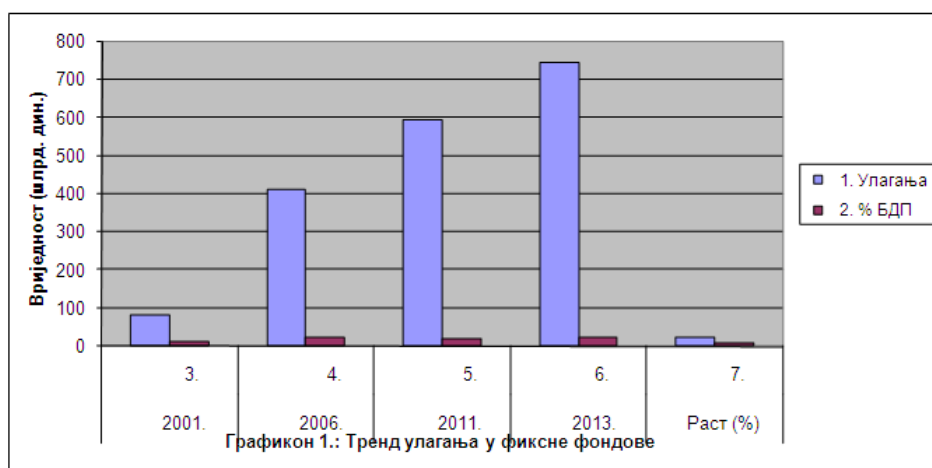
А) Инвестиције; неопходна су претпоставка привредног раста и развоја. Приказаћемо досадашње изражене трендове укупних (брuto) улагања у основне фондове привреде Србије.

Табела 1.: Динамика тока инвестиционих улагања, у фиксне фондове (у милијардама динара)

Ред./ број:	Елементи	2001.	2006.	2011.	2013.	Раст (%)
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
1.	Улагања	81,3	412,8	592,8	743,2	20,25
2.	% БДП	10,7	21,0	18,5	20,5	5,59

Извор: Министарство финансија Републике Србије, (јул, 2014), „Билтен јавних финансија“, стр. 18.

Наведене, нумеричке индикаторе; можемо прегледније приказати графичким методом:



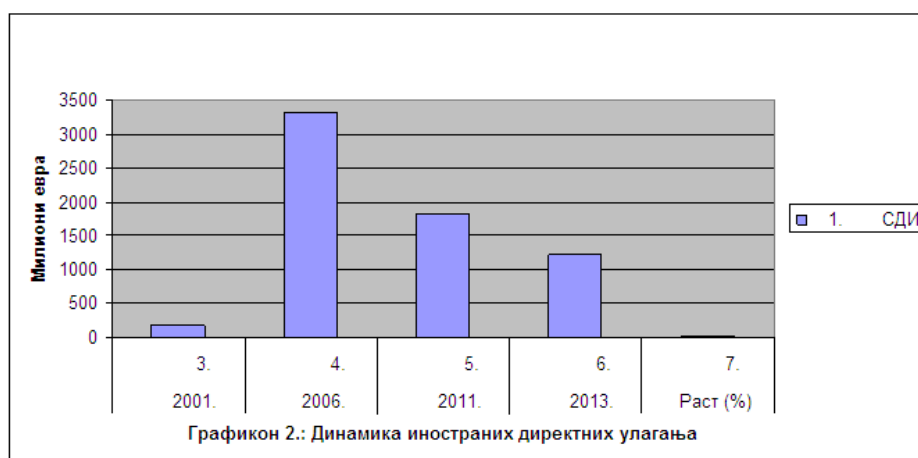
Уочава се значајан раст инвестиционих улагања у основне фондове привреде Србије, током посматраног периода. У овоме; утицај има и дјеловање инфлације. Структурно учешће улагања у бруто друштвеном производу; логично, умјереније је динамике раста. Токове прилива иностраних директних инвестиционих улагања, приказаћемо у табеларном прегледу:

Табела 2.: Кретања страних, директних, улагања у досадашњем периоду (у милионима евра)

Ред./ број:	Елементи	2001.	2006.	2011.	2013.	Раст (%)
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
1.	СДИ	184,1	3.322,6	1.826,9	1.228,8	17,13

Извор: Министарство финансија Републике Србије, (јул, 2014), „Билтен јавних финансија“, стр. 18.

Квантитативне индикаторе обима страних директних инвестиција приказујемо и графички:



Уочава се се опадајући тренд страних директних улагања (након максимума у 2006. год.). У будућности предвиђа се појачани прилив улагања са Истока: Русије; Кине; Јапана; и осталих.

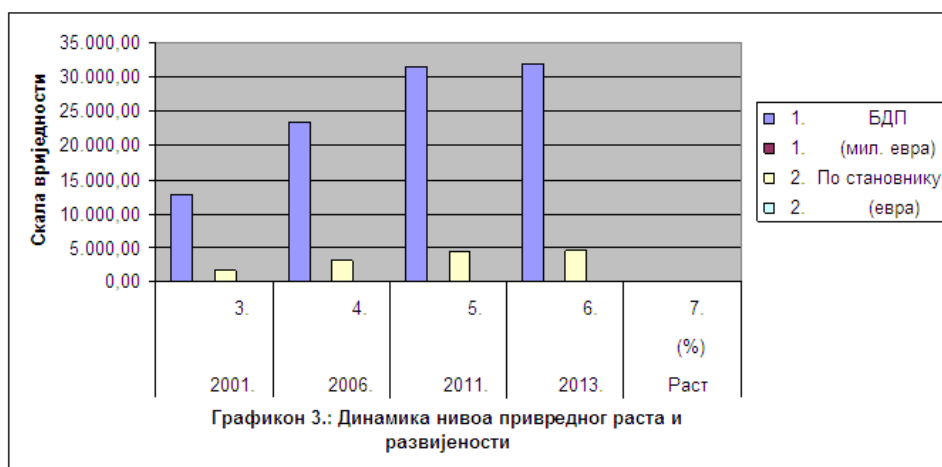
Б) Показатеље привредног раста и степена развијености презентујемо у сљедећем прегледу:

Табела 3.: Динамика достигнутог нивоа, привредног раста и индикатора, ранга развијености

Ред./бр:	Елементи	2001.	2006.	2011.	2013.	Раст (%)
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
1.	БДП (мил. евра)	12.818,8	23.327,4	31.472,0	31.980,4	7,90
2.	По становнику (евра)	1.708,0	3.147,0	4.351,0	4.453,2	8,32

Извор: Министарство финансија Републике Србије, (јул, 2014), „Билтен јавних финансија“, стр. 18.

Ефикасност привреде (у 2013. год.) год.; рачуната методом: прираста бруто друштвеног производа и кумулатива укупних (бруто) инвестиција у фиксне фондове; у силазном је тренду у односу на почетак деценије и релативно је нижа (коефицијенат износи 0,185). Капитални коефицијенат; реципрочна вриједност коефицијента ефикасности ($\kappa = 1/e$) релативно је висок (5,405); као економски неповољан тренд. Текуће, промјенљиве (тржишне) цијене економских категорија, имају одраза на реалност приказа, тј. имајући у виду инфлаторни утицај. Са ефикасношћу производних капацитета; повезана је ефективност.

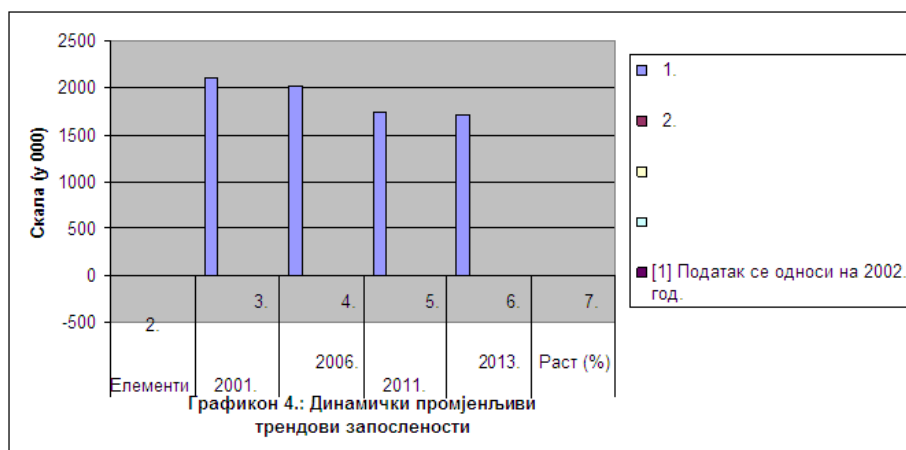


В) У даљем слиједу приказа; указујемо на трендове у домену запошљавања радно способног становништва. Запосленост је још од ранијих времена, актуелан и акутан проблем.

Табела 4.: Трендови радне ангажованости у Србији, у анализираном периоду (просјек, у 000)

Ред.бр:	Елементи	2001.	2006.	2011.	2013.	Раст (%)
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
1.	Запосленост	2.102	2.026	1.746	1.715	-1,64
2.	%, прет. год.=100	-1,7 ²	-2,1	-2,8	-0,7	-7,16

Извор: Исто, стр. 18.



² Податак се односи на 2002. год.

Констатује се опадајући тренд величине (масе, волумена) запослености у Србији у посматраном средњорочном и дугорочном времену. Уочава се да је запосленост (односно повезано незапосленост) један од најтежих кристалисаних проблема у привредном развоју Србије. Ово доказује; са друге стране, тенденција и садашње стање незапослености у Србији:

Табела 5.: Тенденције незапослености у Србији, у анализираном времену (крај периода; 000)

Ред:/бр:	Елементи	2005.	2006.	2011.	2013.	Раст (%)
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
1.	Незапосленост	896	916	745	770	-1,87
2.	Стопе нез. (%)	20,8	20,9	23,0	22,1	0,73

Извор: Исто, стр. 18.

Уочава се опадајући тренд укупне (масе) незапослености; али и раст стопе незапослености (рачунате по прихваћеној и примијењеној статистичкој методологији; обухватајући становништво изнад 15 година старости) у овдје посматраном средњорочном периоду. И у полугодишњем периоду (јануар-јул, 2014. год.), незапосленост је на готово истовјетном нивоу (769 хиљада лица). Млади и школовањем за посао оспособљени људи и кадрови напуштају земљу у потрази за запослењем и егзистенцијом. Државном; текућом економском и дугорочном развојном политиком; неопходно је више ускладити систем образовања са привредним потребама Земље. Исто тако; нужно је стварати предуслове да се наши људи враћају у своју земљу, јер на западу, више нема, већих, могућности запошљавања.

Према званичним статистичким показатељима; уочава се извјестан тренд ублажавања активног и акутно присутног проблема незапослености, или недовољне запослености. Проблеме повећања запослености и са друге стране умањивања незапослености у Србији; нужно је отклањати интензивнијим привредно структурним преображајима и трансформацијама, прецизније приоритетним развијањем производних и услужних капацитета и инвестицијама у: а) пољопривреди, у ширем смислу, тј аграрном и руралном сектору у цјелини; б) микро и малој производној и услужној привреди; г) јавним улагањима и радовима и др. Велике могућности за посао постоје у области пољопривредне производње.

Податке о флукуацијама токова незапослености илустративно приказујемо графички:



Г) Проблем задужености; исто тако, један је од најтежих у привреди Србије. Спољну задуженост као категорију, изражавамо квантитативно коефицијентом екстерне задужености; тј. релацијом, цјелокупне, спољне задужености и бруто националног производа; конкретније:

$$d = D/Y$$

Гдје је:

d = коефицијенат спољне задужености;

D = укупна величина спољне задужености;

Y = износ вриједности бруто националног производа.

Раст дуга (посматран између двије године) једнак је: 1. износу камата; 2. увећаним за дефицит; или 3. умањеним за суфицит биланса текућих трансакција. Коефицијенат спољне задужености; расте у ситуацијама када је: а) дужничка камата виша од стопе привредног раста и б) уколико је салдо на рачуну текућих трансакција негативан, или уравнотежен ($=0$). У макроекономској теорији; привредног развоја, постоји становиште да висина коефицијента спољне задужености изнад једне трећине у БНП (30% и више) указује на наступајуће проблеме неликвидности, несолвентности и кретања ка трендовима задужености [1; 567, 592]. Много држава у свијету, задужено је и презадужено; а поједине земље услед неизмиравања, или отежаног измиривања доспјелих дужничких и кредитних обавеза (оплата главница и камата) налазе се: а) пред новим задуживањем, да би отплатило и амортизовало ранији дуг; б) банкротством, или је већ и банкротирало. И САД; налазе се пред банкротством (дуг прелази величину годишњег бруто производа). Банкрот може бити: 1. дјелимични (парцијални),

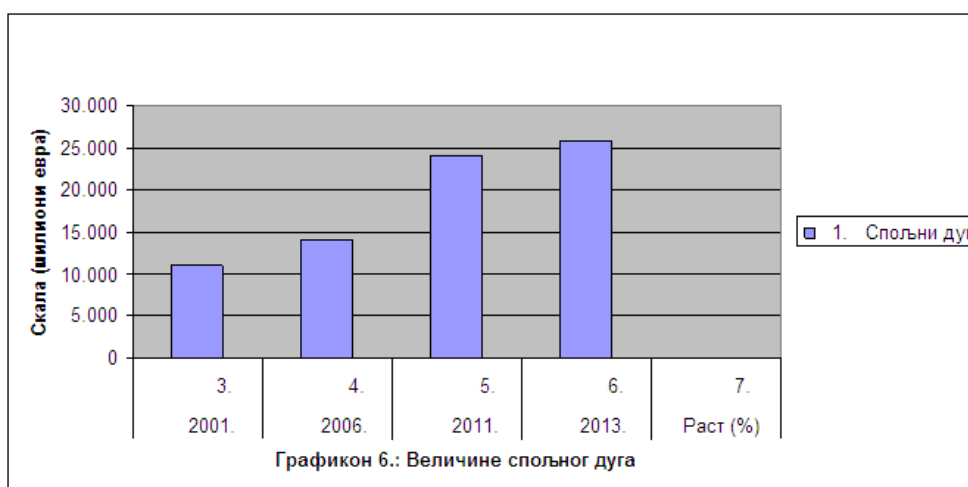
мораторијум; 2. потпуни, тотални, репудијација дуга. Банкротство; посљедични је ефекат неадекватне економске, развојне и финансијске политике у једној држави, стварањем неповољног финансијског стања. Окончава се поравнавањем дуговања и потраживања са повјериоцима земље. Анулирање дугова; ефекат је сукоба, револуција и ратова. [2; 272]. Дужничка криза захвата, као талас развијене и недовољно развијене државе.

Табела 6.: Тенденције спољне задужености Србије, у индикативном времену (милиони еура)

Ред./бр:	Елементи	2001.	2006.	2011.	2013.	Раст (%)
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
1.	Спољни дуг	10.968	14.182	24.123	25.778	7,38

Извор: Исто.

Сматрамо за сврсисходан и прегледни графички приказ кретања трендова задужености:



Констатује се континуирани тренд раста спољне задужености Србије, у анализираном временском периоду. Учешће спољног дуга; високо је у бруто друштвеном производу (80,64%). Дуг се рационално отплаћује; не новим задуживањем и захуктавањем дужничке спирале; већ једино интензивирањем области материјалне производње и привреде у цјелини.

Д) Инфлација је савремени; више или мање; изражени проблем привредног развоја у свијету. Раст цијена; само је појавни израз дубљих поремећаја и диспропорција у привреди.

Табела 7.: Флуктуације трендова потрошачких цијена у Србији (стопе раста; крајем периода)

Ред./бр:	Елементи	2001.	2006.	2011.	2013.	Раст (%)
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
1.	Потрошачке цијене	40,7	6,6	7,0	2,2	-22,09

Извор: Министарство финансија Републике Србије, (август, 2014), „Билтен јавних финансија,“ стр. 18.

Графички приказ показатеља о досадашњим осцилацијама кретања потрошачких цијена:



Циљна; планирана стопа инфлације (за 2014 годину) на вишем је, годишњем, нивоу ($4 \pm 1,5\%$.) Показује се опадајући тренд потрошачких цијена, као појавни израз инфлаторних токова. Сагледава се претходни (12-то годишњи) временски период и цијене на крају периода. Инфлација разара реалност и објективност приказа економских категорија и величина. Може бити изазвана различитим узроцима: 1. нескладима понуде и тражње; 2. трошковима производње, услуга и др.; 3. структурним нескладима и диспропорцијама и сл. На основи презентираних статистичких индикатора; сведена је у планиране годишње оквире. Прецизније; инфлаторна и галопирајућа „спирала“ није за сада значајније покренута. Анализирају се: контролисане цијене; као и цијене које

се формирају на тржишту. Кретања цијена морају бити контролисана од државе и монетарних институција. Либерализација већине или свих цијена како је познато из развојног искуства; води у стихију, хаос и анархију.

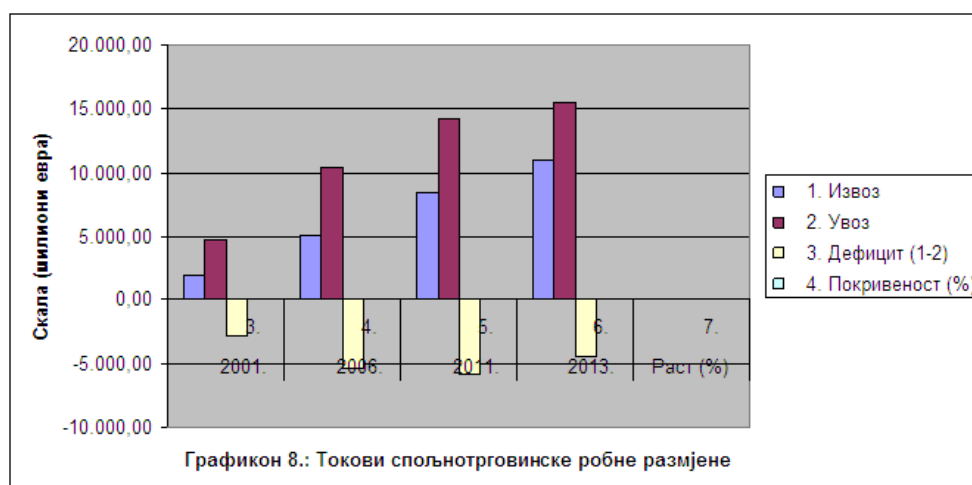
Ђ) Подручје неравнотеже и дефицита је и спољнотрговинска робна размјена у Србији.

Табела 8.: Ток вриједности спољнотрговинске, робне, размјене у Србији (у милионима евра)

Ред./бр :	Елементи	2001.	2006.	2011.	2013.	Раст (%)
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
1.	Извоз	1.922, 2	5.102,5	8.441,4	10.996, 7	15,6 4
2.	Увоз	4.759, 2	10.460, 7	14.250, 0	15.469, 0	10,3 2
3.	Дефицит (1- 2)	- 2.837, 0	-5.358,2	-5.808,6	-4.472,3	3,89
4.	Покривеност (%)	40,39	48,78	59,24	71,09	4,82

Извор: Министарство финансија Републике Србије, (август, 2014), „Билтен јавних финансија“, стр. 18.

На основи наведених параметара кретања трговинске, робне размјене Србије током претходног временског периода; констатује се континуирани трговински дефицит, односно већи апсолутни раст вриједности увоза од извоза и поред више просјечне годишње стопе раста извоза у односу на увоз. У претходној години; уочава се, у апсолутном износу, одређени силазни тренд дефицита; као и пораст стопе покривености увоза, извозом. Текућа економска и дугорочна развојна политика; својим мјерама и активностима: 1) раста извоза; 2) супституције увоза и 3) комбинованим техникама, поступцима и процедурама; нужно треба да допринесе смањивању и елиминисању овог дуговременог робног трговинског дебаланса (и сразмјера: средстава рада, материјала за репродукцију, робе широке потрошње и др). У остваривању циља смањивања и елиминисања трговинског дефицита; посебно је важна улога раста производње као и извоза производа: 1. пољопривреде; 2. индустрије и др.



Е) Повезано са претходним; приказујемо и одређујуће величине укупног платног биланса.

Табела 9.: Тенденције у погледу платног биланса, анализираног периода (у милионима евра)

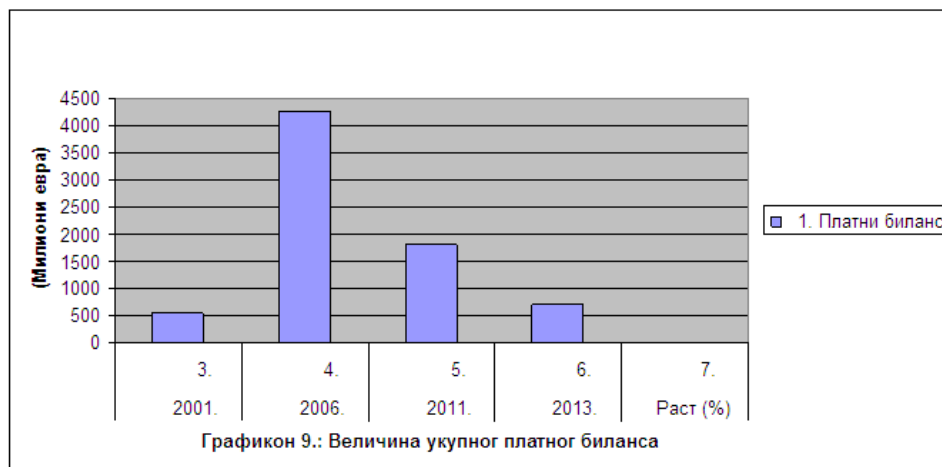
Ред./бр.:	Елементи	2001.	2006.	2011.	2013.	Раст (%)
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
1.	Платни биланс	561,9	4.268,9	1.801,5	696,7	1,81

Извор: Министарство републике Србије (август, 2014), „Билтен јавних финансија“, стр. 18.

Констатују се одређени позитивни трендови (суфицит) у платном билансу Србије, али са великим флукуацијама у посматраном времену. У појединим периодима остварен је и дефицит платног биланса (нпр. 2012. године од 1.137,2 милиона евра). Као индикативни елеменат; биланс текућих трансакција је у дефициту (у посматраном периоду, биланс текућих трансакција је био једино у суфициту у 2001. год. када је износио 282 милиона еура, док у 2013 год. дефицит износи 1.585,5 милиона евра). Високе су амплитуде, ових категорија.

Са теоретског становишта посматрано; претпоставка и услов уравнотежења платног биланса јесте једнакост: а) салда биланса капиталних и б) салда биланса текућих трансакција. Дефицит у билансу текућих трансакција условљава суфицит у билансу капиталних трансакција, као услову и чиниоцу уравнотежавања платног биланса, или обратно. Најбитнији дио спољноекономских

токова привреде; јесте 1. извоз и 2. увоз производа (намијењених тржишту, роба). Приказ токова извоза и увоза једног производа (робе) са иностранством представља трговински биланс. Други аспект спољноекономских релација су услуге. Постоје; по одређеном обухвату; услуге: 1. привредних дјелатности и 2. производних чинилаца рада и капитала. Поред услуга; индикативни су и трансфери. Трансфери представљају примања и давања (преносе) без адекватних накнада. Збир трансфера и услуга чини биланс неробних трансакција. Кумулатив трансфера и трговинског биланса представља биланс текућих трансакција. Биланс текућих трансакција може бити: 1. позитиван и 2. негативан. Позитиван биланс текућих трансакција подразумијева могућност: а) пласирања кредита иностранству; б) и (или) пораст девизних резерви. Негативан биланс текућих трансакција подразумијева да је: вриједност извоза роба и услуга и примљених трансфера, мања од вриједности увоза роба и услуга и издатих трансфера (преноса). Финансијско поравнавање биланса текућих трансакција јесте капитални биланс. Платни биланс представља цјелокупан синтетички исказ економских релација државе са иностранним окружењем и обухвата све финансијске трансакције, прецизније: 1) плаћање увоза и наплату извоза роба и услуга; 2) трансфере; 3) коришћење и пласман кредита; 4) плаћање и наплаћивање дугова по кредитима из претходних периода (година); 5) пораст, или умањење девизних резерви. Показатеље стања платног биланса приказујемо и графички:



Ж) У домену осталих финансијских токова навешћемо поједине показатеље. Укупни динарски кредити привреди и становништву показују значајну динамику раста (у 2013. год, износе 1.785,8 милијарди динара и расли су у односу на 2001. год. по

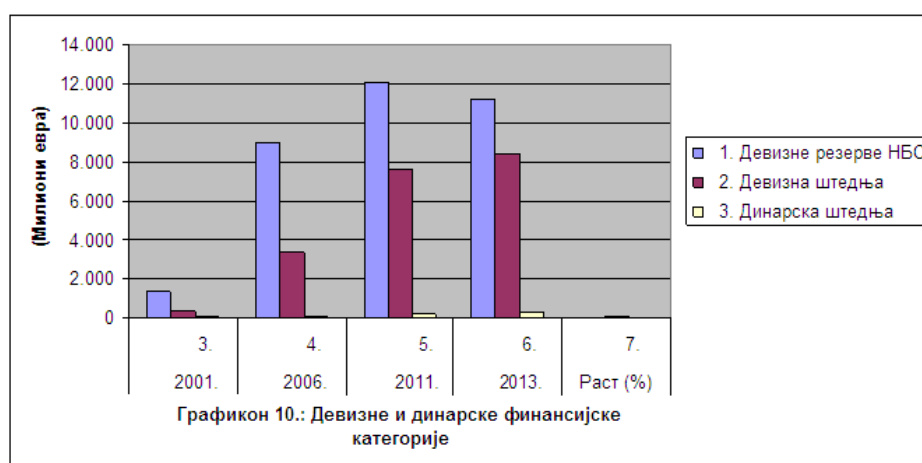
високој просјечној годишњој стопи раста од 17,69%). У овоме; динарски кредити привреди, исто тако, динамично су расли (у 2013. год. износе 1111,3 милијарде динара и расли су у односу на 2001. год., по динамичној просјечној годишњој стопи раста од 13,31%). Динарски кредити становништву су значајни (у 2013. год., износе 674,5 милијарде динара и најдинамичније су порасли у упоређењу са 2001. год. за 20,76 пута). Девизне резерве Народне банке Србије као и депоновану девизну и динарску штедњу приказујемо у наредном табеларном прегледу:

Табела 10.: Токови; девизних резерви НБС и девизне и динарске штедње (у милионима евра)

Ред:/бр:	Елементи	2001.	2006.	2011.	2013.	Раст (%)
1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.
1.	Девизне резерве НБС	1.325	9.020	12.058	11.189	19,45
2.	Девизна штедња	330	3.346	7.611	8.418	41,44
3.	Динарска штедња	58	68	185	294	15,90

Извор: Министарство финансија Републике Србије (август, 2014), Билтен јавних финансија“, стр. 18. Напомена: Податак величине динарске штедње (за 2001. год.), односи се на 2002. год.

Наведене, квантитативне показатеље није сувишно, прегледније, приказати и графички:



Уочава се промјенљиви тренд кретања посматраних економско-финансијских категорија. Потребно је истаћи силазну

тенденцију референтне каматне стопе Народне банке Србије (у августу текуће године, износи 8,50% и на најнижем је нивоу у анализираном периоду, а на највишем нивоу, била је у 2008. год. када је износила 17,8%). Неповољнија су кретања односа: вриједности евра у односу на динар и његову стабилност (у августу текуће године; валутни курс износи 117,77 динара за евро и на најнеповољнијем је нивоу у посматраном периоду; док упоредно у 2001. год. вриједност евра у односу на динар је 59,7).

У погледу волумена личне потрошње; просјечне нето (чисте) зараде су нешто ниже (0,05 %) у односу на период претходне године (у периоду јануар-август текуће године износе 43.911 дин.). И просјечне бруто зараде су нешто ниже (0,21%), у односу на претходни период (истодобно износе 60.582 дин.). Просјечна пензија је на нешто вишем нивоу (1,41%); у односу на претходни период (износи истовремено 23.708 дин.). Ово су мјерила стандарда.

ЗАВРШНИ ОСВРТ

Анализа привредног и економско-финансијског стања у Републици Србији показује резултате, са једне, али и изражене проблеме са друге стране. Најизразитији проблеми су: 1. запосленост, односно незапосленост; 2. високи степен спољне задужености; 3. дефицит у трговинском, робном билансу. Утицај инфлације; појавно изражен у расту потрошачких цијена, умањује реалност приказаних економско-финансијских категорија. Ефикасност привреде је нижа, док је капитални коефицијенат неповољно висок. Спољни дуг; веома је висок у погледу структурног учешћа у бруто националном производу. Излази се виде и траже у: интензивирању: а) пољопривредно-прехрамбене производње у ширем смислу обухвата аграрног и руралног сектора; б) одређених сировинско-енергетских и др. индустријских капацитета; в) „микро“ и „мале“ производне и услужне привреде; г) јавних инвестиционих радова; д) економске и друге сарадње са земљама Истока, тј. Русијом, Кином, Јапаном и др. Кина постаје објективно водећа економска сила свијета. Тежиште економске моћи у свијету, помјера се полако али неумитно са Запада и Атлантика; на Исток и Далеки Исток и Пацифик.

ЛИТЕРАТУРА

1. Драгутиновић Д., Филиповић М., Цветановић С. [2005], Теорија привредног раста и развоја, Центар за издавачку дјелатност Економског факултета у Београду, Београд;
2. Дашић М., Цветковић К. [2011], Финасирање јавног дуга у Републици Србији, Зборник радова, Међународни научни скуп ЕС-НБЕ [2011], Економска наука у функцији креирања новог пословног амбијента, Економски факултет, Приштина, Косовска Митровица; Здравковић Д., Радукић С., Веселиновић М. [2011], Утицај економске и енергетске кризе на проблем презадужености“, Зборник радова, Међународни научни скуп ЕС-НБЕ [2011], Економска наука у функцији креирања новог пословног амбијента, Економски факултет Приштина, Косовска Митровица;
3. Миленковић Д., Толваишис Л., Витошевић Ј. [2013], Карактеристике спољнотрговинске размјене Србије и Руске Федерације, Зборник радова ИПЕС-СР [2013], Искуства и перспективе економске сарадње Србије и Русије, Економски факултет Приштина, Косовска Митровица;
4. Министарство финансија Републике Србије, [јул, 2014], Билтен јавних финансија, Београд;
5. Министарство финансија Републике Србије, [август, 2014], Билтен јавних финансија, Београд;
6. Мушикић С., Максимовић Д., Ђурић Д. [2011], Активне мјере тржишта рада - Шанса за запошљавање у Србији“, Зборник радова, Међународни научни скуп ЕС-НБЕ [2011], Економска наука у функцији креирања новог пословног амбијента, Економски факултет Приштина, Косовска Митровица,
7. Рикаловић Г. [2002], Дугорочни економски развој – Начин стварања богатства; Економски зборник Српске академије наука и умјетности, књига 12, Београд;
8. Стојадиновић Драгић [2006], Економски календар, Академска штампа, Београд, Земун;
9. www.mfin.gov.rs

Рад је примљен: 03.11.2014.

Рад је прихваћен за штампање: 12.11.2014.

USE OF THE BACKHAUS MODEL IN MARKETING AND SALES-FORCE MANAGEMENT AS A PREDICTOR OF B2B BUYING BEHAVIOR

Darko Pantelic¹

University of Novi Sad, Faculty of Economics, Subotica, Serbia

Viktoria Sengleitner

University of Applied Sciences Upper Austria, School of Management,
Steyr, Austria

Abstract: Contemporary business landscape is depicted by dominant orientation towards the economy of scale, specialization and increased dependency on building strong and long-term relationship with plethora of buyers in highly competitive markets. Marketing and sales managers are placing more emphasis on building effective sales force, while theorists and practitioners are searching for models to provide guidance for this process. This paper examines the organizational buying process of business to business (B2B) companies through framework developed by Backhaus and model proposed by Hutt and Speh. Empirical qualitative research, on the sample of Austrian companies, is conducted in order to identify main differences in purchasing processes between model and real life, and to identify the most critical processes from perspective of the buying organizations. Finally we developed suggestions for the marketing and sales side regarding what issues and steps need to be addressed in order to successfully start and develop relationship with B2B customers.

Keywords: B2B marketing, sales management, buying behavior, purchasing center, business negotiations.

1. INTRODUCTION

According to number of authors the purchasing cost comprise the biggest cost part of a company (Subramaniam & Shaw 2002; Hutt & Speh 2007; Backhaus et al. 2013). More than a half of every dollar earned from sales is spent on the materials and equipment, thus it is not unusual to conclude that this topic is of the utmost importance for organizations. Literature review shows long history of authors that wrote about this topic, i.e. Wind, Green & Robinson 1968; Sheth 1973; Webster & Wind 1972; Lewin & Donthu 2005.

Analyzing existing literature it is obvious that research of buying process and behavior is much more investigated related to B2C markets. Webster & Wind (1972) were amongst the first researchers who started to investigate the buying process of B2B organizations. The purchasing process of industrial products, according to Backhaus & Voeth (2010), is distinctively different than purchasing process of consumer goods.

¹ darko@ef.uns.ac.rs

Authors emphasize that B2B markets are substantially heterogeneous requiring adjustment of approach to purchasing or buying centers.

Backhaus et al. (2013) created a model that recognizes differences in the purchasing approach taking in to the consideration two main determinants: the nature of transaction and the nature of the market. It relates to previous research of Johnston & Lewin (1996) who confirmed that the complexity and the risk of the purchase strongly influence the purchasing process and decisions.

Webster & Wind (1972) describe industrial buying as a complex process that involves many people in the acquisition process, complexity increased by conflicting decision criteria of different influencers and decision makers. These two authors introduced the concept of the buying center, acknowledging various individuals involved in the buying process, where each member plays a certain role or several roles. Since then much research has been conducted concerning the complexity and composition of buying centers. Different authors were searching for factors that affect decision making within organizations, as well as different aspects of organizational buying behavior (Kauffmann 1996; Weiss & Heide 1993; Steward et al. 2010).

The typology of the business has a great impact on how companies establish and realize their marketing programs (Backhaus & Voeth 2010). Therefore Varadarajan & Jayachandran (1999) highlight the importance of adapting the marketing strategy to the business type as an important prerequisite to achieve and sustain competitive advantage.

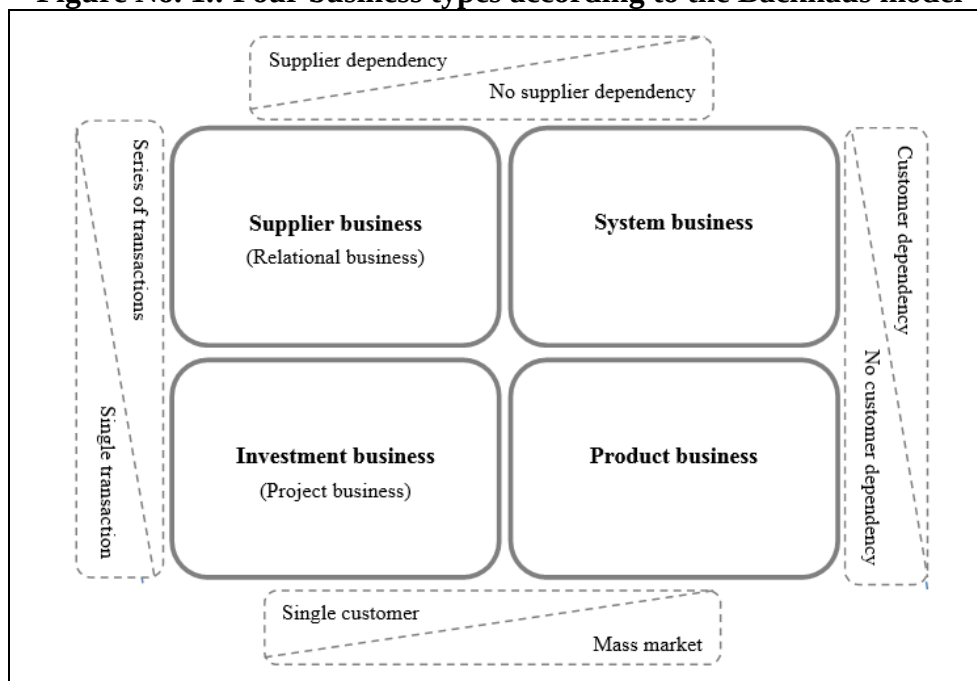
Main idea of Backhaus et al. (2013) emphasizes that business transaction processes in B2B can vary significantly based on the different business types. Accordingly suppliers must understand the buying process and behavior of customers in B2B markets in order to have efficient marketing and sales efforts. This is a substantially difficult task since organizations have a multiphase, multi-personal, multi-departmental and multi-objective buying process (Johnston & Lewin 1996; Hutt & Speh 2007).

2. THEORETICAL SUBSTANTIATION

Following aforementioned discourse we utilized model introduced by Backhaus et al. (1994) – the model that differentiates industrial market place into four main business types (see Figure No. 1.), which according to authors have significant impact on business buyers' behavior and decision making. Second dimension of our research framework is purchasing process, identified by Hutt and Speh (2007), with intention to use described normative process and compare it with business practice,

allowing us to target critical steps in process related to different types of business transactions from the Backhaus model.

Figure No. 1.: Four business types according to the Backhaus model



Source: adapted from Backhaus and Voeth (2010, p.206) and Backhaus et al. (2013, p.8)

Subsequent research by Backhaus & Voeth (2010) introduced additional criterion related to degree of post-purchasing (ex-post) insecurity on these markets. Post-purchasing insecurity ranges from situations where a purchase does not have any impact on follow-up purchases (*i.e. product purchases*), all the way to lock-ins that tie business partners to each other for longer time periods (*i.e. supplier business*).

Backhouse model also incorporates specific differences that exist in doing business in series of transactions (*i.e. system business*) versus single transaction (*i.e. investment business*).

Finally original model from 1994 was refined by criterion called asset specificity (Backhaus & Muehlfeld, 2005). The degree of asset specificity ranges from zero representing complete standardization to a 100% percent which is equivalent to total customization. Business types according to this dimension represent *supplier businesses* and *investment businesses* that require desired amount of customization whereas *product businesses* and *system businesses* allow access to the mass market from perspective of supplier, thus without customization.

In order to develop comprehensive framework for our work, with premise that different types of businesses require different approach of marketing and sales-force we present brief overview of key business types from the Backhaus model:

I. The product business. Suppliers sell highly standardized products to customer groups that can be compared to a mass market in the consumer industry. No dependency is created between buyer and supplier (Backhaus & Voeth 2010). Typical products in this group could be i.e. screws or office staples. Companies operating in the product business do not make specific investments related to individual customer requirements. Transaction costs are low. Even in the case of contract cancellations it is easy for the buyer to find a substitute supplier, as well as it is easy for supplier to sell its products to next buyer. Subsequent purchases are not dependent or connected, although repeated transactions or a series of transactions can also take place between the same buyer and supplier in the product business. The main challenge that companies face is the gathering of efficient market information. Purchasing companies need to closely analyze the market and gather information on products that fit their needs and requirements. The suppliers need to keep in mind that they are easily exchangeable and have to focus on communication and information policy. Adequate communication channels are advertising, promotions and/or trade fairs i.e. Price will plays a significant role, as well as branding. Common marketing tools are therefore market research and tracking customer feedback (Backhaus & Muehlberg 2005).

II. The investment business. The investment business is also referred to as the project business by Backhaus (1999) and characterized by single transactions. The project business usually contains a high level of customization, so a termination of the contract for instance leads to significant loss for the party that invested (usually supplier). The solutions are created for specific customer needs and are highly specialized (Backhaus & Voeth 2010). Typical products in this group could be i.e. assembly lines, plants, and machinery. Investment business has high levels of behavioral (*will promised be delivered*) and environmental uncertainty (*will technology change affect project*). Gathering large amount of information ex-ante is of the outmost importance. In order to guarantee safety for both business parties extensive contracts are desirable. The supplier's main task is to communicate to its potential customer base its competence and expertise, as well as good-will in order to minimize the risks. Since projects last over a longer period of time, suppliers can minimize risks by aligning the payment structure to the time horizon and the investments. Apart from that it is advisable for sellers to carefully choose their customers (Backhaus & Muehlberg 2005).

III. The supplier business is also referred to as relational business. The business parties make investments that affect or enable a chain of transactions with an undefined horizon. Typical products in this group could be i.e. industry automations, car reflectors, etc. In order to amortize the investments the business partners have to conduct a certain amount of transactions with each other. Switching costs are immensely high as changing the transaction partner triggers a new investment, in order to start a new chain of transactions. In the relational business there is the possibility that either just one or both parties have to make investments. Based on that one party can tie the other to its product solution or both parties become dependent on each other. In contrast to the project business, contracts cannot really reduce the risk and the more intangible aspects, such as the reputation of the company become important. Decisions are made based on individual expectations, experiences and criteria such as reliability or trustworthiness of the business partner (Backhaus & Muehlfeld 2005). Reputation management can be a very powerful tool for the supplier in relational businesses. Branding also can play a crucial part in the relational business context. From a seller's perspective innovation and flexibility are important criteria for sustainable competitive advantage.

IV. The system business. According to Backhaus & Voeth (2010) system business is a combination of the product and the supplier business. Product examples could be: software, office furniture, etc. The system and the supplier industry are both characterized by a process of transactions. The difference is that companies in the system business sell their products to a mass market and those operating in the supplier industry are focused on customization for a small group of customers. In the system business buyers are usually highly dependent on the supplier's solutions and face high switching costs whereas the supplier can sell its products to a big group of customers.

Backhaus model is as exogenous model that allows us to categorize different types of business transactions between suppliers and buyers, enabling us to identify differences in decision making process. From the perspective of marketing and sales-force acknowledging these differences can enhance negotiation efficiency, increases persuasive power and helps build and maintain relationship with buyers by accurately addressing their needs.

Among different approaches to decision making process from buyers' center perspective we decided to follow Hutt and Speh (2007) approach. Authors identified following eight steps in organizational buying process:

1. Problem recognition;
2. General description of need;
3. Product specification;
4. Supplier search;
5. Acquisition and analysis of proposals;
6. Supplier selection;
7. Selection of order routine;
8. Performance review.

Without ambition that we have taken all possible variables in to the account we framed our research process between the Backhaus model and Hutt & Speh organizational buying process. Morris et al. (2001) summarize that the organizational buying process differs based on (1) the newness of the buying situation, (2) the amount and type of information that is needed and (3) the number of alternatives that are available. Selling organizations strive to understand the purchasing and decision making process of their customers in order to enhance their competitiveness. We aim to contribute with research that addresses purchasing process throughout the lens of different types of business transactions.

Based on theoretical substantiation and empirical findings we aim to answer the following research questions:

RQ1: What are the critical points of buying process related to different product types identified by Backhouse model?

RQ2: How can we utilize differences identified in buying behavior to prepare marketing and sales force for more effective relationship building with B2B buyers?

3. EMPIRICAL RESEARCH AND METHODOLOGY

In order to answer the research questions and to get insight into the organizational buying process the empirical research was conducted in the form of structured expert interviews. For the purpose of qualitative research structured interview guideline was developed (*available by request from authors*).

Structured interview guideline was tested with the owner of the small-to-medium size company mainly responsible for purchasing. Main intention was to test comprehensiveness of the Backhaus model, as well as testing the questions for clarity and deciding upon time limit for interviews. Test interview provided valuable feedback that was utilized to micro-adjust interview guideline.

The interview guideline was sent to the interview partners prior to the interviews 48 hours, with intention to enable them to prepare for the conversation and get themselves familiar with the questionnaire style.

Interviews were conducted with nine purchasing experts from larger B2B companies in Upper Austria region. German language was used for the convenience of the interview partners.

The Backhaus model is a marketing and sales driven model, it is also dominantly used in academia, so authors had to ensure that respondents have basic understanding of the model. Short explanation and examples of transactions were provided in introductory part of interview guidelines.

In order to avoid biases organizational buying process by Hutt and Speh (2007) was not presented to the interview partners. When discussing about purchasing processes and stages they were not burdened with theoretical framework allowing us to reveal genuine business practice.

In deciding on our sample authors were guided by three specific criterions:

A) Focus on rather large organizations when choosing the interview partners, due to the fact that SME's have rather informal approach to purchasing (Perkins and Gunasekaran 1998; Paik 2011). Additional reasoning was that with larger organizations there will be more frequency in dealing with each different type of businesses: product, system, supplier and investment business type.

B) Talk to people of the purchasing department that have a broad overview of the buying structure and process within the organization and these are preferably purchasing managers.

C) Find interview partners that could look back on long-term work experience in the field of organizational purchasing. All interview partners were highly experienced people that had worked in the field of purchasing for up to 20 years.

The following table No. 1 provides an overview of the sample.

Table No. 1.: Overview of the research respondents

Code	Industry	Position	No. of employees	Duration
TI	n/a	n/a	n/a	49:59
R1	Automotive industry	Purchasing manager for general purchasing	2500	1:00:17
R2	Mechanical engineering industry	Purchasing manager	4200	1:10:40
R3	Windows and doors manufacturing	Purchasing manager	1850	56:39

R4	Metal working industry	Member of the purchasing department	500	55:48
R5	Industrial facilities industry	Purchasing manager	2300	40:08
R6	Polymer materials industry	Purchasing manager	590	55:06
R7	Wholesale trade	Purchasing manager	1000	58:04
R8	Polymer materials industry	Purchasing manager	3500	51:51
R9	Steel rope, fibre rope and straps industry	Purchasing manager	900	40:42

Source: authors' research

All interviews were recorded in digital format, transcripts were made, and the results were analyzed by using the MAXQDA, a scientific processing program for qualitative interviews.

4. RESEARCH FINDINGS

The expert interviews clearly showed that the buying process of B2B organizations differs depending on which type of the product is bought. Although many of the respondents saw strong relationships between the system and the investment business, different buying processes could be identified even in this case. The authors could further identify that the steps themselves differ as well as the number of steps that are included.

The simplest purchasing process can be found in *the product business*, for which all interview partners emphasized the importance of an effective and time saving process. Differences in process are related to perceived importance of the product for the company operations, the more important – the more complex process becomes.

The buying process for *the system business* is already a more extensive because most interviewees stated the risk of dependency on the supplier and the long-term aspect of the decision.

The investment business purchases are characterized by an even more complex and longer process (*compared with the system business*) due to the high complexity and relevance for production operations that was stated by nearly all interviewees.

The most complex and extensive buying process seems to be applied in *the supplier business*, especially when a R&D phase is

included, this significantly increases the evaluation and decision making stages.

Backhaus et al. (2013) also found similar results in their study on the organizational buying process; however, different steps and phases could be identified within the scope of this research. For the product business, Backhaus et al. (2013) proposed extremely simplified process, which, according to our research, could be more complex.

According to the interviewees' statements, the sending of inquiries and the negotiation phase were included as well as an approval stage for more critical products. This is an important step in organizations that have a very systemized and strict internal purchasing procedure.

Concerning the buying process for **systems business**, Backhaus et al. (2013) missed the extremely important step in the establishment of criteria and specifications which was highlighted by all interviewees in this research, as well as the negotiation phase. Moreover, Backhaus et al. (2013) included the budget definition into the process, a step which was not mentioned by any interviewee in this research. In this respect respondent R1 explained, that budget is not determined within the buying process but is rather seen as the framework that is determined by either the user department or the general management of the company.

When it comes to **investments business**, the research indicated that there is a specific approval as crucial step for investments. Another essential step that is missing in the process of Backhaus et al. (2013) is the product specification stage. According to the interviews the contract establishment is of considerable importance and a crucial part which is therefore also regarded as a step in the buying process for investments.

In regards to **the supplier business** industry, a much more detailed and extensive process could be identified compared to the one of Backhaus et al. (2013). Missing elements that could be included as a result of this research are the early discussions with potential suppliers, based on which the specifications are established in a following stage. A further new finding was that many buying companies establish so called "development contracts" with several vendors which then lead to a supply contract with usually one supplier.

One of the main findings is related to the search behavior of buying organizations. The interview results provide an indication that it is not the customer that is searching for suppliers, but the suppliers searching for customers – which depicts most contemporary markets as "buyers markets". This makes the search phase in the organizational buying processes inferior to other stages. Kultti et al. (2009) stated that there are two kinds of search situations and that these are dependent on market characteristics. Either both supplier and buyer search which is

usually the case when the buyer and vendor pool are equally sized, or one party represents a significantly larger group and is therefore seeking for the other group while the other party waits to be contacted.

Regarding the performance evaluation step that is a part of the organizational buying process of Hutt and Speh (2007), it can be stated that according to the interviewees evaluations are conducted but not as part of the buying process. There are companies such as the organization of respondents R3 or R4 that take the supplier performance evaluation very seriously and others that have a rather informal approach and see relatively few benefits in it.

An aspect that nearly all interviewees agreed on was that a systematic supplier performance evaluation system is IT supported and is only meaningful in **the product** and **supplier business** in which continuous business transactions take place. This imposes a controversial view on **the product business** type which is described in the theory as dominantly a single transaction business. However, according to the research respondents, reality looks different and most product business transactions are done in the form of framework agreements including continuous supplies. For **the system business**, the interview partners also regarded many business cases that fit into the system business rather as one time transactions. That is also in contradiction to the theoretical definition of the Backhaus model.

Concerning risk reducing behavior in organizational buying, the interviews showed that branding seems to be a much more important topic on the seller side, compared to the buyer side. Only one interview partner (R7) actively mentioned the relevance of brands in the decision making process. Brands might play an interesting role in some industries but in other ones not at all. Respondent R9 mentioned that brands are strongly established in **the investment business**, but are i.e. not important in **the supplier industry**.

In contrast, the importance of references and buyer-supplier relationship establishment was confirmed by the empirical research. In **the system and investment business**, references help considerably in reducing the risk for the buyer. The buyer-supplier relationship is, in all four business types, imperative. Even in **the product business**, buying organizations prefer long-term business relationships. An exception might be the sourcing of commodities (*so called C parts*) for which some interviewees saw benefits in regularly changing the supplier.

A final factor that should be mentioned is that the Backhaus model is an unequivocally, a marketing and sales driven model, making it not fully familiar to the respondents in the research. Consequently, buying organizations use other methods to classify the products they source. For

example the organizations of respondents R1 and R2, divide the purchasing function into general items and production related items. Since all interview partners mentioned that investments are treated individually and independently from the other business types, this is an interesting finding that necessitates further research.

5. CONCLUSIONS

Analyzing available data we came to list of suggestions to marketing and sales managers that could help them create more effective and efficient marketing and sales strategies/tactics. First step in this process will require them to identify perceived business type from perspective of their business partners. This will allow them to tailor marketing and sales approach to fit expectations and needs of their customers. These findings are equally relevant for new entrants that wish to acquire new businesses, as well as for the suppliers interested in keeping their customers.

The product business. Having on mind nature of the product business it is evident that price factor is important one (respondents R1 and R2). However comparable quality is a must-have. Significant number of respondents does not prefer change of suppliers on frequent basis, which supports our conclusion that establishing buyer-supplier relationship is imperative regardless of business type. Since substitutes are widely available supplier need to be aware that change will happen if supplier does not deliver as expected or falls short on comparable offer. Respondent R2 provided idea for suppliers to attempt to transition from product to system business – capitalizing on more efficient processes, already mentioned as important criterion for the product business buyers. Bundling was also mentioned as a route to enhance efficiency of product business buyers (R3 and R5). Respondent R9 gave straightforward advice – timely delivery, quick order confirmation and delivery, as well as reporting delivery problems before it is too late, as a key elements for sustainable relationship in the product business realm. These issues were also indicated as important by R3 and R5. In the moment of truth sales force need to demonstrate ability to present efficiency driven competitive advantage of doing business with their organization (R4), as well as excellent processes tracking and delivery systems (R6).

The system business. All respondents agree on necessity to be extra sensitive about customer needs if supplier is in the system business, furthermore R1 lays out quality, price, delivery, and system and after-sales services as a key factors. Purchasing price is not the only criterion – concept of the total cost of ownership nowadays represents guiding

principle. Respondent R5 strongly suggests placing emphasis not just on selling system, but to improving buyer internal processes. According to R2 references are important and sales force needs to be reminded to put in the forefront its competence in industry. Respondents R6 and R9 called for transparency (*no hidden-costs!*) and openness as a routes to establish reliability and partnership with buyers.

The investment business. Infrequent large-scale purchases and long term commitment of resources are tailoring the investment business. The key element in the investment business is asset itself. Sales-force has main task to convince buyer on supplier's competence, so presentation makes all the difference. High risk calls for all means needed to persuade the other side that assets will perform and deliver expected. Respondents R2 and R5 pointed out the importance of references and branding as risk reducing factors. Newcomers in to the market will have substantially tougher position since experience with supplier is highly valued (R4). Presence in business journals and business magazines might be a potential avenue to build recognition in an industry according to respondent R6. Some of our respondents also pointed out increased role of technical department in this business type emphasizing importance of technical knowledge and necessity to work with wider and more diverse buying center. Respondent R2 brought to attention fact that often, when specifications need to be made together with vendors, buyers will tend to work initially with at least two potential partners.

The supplier business. Long term commitment and increased risk of dependency will strongly influence the supplier business partners. According to respondent R1 experience plays a vital role, since it signals competence and reliability. Several respondents emphasized price, logistic benefits or quality improvements as important for this type of business. Improvements in these categories usually result from dynamic innovations (R8 and R9), as respondent R2 mentioned suppliers in supplier business need to stay at the edge of innovation since innovations provide competitive advantages for their buyers. Following same discourse respondent R3 warned that as much as innovations are appreciated if they deliver efficiency, suppliers need to be careful with presenting them, sometimes hard push of innovation feature will trigger resistance from some of the stakeholders in buying centers, i.e. technical or manufacturing department. Respondent R6 offers solution for potential perils – feed patiently the decision makers with precise information and document it properly. Additionally, a high level of cooperation, willingness and flexibility are distinctive supplier characteristics. This is especially helpful in shortening the whole process and achieving best results.

6. LIMITATIONS AND FURTHER RESEARCH

Qualitative nature of the empirical research means that all findings and conclusions can be considered as suggestions and propositions. The findings cannot be generalized, therefore the conclusions serve only as guidelines.

Research did not focus on a specific industry, the findings were collected from a variety of different organizations. Certain findings might therefore be valid only for a certain industries. Certainly increasing number of respondents would influence validity of findings.

The interviews were conducted from the perspective of the purchasing department. Consequently, the findings reflect subjective opinions from experienced purchasing experts. Analyzing the organizational buying process from another stakeholder's point of view might bring additional insights.

A possibility for further research would be to focus the analysis of the buying process on SME's and identify whether there are differences in the process based on which different types of products are sourced.

The research sample is limited to Austrian companies and as such, it would be valuable to investigate whether international differences can also be identified when it comes to organizational buying process and behavior.

REFERENCES

1. Backhaus K.& Muehlfeld K. (2005), "Strategy dynamics in industrial marketing: a business types perspective", *Management Decision*, Vol.43, No.1, pp.38-55.
2. Backhaus K. & Voeth M. (2010), *Industriegütermarketing*, 9. Auflage, München: Verlag Franz Vahlen.
3. Backhaus K. (1999), *Industriegütermarketing*. 6. Auflage, München: Verlag Franz Vahlen.
4. Backhaus K., Aufderheide D. & Späth G. M. (1994), *Marketing für Systemtechnologien: Entwicklung eines theoretisch-ökonomisch begründeten Geschäftstypenansatzes*. Stuttgart: Schäffer-Poschel Verlag.
5. Backhaus K., Bröker O., Brüne P.& Gausling P. (2013), "Digitale Medien in B2B Beschaffungsprozessen - eine explorative Untersuchung", accessed April 19, 2014
6. [available at <https://www.marketingcenter.de/ias/forschung/ArbeitspapierNr.52.pdf>]

7. Hutt M. D. & Speh T. W. (2007), *Business Marketing Management: B2B*. 9th edition, South Western: Thomson.
8. Johnston W. J. & Lewin J. E. (1996), "Organizational buying behavior: toward an integrative framework", *Journal of Business Research*, Vol.35, pp.1-15.
9. Kauffman R. G. (1996), "Influences on organizational buying choice processes: future research directions", *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol.11, No.3/4, pp.94-107.
10. Kultti K., Miettunen A., Takalo T. & Virrankoski J. (2009), Who searches?, *The Japanese Economic Review*, Vol.60, No.2, pp.152-171.
11. Lewin J. E. & Donthu N. (2005), "The influence of purchase situation on buying center structure and involvement: a select meta-analysis of organizational buying behavior research", *Journal of Business Research*, Vol.58, pp.1381-1390.
12. Morris M. H., Pitt L. F. & Honeycutt E. D. (2001), *Business-to-Business Marketing, a strategic approach*. 3rd edition, California: Sage Publications.
13. Sheth J. N. (1973), "A model of industrial buyer behavior", *Journal of Marketing*, Vol.37, pp.50-56.
14. Steward M. D., Morgan F. N., Crosby L. A. & Kumar A. (2010), "Exploring cross-national differences in organizational buyers' normative expectations of supplier performance", *Journal of International Marketing*, Vol.18, No.1, pp.23-40.
15. Subramaniam C. & Saw M. J. (2002), "A study of the value and impact of B2B e-commerce: the case of web-based procurement", *International Journal of Electronic Commerce*, Vol.6, No.4, pp.19-40.
16. Varadarajan P. R. & Jayachandran S. (1999), "Marketing Strategy: an assessment of the state of the field and outlook", *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol.27, No.2, pp.120-143.
17. Webster F. E. Jr. & Wind Y. (1972), "A general model for understanding organizational buying behavior", *Journal of Marketing*, Vol.36, pp.12-19.
18. Weiss A. M. & Heide J. B. (1993), "The nature of organizational search in high technology markets", *Journal of Marketing Research*, Vol.30, pp.220-233.
19. Wind, Y., Green, P. E., & Robinson, P. J. (1968). The Determinants of Vendor Selection: The Evaluation Function Approach. *Journal of Purchasing*, 4(3), 29-41.

Рад је примљен: 16.12.2014.

Рад је прихваћен за штампање: 24.12.2014.

ЕВРОПСКА УНИЈА КАО НОСИЛАЦ ЕКОЛОШКИХ ПРОМЕНА И УТИЦАЈ НА МЕЂУНАРОДНЕ ТРГОВИНСКЕ ТОКОВЕ

THE EUROPEAN UNION AS AN AGENT OF ENVIRONMENTAL CHANGES AND IMPACT ON INTERNATIONAL TRADE FLOWS

Милица Станковић¹

Висока пословна школа струковних студија, Нови Сад, Србија

Петар Хафнер

Универзитет у Нишу, Економски факултет, Ниш, Србија

Сажетак: Глобални еколошки проблеми, с обзиром да превазилазе оквире границе једне земље, захтевају решења на наднационалном нивоу. Ширење еколошке свести је опште присутан тренд свуда у свету. Европска унија активно учествује у изради и имплементацији низа међународних конвенција и споразума у области животне средине. Кроз анализу међународне легислативе у еколошкој области и Еколошких акционих програма ЕУ указује се на неопходност њихове глобалне примене. Посебна пажња се посвећује односу између екологије и међународних трговинских токова имајући у виду све актуелније питање да ли је за једну земљу економски оправдано да примењује строге или благе еколошке прописе. Циљ рада је да одговори на ово питање кроз анализу предности и недостатака обе алтернативе уз преглед актуелне међународне еколошке легислативе и са нагласком на улогу ЕУ у области заштите животне средине.

Кључне речи: Европска унија, екологија, међународна трговина, међународне конвенције

Abstract: Considering that global environmental problems exceed the scope of borders of one country, they require solutions at the international level. The expansion of environmental awareness is a widespread trend all over the world. The European Union actively participates in the development and implementation of a number of international conventions and agreements in the environmental field. Through the analysis of international legislation in the ecological field and EU Environmental action programs, we point out the necessity of their global implementation. Special attention is paid to the relationship between ecology and international trade flows taking into consideration a current issue whether it is economically feasible for a country to apply stringent or soft environmental regulations. The aim of this paper is to answer this question through an analysis of advantages and disadvantages of both alternatives with an overview of current international ecological legislation and with a focus on the role of the EU in the field of environmental protection.

Key words: European union, ecology, international trade, international conventions

¹ milica.stankovic.vps@gmail.com

УВОД

Европска унија је један од главних иницијатора за усвајање конвенција и споразума у области заштите животне средине. Већина еколошких проблема има прекогранични карактер и често глобални обим и може се ефикасно решити само кроз међународну сарадњу. Један од круцијалних циљева савременог друштва јесте подизање глобалне еколошке свести о значају међународних конвенција и споразума у области заштите животне средине. ЕУ активно учествује у изради, ратификацији и имплементацији мултилатералних споразума о животној средини. Полазна претпоставка у раду је да међународне конвенције и еколошка регулатива ЕУ као носиоца промена у области заштите животне средине имају позитиван утицај на међународне трговинске токове. Циљ рада је да се укаже на значај Европске уније као носиоца еколошких промена, са посебним акцентом на утицај правних прописа ЕУ на међународне трговинске токове.

У првом делу рада се наглашава значај Европске уније као носиоца еколошких промена и кључног актера у развоју међународне легислативе у еколошкој области, са посебним акцентом на значај Еколошких акционих програма ЕУ. Други део рада је посвећен међународним конвенцијама и споразумима у еколошкој области у Европској унији. Заправо, кроз преглед правних прописа ЕУ у различитим сегментима заштите животне средине указује се на неопходност њихове глобалне примене. Трећи део рада је посвећен односу између екологије и међународних трговинских токова који је у великој мери регулисан прописима ЕУ у области животне средине. Иако неки аутори истичу да су мере еколошке политике подстицај, док други тврде да представљају препреку међународним трговинским токовима, преовлађује мишљење да се међународна трговина и екологија морају међусобно подржавати. На крају рада се долази до релевантних закључака кроз свеобухватну анализу расположиве литературе.

1. ЕВРОПСКА УНИЈА КАО НОСИЛАЦ ЕКОЛОШКИХ ПРОМЕНА

Еколошка политика ЕУ има јасно дефинисање циљеве: очување животне средине и побољшање њеног квалитета, заштита човековог здравља, опрезна и рационална употреба природних ресурса, унапређење мера на међународном нивоу за превладавање регионалних и глобалних проблема животне средине. Римским

уговором из 1958. године није предвиђена надлежност за еколошку политику, те су еколошки проблеми решавани на националном нивоу. Оваква решења нису била рационална и ефикасна, с обзиром да су еколошки проблеми углавном међународни, те се не могу решити на националном нивоу. Различите националне еколошке мере су све више постајале препрека за трговину унутар и ван заједничког тржишта. Почетком осамдесетих година 20. века је утврђена потреба за вођењем заједничке еколошке политике на нивоу ЕУ. Државе чланице ЕУ у великој мери хармонизују еколошко законодавство, што је предуслов за осигурање високог квалитета животне средине (Станковић, Глушац, 2012). Лисабонски уговор истиче као један од кључних циљева политике заштите животне средине ЕУ да промовише мере на међународном нивоу које се баве регионалним или светским еколошким проблемима. ЕУ активно учествује у изради, ратификацији и имплементацији мултилатералних споразума о животној средини.

Акционим плановима у области заштите животне средине се врши заштита, очување и унапређење здраве животне средине. Постоји битна међународна димензија у 4 приоритетне области које су наведене у Шестом Еколошком акционом програму ЕУ: климатске промене, природа и биодиверзитет, животна средина и здравље и квалитет живота и природни ресурси и отпад. Стратешки циљеви ЕУ се могу постићи само ако се активно придржавамо низа кључних међународних споразума о животној средини и правилно их спроводимо како на нивоу ЕУ тако и широм света. Акциони програм садржи и посебну одредбу о међународној акцији која подсећа на циљ за брзу ратификацију, ефикасно спровођење и поштовање свих међународних конвенција и споразума који се односе на животну средину, а у које је ЕУ укључена. ЕУ је већ ратификовала бројне међународне еколошке споразуме, како на глобалном нивоу (мултилатерални споразуми договорани под окриљем УН), тако и на регионалном (нпр. у контексту Економске комисије УН за Европу или Савета Европе) и субрегионалном нивоу (нпр. за управљање морима или прекограничним рекама).

Питања којима се баве ови споразуми су веома широка и укључују поред осталих и следеће области: биодиверзитет и заштита природе, климатске промене, заштита озонског омотача, управљање хемикалијама и отпадом, прекогранично загађење вода и ваздуха, управљање животном средином, индустријске несреће, заштиту река, оговорност за заштиту животне средине. У свим овим областима ЕУ је водећи заговорник међународног деловања и сарадње у области животне средине и као активни играч се обавезује

да промовише концепт одрживог развоја на глобалном нивоу. Шести акциони програм за животну средину Европске заједнице (6th EAP) је помогао да се обезбеди законодавство везано за заштиту животне средине које би помогло сузбијању највећег броја еколошких изазова у ЕУ. Главна достигнућа у области животне средине током последњих 10 година укључују проширење Натура 2000 мреже заштићених подручја тако да покрију преко 18% површине ЕУ земљишта, увођење свеобухватне политике о хемикалијама и деловању на климатске промене. Кључни циљеви Седмог акционог плана су следећи (European Commission, Environment, International Issues):

1. Природни капитал: „Неговање руке која нас храни“

Природни капитал се односи на биодиверзитет који пружа робу и услуге на које се ослањамо, од плодног земљишта и продуктивне земље и мора до свеже воде и чистог ваздуха. ЕАП обавезује ЕУ и њене државе чланице да убрзају имплементацију постојећих стратегија и унапреде постојеће законодавство, укључујући Стратегију за биодиверзитет 2020 (2020 Biodiversity Strategy) и Мапу заштите европских водних ресурса (Blueprint to Safeguard Europe's Water Resources).

2. Ресурсно ефикасна економија: „Уради више са мање“

У контексту раста цена природних ресурса, несташице и зависности од увоза, конкурентност Европе и капацитети за одрживи раст ће зависити од побољшања ресурсне ефикасности. ЕАП поставља услове који ће помоћи трансформацији ЕУ у ресурсно ефикасну економију. Ово захтева: достизање циљева 20-20-20 у смислу климе и енергије и договор о наредним корацима за климатску политику након 2020, значаја побољшања еколошких перформанси након њиховог животног циклуса, смањење еколошких утицаја потрошње, укључујући и питања као што су сечење шума и коришћење биомасе на одрживи начин. Посебан фокус се ставља на претварање отпада у ресурсе и кретање у правцу ефикасније употребе водних ресурса.

3. Здрава животна средина за здравље људи: „Брига о животној средини је брига о себи“

Трећа кључна област акције обухвата изазове за људско здравље и добробит, као што су загађење ваздуха и воде, прекомерне буке и хемикалија. Треба да се уверимо да је Европа довољно отпорна на изазове од новонасталих ризика укључујући утицаје климатских промена. У ЕАП све стране су сагласне у следећем: ажурирање законодавства о квалитету ваздуха и буци, побољшање имплементације законодавства које се односи на воду за пиће и купање, решавање проблема опасних хемикалија. Постоје 4 И да

помогну Европи да оствари ове циљеве: Побољшана Имплементација, Повећање Информација, Сигурне Инвестиције, Боља Итеграција.

4. Побољшана имплементација „Добро за животну средину, наше здравље и новчанике“

Боља имплементација постојећих прописа ће донети низ предности за животну средину, наше здравље и економију. Пуна имплементација законодавства у ЕУ везаних за отпад ће: сачувати 72 милијарди евра годишње, повећати годишњи обрт од управљања отпадом у ЕУ и сектору рециклаже за 42 милијарди евра и створити преко 400.000 радних места до 2020. године.

5. Повећана информисаност „Најбоље одлуке засноване на најновијим подацима“

Научна истраживања, мониторинг и извештавање о развоју животне средине указују на то да је наше разумевање животне средине у сталном порасту. Ова база знања треба да буде доступнија грађанима и креаторима политике да се обезбеди боља политика заштите животне средине. ЕАП има за циљ: да побољша начине на које се прикупљају и користе информације и подаци широм ЕУ, да унапреди инвестирање у истраживање да се попуне празнине знања, да се развије систематски приступ новим ризицима.

6. Сигурне инвестиције „Зелени подстицаји значе зелене иновације“

Адекватне инвестиције и иновације су неопходне у циљу постизања циљева постављених у програму. Ови циљеви се могу остварити само: применом принципа да већи загађивач више плаћа, постепеним укидањем еколошки штетних субвенција и ширењем тржишта за еколошке робе и услуге.

7. Боља интеграција: „Борба против вишеструких изазова једним приступом“

Боља интеграција еколошких питања у друге области политике као што су регионална политика, пољопривреда, рибарство, енергија и транспорт ће обезбедити боље доношење одлука и кохерентне приступе који доносе вишеструке користи. Још два приоритетна циља програма су: решавање локалних и глобалних изазова заједно.

8. Одрживи градови: „Радећи заједно за заједничка решења“

Европа је густо насељена и 80% њених грађана ће вероватно живети у или близу градова до 2020. године. Градови често деле заједнички скуп проблема као што су лош квалитет ваздуха, висок ниво буке, емисије гасова стаклене баште, несташица воде. ЕАП има за циљ: помоћи градовима да постану одрживи, промовисати и проширити иницијативе које подржавају иновације и најбољу праксу у

градовима, обезбедити да до 2020. године већина градова у ЕУ спроводи политику одрживог урбаног планирања и дизајна и користити средства ЕУ расположива за ову сврху.

9. Решавање међународних изазова: „Живети добро у границама наше планете“

Многи приоритетни циљеви у ЕАП се могу остварити само кроз сарадњу са партнерским земљама или као део глобалног приступа. ЕУ и њене земље чланице се обавезују да: се ефикасније укључе у рад са међународним партнерима по питању усвајања циљева одрживог развоја као наставак Рио+20 конференције и да предузму даље кораке који би могли бити предузети за смањење утицаја на животну средину ван граница ЕУ.

Седми акциони програм животне средине ће бити водила за Европску еколошку политику до 2020. године. У циљу постављања дугорочнијег правца визије где ЕУ тежи да буде до 2050 истиче се: „У 2050. години ми живимо добро у оквиру еколошких ограничења. Наш просперитет и здрава животна средина проистичу из иновативне привреде где се ништа не баца и где се природним ресурсима управља на одржив начин, биодиверзитет је заштићен, вреднован и обновљен на начин који побољшава отпорност нашег друштва.“ Идентификују се 3 кључна циља: да се заштити и побољша природни капитал ЕУ, да се ЕУ претвори у ресурсно ефикасну, зелену и конкурентну економију, да се грађани ЕУ заштите од ризика везаних за животну средину који утичу на њихово здравље и благостање. Програм је ступио на снагу јануара 2014. године. Од институција ЕУ и земаља чланица се очекује да обезбеде његову имплементацију и да постављени циљеви буду испуњени до 2020. године (European Commission, Environment, International Issues).

2. МЕЂУНАРОДНЕ КОНВЕНЦИЈЕ ЕУ У ОБЛАСТИ ЖИВОТНЕ СРЕДИНЕ

Могло би се рећи да је угрожавање животне средине дијагностикована болест савременог друштва. Неопходно је пронаћи одговарајућа решења за рационалније коришћење природних ресурса, што ће допринети очувању здраве и квалитетне животне средине (Станковић, Глушац, 2012). Један од главних иницијатора за постизање хармонизације еколошких политика земаља на глобалном нивоу и за усвајање међународних споразума и конвенција у еколошкој области је Европска унија. Бројни међународни еколошки споразуми које је Европска унија већ

ратификовала се баве областима заштите животне средине које промовишу концепт одрживог развоја.

Нуклеарна безбедност је једно од најосетљивијих питања политике заштите животне средине. У овој области се као најзначајније издвајају следеће конвенције: Конвенција о нуклеарној безбедности, Заједничка конвенција о безбедности управљања истрошеним горивом и о безбедности управљања радиоактивним отпадом, Споразум између Европске заједнице за атомску енергију (Еуратом) и држава нечланица Европске уније о учешћу држава нечланица у договорима Заједнице у погледу ране размене информација у случају радиолошке опасности (Тодић, 2011, стр. 117). Кјото протокол обезбеђује архитектуру за будуће међународне споразуме о климатским променама. С обзиром да су развијене земље највећим делом одговорне за садашњи висок ниво емисија гасова и ефекат стаклене баште, Протокол ставља тежи терет за развијеније земље по принципу „заједничка, али диференцирана одговорност“. У првом обавезујућем периоду 37 индустријализованих земаља се обавезало да ће смањити емисију гасова која доводи до ефекта стаклене баште у просеку за 5% у односу на ниво из 1990. године. Током другог обавезујућег периода, потписнице су се обавезале да смање емисију гасова стаклене баште за најмање 18% испод нивоа из 1990. године у периоду од 2013-2020. године (United Nations, Framework Conventions on Climate Change). Бечка конвенција о заштити озонског омотача се често назива и Оквирна конвенција, јер служи као оквир за настојање да се заштити озонски омотач планете земље. Бечка конвенција је постала прва конвенција која је добија универзалну ратификацију. Циљеви Конвенције су промовисање кооперације између потписника у смислу систематског посматрања, истраживања и размене информација о ефектима људских активности на озонски омотач и усвајање законских или административних мера против активности које имају негативне ефекте на озонски омотач. У складу са одредбама Конвенције, потписан је Монреалски протокол који је дизајниран да смањи производњу и потрошњу супстанци које оштећују озонски омотач (Ozone Secretariat) .

Све већа употреба хемикалија у великом броју земаља има за последицу и све већу забринутост због утицаја на животну средину и здравље људи. У том смислу, неопходно је подићи свест о могућим негативним ефектима хемикалија и обезбедити довољно информација о појединим хемикалијама. Следеће конвенције су од посебног значаја у овој области: Ротердамска конвенција о поступку давања сагласности за увоз на основу претходног обавештења за

одређене опасне хемикалије и пестициде у међународној трговини („PIC конвенција“) и Стокхолмска конвенција о дуготрајним органским загађујућим супстанцама („POPs конвенција“) (Тодић, 2011, стр. 195). Ротердамска конвенција има за циљ заштиту људи и животне средине од могућих опасности које проистичу из трговине пестицидима и хемикалијама. Драматичан раст у хемијској производњи и промету протекле три деценије је изазвао забринутост због потенцијалних ризика које представљају опасне хемикалије и пестициди. Конвенцијом се успоставља мониторинг и контрола трговине опасним супстанцама (Rotterdam Convention). Стокхолмска конвенција има за циљ заштиту људског здравља и животне средине од дуготрајних органских загађивача кроз увођење забране коришћења, производње, употребе, увоза и извоза одређених хемикалија (Stockholm Convention).

У савременом глобалном окружењу интензивира се забринутост због могућих утицаја ГМО на животну средину и здравље људи. Ова област је регулисана Протоколом о биолошкој сигурности (Картагена, 2000). Основни циљ протокола је заштита биолошког диверзитета од потенцијалних опасности које настају од живих модификованих организама. У области заштите природе и биодиверзитета значајне су и следеће конвенције: Конвенција о очувању миграторних врста дивљих животиња, Конвенција о заштити европске дивљачи и природних станишта, Конвенција о биолошком диверзитету, Конвенција УН о борби против дезертификације у земљама са тешком сушом и/или дезертификацијом, посебно у Арфици и Конвенција о међународном промету угроженим врстама дивље фауне и флоре (CITES) (Тодић, 2011, стр. 259).

Конвенција о биолошком диверзитету је донета на Конференцији УН о животној средини и развоју (UNCED) и има три основна циља: очување биодиверзитета, одрживо коришћење компонената биодиверзитета и расподелу користи која проистиче из комерцијалног и другог коришћења генетичких ресурса на фер и једнак начин. Биолошки ресурси земље су од виталног значаја за економски и социјални развој човечанства. Као резултат тога, постоји растуће признање да је биолошки диверзитет глобално средство од огромне вредности за садашње и будуће генерације. Истовремено, претња екосистему није никада била тако велика као данас. Изумирање неких врста изазвано људским активностима се наставља алармантном брзином. Као одговор, Програм УН за животну средину (UNEP) је сазвао радну групу експерата о биолошкој разноврсности да истраже потребу међународне

конвенције о биолошкој разноврсности. Конвенција о биолошкој разноврсности је инспирисана растућом посвећеношћу светске заједнице ка одрживом развоју (Convention on Biological Diversity). Конвенција о међународном промету угроженим врстама дивље фауне и флоре (CITES) има за циљеве одрживу трговину и равнотежу између очувања биодиверзитета и управљања природним ресурсима. Милиони живих организама и њихових продуката се сваке године транспортује широм света што је довело до драстичног смањења броја и нестанка многих врста. Процењује се да годишња међународна трговина дивљих животиња вреди милијарде долара и укључује стотине милиона биљних и животињских врста. Око 5.600 врста животиња и 30.000 врста биљака су заштићене путем CITES од прекомерне експлоатације кроз међународну трговину. Будући да трговина дивљим животињама и биљкама прелази границе између земаља, напори да се регулише захтевају међународну сарадњу на очувању одређених врста од прекомерне експлоатације. CITES је замишљен у духу такве сарадње и данас има 180 држава потписница (Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora).

3. УТИЦАЈ ЕКОЛОШКИХ ПРОПИСА У ЕУ НА МЕЂУНАРОДНЕ ТРГОВИНСКЕ ТОКОВЕ

Однос између трговине и екологије је тема о којој се активно дискутује од касног 18. века. ЕУ политика заштите животне средине у великој мери утиче на везу између екологије и трговине. Посебно је важна улога ЕУ има водећу улогу у овим дискусијама, посебно у Комитету Светске трговинске организације о трговини и екологији. ЕУ промовише висок степен заштите животне средине и отворених и фер трговинских система. Заправо, нарочита пажња се посвећује питањима трговине и екологије којима се даје централно место у преговорима о трговинској либерализацији. Разлог томе је што су све економске активности, а посебно трговина, засноване на еколошким ресурсима. Управо због тога неки истичу да животна средина треба да се штити путем мера еколошке политике које ће подстицајно утицати на трговину, док други истичу да еколошка политика спутава трговинске токове. Ипак, преовлађујуће је мишљење да се отворени и недискриминаторни трговински систем и мере заштите животне средине и промоције одрживог развоја морају међусобно подржавати (Grisham, Johnson, Sahara, 2005, p.12).

Европска унија чини константне напоре на „глобализацији“ еколошких прописа. Заправо, ЕУ је покушала да управља утицајем

глобализације на еколошку регулативу кроз две стратегије. Прва и најважнија стратегија се односи на покушај ЕУ да „глобализује“ еколошке стандарде кроз Мултилатералне еколошке споразуме. Друга стратегија подразумева напоре да се успоставе „зелени“ међународни трговински режими. То у суштини значи да се ЕУ залаже за измене међународних трговинских правила (нпр. правила СТО) у смислу укључивања еколошких мера ЕУ у њих (Kelemen, 2009). Процене показују да на билатералне извозне токове ЕУ14 позитивно утичу споразуми како у области трговине тако и у области екологије у периоду од 1988. до 2008. године. То значи да еколошки прописи донешени у последњих 20 година нису представљали препреку трговини, бар за земље чланице ЕУ. Налази се и позитиван и значајан однос између чланства у ЕУ и СТО и билатералног извоза. Заправо, потписивање низа еколошких споразума доводи до следећих резултата: земље чланице ЕУ су повећале извоз у земље чланице СТО за око 31%, док је извоз у земље чланице ЕУ порастао за 16% (De Santis, 2011).

Европска унија интензивно промовише и охрабрује међународну кооперацију у складу са чињеницом да већина еколошких проблема превазилази границе једне земље. Сарадња између свих земаља чланица регионалне економске интеграције се сматра најбољим начином за решавање оваквих проблема. Ипак, нека правила Светске трговинске организације о екологији и трговини треба подробније разјаснити како би се избегли неспоразуми. Акценат се ставља на две области у којима је преко потребно додатно разјашњење: Мултилатерални еколошки споразуми (МЕА, Multilateral Environmental Agreement) и еко означавање (Emanuelsson, Fransson, 2006, p. 7).

Еко означавање се сматра једним од начина да се потрошачима обезбеде информације о еколошким карактеристикама производа које купују. Истовремено, еко ознаке представљају средство за промоцију извоза, посебно у земљама где потрошачи имају развијену свест о заштити животне средине (Станковић, Плачков, 2012). ЕУ систем еко означавања је добровољан систем за ознаке на производима и услугама које су верификоване као еколошке. Систем је уведен 1992. године и до новембра 2008. године око 3.500 производа и услуга које производи и пружа око 700 компанија је означено еко-ознакама. Годишња продаја ових производа и услуга достиже износ од 1.5 милијарди евра (United Nations, 2010). Постоје аргументи који указују на предности, али и они који истичу недостатке еко ознака и приказују их као препреке међународним трговинским токовима. Еколошке ознаке се користе

са циљем заштите животне средине уз сугерисање потрошачима да купују еколошки производ и подстицање произвођача да производе такве производе. Резултат веће тражње и потрошње еколошких производа јесте свакако смањење негативних последица по животну средину (Станковић, 2012). Заправо, предности које се остварују применом еко означавања се односе на: laku идентификацију еколошких производа, заштиту и безбедност људи, контролу утицаја на животну средину, избегавање неуспеха тржишта путем обезбеђења квалитета, једноставан мониторинг, континуирано побољшање, одрживу производњу и потрошњу и остварење конкурентске предности (Bonsi, Hammett, Smith, 2008). Ипак, могу се уочити и дискриминаторски ефекти еко означавања који се првенствено односе на недовољну транспарентност и хармонизацију процеса додељивања еко ознака, што може довести до давања приоритета домаћим производима у односу на стране производе (Manoj, 2004).

Мултилатерални еколошки споразуми се сматрају правно обавезујућим споразумима између неколико земаља који се односе на животну средину. Већина ових споразума је усвојена након Конференције УН о човековој околини која је одржана 1972. године. Ова конференција која се често назива и Стокхолмска конференција, је била прекретница за даље унапређење квантитета и квалитета споразума у еколошкој области. Усвојена од стране свих 113 земаља које су биле присутне на Стокхолмској конференцији, Стокхолмска декларација је била први универзални документе од значаја за питања животне средине. Након 1972. године број Мултилатералних еколошких споразума је изузетно порастао. Поред тога, истиче се да је број МЕА у позитивној корелацији са либерализацијом трговине (Egger, Jessberger, Larch, 2013). Када земља доноси одлуку да ли да потпише споразум о слободној трговини или еколошки споразум, она пореди потенцијалне трошкове и користи које ће остварити након потписивања споразума. Потенцијалне предности и недостаци не зависе само од економског развоја земаља потписница споразума, већ и од бројних политичких питања. Бројна истраживања показују да успостављању зоне слободне трговине најчешће теже земље са сличним нивоом привредног раста. Овакво размишљање се може применити и на еколошке споразуме. Данас постоји преко 250 Мултилатералних еколошких споразума (МЕА) који се баве различитим актуелним еколошким питањима. Око 20 споразума укључује одредбе које могу утицати на трговину (Wu, 2014).

У Доха рунди преговора о трговини и екологији, фокус је између осталог био и на смањењу или укидању царинских и

нецаринских баријера за еколошке производе и услуге и хармонизацији трговинских правила и еколошких споразума. Међутим, прогрес преговора је био спор. Ово стога што постоји велики јаз између преговарачких позиција развијених земаља и земаља у развоју. Кроз своју еколошку политику ЕУ има за циљ да унапреди квалитет живота својих грађана и сматра да ће еколошке мере допринети економском просперитету и да предузете иновације ће оснажити глобалну конкурентност. С тим у вези, обезбеђен је фонд од око 200 милиона евра за програм „Еко иновације“ који се спроводио у периоду од 2008. до 2013. године. ЕУ очекује да ће еколошке мере имати синергетски ефекат на развој еко тржишта. Од финансијске кризе, свака земља чланица ЕУ је индивидуално спроводила еколошке мере као део свог економског подстицајног пакета. Међутим, еколошке регулативе ЕУ су данас присутне свуда широм света. Кина, Јапан, Кореа, Тајланд, Турска, САД и друге земље интензивно уводе ове регулативе. Постоје бар три потенцијална механизма која делимично објашњавају ову тенденцију.

Први механизам је дифузија прописа кроз закључивање растућег броја међународних конвенција. Други механизам је путем трговине. ЕУ има највеће тржиште на свету те стога може утицати на земље изван региона кроз трговину. Предузећа из земаља које нису чланице ЕУ, а желе да извозе у земље чланице ЕУ морају при производњи својих производа да задовоље строге стандарде ЕУ. Истовремено, оне ће ове стандарде примењивати и за производњу производа за домаће тржиште и за тржишта земаља које нису чланице ЕУ, јер би трошкови значајно порасли ако би се користиле различите методе производње за различита тржишта. У неким случајевима то ће значити да ће производи произведени у складу са ЕУ стандардима бити мање ценовно конкурентни него исти производи произведени од стране других компанија у складу са нижим еколошким стандардима у односу на ЕУ. Уколико то није случај, националне владе и компаније ће имати мотивацију да уводе еколошке прописи ЕУ. На овај начин прописи ЕУ постају транснационални. Дипломатски напори које спроводи ЕУ су трећи начин на који се може остварити дифузија стандарда. Званичници Генералног директората за животну средину су нагостили да је важно успоставити једнаке услове пословања на глобалном нивоу, при чему је неопходно промовисати глобалну дифузију еколошких прописа (United Nations, 2010).

Како би се стекао бољи увид у импликације еколошких споразума и конвенција на трговинске токове у Табели 1. се даје

приказ трговинских мера које се предвиђају Конвенцијом УН о климатским променама и Кјото протоколом.

Табела 1.: Трговинске мере у оквиру Мултилатералних еколошких споразума

МЕА, датум потписивања и циљ	Трговинске мере
Конвенција УН о климатским променама (UNFCCC), 1992. Циљ Конвенције је Стабилизација концентрације гасова стаклене баште у атмосфери на ниво који би спречио опасан антропогени утицај на климатски систем.	Конвенција не ограничава директно трговину, али активности земаља које имплементирају Конвенцију могу имати значајне трговинске импликације. Захтев за усвајањем националне политике и одговарајућих мера за ублажавање климатских промена за развијене земље чланице је дефинисан у Члану 4.2 (а.) Члан 3.5 Међународна трговина се посебно помиње у овом чланку "...Мере које се предузимају са циљем борбе против климатских промена, укључујући унилатералне мере, не треба да представљају средство произвољне или неоправдане дискриминације или прикривеног ограничења међународне трговина." Према Секретаријату UNFCCC-а, политике и мере које су усвојиле земље потписнице Конвенције нису имале никакве неповољне утицаје на међународну трговину.
Кјото протокол, 1997. Протокол Конвенције УН о климатским променама има за циљ смањење емисије гасова са ефектом стаклене баште.	Члан 2.1 (а) Земље потписнице треба да, у циљу промовисања одрживог развоја, имплементирају или додатно разраде политике и мере у областима попут унапређења енергетске ефикасности у релевантним секторима националне

	економије и прогресивног смањења или постепеног укидања неправилности на тржишту, фискалних подстицаја, пореза и субвенције у секторима у којима постоји емисија штетних гасова са ефектом стаклене баште који су у супротности са циљем Конвенције. Члан 2.3 Земље потписнице Кјото протокола ће настојати да спроводе политике и мере на такав начин да смање нежељене ефекте за друге земље, укључујући и ефекте на међународну трговину. Кјото протокол дефинише три флексибилна механизма: Члан 6 Заједничка имплементација Члан 12 Механизам чистог развоја Члан 17 Трговање емисијом
--	---

Извор: De Santis, 2011, pp. 17-18

Многи економисти су истраживали однос између међународних трговинских токова и еколошке регулативе. Поставља се питање да ли је за земљу погодније да развија и примењује строге или благе еколошке прописе. Нека истраживања на ову тему су анализирали да ли земља може да повећа своју способност за извоз кроз смањење строгих еколошких прописа који би утицали на смањење трошкова производње. У прилог томе говори “хипотеза раја загађења” (РНН, Pollution Haven Hypothesis) према којој би се, у таквим условима, “прљаве индустрије” реалоцирале у оне земље које имају ниже еколошке стандарде, што би даље повећало извоз те земље. Дакле, комбинација нижих трошкова производње за домаће извознике и реалокације “прљавих” индустрија из земаља са строгим еколошким регулативом у “рајеве загађења” доводи до резултата који имплицирају да блажа еколошка регулативе доводи до повећања извоза. Са друге стране, строги прописи за заштиту животне средине могу допринети да се оствари низ предности за земљу која их примењује, почевши од унапређења квалитета животне средине, па све до развоја компаративне предности у високо

регулисаним индустријама (McLaughlin, 2008). Имајући у виду све већу забринутост за животну средину на глобалном нивоу и неопходност подизања еколошке свести, приоритет свакако треба дати строжим еколошким прописима који иду у прилог рационалном коришћењу расположивих природних ресурса.

ЗАКЉУЧАК

Потреба увођења заједничке еколошке политике на нивоу ЕУ је више него оправдана с обзиром на чињеницу да еколошки проблеми углавном превазилазе националне оквире, те их треба решити на наднационалном нивоу. Европска унија је кључни актер у изради и имплементацији мултилатералних споразума у области заштите животне средине. Подизању еколошке свести на глобалном нивоу је свакако допринела идентификација животне средине као фактора од кључног значаја за даљи развој друштва и економије. Интензивирање међународне сарадње је резултирало усвајањем и применом различитих инструмената у еколошкој области. Од посебног значаја су Шести и Седми акциони програм животне средине који помажу решавању највећег броја еколошких изазова у ЕУ. Заправо, Седми акциони програм животне средине ће бити водила за Европску еколошку политику до 2020. године. Такође, треба указати на улогу међународних еколошких споразума који су фокусирани на промоцију концепта одрживог развоја у ЕУ.

Често се у фокусу анализе теоретичара и емпиричара налази однос између еколошких прописа и међународних трговинских токова. Кључно питање се односи на то да ли је за једну земљу економски оправдано да примењује строге или благе еколошке прописе. У прилог ставу који преферира блажу еколошку регулативу иде чињеница да би таква ситуација довела до смањења трошкова производње, али и “хипотеза раја загађења” која појачава дејство на повећање извоза из земље са блажим еколошким прописима. Ипак, у складу са савременим тенденцијама растуће забринутости за животну средину и неопходност подизања еколошке свести, оправданији је став који се залаже за примену строгих еколошких прописа који би довели до низа предности почев од унапређења квалитета животне средине, па све до развоја компаративне предности у високо регулисаним индустријама. Овом ставу погодује и чињеница да се еколошка економија данашњице заснива на свеобухватној повезаности између економског раста и еколошке политике. Стога, потврђујемо полазну хипотезу рада да еколошки споразуми и прописи ЕУ као кључног актера у области заштите

животне средине представљају подстрек међународним трговинским токовима.

ЛИТЕРАТУРА

10. Bonsi, R., Hammett, A. L. , Smith, B. (2008) “*Eco-labels and International Trade: Problems and Solutions*, *Journal of World Trade*”, Volume 42, Issue 3, pp. 407-432
11. Convention on Biological Diversity: <http://www.cbd.int> (приступљено: 08.11.2014.)
12. Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora: <http://www.cites.org> (приступљено: 08.11.2014.)
13. De Santis, R. (2011) „*Impact of environmental regulations on trade in the main EU countries: conflict or synergy?*“, European network of economic policy research institutes, Working paper no. 56, pp. 1-18.
14. Egger, P. H., Jessberger, C., Larch, M. (2013) “*Impacts of Trade and the Environment on Clustered Multilateral Environmental Agreements*,” *The World Economy*, vol. 36, pp. 331–348.
15. Emanuelsson, I., Fransson, S. (2006) “*The Effect of Environmental Regulations on Trade Flows, A Study of the European Union*”, Bachelor’s thesis within Economics, Jonkoping University, p. 7.
16. European Commission, Environment, International Issues: http://ec.europa.eu/environment/international_issues/agreements_en.htm (приступљено: 04.11.2014.)
17. Grisham, K., Johnson, C., Sahara, M. (2005) “*The National Modeling United Nation*”, World Conservation Union, Background Guide, p.12.
18. Kelemen, D. (2009) “*Globalizing European Union Environmental Policy*”, The European Union Studies Association, 11th Biennial International Conference, Marina Del Rey, California
19. Manoj, J. (2004) “*Are Eco-Labels Consistent with World Trade Organization Agreements?*”, *Journal of World Trade*, Volume 38, Issue 1, pp. 69-92
20. McLaughlin, P. (2008) “*Three Essays on Environmental Economics and International Trade*”, A Dissertation Presented to the Graduate School of Clemson University, pp. 107-108.
21. Ozone Secretariat: http://ozone.unep.org/new_site/en/index.php (приступљено: 08.11.2014.)
22. Rotterdam Convention: <http://www.pic.int> (приступљено: 08.11.2014.)

23. Станковић, М., Глушац, Д. (2012) „Еколошки менаџмент и мала и средња предузећа: искуства ЕУ“, Зборник радова, International Conference on Energy Efficiency and Environmental Sustainability EEES 2012“, Суботица, стр. 18-23.
24. Станковић, М., Плачков С. (2012) „Значај еко- ознака са аспекта трговинског менаџмента у ЕУ“, International Conference on Energy Efficiency and Environmental Sustainability (EEES2012), Faculty of Economics, Суботица, Зборник радова
25. Станковић, М. (2012) „Еко- означавање: препрека или подстицај међународној трговини“, Школа бизниса, Висока пословна школа струковних студија Нови Сад, Бр. 4, стр. 34-41.
26. Stockholm Convention:
<http://chm.pops.int/Home/tabid/2121/mctl/ViewDetails/EventModID/1007/EventID/227/xmid/6921/Default.aspx> (приступљено: 08.11.2014.)
27. Тодић, Д. (2011) *Животна средина*, Европски покрет у Србији, Београд
28. United Nations (2010), *International Trade After the Economic Crisis: Challenges and New Opportunities*, UNCTAD
29. United Nations, Framework Conventions on Climate Change: <http://unfccc.int/2860.php> (приступљено: 14.10.2014.)
30. Wu, M. (2014), “*Essays on interaction of multilateral environmental agreements and international trade*”, A Dissertation Presented to The Academic Faculty, pp. 78-80.

Рад је примљен: 10.11.2014.

Рад је прихваћен за штампање: 22.11.2014.

УТИЦАЈ ПРИМЕНЕ ЕНЕРГЕТСКИХ РАЗРЕДА НА ЕНЕРГЕТСКУ ЕФИКАСНОСТ

EFFECT OF APPLICATION OF ENERGY CLASS ON ENERGY EFFICIENCY

Виолета Милићевић¹

Висока пословна школа струковних студија, Блаце

Зоран Милићевић²

Универзитет у Приштини, Економски факултет,

Косовска Митровица, Србија

Љиљана Арсић³

Универзитет у Приштини, Економски факултет,

Косовска Митровица, Србија

Сажетак: Данас су људи све свеснији последица које доносе неумерено и нерационално коришћење енергије. У земљама Европске уније свест о потреби за енергетском ефикасношћу налази се на знатно вишем нивоу, првенствено због њихове високе економске моћи. С друге стране, ниска економска моћ Републике Србије сврстава је у земље са најнижим степеном енергетске ефикасности у Европи. То значи да и ми морато више водити рачуна о мерама за смањење потрошње енергије, а да при томе не дође до нарушавања комфора. Узимајући у обзир чињеницу да од укупно утрошене електричне енергије у Републици Србији скоро половину потроше грађани у својим домаћинствима, у овом раду анализирана је примена енергетских разреда код кућних апарата на повећање енергетске ефикасности.

Кључне речи: Energetski razredi, električna energija, energetska efikasnost

Abstract: Today, people are becoming more aware of the consequences of making unreasonable and irrational use of energy. In the EU countries the awareness of the need for energy efficiency, is on a significantly higher level, primarily due to their high economic power. On the other hand, the low economic power of the Republic of Serbia is ranked among the countries with the lowest level of energy efficiency in Europe. This means that we also have to take care more of measures for reducing energy consumption, without causing disruption to the comfort. Regarding the fact that the total consumed electricity in the Republic of Serbia for almost half of the citizens spend in their households, this paper analyzes the application of energy classes by home appliances to increase energy efficiency.

Keywords: Energy classes, electrical energy, energy efficiency

¹ violeta.milicevic@vpskp.edu.rs

² zoran.milicevic@pr.ac.rs

³ ljiljana.arsic@pr.ac.rs

УВОД

Европска унија је усвојила акциони план до 2020. године назван „3 x 20%“ што значи смањење потрошње енергије за 20 одсто, повећање коришћења обновљивих извора за 20 одсто и смањење емисије угљен-диоксида и осталих гасова са ефектом стаклене баште за 20 одсто. Већ сада се раде планови за 2030. годину, који су далеко амбициознији и разликују се од земље до земље. Да би се остварили ови циљеви предложен је низ конкретних мера, а једна од тих мера је класификација производа у енергетске разреде и ознаке потрошње енергије.

У последњих неколико деценија људи су свеснији чињенице да је потреба за штедњом енергије изузетно важна за човечанство. Из тог разлога Европска унија је законом регулисала да сви нови електрични уређаји и апарати за домаћинство, као што су фрижидери, машине за прање и сушење веша, електричне пећи, клима уређаји и сијалице, морају имати ознаку енергетског разреда која показује просечну потрошњу електричне енергије при њиховом коришћењу. На тај начин постиже се ефикаснија уштеда електричне енергије, као виши степен заштите животне средине.

Узимајући у обзир напред наведено, сматрали смо да је од интереса анализирати значај означавања електричних производа за домаћинство налепницом енергетских разреда са циљем повећања енергетске ефикасности. Посебан акценат биће дат на директивама Европске уније које се односе на енергетску ефикасност апарата за домаћинство, као и на примену енергетских разреда и енергетску ефикасност у Републици Србији.

1. ДИРЕКТИВЕ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ КОЈИМА СЕ ПРОПИСУЈЕ ЕНЕРГЕТСКА ЕФИКАСНОСТ КУЋНИХ АПАРАТА

Европска унија је 22. септембра 1992. године усвојила основну (базну) директиву број ЕЦ92/75/ЕЦЦ којом се све чланице Европске уније обавезују да електричне уређаје за домаћинство морају означити налепницом енергетских разреда. Ова директива регулише минималне стандарде које свака држава чланица Европске уније треба испунити у погледу енергетске ефикасности. Њом се прописује обавеза да сваки електрични уређај за домаћинство који се пласира на тржиште Европске уније мора бити означен енергетском налепницом, која треба бити постављена на видном месту производа. Дакле, основни циљ енергетске налепнице је да потрошачу пружи

основне информације о енергетској ефикасности производа. Тиме се на једноставан начин помаже купцу да одабере уређај које је енергетски најефикаснији.

На бази основне директиве ЕЦ92/75/ЕЦД државе чланице Европске уније су у наредном периоду донеле посебне директиве за поједине електричне уређаје за домаћинство (табела 1). Директивама су тачно прецизирани технички услови које сваки апарат мора да испуни и на основу њих се разврставају у енергетске разреде од А (најмања потрошња енергије) до Г (највећа потрошња енергије).⁴

Табела 1.: Директиве Европске уније*

<i>Апарат</i>	<i>Број директиве</i>
Расхладни уређаји	94/2/ЕЦ (21.1.1994) 2003/66/ЕС (3.7.2003)
Машине за прање веша	95/12/ЕЦ (23.5.1995) 96/89/ЕЦ (17.12.1996)
Машине за сушење веша	95/13/ЕЦ (23.5.1995)
Комбиноване машине за прање и сушење веша	96/60/ЕЦ (19.9.1996)
Машине за прање судова	97/17/ЕЦ (16.4.1997) 1999/9/ЕЦ (26.2.1999)
Електричне пећи	2002/40/ЕЦ (8.5.2002)
Собни клима уређаји	2002/31/ЕЦ (22.3.2002)
Сијалице	98/11/ЕЦ (27.1.1998)

Извор: http://www.rpz-rs.org/sajt/doc/file/1/0f/00507_20120207_efikasna_upotreba_elektricne_energije_u_domacinstvima_1.pdf

Према директивама Европске уније у електричне апарате за домаћинство који се морају означити налепницом енергетских разреда спадају: расхладни уређаји (фрижидери, замрзивачи, комбиновани фрижидери и замрзивачи), електричне пећи, машине за прање судова, машине за прање веша, машине за сушење веша, комбиноване машине за прање и сушење веша, собни клима-уређаји и сијалице. Сваки од ових уређаја мора бити означен одговарајућом енергетском налепницом, на којој се, у зависности од потрошње електричне енергије, налази ознака енергетског разреда. Техничком документацијом производа може се доказати да је електрични уређај тачно категорисан.

⁴ http://www.rpz-rs.org/sajt/doc/file/1/0f/00507_20120207_efikasna_upotreba_elektricne_energije_u_domacinstvima_1.pdf

У земљама Европске уније је од 1. септембра 2014. године на снагу ступио закон којим се забрањује продаја усисивача снаге веће од 1600 вати, а од 2017. године биће забрањени усисивачи чија је снага преко 900 вати. Ова одлука донета је како би се уштедела електрична енергија и повећала енергетска ефикасност.

Законске мере и стандарди који се примењују у Европској унији, и који су се показали као веома ефикасни, примењиваће се и у Републици Србији, тим пре што је циљ наше земље да постане чланица Европске уније.

2. САДРЖАЈ И ЗНАЧЕЊЕ ЕНЕРГЕТСКЕ НАЛЕПНИЦЕ

Налепница енергетских разреда (слика 1) садржи податке о потрошњи електричне енергије и квалитету рада уређаја. Ови подаци су од великог значаја за купца јер му помажу да се определи за куповину енергетски ефикаснијег уређаја.

Слика 1. Енергетски разреди



Енергетска налепница се састоји од скале енергетских разреда која је означена стрелицама са словним ознакама од "А" до "Г", при чему су стрелице различите дужине и боје. Енергетски разред "А" означен је стрелицом зелене боје која је и најкраћа. Најдужом стрелицом црвене боје означен је енергетски разред „Г“. Што је стрелица краћа то значи да уређај има мању потрошњу енергије. Енергетски разред конкретног уређаја приказан је словом на широкој стрелици црне боје са десне стране скале енергетских разреда. Потрошња електричне енергије исказана је бројем испод скале. Енергетски разред "А" означава уређај са најмањом потрошњом,

односно енергетски најефикаснији уређај, док енергетски разред "Г" означава уређај са највећом потрошњом енергије, односно најмање енергетски ефикасан уређај. Међутим, за неке производе слика је мало компликованија због њихове конструкције. Тако нпр. машине за прање веша, имају тенденцију да буду означене са, не једним, већ три слова – ААБ или АББ, на пример. Прво слово означава укупну енергетску ефикасност машине кад ради под пуним оптерећењем и прањем на 60 Целзијусових степени. Друго слово се односи на перформансе прања, а треће слово на сушење веша то јест брзину центрифуге. Фрижидери су још један изузетак, њихова производња је тако напредовала да су уведене две нове категорије, A^+ , A^{++} или A^{+++} како би се препознали они који имају највећу енергетску ефикасност.

Цена електричних уређаја зависи од више фактора, а међу њима значајан утицај имају енергетски разреди. Виша енергетска ефикасност уређаја указује да је такав уређај произведен од нових материјала применом савремених технолошких поступака. То значи да енергетски ефикаснији уређаји морају имати и вишу цену. Али, истраживања су показала да робна марка (нпр. Bosch, Philips, LG, Samsung итд.) или најновији модел уређаја има већи утицај на цену него енергетски разреди. Поред тога, цена машине за прање веша мање зависи енергетског разреда, а више од брзине обртаја бубња. У изузетним случајевима, када је реч о истом произвођачу, вишу цену има енергетски ефикаснији уређај тј. уређај са бољим енергетским разредом.

Примена електричних уређаја са бољим енергетским разредом има вишеструки значај. Домаћинства која користе већи број енергетски ефикаснијих електричних уређаја, троше знатно мање електричне енергије. Смањење потрошње енергије, умногоме, доприноси очувању природних енергетских ресурса, с једне стране, као и смањењу загађења животне средине.

Употребом већег броја електричних уређаја са бољим енергетским разредом постижу се значајне уштеде електричне енергије (табела 2). Осим тога, значајне уштеде електричне енергије могу се постићи и правилним руковањем и одржавањем електричних уређаја у складу са техничким упутством прописаних од стране произвођача.

Некада су се подаци о потрошњи електричне енергије налазили у пратећој документацији уређаја. Увођењем обавезног означавање електричних производа енергетском налепницом у земљама Европске уније, а од 2013. године и у Републици Србији,

омогућено је да се потрошња електричне енергије може видети на основу енергетског разреда уређаја.

Табела 2.: Потрошња енергије у зависности од енергетског разреда*

<i>Енергетски разред</i>	<i>Потрошња енергије у односу на референтни уређај</i>
А	< 55%
Б	55-75%
Ц	75-90%
Д	90-100%
Е	100-110%
Ф	110-125%
Г	>125%

Извор: https://www.eihp.hr/hrvatski/pdf/energetske_oznake_kucanskih_uredaja.pdf

3. ЕНЕРГЕТСКА ЕФИКАСНОСТ У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

Унапређење енергетске ефикасности један је од кључних елемената енергетске политике сваке државе па тако и Републике Србије. Виши степен енергетске ефикасности омогућава боље снабдевање енергијом, уз смањење увозне зависности за енергентима, и смањење негативних ефеката сектора енергетике на животну средину (око 76% емисија угљен-диоксида у Републици Србији потичу из сектора енергетике) чиме се доприноси повећању стандарда грађана.

У Републици Србији је 15. марта 2013. године донет Закон о ефикасном коришћењу енергије чији је циљ да обезбеди и подржи одговорно, рационално и одрживо коришћење енергије, и тако допринесе сигурнијем снабдевању енергијом, порасту стопе запошљавања, конкурентности и заштити животне средине. Кроз овај закон треба да се успостави систем организованог управљања енергијом (енергетски менаџмент) код великих и потрошаче енергије из јавног сектора (што би оквирно требало да обухвати око 70% примарне енергије), уведу минимални захтеви енергетске ефикасности за нова и ревитализована постројења у секторима производње, преноса и дистрибуције енергије, уведе наплата према измереној потрошњи енергије и означавање производа који утичу на потрошњу енергије, односно уведу захтеви екодизајна и енергетска ефикасност постане један од елемената јавних набавки, створе подстицаји за спровођење мера у погледу енергетске ефикасности и подстакне отварање тржишта енергетских услуга и спровођење

енергетских прегледа у циљу идентификације потенцијала за унапређење енергетске ефикасности.⁵

Према истраживањима, највећи потрошачи електричне енергије у домаћинству су управо кућни уређаји (фрижидери, машине за прање веша, електричне пећи, бојлери, замрзивачи) који годишње потроше чак једну петину укупне количине електричне енергије која је потребна домаћинству.

Дакле, у складу са Законом о ефикасном коришћењу енергије у Републици Србији сви производи који троше електричну енергију морају имати ознаке енергетске ефикасности. То се пре свега односи на кућне уређаје као што су: машине за прање и сушење веша, машине за прање судова, електричне пећи, телевизоре, расхладне уређаје, уређаје за собну климатизацију и електричне сијалице.

Уредбом о врстама производа који утичу на потрошњу енергије за које је неопходно означавање потрошње енергије и других ресурса дефинисано је седам основних енергетских класа ових уређаја од којих је најмање ефикасна класа Г, док је најефикаснија А класа. У оквиру А класе могу се користити и три допунске класе које означавају већу ефикасност уређаја A^+ , A^{++} и A^{+++} .

Електрични уређаји енергетске класе A^{+++} троше чак 60 одсто мање електричне енергије у односу на енергетску класу А. На пример, комбиновани фрижидер са замрзивачем A^{+++} класе годишње потроши око 150 киловат-часова електричне енергије, док исти такав фрижидер А класе годишње потроши око 320 киловат-часова електричне енергије.

Машина за прање веша енергетске класе A^{+++} троши 30 одсто мање електричне енергије у односу на машину за прање веша енергетске класе А. Ако је машина за прање веша енергетске класе Ц, њена потрошња електричне енергије већа је за 65 одсто од енергије коју потроши машина за прање веша А енергетске класе. Разлика између енергетске класе Ц и A^{+++} код машине за прање веша веома је велика, односно машина за прање веша Ц енергетске класе потроши више од 95 одсто електричне енергије у односу на машину за прање веша највише енергетске класе, што значи и дупло већи расход.

Машина за прање судова енергетске класе A^{++} годишње потроши око 260 киловат-часова електричне енергије и око 1600 литара воде, док машина за судове енергетске класе A^+ годишње потроши око 300 киловат-часова електричне енергије и 3300 литара

⁵ <http://www.merz.gov.rs/cir/aktuelnosti/energetska-efikasnost-u-srbiji>

воде. Код машина за прање судова више енергетске класе и ниво буке значајно је смањен.

Клима уређаји троше значајну количину електричне енергије, а потрошња енергије зависи од величине просторије, снаге клима уређаја и од тога колико сати дневно је у погону. Клима уређаји енергетске класе А троше између 18 и 60 киловат-часова електричне енергије месечно уколико се дневно укључују само на сат времена. Клима уређаји енергетске класе Д за исти период потроше око 20 одсто више електричне енергије, односно између 24 и 81 киловат-часова.

Једна обична сијалица од 100 вати у току једне године потроши око 360 киловат-часова електричне енергије, док штедљива сијалица годишње потроши око 72 киловат-часова електричне енергије.

Енергетски ефикасни уређаји више енергетске класе, осим што троше мање електричне енергије и воде, имају и смањени ниво буке па су веома тихи, а и еколошки су прихватљивији.

Уштеда која се годишње може остварити само уз помоћ уређаја више енергетске класе веома је значајна, имајући у виду да разлика у цени између уређаја енергетске класе А и енергетске класе А⁺⁺⁺ износи само неколико хиљада динара. Уређај највише енергетске класе може се исплатити кроз неколико месеци само уштедом електричне енергије.

Иако су данас купци у Републици Србији боље информисани о предностима енергетски ефикаснијих производа, цена је и даље пресудан фактор при куповини кућних апарата. То значи, да се грађани радије одлучују за куповину јефтинијег енергетски неефикаснијег уређаја. Неопходно је повећати степен информисаности грађана о томе како данас ефикасно користити енергију и унапредити свест о томе шта се може учинити по том питању. Понекад се ради о сасвим једноставним променама навика, некада о мањим улагањима која се веома брзо враћају.

ЗАКЉУЧАК

У данашњем еколошки свесном свету, више није тешко пронаћи савет о енергетској ефикасности. Због тога је уштеда електричне енергије и куповина најефикаснијих уређаја и апарата за домаћинство данас много једноставнија. Томе значајно доприносе налепнице са ознаком енергетских разреда које пружају низ информација о потрошњи енергије, перформансама производа и његовој енергетској ефикасности.

Енергетска ефикасност у Републици Србији није на завидном нивоу какав је у чланицама Европске уније и наша земља спада у високозависне енергетске земље. Иако су енергетски ефикасни уређаји скупљи и до 20%, грађани се све више одлучују за куповину таквих кућних апарата.

Очигледно је значајна улога државе у подстицању потрошача да се одговорније односе према потрошњи енергије, јер енергетска ефикасност није само штедња већ рационално коришћење. Енергетска ефикасност није штедња и одрицање, већ напротив унапређење и побољшање животног стандарда, уз заштиту природе и економски развој, кроз улагање у производњу и примену ресурса и услуга који доприносе енергетској ефикасности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Веселиновић, Б., Масловара, Ј., (2014), *Утицај страних директних инвестиција на економски развој Србије у транзиторном периоду*, Економски погледи, Вол. 16 бр. 2, Економски факултет, Косовска Митровица;
2. Закон о ефикасном коришћењу енергије, Службени гласник РС, бр. 5/2013;
3. Израчунавање енергетске ефикасности у сопственом окружењу,
<http://obnovljiviizvorienenergije.wordpress.com/2014/05/15/>;
4. Милићевић, З., (2009), *Означавање и идентификација производа помоћу ЕАН-система*, Економски погледи, бр. 2, Економски факултет, Косовска Митровица;
5. Милићевић, З., Мицић, Р. и Љ. Арсић., (2013), *Технолошко-економска анализа природног гаса из Руске Федерације*, ИПЕС-СР 2013, Зборник радова, Економски факултет у Косовској Митровици;
6. Мрђа Д., Ефикасна употреба електричне енергије у домаћинству, Републички педагошки завод, Бањалука,
http://www.rpz-rs.org/sajt/doc/file/1/0f/00507_20120207_efikasna_upotreba_elektricne_energije_u_domacinstvima_2.pdf;
7. Стојановић, Д., Бјекић, М., Крнета, Р. и Ђукић, С., (2009), *Енергетска ефикасност електричног осветљења – стање, перспективе и могућности штедње*, ЕТРАН 2009, Зборник радова, Врњачка Бања, 15-18. јуна 2009;
8. <http://www.solarni-sistemi.co.rs/srpski/%C5%A1tednja-energije/>
9. [nalepnice-energetskog-razreda](http://www.nalepnice-energetskog-razreda/);

10. <http://www.merz.gov.rs/cir/aktuelnosti/energetska-efikasnost-u-srbiji>;
11. <http://www.top10energyefficiency.org.uk/the-eu-energy-label-for-refridgerators>;
12. <http://www.obnovljiviizvorienergije.rs/vesti/vesti-iz-srbije/415-energetska-efikasnost-u-srbiji-nije-zadovoljavajuca.html>;
13. <http://www.thema-energie.de/strom/effizienzlabel/eu-label.html>;
14. <http://www.ehpa.org/policy/energy-efficiency/>;
15. <http://www.politika.rs/rubrike/potrosac/Sve-o-oznakama-energetskih-razreda.sr.html>;
16. https://www.eihp.hr/hrvatski/pdf/energetske_oznake_kucanskih_u_redaja.pdf
17. <https://www.politika.rs/rubrike/Moja-kuca/Kupujte-stedljive-aparate.sr.html>
18. <http://www.efikasnost.com/>

Рад је примљен: 20.10.2014.

Рад је прихваћен за штампање: 31.10.2014.

FINANCIAL DERIVATIVES TRADING IN CME GROUP*

Olja Munitlak Ivanović¹

Educons University, Faculty of Business Economics, Sremska Kamenica,
Serbia

Petar Mitić

Educons University, Faculty of Business Economics, Sremska Kamenica,
Serbia (PhD student at the University of Niš, Faculty of Economics)

Jelena Obradović

Higher School of Professional Business Studies, Novi Sad, Serbia

Abstract: *This paper gives an overview of the current situation and trends in the CME Group as a leader in the global market of financial derivatives. Special emphasis is placed on CME Globex – the electronic trading platform within the CME Group. The methodology used in this paper is typical for social sciences: a comparative analysis, historical analysis, and analysis of data, which enabled the use of various materials from books, scholarly journals, electronic databases and official documents and reports. The first part of this paper gives an overview of financial derivatives in general. The remaining part of the paper describes CME Group - its genesis, types of trading, permitted types of trading orders, market instruments and trading volume.*

Keywords: *financial derivatives, CME Group, CME Globex, international trade*

INTRODUCTION

Derivatives, especially financial derivatives, have been a constant target of criticism for many years. Criticism especially flared after the global financial crisis in 2008. Standpoints on financial derivatives remain divided even amongst the top financial economists. According to Iglič (2008), a tempestuous debate was conducted between Warren Buffett² and Alan Greenspan³: “Warren Buffett is of the view that derivatives are a time bomb waiting to explode, both for those dealing in them and for the economic system itself. In Warren Buffets opinion, derivatives represent financial weapons of mass destruction, those bringing along danger, albeit for the time being a latent one, but potentially and certainly, a danger that shall be lethal. Alan Greenspan stood up in defence of financial derivatives, saying that the growing deployment of complex financial derivatives does not represent a threat for the financial system of the

* This paper is a part of research projects numbers 47009 and 179015 financed by the Ministry of Science and Technological Development of the Republic of Serbia.

¹ oljaivanovic@eunet.rs

² Warren Buffett is one of the most successful investors of the twentieth century. Buffett is the chairman, CEO and largest shareholder of Berkshire Hathaway.

³ Alan Greenspan is an American economist who served as Chairman of the Federal Reserve of the United States from 1987 to 2006.

country. "Benefits from derivatives exceed by far their costs", Greenspan said on that occasion" (p. 75)

In this paper an overview of the financial derivatives was necessary to define derivatives and explain their genesis. The definition and a historical background of derivative contracts is given, and also the explanation of the benefits and risks of their usage. Second part of the paper is dedicated to CME Group which is comprised of four separate markets: Chicago Mercantile Exchange (CME), Chicago Board of Trade (CBOT), New York Mercantile Exchange (NYMEX) and Commodities Exchange (COMEX). Characteristics of each separate market and their role in CME Group are explained.

The aim of this paper is to determine whether open outcry, as a system of trading, is outdated or not. The third part of the paper is examining CME Globex electronic platform and open outcry - two specific types of trading in CME Group. Even though Globex platform has numerous benefits, open outcry is not completely replaced and both trading systems are now represented on the exchange. The first hypothesis is, therefore, defined:

H1: Trading via open outcry is a significant part of the total trading in CME Group markets.

CME Group has a diverse number of permitted types of trading orders. Price, time, quantity and other types of orders are the topic of the forth part of this paper. Furthermore, the paper aims to explore whether number of market instruments and volume of trading increases over time. The last part considers a diverse selection of market instruments and gives an overview of the trading volume. The second hypothesis is, accordingly, defined as:

H2: Number of instruments and trading volume in CME Group is increasing over time.

1. OVERVIEW OF THE FINANCIAL DERIVATIVES

Financial market, in a broad sense, represents an organized space where supply and demand for different types of financial assets meet. An important segment of the financial market is financial derivatives market, whose volume has been constantly growing. When we discuss financial derivatives a large number of definitions in the professional literature can be found. Hull (2009) and Kolb & Overdahl (2003), like most financial economists, agree with the definition that derivatives are a type of contract whose value depends primarily on the underlying asset, which can be a financial instrument, interest rate, foreign exchange rate or financial index. Derivatives can also have as an underlying a specific

commodity or commodity index. Type of the underlying asset is the most important feature of a derivative instrument. Some authors on financial derivatives consider that the traditional definition of derivatives, that is based on the underlying asset, is obsolete because, for example, there is no such asset in the case of weather derivatives, electricity derivatives, etc. (Swan, 2000, p. 142). Furthermore, Hull (2009), after the above-mentioned definitions, underscores that derivatives, after all, can be dependent on almost any variable.

Basic function of financial derivatives is risk management – to hedge or mitigate the risk in the underlying. Analysis shows that derivatives use is also significantly related to other important financial characteristics such as leverage, debt maturity, holdings of liquid assets, dividend policy and operational hedges. (Bartram, Brown & Fehle, 2009, p. 204)

In the modern economic environment, physical and legal entities are constantly faced with a large number of risks. To be able to operate profitably, all market operators are finding ways to avoid risks, or to diminish them in any way possible. The point is to transfer risks to those market participants who are willing to accept that risk and achieve gains/losses, as their predictions of price movements are in contrast to the predictions of those who want to protect themselves from the risks (Đorđević & Ilić, 2012, p. 90). In the market, on one hand, we can find hedgers who want to protect themselves from risk. On the other hand, there are traders (speculators) who are willing to accept the risk because they expect gains. Grubišić, Vuković & Branković (2012) indicate that the derivatives market has develop on the possibilities of acquiring revenue from trade and speculations. (p. 81)

When we look at the advantages and risks that derivatives bring, it is necessary to carry out their systematization. European Union Committee, in its report "The future regulation of derivatives markets: is the EU on the right track?" lists the following advantages of derivatives:

- Derivatives allow the sharing or redistribution of risk.
- Derivatives can allow businesses to manage effectively exposures to external influences on their business over which they have no control.
- Parties can speculate on the values of underlying assets, without necessarily having any actual interest in the asset itself.

As for the risk that derivatives pose, the above-mentioned report emphasizes:

- Lack of transparency is one of the key risk in the OTC derivatives market.
- The risk that a counterparty in a derivatives contract will not satisfy its obligations under the contract.
- Operational risks are those that occur from human error or the failure of control systems.
- Systemic risk describes the risk to the financial system posed by the default of a major player in the derivatives market.

Table 1.: Gross market values of over-the-counter (OTC) derivatives by risk category and instrument

Risk Category / Instrument	Gross market values (in bn of USD)		
	2011	2012	2013
Total contracts	27,297	24,733	18,658
Foreign exchange contracts	2,592	2,313	2,284
Forwards and forex swaps	923	806	824
Currency swaps	1,324	1,259	1,186
Options	345	249	273
Interest rate contracts	20,001	18,833	14,039
Forward rate agreements	67	47	108
Interest rate swaps	18,046	17,080	12,758
Options	1,888	1,706	1,174
Equity-linked contracts	673	600	700
Forwards and swaps	156	157	202
Options	518	443	498
Commodity contracts	466	347	264
Gold	63	42	47
Other commodities	403	304	217
Forwards and swaps			
Options			
Credit default swaps	1,586	848	653
Single-name instruments	958	527	369
Multi-name instruments	628	321	284
Unallocated	1,978	1,792	718

Source: BIS Quarterly Review, September 2014.

(<http://www.bis.org/statistics/dt1920a.pdf>)

There are many divisions of financial derivatives. Marinković (2011a) offers a division of derivatives depending on the type of an underlying asset: (i) the derivative of the exchange commodities, (ii) derivative on financial instruments and (iii) foreign currency derivatives (p. 306). Financial derivatives include four instruments: forward

contracts, futures, options and swaps. Contracts, such as swaps and forwards, are traded on the OTC market, futures are traded only on exchanges, while the options are traded on both OTC and exchanges (Marinković, 2011a, p. 301). Table 1 provides an overview of the gross market value of various types of contracts and commodity assets.

The vast majority of financial economists, like Hull (2009), McDonald (2006) and Mishkin (2006), state that derivative instruments are from a recent date, formed in the 1970s and 1980s. The reason for this belief is that derivatives, in this period, recorded a significant growth, both in value and in volume of trading. This is corroborated by Table 2 which shows Turnovers of futures contracts traded on international exchanges, and Table 3 which shows Turnovers of options traded on international exchanges.

Table 2.: Turnovers of future contracts traded on international exchanges (numbers of contracts in millions)

Instruments	1990	1995	2000	2003
Interest rate	219,1	561,0	781,2	1576,8
Currency	29,7	99,6	43,6	58,7
Equity index	39,4	114,8	225,2	725,7
All Markets	288,2	775,4	1050	2361,2

Source: Pilbeam, K. (2005) Finance and Financial Markets, p. 335

Table 3.: Turnovers of options traded on international exchanges (numbers of contracts in millions)

Instruments	1990	1995	2000	2003
Interest rate	52,0	225,5	107,6	302,2
Currency	18,9	23,3	7,1	14,3
Equity index	119,1	187,3	481,4	3233,9
All Markets	190,0	436,1	596,1	3550,4

Source: Pilbeam K. (2005) Finance and Financial Markets, p. 363

Contrary to the belief that derivatives trading emerged in finance in the 1970s and 1980s, Weber (2008) states that derivative contracts emerged as soon as humans were able to make credible promises. In his discussion paper Weber (2008) also states that first derivative contracts were written in Mesopotamia in cuneiform script on clay tablets. These derivatives were contracts for future delivery of goods that were often combined with a loan. Furthermore, we can find evidence that the derivative contracts existed in ancient Greece and ancient Rome.⁴

⁴ Weber (2008) cites Van De Mierop (2005), who has given an example of a Mesopotamian derivative contract: „Thirty wooden [planks?], ten of 3.5 meters each, twenty of 4 meters each, in

“Medieval Amsterdam holds the honor of the place where the first derivative on the financial assets was created. However, North America is considered to be the place where the first regulated derivatives market was established. The Chicago market was the forerunner of the entire network of modern derivatives markets in the world.” (Marinković, 2011a, p. 302).

2. A BRIEF EVOLUTION OF CME GROUP

On a global scale CME Group is one of the largest exchanges and clearing houses for financial derivatives. Within it, the financial exchange and trade gained public character for the first time. CME Group provides adequate commercial space, financial and IT infrastructure for successful administration and trade with financial instruments, with emphasis on futures and options on futures. CME Group is comprised of four separate markets: Chicago Mercantile Exchange (CME), Chicago Board of Trade (CBOT), New York Mercantile Exchange (NYMEX) and Commodities Exchange (COMEX).

The Chicago Mercantile Exchange (CME) was established in 1898 in Chicago. Originally, CME dealt with the exchange of agricultural products. It was established as a non-profit organization named the Chicago Butter and Egg Board, which was changed in 1919 to Chicago Mercantile Exchange. Today, according to the official website of the CME Group, CME is a Designated Contract Market that offers products subject to CME rules and regulations. With its development CME significantly expanded exchange, including an increasing number of attractive products, for example: frozen pork belly futures (1961), live cattle futures (1964), futures on foreign currencies (1972), Eurodollar futures (1981) and stock index futures (1982). (<http://www.cmegroup.com/company/history/timeline-of-achievements.html>, accessed on 21.09.2014.) Everette B. Harris (1970), president of CME at the time, describes innovations and changes as follows: „It became apparent that members could not continue to subsist economically on eggs alone. Necessity is the mother of invention. Beginning in the early fifties and until the present time, Exchange members have vigorously researched, tasted, and promoted many new

the month Magrattum Akshak-shemi will give to Damqanum. Before six witnesses (their names are listed). The year that the golden throne of Sin of Warhum was made.” The contract was written in the nineteenth century BC. (p. 5) Weber (2008) also cites Swan (2000) who said that Athens allowed contracts for future delivery in sea-borne trade because the city depended on the import of grain from Egypt. (p. 8)

contracts for futures trading. Some have succeeded and some have failed, but fear of failure has not impeded progress.“ (p. 52).

First electronic futures trades were made on CME Globex electronic trading platform in 1992. Although this innovation significantly increased the efficiency of trading, the daily volume of trade agreements and the extension of trading hours, the system did not completely replace open outcry. CME in 2001 officially became the largest futures exchange. In 2002, CME became the first exchange in the United States to issue shares which are listed at the New York Stock Exchange. CME in 2007 merged with the Chicago Board of Trade, which resulted in the formation of CME Group Inc. In August 2008, the shareholders approved the merger with the New York Mercantile Exchange (NYMEX) and COMEX. The Kansas City Board of Trade (KCBT) became part of CME Group in 2012. (<http://www.cmegroup.com/company/history/timeline-of-achievements.html>, accessed on 21.09.2014.)

The Chicago Board of Trade (CBOT), funded in 1848, is one of the busiest commodities exchanges in the world. CBOT has more than 3,600 members, who trade almost 50 different futures and options products (Chicago Board of Trade History, Funding Universe, 2014).

The world's largest physical commodity futures exchange is The New York Mercantile Exchange (NYMEX). This exchange is also owned by the CME Group. In addition to its New York offices, it has offices in Boston, Washington, San Francisco, Dubai, London and Tokyo. The company consists of two, formerly completely separate exchanges: New York Mercantile Exchange and Commodity Exchange, Inc. (COMEX).

3. TWO SPECIFIC TYPES OF TRADING IN CME GROUP

In CME Group, trading with derivatives can be carried out via the CME Globex electronic platform or via the traditional system of open outcry. Futures and options exchanges worldwide are shifting from conventional open-outcry markets to electronic trading. Reasons for this shift include reduced transaction costs, fewer trading errors, and increased execution speed (Shah & Brorsen, 2011, p. 48).

The development and increase of global market share of CME Group is based on improving the supply of contractual arrangements and introducing new ways of trading that is based on the CME Globex electronic platform. The CME Globex platform is the first and remains among the fastest global electronic trading system for futures and options. Through its advanced functionality, high-reliability and global connectivity, it is now the world's premier marketplace for derivatives trading („CME Globex Reference Guide“, 2014).

Customers around the world use commercial applications to access the platform and thus they are opening a wide range of options for trading with futures and options. This enables users to access the electronic platform from anywhere around the world (facilitated market entry), insight into all market prices (increased transparency), trading in a much faster and cheaper way compared to a broker. („CME Globex Reference Guide“, 2014). This electronic trading platform offers customers:

- Streamlined development efforts,
- Single source for production customer support,
- Access to free risk management tools,
- More efficient access to real-time market data,
- 10-deep futures and 3-deep options for most markets,
- High-speed, high-volume capacity,
- Improved options capabilities and a range of new products,
- Direct order routing to to Brazil Exchange BM&FBOVESPA and Mexican Derivatives Exchange (MexDer)
- Access to listed products traded on, Bursa Malaysia (BMD), the Dubai Mercantile Exchange (DME), the Korean Exchange (KRX), and the Minneapolis Grain Exchange (MGEX) („CME Globex Reference Guide“, 2014).

When the aim of CME Group of achieving and securing market leadership positions and eliminating competition is considered, great emphasis is placed on improving the Globex platform. Accordingly, significant investments are made in the platform, whose efficiency and reliability are continuously increasing every year. Users can trade using Globex platform almost non-stop, from Sunday evening through Friday afternoon. For every product that is the subject of trade a separate session is determined. Products on Globex are organized as follows (Pezzutti, 2008, p. 27):

- Side-by-Side contracts trade for a portion of the day simultaneously via open outcry,
- Electronic-Only contracts trade only electronically,
- After-Hours Electronic contracts trade electronically after the product stops trading via open outcry.

However, despite the existence of numerous benefits of the Globex platform, the traditional open outcry is not completely replaced.

Open outcry means trading in a pit where traders with pre-defined hand signals⁵ express their intentions.

Both trading systems are now represented on the exchanges, and their most significant difference is in the limit order book. In electronic trading, traders have access to an anonymous limit order book, while in open-outcry trading, no official limit order book exists (Shah & Brorsen, 2011, p.50). Another significant difference according to Shah & Brorsen (2011) is the state's order execution. In electronic trading, a large order can be matched with several orders from the limit order book at different prices. Therefore, large trades may have lower liquidity costs in open-outcry markets than in electronic markets (p. 50).

According to the summary of the study by Zaner Group "Open Outcry (Pit Trading) versus the Electronic GLOBEX Platform" the results are succeeding:

- Overall, 87% of all CME Group contracts are executed on Globex; 13% are executed by open outcry.
- 98% of all CME Group futures contracts are executed on Globex; 2% by open outcry.
- 22% of all CME Group options on futures are executed on Globex; 78% by open outcry.

**Table 4.: Open Outcry versus the Electronic Globex Platform
(February 5, 2009 vs August 10, 2010)**

	2009	2010
	Globex / Open Outcry	Globex / Open Outcry
All	86% / 14%	87% / 13%
Futures only	96% / 4%	98% / 2%
Options on futures only	16% / 85%	22% / 78%

Source: Zaner Group, A study in platform volume: Open Outcry (Pit Trading) versus the Electronic GLOBEX Platform, September 2010.

(http://www.zaner.com/pdf/trading_volume_study.pdf)

Table 4 shows that despite many benefits and increased trading volume through Globex Platform, traditional Open Outcry is not completely replaced. When it comes to futures, trading is achieved mostly electronically (96% - in 2009, and 98% - in 2010). When trading with options on futures is considered, in most cases is conducted by Open Outcry, although this trend is decreasing (85% - in 2009, and 78% -

⁵ A trader who is buying will have their palms facing inward, and a trader who is selling will have their palms facing outward, away from their body. Additionally, signaling in front of and away from the body indicates price, while signaling near the face indicates quantity. (<http://www.cmegroup.com/education/open-outcry-futures-trading-hand-signals.html>, accessed on 19.09.2014.)

2010). Even though this trend is decreasing, we accept the first hypothesis – H1, because open outcry is still a significant part of trading in CME Group.

4. PERMITTED TYPES OF TRADING ORDERS

From the temporal aspect trade on the exchange consists of: opening times, free trade and closing time. At the time of opening and closing the orders are entered in an order book, but the transactions are not executed. In this period the equilibrium price (reference price) is determined. This price is changed after each receipt or withdrawal of a new order.

Execution of orders during free trade is achieved by matching the orders with the orders on the opposite side. When the order is delivered, if there is no order on the opposite side that meets the requirements for the realization, it is held in the order book where orders are ranked according to the time of placing as priority criteria. Within the CME Group trading session and all its elements are determined for each product separately.

We do not conclude who holds a leadership position at the global derivatives market only on the basis of the relative share in trading volume. Level of development of the trading procedures needs to be taken into account as well. CME Globex electronic platform offers one of the most advanced model in terms of the allowed types of orders. The types of orders are: Market Order, Limit Order, Price Level Order, Stop Order, Fill and Kill, Fill or Kill, Immediate or Cancel, Minimum Accepted Quantity, Day order, Good till Cancel, Good till Date, Hidden Quantity, Requested for Cross (Marinković, 2011b, p. 17-18.)

According to Marinković (2011b) Market Order and Limit Order are the most important types of accounts when it comes to pricing. Day Order, Good till Date and Good till Cancel are instructions which define the time when the order must be made, when execution stops, or a time period in which obligation of execution is valid. Fill and Kill, Fill or Kill, Immediate or Cancel and Minimum Quantity Accepted are quantity instructions. Hidden Quantity is the order in which the other participants were not able to see the total quantity in the account. Requested for Cross is a request for cross execution of transactions, which is mostly used by brokers who intend to pair the buying and selling accounts of their clients, if conditions permit (p. 18-22).

5. MARKET INSTRUMENTS AND TRADING VOLUME

According to the official website of the CME Group, a wide range of traded products appear on the exchanges, which can be classified into the following groups: futures and options based on interest rates, equity indexes, foreign exchange, energy, agricultural commodities, metals, weather and real estate. According to "CME Market Reference Guide" (2010) the most important products are:

- Commodity Futures, Options And Swaps
- Energy Futures And Options
- Equity Futures And Options
- FX Futures And Options
- Interest rates Futures And Options
- Metals Futures And Options
- Weather Futures And Options

Data provided by the official website of CME Group, that gives us an overview of its' grandiosity, shows that in September 2013 volume averaged 13.1 million contracts per day, up 10 percent compared with September 2012. For the sake of comparison, in December 2010 volume averaged 10.5 million contracts per day, up 15 percent from December 2009. Total volume for December 2010 was 232 million contracts, of which 83 percent was traded electronically. Total volume for September 2013 was more than 261 million contracts, of which 84 percent was traded electronically. We can conclude that the total volume of trading in CME Group is constantly on the rise for the vast majority of instruments.⁶

Based on Table 5 it is evident that, for this period, the largest volume of transactions is recorded by trading with interest rates. The highest turnover was achieved in the first quarter of 2013. After trading with interest rates, according to the criterion of the size of the volume of transactions, trading with equities and energy follow, respectively, while the lowest volume is in the trading with metals.

⁶ For example, in December 2010 CME Group interest rate volume averaged 5.0 million contracts per day. In September 2013 interest rate volume averaged 6.6 million contracts per day. In December 2010 equity index volume averaged 2.7 million contracts per day, and in September 2013 it averaged 2.9 million contracts per day. In December 2010 energy volume averaged 1.5 million contracts per day, and in September 2013 energy volume averaged 1.6 million contracts per day. (<http://investor.cmegroup.com/investor-relations/releasedetail.cfm?ReleaseID=456579>; <http://investor.cmegroup.com/investor-relations/releasedetail.cfm?ReleaseID=794410>, accessed on 22.09.2014.)

Table 5.: Statistical data on trade within the CME Group in 2012 and the first quarter of 2013

Quarterly Average Daily Volume (ADV)					
CME Group ADV (in thousands)					
Product Line:	1Q2012	2Q2012	3Q2012	4Q2012	1Q2013
Interest rates	5,613	5,136	4,514	4,094	5,656
Equities	2,390	2,919	2,391	2,532	2,608
Foreign exchange	846	920	846	767	1,010
Energy	1,952	1,741	1,590	1,489	1,730
Agricultural commodities	1,122	1,228	1,171	982	1,084
Metals	385	372	327	324	396
Total	12,308	12,376	10,839	10,188	12,484

Source: CME Group Inc. Reports Solid First – Quarter 2013 Financial Results, World Federation of Exchanges, retrieved from: <http://www.world-exchanges.org/news-views/cme-group-inc-reports-solid-first-quarter-2013-financial-results>, accessed on: 22.09.2014.

After presenting quantitative (and qualitative) data in this section, we accept the second hypothesis – H2, that number of instruments and trading volume in CME Group is increasing over time.

CONCLUSION

Derivative contracts were present since ancient civilizations. In general, we can define derivatives as a type of contract whose value depends primarily on the underlying asset. The extensive development of financial derivatives took place in the last thirty years of the twentieth century. Financial derivatives are used to hedge or mitigate the risk in the underlying. That is one of the main reason why they have been so popular in the previous period, and why they have been growing in value and volume.

Within the financial derivatives markets, CME Group has occupied a leading position through continuous improvement of commercial space and following the latest trends in the financial and IT infrastructure for administration and trade with financial instruments. In addition, in order to maintain this position, a large emphasis is placed on strategic initiatives in order to increase liquidity, efficiency and contract volume.

CME Group consists of four separate markets defined as a designated contract markets, which offer the widest range of global benchmark products across all major asset classes, including futures and options base on interest rates, equity indexes, foreign exchange, energy, agricultural commodities, metals, weather and real estate (<http://www.cmegroup.com/company/history/>, accessed on 23.09.2014.).

Users have two options of trading with derivatives: via the CME Globex electronic platform or via the traditional system of open outcry, which is still an option, despite many advantages of electronic trading. As presented in this work, 86% of total trade in 2009 was through the CME Globex electronic platform, while 14% were realized through open outcry. This ratio in 2010 was 87%/13% respectively. However, although there is a tendency of growth of electronic trading, we accept the H1 that trading via open outcry continues to be a significant part of the market, especially when options on futures are considered. Thus, despite many technological innovations and the crucial role of CME Globex electronic platform in increasing the volume and quality of the process of derivatives trading, open outcry will not be discarded for many years due to its characteristics and advantages for a specific forms of trade.

In addition to numerous other features, CME Globex offers different trading orders that provide customers around the world a wide range of trading options. With this advantage, CME Group attracts a large number of users, allowing them to customize orders to their preferences. In addition, CME Group adapted a wide range of market-based instruments. All these advantages have contributed to a continuous increasing number of CME Globex users worldwide.

CME Globex, the first and fastest global electronic trading system, allows users worldwide to access the most liquid financial derivatives market in the world. CME Group, in its approach to business, is continually working on improving the process of trading, as one of the competitive advantages of this exchange. In accordance with that, huge funds are invested in the development of CME Globex platform. Such investments enable CME Group to increase trading volume significantly and constantly. Based on the data presented in this paper, we accept H2 that CME Group trading volume is constantly increasing. If we consider the period from September 2012 to September 2013, volume of contracts per day increased by 10%, which is yet another indicator of the continuous increase in trading volume. The largest trading volume on this market place is realized through the trading of interest rates and equities.

LITERATURE

1. Bartram, S., Brown, G., Felhe, F. (2009). International Evidence on Financial Derivatives Usage. *Financial Management*, 38(1), 185-206.
2. BIS Quarterly Review, Retrieved from
3. <http://www.bis.org/statistics/dt1920a.pdf> (accessed on 18.09.2014.)

4. CME Group (2007). CME and CBOT Complete Merger Creating the Leading Global Financial Exchange. Retrieved from
5. <http://investor.cmegroup.com/investor-relations/releasedetail.cfm?ReleaseID=254207> (accessed on 21.09.2014)
6. CME Group (2010). Investor Relations. Retrieved from
7. <http://investor.cmegroup.com/investor-relations/releasedetail.cfm?ReleaseID=456579> (accessed on 22.09.2014.)
8. CME Group (2010). Investor Relations. Retrieved from
9. <http://investor.cmegroup.com/investor-relations/releasedetail.cfm?ReleaseID=794410> (accessed on 22.09.2014.)
10. CME Group (2010). Market Reference Guide, Products and services for futures, options and over-the-counter markets, Retrieved from http://www.trendfollowing.com/whitepaper/CME179_MarketRefGuide.pdf (accessed on 19.09.2014)
11. CME Group (2011). News Releases. Retrieved from
12. <http://cmegroup.mediaroom.com/index.php?s=43&item=3088> (accessed on 20.09.2014.)
13. CME Group (2012). Infographic: Trader's Guide to Open Outcry Hand Signals. Retrieved from
14. <http://www.cmegroup.com/education/open-outcry-futures-trading-hand-signals.html> (accessed on 19.09.2014.)
15. CME Group (2014). CME Globex Reference Guide, Retrieved from <http://www.cmegroup.com/globex/files/GlobexRefGd.pdf> (accessed on 19.09.2014.)
16. CME Group. CME. Retrieved from
17. <http://www.cmegroup.com/company/cme.html> (accessed on 21.09.2014.)
18. CME Group Overview. Driving Growth and Commerce. CME. Retrieved from
19. <http://www.cmegroup.com/company/history/>, (accessed on 23.09.2014.).
20. CME Group. Timeline of CME Achievements. Retrieved from <http://www.cmegroup.com/company/history/timeline-of-achievements.html> (accessed on 21.09.2014.)
21. Đorđević, B. S., & Ilić, S. (2012). Karakteristike trgovanja opcijama i trendovi na robnim berzama. *Ekonomika*, 58(1), 89-102.

22. Everette, H. (1970). History of Chicago Mercantile Exchange. The Chicago Mercantile Exchange. 49-54. Retrieved from
23. http://www.farmdoc.illinois.edu/irwin/archive/books/Futrs_Trading_in_Livestck/Futures_Trading_in_%20Livestock_Part%20I_2.pdf
24. Funding Universe (2014). Chicago Board of Trade History, Retrieved from <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/chicago-board-of-trade-history/> (accessed on 19.09.2014.)
25. Grubišić, Z., Vuković, D., & Branković, B. (2012). Upotreba fjučersa u zaštiti na finansijskom tržištu. *Ekonomika*, 58(1), 80-88.
26. Hull, J. (2009) *Options, Futures, and Other Derivatives*. Pearson Education Inc. [New Jersey](#).
27. Iglič, E. (2008). Finansijski derivati ante portas?. *Bankarstvo*, 37(9-10), 70-79.
28. Kolb, R., Overdahl, J. (2003) *Financial Derivatives*. John Wiley & Sons Inc. Hoboken, New Jersey.
29. Marinković, S. (2011a) *Finansijska tržišta*. Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu. Niš
30. Marinković, S. (2011b). Mikrostruktura savremenih tržišta derivata. *Ekonomске teme*, (49)1, 15-30.
31. McDonald, R. (2006) *Derivatives Markets*. The Addison-Wesley Series in Finance. Pearson Education Inc. [New Jersey](#).
32. Mishkin, F. (2006) *The Economics of Money, Banking, and Financial Markets*. The Addison-Wesley Series. Pearson Education Inc. New Jersey.
33. Pezzutti, P. (2008). *Trading the US Markets, A Comprehensive Guide to US Markets for International Traders and Investors*. Harriman House LTD.
34. Pilbeam, K. (2005) *Finance and Financial Markets*. Palgrave Macmillan. New York.
35. Report of The European Union Committee "The future regulation of derivatives markets: is the EU on the right track?" Retrieved from <http://www.publications.parliament.uk/pa/ld200910/ldselect/ldeduc/93/9305.htm> (accessed on 17.09.2014.)
36. Shah, S., & Brorsen, W. (2011). Electronic vs. Open Outcry: Side-by-Side Trading of KCBT Wheat Futures. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 36(1), 48-62.
37. Swan, E., (2000) *Building the Global Market. A 4000 Year History of Derivatives*. Kluwer Law International. The Hague.

38. Van De Mierop, M. (2005) *The Innovation of Interest: Sumerian Loans*. In Goetzmann, William M. and K. Geert Rouwenhorst (eds) *The Origins of Value: The Financial Innovations that Created Modern Capital Markets*. Oxford University Press, Oxford.
39. Weber, J. (2008). A Short History of Derivative Security Markets. Discussion Paper 08.10. (<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1141689>)
40. World Federation of Exchanges (2013). CME Group Inc. Reports solid first-quarter 2013 financial results, Retrieved from <http://www.world-exchanges.org/news-views/cme-group-inc-reports-solid-first-quarter-2013-financial-results>
41. Zaner Group (2010). A study in platform volume: Open Outcry (Pit Trading) versus the Electronic GLOBEX Platform, Retrieved from http://www.zaner.com/pdf/trading_volume_study.pdf

Рад је примљен: 26. 09.2014.

Рад је прихваћен за штампање: 29.09.2014.

ЗАШТИТНА КАМАТА КАО ФАКТОР ЈАЧАЊА КОНКУРЕНТНОСТИ ПРИВРЕДНИХ ДРУШТАВА

PROTECTIVE INTEREST AS A FACTOR OF INCREASING COMPETITIVENESS OF COMPANIES

Јован Вукашиновић¹

Висока пословна школа струковних студија, Нови Сад, Србија

Љубиша Милачић

Универзитет у Приштини, Пољопривредни факултет, Лешак, Србија

Ана Вукашиновић

Београд, Србија

Сажетак: У раду је приказан један од могућих приступа у проналажењу потенцијалних активних инструмената фискалне политике усмерен ка заштити сопственог капитала и спречавања расподеле инфлаторног добитка предузећа. Указано је на кључне негативне последице расподеле виртуелних добитака који настају применом конвенционалног рачуноводственог концепта сучељавањем текућих прихода са историјским трошковима односно доследне примене начела набавне вредности у условима општег раста цена.

У раду су приказане и основне поставке и механизми деловања заштитне камате која би требала да снизи цену капитала, побољша конкурентност, повећа богатство власника капитала и друштва у целини.

Циљ истраживања био је да прикаже да имплементација заштитне камате као специфичног инструмента признавања инвестираног капитала власника од стране пореских власти може резултирати у избегавање опорезивања инфлаторног(виртуелног) добитка.

Ово је посебно значајно у земљама са високом инфлацијом, ниским учешћем сопственог капитала и високом незапослености.

Кључне речи: конкурентност, камата, заштита капитал, инфлација..

Abstract: The paper shows one of the approaches to finding potential active instruments of fiscal policy aimed at protection of owner's equity and prevention of distribution of company's inflationary earnings.

We pointed out the key negative consequences of distribution of virtual profit which is a result of application of conventional accounting principle by matching current revenue with historic cost, i.e. consistent application of cost principle in the conditions of general price rise.

The paper also deals with mechanisms of protective interest which should lower the price of capital, improve goods competitiveness, and increase the wealth of equity owner and citizens in general. The aim of the research was to show that the implementation of protective interest as a specific instrument of recognition of compensation for entrepreneurial capital invested in the state tax system could result in evasion of taxation of inflationary (virtual) profit.

This is particularly significant in the countries with high inflation, low participation of equity and high unemployment.

¹ vukasinovicj@hotmail.com

Key words: competitiveness, interest, protection, capital, inflation,.

1. УВОДНЕ НАПОМЕНЕ

Врховном менаџменту битан је само принос на капитал као доказ успешног/неуспешног пословодства. Добитак је главни фактор продужења њиховог мандата. Акционари пак очекују принос на свој улог, а на менаџменту је да то осигура. Даље питање финансирања пословања акционарима није посебна брига. Већу сензибилност у вези тог питања показују чланови друштва (власници удела) у д.о.о.-у или у ортачким друштвима.

У финансијској теорији и пракси познато је дејство „финансијске полуге“ којом се може добити виши принос на капитал него кад власници поставе ниво приноса на нпр. 10 % годишње или више, а цена кредита је истовремено испод тог нивоа. У том случају менаџмент ће се радије задужити него што ће користити сопствене изворе (познати принцип рентабилности да нема границе привлачењу туђег капитала све док је стварна камата већа од тржишне камате).

Рачуноводствени стандарди (МРС/МСФИ) углавном су усмерени на берзанска привредна друштва која због обавезе примене начела „поштене“ (фер) вредности код састављања финансијских извештаја по правилу исказују бољи пословни резултат него што би он могао бити када би се строжије применило начело опрезности. Добити се после опорезивања најчешће расподељују, бонуси менаџерима исплаћују, захватања државе су превелика, привредна друштва постају све зависнија од кредита, а и за саме банке финансијска зависност њихових клијената постаје опасна.

Повериоци су све више изложени ризику наплате својих потраживања.

Ризици банака и предузетника расту јер морају отписивати све више својих потраживања од оних предузетника који су пропали јер не могу да врате кредит или да наплате своје фактуре. Удео сопственог капитала у привредним друштвима пао је на до сада најнижи ниво, ликвидност је очајна, а неплаћања дужа од 360 дана скоро да постају правило.

2. КРИТИЧКИ ОСВРТ НА ПОСТОЈЕЋУ ПРОФЕСИОНАЛНУ И ЗАКОНСКУ РЕГУЛАТИВУ ПРЕМА ЗАШТИТИ КАПИТАЛА

У времену финансијске нестабилности природно је да се питамо: осигурава ли наш рачуноводствени систем заштиту

капитала? Ако осигурава, у чему се она састоји? Ако не осигурава, шта треба предузети? За финансијску стабилност сваког привредног друштва битна је висина капитала и резерви, биле оне откривене (јавне) или скривене (латентне). У кризи прво банкротирају капитално најслабији, што доказују бројни примери из праксе. Други, с већим капиталом, још имају прилику да опстану, осим ако игноришу потребу благовременог отклањања узрока губитака.

Међународни стандарди финансијског извештавања не садрже норме које су у функцији обрачунске заштите капитала. Ревалоризационе резерве обликују се из усклађења с фер тржишним вредностима имовинских делова, а не из потребе заштите капитала.

Из рачуноводствене регулативе се јасно може закључити да пословни резултат треба да се измери што неутралније; да се не стварају никакве отворене или скривене резерве као фактора финансијске стабилности предузећа у годинама када оно пролази кроз тешкоће.

Оквир за састављање и презентовање финансијских извештаја чак изричито забрањује стварање скривених резерви, намерно умањење имовине или прихода или намерно преувеличавање обавеза или трошкова јер финансијски извештаји не би били неутрални и, стога, не би били поуздани (Оквир за припрему и презентацију финансијских извештаја, 2007, т.37). Из наведеног се шаље јасна порука: није на рачуноводственом систему како ће се штитити капитал, него како да се искаже неутралан и до потпуности разоткривен резултат, без примеса арбитрарности или склоности рачуновође или управе друштва стварању резерви или пак билансним козметикама.

У вези с изнесеним симптоматично је и како Одбор за Стандарде у Лондону (IASB - INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD) никада није донео рачуноводствени стандард који би разрадио тезе назначене у т. 104. – 110. споменутог Оквира, а реч је о тзв. концептима очувања финансијског и физичког капитала.

Концепт очувања финансијског капитала захтева да се ...само онај део повећања цена имовине који прелази општи ниво цена сматра добитком. На остатак повећања се гледа као на кориговање ради одржавања капитала и, због тога, као на део капитала (Оквир за припрему и презентацију финансијских извештаја, 2007, т.108). У праву трговачких друштава Србије и у пореском праву не постоје стандарди о заштити капитала, па у том смислу, сматрамо, да су нужне интервенције у подручју расподеле добитка како би скупштине друштава одлучивале и о заштити капитала, а тиме и о већој заштити поверилаца.

Како код нас не постоји механизам заштите капитала, привредна друштва и њихове рачуновође се могу приклонити стварању „скривених (тихих, латентних резерви).

У чему се оне састоје?

Обликовање разумних скривених резерви (нем. die Stille Rücklagen) не сматра се преваром или билансном козметиком. Штавише, начело трговачке опрезности је допустиво ако не служи за манипулисање добитком и кад је то у интересу поверилаца и власника друштва.

Ако су главни извор финансирања предузетника банка, добављачи и запослени, изнад свега је најбитнија заштита њихових потраживања, а не да ли је већи или мањи добитак у финансијским извештајима. Штавише, ако се тиме штите и њихови интереси, они немају ништа против скривених резерви јер то на крају јача поверење и финансијску дисциплину. Сасвим је друга ситуација кад деоничари данас желе максималан добитак, односно што краћи рок повраћаја уложеног, па исплате дивиденде доводе до великих проблема у солвентности друштва. Из тих разлога су рачуноводствени стандарди усмерени на исказивање неутралног резултата, без претпоставки о неким циљевима јачања капитала. У свему томе до сада су највише профитирали деоничари и државни буџет путем пореза и доприноса.

У нашој земљи у друштвима са ограниченом одговорношћу постоји већа склоност стварања тихих резерви јер претежни део оснивача (чланова друштва) тражи начине како да искаже нижи добитак, не само с циљем плаћања мањих јавних давања, него и ради заштите поверилаца путем одржавања солвентности због нижих исплата за јавна давања.

При томе се свесно уздржавају и од права на исплату добитка. Они на то рачунају у каснијим годинама. Откривање тихих резерви настаје код продаје материјалних привредних добара... продаје предузећа и удела у друштвима али и код продаје производа ако су залихе вођене према трошковима производње који су нижи од продајне цене, односно код прве процене (ревалоризације) имовине (Frick, W., 2007, стр. 263).

3. АНАЛИЗА ПОСТОЈЕЋЕ СТРУКТУРЕ ИЗВОРА ФИНАНСИРАЊА ПРИВРЕДНИХ ДРУШТАВА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

Структура извора средстава, а посебно капитала и његовог удела у изворима финансирања један је од најбитнијих показатеља о томе како су се управе, надзорни одбори и сами деоничари – чланови друштва односили према потребама развоја и јачања пословне снаге друштва.

Структура извора финансирања привредних друштава у Републици Србији у 2010., 2011., и 2012.години дата је у табели 1:

Табела 1.: Структура извора финансирања привредних друштава у Србији (у 000.000 динара)

Опис	Стање 31.12.2010.	Уче- шће у %	Стање 31.12.2011.	Уче- шће у %	Стање 31.12.2012.	Уче- шће у %
1.Капитал (Соп. изв)	4.172.616	40	5.501.942	46	5.318.386	41
2.Обавезе (Туђи изв)	6.353.874	60	6.579.113	54	7.679.021	59
Укупно пасива	10.526.490	100	12.081.055	100	12.997.407	100

Извор: Саопштења Агенције за привредне регистре о пословању привреде Републике Србије у 2010, 2011 и 2012. години - упоредни подаци за 2010 и 2011. и 2011. и 2012.годину (прилози 6, 7.1 и 7.2.).

Табела недвосмислено указује на неповољну структуру извора финансирања привредних друштава у Републици Србији за поматране године што се огледа у доминирајућем учешћу туђих извора финансирања у свим посматраним годинама, а самим тим и на високу зависност од спољних извора у финансирању краткорочних и дугорочних пословних активности.Поред тога, забрињавајуће је опадање апсолутног износа сопствених извора у 2012.години у односу на 2011. годину за 3,4% уз истовремени пораст туђих извора за 16,7 % што указује на пораст зависности од туђих извора што се рефлектује на повећање учешћа расхода камата у структури укупних расхода што опет, последично, умањује нето добит привредних друштава и појаву губитака.

У сваком случају, јасно је да би повећање учешћа сопствених извора (пре свега добитка и резерви) пружило привредним друштвима стабилност, смањило зависност од прескупих банкарских кредита, повећало конкурентност, ојачало поверење код поверилаца итд., чему држава може да знатно допринесе вођењем активне пореске политике увођењем механизма заштитне камате којом би се спречила расподела и опорезивање нереализованих (виртуелних) добитака.

4. ПОСЛЕДИЦЕ РАСПОДЕЛЕ И ОПОРЕЗИВАЊА ПРИВИДНОГ ДОБИТКА

Традиционални финансијски извештаји предузећа засновани су на претпоставци стабилне новчане јединице. У инфлаторним условима, међутим, куповна снага новца опада проузрокујући значајне последице на традиционалне финансијске извештаје, нарочито на дисторзију нето добитка и вредност нематеријалне имовине (Goldschmidt, Y., Jacob, Y., 1991, стр.262.).

Под приносима (користима) од структуре биланса подразумева се разлика између инфлаторних добитака на пасивним монетарним позицијама и инфлаторних губитака на активним монетарним позицијама. С тим у вези, постоји природно и логично настојање приврених друштава да у периодима инфлације смање новчане позиције у активи и повећају новчане обавезе у пасиви биланса (зато што се са опадањем куповне моћи новца раелан дуг, *de facto*, смањује).

Дакле, у периоду инфлације периодични резултат обрачунат применом конвенционалног рачуноводственог концепта не одговара економском резултату па би његово проглашавање диспонибилним у условима инфлације довело до ерозије супстанце предузећа.

Везано за инфлацију, постоји и забринутост услед „илузије о добитку“ настао као последица на инфлацији индукованог рачуноводственог проблема неподударања на историјском трошку заснованом обрачуну депресијације са текућим приходима (Hughes, J., Liu, J., Zhang, M., 2004, стр.732).

Из тих разлога такав резултат не би смео да буде основица за обрачун пореза, дивиденди или најамнина.

Само пословни периодични резултат ослобођен од утицаја инфлације представља добру базу како за обрачун пореза и оцену напретка предузећа тако и за упоредивост између предузећа пошто не садржи инфлаторне приносе на бази „леверица“ (односно приносе на бази структуре биланса). Наиме, приноси на бази

структуре биланса нису резултат редовног пословања већ су последица деловања екстерних фактора на које предузеће нема утицаја, односно инфлаторних притисака.

Зато, респектовање монетарних поремећаја као што је инфлација (али, додуше ређе, и дефлација) и њених природних последица данас представља *conditio sine qua non* у разматрањима оцене постигнутог успеха и избегавање опасности од расподеле виртуелног добитка.

Које су последице дејства инфлације?

Примена начела набавне вредности односно историјског трошка код обрачунавања расхода у условима инфлације доприноси ширењу оптимизма и успављује будност али опаснија од тога је могућност расподеле и отуђења привидних добитака зато што се њиховим евентуалним отуђењем смањује супстанца предузећа и отежава нормално одвијање пословног процеса (Ранковић, Ј, 1982, стр.132).

У складу са начелом опрезности, наиме, неопходно је да привредно друштво очува од губитака првобитно инвестирани новчани капитал чиме се обезбеђује и заштита интереса улагача који свој капитал инвестирају тамо где он постиже највећу зараду (Jacobs, O., Schreiber, U, 1979, стр.86.). Реализација начела опрезности захтева избегавање исказивања сувише високих добитака и њихову евентуалну исплату зато што то значи преливање и исплату капитала у облику виртуелних добитака.

Прецењивање добитака и његова исплата у условима инфлације представља, дакле, преливање и исплату капитала у виду виртуелних добитака што води својеврсној обмани и заблуди која може да нанесе штету и повреди интересе поверилаца.

Из тих разлога је нужно стриктно поштовање принципа опрезности односно билансирања треба да онемогући да се делови капитала не преливају у добитак.

Онемогућавање да се делови капитала искажу као добитак значи чување (заштиту) првобитно уложеног новчаног капитала у предузеће (Munstremann, 1963, стр.66). Зато, добитак треба да представља увек вишак преко једне чврсте првобитне величине која мора да буде макар одржана зато што смањење ове првобитне величине показује губитак. Првобитна величина је номинални сопствени капитал на почетку периода.

Само онај добитак који је исказан у ситуацији када је сопствени капитал на крају године (узимајући у обзир све исплате на терет и све уплате у корист сопственог капитала) већи од сопственог капитала на почетку године може бити предмет опорезивања од

стране државе и основа за расподелу између учесника у расподели. Добитак је према оваковом концепту вишак прихода преко историјских расхода при чему се расходи обрачунавају по набавним ценама (накнада историјских трошкова као услов остваривања добитака).

Али, претпоставка одржања првобитно уложеног капитала вреди само у случају стабилних монетарних услова који подразумевају стабилне цене као један од кључних захтева. У супротном, инфлација (општи раст цена) урушава будућност предузећа, његову производну и конкурентску способност која ће бити утолико мања уколико је инфлација већа а првобитно уложена супстанца (чиста имовина) се смањи или остане непромењена.

Имајући у виду ове чињенице у многим земљама је и законским прописима фиксиран захтев одржавања номиналног капитала са циљем обезбеђења правне сигурности поверилаца и то било забраном расподеле изнад оствареног добитка било прописивањем да се у случају појаве губитка сачини програм мера за отклањање губитка.

У том смислу, на пример, Трговински закон Немачке-Handelsgesetzbuch- HGB), прописује да „имовина предузећа преостала након извештаја о дуговањима има се поделити акционарима од стране ликвидатора у складу са њиховим учешћем у укупном капиталу, а како је исказано у завршном билансу“ (Handelsgesetzbuch, члан 155.).

Зато, принцип одржања капитала подразумева респектовање два основна услова: 1) услов покрића расхода и 2) да горњу границу расподељивог чини остварени периодични резултат. Ово су два кључна захтева одржања предузећа у тржишној привреди.

Осим тога, претерано ослањање на зајмове, као спољни извор финансирања, може угрозити положај предузећа на дуге стазе (Васиљевић, А., Новаковић, Н., 2006, стр.3).

У земљама транзиције, стални раст цена представља дугогодишњу тенденцију ради чијег се заустављања предузимају мере од стране монетарних власти како би се свела на прихватљиви ниво. У том смислу се, у одсуству других мера, сматра оправданим изналажење оних других потенцијалних инструмената који би ублажили њено негативно дејство како на одржање предузећа тако и на исказивање његовог нетачног финансијског положаја.

5. ОСНОВНЕ ОДЛИКЕ ЗАШТИТНЕ КАМАТЕ КАО ПОТЕНЦИЈАЛНОГ ИНСТРУМЕНТА ОЧУВАЊА СОПСТВЕНОГ КАПИТАЛА

Заштитна камата се може дефинисати као специфичан начин признавања накнаде за уложени капитал, као пореска олакшица (стимулативни инструмент у поступку опорезивања предузетничког добитка, на тај начин да се од стране државе признаје цена уложеног капитала у пословном процесу (подухвату), уз утврђену номиналну стопу „реалне камате“.

Утврђени апсолутни износ заштитне камате представља одбитну ставку у поступку утврђивања пореске основице.

На тај начин се изједначава полазни порески положај свих предузетника са аспекта износа сопственог капитала и његове валоризације приликом утврђивања пореске обавезе.

Заштитном каматом се жели заштити супстанца (чиста имовина) предузећа у инфлаторним условима односно одлив капитала како кроз опорезивање привидног (виртуелног) добитка од стране државе тако и преливање у личну потрошњу власника и запослених, али и стимулисање реинвестирања остварене добити домаћих привредних друштава, повећање конкурентности, снижење цене капитала кроз смањење зависности од скупих банкарских кредита, нова запошљавања итд. Најбитнија одлика заштитне камате јесте да је то пореска олакшица која уважава цену сопствених извора предузећа, при чему је држава та која прописује стопу реалне камате. Апсолутни износ обрачунате заштитне камате представља одбитну ставку у процесу утврђивања опорезивог добитка предузећа.

Крајњи ефекат примене заштитне камате јесте смањење опорезиве пореске основице, другим речима прописана пореска стопа се примењује на мању основицу што у коначном значи да привредном друштву остаје већи износ добитка на слободно располагање за инвестирање и/или за крајњу потрошњу.

Заштитна камата се обрачунава на укупан сопствени капитал предузећа што значи не само на основни капитал који је уписан код Агенције за привредне регистре приликом оснивања већ и нераспоређени добитак из ранијих година и резерве. При истој стопи пореза на добитак два предузеће ће у систему заштитне камате имати различиту ефективну пореску стопу у зависности од висине и структуре уложеног капитала односно зависно од тога да ли у њој доминира сопствени или позајмљени (туђи) капитал: веће учешће сопственог капитала значи и већи износ заштитне камате а самим тим и већу пореску олакшицу.

На овај начин држава признаје предузећу накнаду за уложени сопствени капитал (полази се од тога да нема бесплатних извора финансирања) па би се могло оправдано рећи да му она на тај начин признаје камату на штедњу коју би имао да је слободна средства евентуално уложио у неки релативно безризичан посао какав је, на пример, штедња код банке.

Поред наведеног, постиже се и једно од основних пореских начела: начело пореске праведности јер укупан порески терет треба да буде праведно распоређен на пореске обвезнике и да се заштити капитал од инфлације.

Први објављени рад у коме је истакнута разлика између номиналне и реалне каматне стопе, апстрактна анализа понашања каматне стопе при промени нивоа цена, је књига Ирвина Фишера *Appreciation and Interest* из 1896. године. Према овом аутору номинална каматна стопа једнака је реалној каматној стопи увећаној за очекивану инфлацију, што је у литератури познато и као Фишеров однос - *Fisher relationship* где је однос између камата овај аутор утврдио у два стандарда (Fisher, I., 1896, стр.351):

$$(1 + j) = (1 + a)(1 + i)$$

или као еквивалент:

$$j = i + a + ia$$

где је:

i камата изражена у злату, j камата изражена у житу, а $1+a$ количина злата којом би се могао купити бушел жита.

Фишер, даље, објашњава да је каматна стопа код стандарда релативне депресијације једнака збиру три термина – каматне стопе код стандарда апресијације, саме стопе апресијације и производа ова два елемента.

Сматрајући Маршалове термине „реална“ и „ номинална камата“ као неадекватне, Фишер је применио своју формулу на било која два стандарда: злато и сребро, новац и роба, две националне валуте или две робе (Dimand, R., Gomez, R., (2012), стр.189).

Аутор, дакле, прави разлику између номиналне и реалне каматне стопе и у овом раду закључује да када је инфлација довољно ниска реална каматна стопа може имати приближну вредност номиналној каматној стопи умањеној за очекивану стопу инфлације.

Номинална каматна стопа, према Фишеровом учењу садржи, дакле, две компоненте:

1) стопу инфлације (за мерење инфлације препоручује се индекс раста цена произвођача индустријских производа на годишњем нивоу или месечно) и

2) износ номинално утврђене „реалне“ каматне стопе коју утврђује држава (Министарство финансија односно Пореска управа као његов орган).

Номинална каматна стопа се уврђује као производ стопе раста цена индустријских производа и „реалне“ годишње каматне стопе. Тако израчуната номинална камата се примењује на износ укупног сопственог капитала исказаног билансу стања, а добијени апсолутни износ се одбија од пореске основице.

До истог апсолутног износа би се дошло и када би се сопствени капитал претходно ревалоризовао стопом раста цена индустријских производа и на тако ревалоризовану основицу применила стопа „реалне“ камате (намера је да се избегне обезвређење књиговодствене вредности сопственог капитала елиминацијом утицаја инфлације).

Према томе, на висину номиналне каматне стопе утичу реална каматна стопа и стопа инфлације односно номинална каматна стопа је функција реалне каматне стопе и стопе инфлације.

Саставне делове захтеване функције могли бисмо обележити како следи:

- 1) номиналну каматну стопу са In ,
- 2) реалну каматну стопу са Ri и
- 3) стопу инфлације са $I r$.

Полазећи од изложеног Фишеровог начела, начела финансијске еквиваленције капитала и узимајући у обзир чињеницу да на висину номиналне каматне стопе утичу реална каматна стопа и стопа инфлације износ номиналне каматне стопе би се могао израчунати решењем једначине:

$$1 + \frac{In}{100} = \left(1 + \frac{Ri}{100}\right) \left(1 + \frac{I r}{100}\right) \quad (1)$$

односно:

$$In = I r + Ri + \frac{Ri I r}{100} \quad (2)$$

или:

$$In = Ir + Ri \left(1 + \frac{Ir}{100}\right) \quad (3)$$

Ако са **Pir** означимо заштитну каматну стопу за период на који се односе стопе **Ri** и **I r** (јер је номинална каматна стопа производ стопе инфлације и заштитне камате) тада је одређујемо користећи се следећом формулом:

$$Pir = Ir + Ri \left(1 + \frac{Ir}{100}\right) \quad (4)$$

У овом раду смо пошли од претпоставке да се износ заштитне камате утврђује једном годишње са стањем на дан 31.12. а у поступку утврђивања опорезиве добити у пореском билансу па се зато подразумева да се стопе **Ri** и **Ir**. дају на годишњем нивоу, а цео поступак утврђивања заштитне камате се може приказати на примеру предузећа „Алфа“,

Претпоставимо да је годишња стопа раста цена произвођача индустријских производа (**Ir**) 8,3 %, а реална каматна стопа(**Ri**) 4%. Тада би годишња стопа заштитне камте била:

$$Pir = 8,3 + 4\left(1 + \frac{8,3}{100}\right)$$

односно:

$$Pir = 12,62\%$$

Претпоставимо, даље, да се предузеће „Алфа“ бави производњом намештаја, да има укупан сопствени капитал у износу од 3.000.000 евра и да је остварило пословни (брuto) добитак (разлику између укупних прихода и укупних расхода) на крају године у износу од 250.000 евра. Апсолутни износ заштитне камате био би 378.900 евра (3.000.000 x 12,63%) што значи да у овом случају предузеће не би платило порез на добитак зато што нема опорезиву основицу јер је 378.900 > 250.000 евра (апстрахују се други корективни фактори) па би у овом случају брuto добитак био једнак нето добитку.

Дакле, овде имамо случај пореског губитка у износу од 128.900 евра (378.900-250.000).

Шта, у ствари, представља овај порески губитак?

Порески губитак представља стање у коме предузеће, упркос чињеници да има позитивну разлику између укупних прихода и

укупних расхода од 250.000 евра, уз инфлацију од 8,3% и уз претпостављени опортунитетни трошак од 4% (реална заштитна камата) као и упркос свим ризицима са којима је морао да се суочи остварио реални губитак од 128.900 евра.

У овом случају заштитна камата штити предузеће од опорезивања непостојећег добитка, тачније непостојеће пореске основе јер се ради о номиналном усклађивању са стопом инфлације и признавање цене сопственог капитала. Ако би, напротив, бруто профитна стопа била већа, на пример 15%, тада би предузеће имало добитак у износу од 450.000 евра што значи да би уз умањење опорезиве основе за 378.900 евра платило порез на остатак добитка од 71.100 евра (450.000-378.900).

Уз претпоставку да је пореска стопа 10% предузеће би платило порез на добитак од 7.110 евра, а без заштитне камате би порез био 45.000 евра што значи да би добитак директно био увећан за 37.890 евра. Ако би предузеће „Алфа“ целокупан износ остварене добити у износу од 250.000 евра реинвестирало у проширење своје производње, нову технологију, кадрове итд., сасвим је разумно претпоставити да ће улагати у оне инвестиције које ће му донети максимални добитак јер ће већ у следећем пословном циклусу имати повећану основу за заштитну камату у том обрачунском периоду.

Са друге стране, исплаћени добитак смањује укупни капитал, а тиме и износ заштитне камате у наредном обрачунском периоду што је свакако дестимулишуће за власнике капитала и представља добру гаранцију успешног деловања овог инструмента активне пореске политике. На овај начин би се дестимулисала алокација капитала у непроизводну потрошњу која није у функцији раста укупне привредне активности.

Али, са друге стране треба имати у виду да у предузећу постоје различити често конфликтни интереси између власника капитала и запослених, власника и менаџера, менаџера и акционара, власника и државе итд., што значи да се део добитка мора усмерити у потрошњу на име дивиденди, учешћа у добитку итд., тако да се поставља проблем изналажења неке врсте „равнотежне“ висине заштитне камате.

Равнотежна заштитна камата мора на првом месту да стимулише власника капитала за реинвестирање оствареног добитка уместо претежно усмеравање у непроизводну потрошњу.

Осим приказане могућности израчунавања заштитне камате на годишњем нивоу она се може израчунати и за сваки месец одређене календарске године тако што се подразумева да је потребно имати месечну стопу раста цена произвођача индустријских

производа, годишњу стопу реалне камате (при чему се узима $1/12$ годишње камате) као и корективни фактор финансијске математике за изравнање месечних учинака при датом прописаном укамаћењу одређеном од стране фиска (државе). Израчунавање месечних заштитних каматних стопа се користи у ситуацијама када је у току године дошло до промена сопственог капитала у смислу његовог повећања или смањења из било којег разлога.

При том би правило требало да буде да се повећања сопственог капитала месечно сабирају и укамаћују од првог дана месеца у којем је дошло до повећања па до краја периода опорезивања (најчешће се обрачунска и календарска година поклапају, али има и другачијих решења). Ако би у обрачунској години дошло до смањења сопственог капитала тада би се смањења сабирала и укамаћивала од почетка месеца у којем је дошло до смањења па до краја периода опорезивања (дакле до 31.12. текуће календарске године)

6. ОПРАВДАНOST УВОЂЕЊА ЗАШТИТНЕ КАМАТЕ У ПОРЕСКИ СИСТЕМ У ЗЕМЉАМА СА ВИСОКОМ ИНФЛАЦИЈОМ

Одговор на питање оправданости увођења заштитне камате свакако може да буде питање шта се дешава када нема заштитне камате?

На првом месту треба рећи да се у условима општег раста цена плаћа порез на инфлаторни део добитка као и порез на уложени капитал због непризнавања реалне камате на ангажовани капитал власника или тачније непризнавања да и сопствени капитал има своју цену.

Ова ситуација је била посебно изражена у Србији деведесетих година прошлог века када се, услед до тада у економској историји забележене инфлације, вршило опорезивање добитка које је директно водило у преливање чисте имовине (супстанце-equity) у потрошњу што је посебно било изражено до 1994. године када је извршена реформа и заустављена хиперинфлација..

Овакво стање и даље траје (типичан пример је Србија као земља у транзицији) све до данас, додуше у знатно мањој мери него деведесетих година прошлог века, али је чињеница да опорезивање инфлаторног добитка није заустављено нити се признаје накнада за ангажовање сопственог капитала (накнада куповне моћи уложеног сопственог капитала).

Заштитном каматом, као једним од инструмената активне пореске политике могуће је стимулисати додатно улагања капитала као једног од увек недостајућег ресурса у земљама транзиције, али истовремено и обесхрабрити алокацију добитка после опорезивања (нето добитка) у било које облике улагања који нису у функцији опстанка привредних друштава, оживљавања и сталног раста укупне привредне активности.

Заштитном каматом се инфлаторни добици изузимају од фискалне и опште непроизводне потрошње чиме се штити супстанца предузећа односно његов ангажовани капитал од опорезивања у условима општег раста цена.

Заштитном каматом је могуће знатно супституисати туђе изворе финансирања сопственим јер предузећу остаје на располагању већа маса нето добитка услед изостанка опорезивања његове инфлаторне компоненте и признавања накнаде за ангажовани сопствени капитал.

Посматрано са становишта конкурентности предузећа у условима примене заштитне камате као инструмента пореског система постиже се компаративна предност у привлачењу страног преко потребног капитала у земље транзиције каква је и Србија што би отворило нова радна места и утицало на пораст животног стандарда становништва.

ЗАКЉУЧАК

У овом раду су приказани најбитнији аспекти заштитне камате као потенцијалног инструмента активне пореске политике у поступку утврђивања пореске основице пореза на добитак предузећа земаља у транзицији као и последице које су објективно присутне у условима одсуства овог инструмента посебно када је реч о опорезивању виртуелних добитака и самим тим преливања капитала у непроизводну потрошњу (личну и општу) и исказивања погрешног финансијског положаја. Наведени аргументи дају за право залагању за увођење овог инструмента у порески систем земаља у транзицији јер заштитна камата:

1. позитивно утиче на равномерно опорезивање односно уједначавање пореског терета путем признавања од стране државе уложеног сопственог капитала предузетника у пословну активност тачније признавање чињенице да и овај део капитала има своју цену, дакле није бесплатан.

На тај начин се додатно стимулише реализација начела пореске праведности као једног од основних начела у поступку опорезивања предузетничког добитка ;

2. стимулише обезбеђење очувања супстанце (чисте имовине) од опорезивања у условима сталног раста цена избегавањем од опорезивања инфлаторног (виртуелног) добитка;

3. дестимулише одлив добитка у иностранство у виду камата на зајмове страних власника(нерезидената) уместо да се реинвестира у привреду тих земаља;

4. врши сталну годишњу индексацију инвестираног капитала од стране државе прописаном стопом инфлације (рецимо стопа раста цена произвођача индустријских производа) и на тај додатно спречава „нагризање“ супстанце предузећа;

5. стимулише улагања у предузетничку активност реинвестирањем остварене нето добити чији је циљ његово максимирање, а дестимулише усмеравање у неку од рентијерских делатности или у безризичне послове као што је укамаћење код банке или куповина сигурних хартија од вредности;

6. поспешује стално повећавање учешћа сопственог капитала у структури пасиве биланса чиме се смањује зависност од туђег краткорочног и дугорочног капитала, а тиме се смањује и цена ангажованог капитала са веома позитивним утицајем на ликвидност, рентабилност и независност и конкурентност привредних друштава и предузетника;

7. позитивно утиче на смањење незапослености јер предузетнику остаје више нето добитка који он може да реинвестира у нове пословне подухвате који ће омогућити нова радна места што је у условима огромне незапослености у земљама у развоју .

ЛИТЕРАТУРА

1. Dimand, R., Gomez, R., Retrospectives Irwing Fishers Appreciation and Interest (1896) and the Fishers Relation, (2012), Journal of Economic Perspectives, Vol.26, No 4).
2. Fisher, I., Appreciation and Interest, (1896), New York, American Economic Association, by The MacMillan Company, vol X I, No 4,
3. Frick, W. (2007) Bilanzierung nach dem Unternehmensgesetz, RW, Heidelberg, осмо издање.
4. Goldschmidt, Y., Jacob, Y., (1991): Inflation Adjustment of Financial Statments, The World Bank.

5. Handelsgesetzbuch, Gesetze in Internet, www.gesetzeim-internet.de/hgb/
6. Hughes, J., Liu, J., Zhang, M., (2004): Valuation and Accounting for Inflation and Foreign Exchange, Journal of Accounting Research, Vol.42, No 4.
7. Jacobs, O., Schreiber, U., (1979), Betriebliche Kapital und Substanzerhaltung in Zeiten steigender Preise, C.E., Poeschel Verlag, Stuttgart.
8. Munstremann, H., (1963), Betriebswirtschaftliche Probleme der Kapitalerhaltung, Herausgegeben von Munstremann, Hans, Wiesbaden.
9. Међународни стандарди финансијског извештавања (IFRS), (2007), Савез рачуновођа и ревизора Србије, српски превод.
10. Васиљевић, А., Новаковић, Н., (2006), Кредитни рејтинг као фактор добре тржишне позиције, Економика пољопривреде, бр.3, Београд.
11. Оквир за припрему и презентацију финансијских извештаја, српски превод, Савез рачуноводствених и ревизијских радника, (2007), Београд.
12. Ранковић, Ј, Теорија биланса, четврто допуњено и прерађено издање, Економски факултет, 1982), Београд.
13. Ранковић, Ј, Управљање финансијама радних организација, Треће допуњено и прерађено издање, РО за унапређење организације рада „Центар“ (1986), Београд.
14. Саопштења Агенције за привредне регистре, Београд.
15. Симић, Н., (2006), Порески систем као фактор руралног развоја, Економика пољопривреде, Београд, бр.2.

Рад је примљен: 09. 10.2014.

Рад је прихваћен за штампање: 22.12.2014.

ИНОВАЦИЈЕ У ФУНКЦИЈИ КОНКУРЕНТНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА У САВРЕМЕНИМ УСЛОВИМА ПОСЛОВАЊА

INNOVATION IN THE SERVICE OF COMPETITIVENESS OF COMPANIES IN MODERN BUSINESS CONDITIONS

Миленко Мацура¹

Трећа београдска гимназија, Србија

Љубиша Милачић

Универзитет у Приштини, Пољопривредни факултет, Лешак, Србија

Сажетак: Иновативност и иновације последњих година су европска и светска топ - тема. Предузећима је потребан иновативан приступ и иновације како би остали у игри са конкуренцијом, тј. задржали своју конкурентност на тржишту. Савремена пословна пракса указује да се улога креатора огледа у креирању визије, мисије, циљева, стратегије, планова и програма за сврсисходно усмеравање људских потенцијала у процесу остварења индивидуалних и организационих циљева. У том контексту, пракса показује да менаџмент људских ресурса има кључну улогу у мотивисању свих чланова организације да се активно укључе у процес одлучивања и оперативног деловања. У овом раду разматра се савремени концепт иновативне организације „4И“ који укључује иновације, инвестиције, инфраструктуру и институције за извођење и контролу свих активности са циљем да се континуелно остварује пословни успех који се исказује различитим индикаторима успешности (профитабилношћу, тржишним учешћем, задовољством запослених, очувањем животне средине итд.) уз одговарајућу организацију са повратном спрегом. Дакле, иновације се суштински везују за конкурентност предузећа, полазећи од стварности савремених односа који су у највећој мери утицали на промене у карактеру и природи данашњих технолошких и производних система стварајући нови глобални свет који је изменио економске, политичке, правне и друштвене оквире, условљавајући радикалне измене у сфери управљања комплексним системима и операцијама. Циљ рада настоји да подстакне на размишљање о даљем истраживању концепта „4И“ менаџмента људских ресурса и да допринесе нашем бољем разумевању ове теме.

Кључне речи: иновација, менаџмент, организација, менаџмент људских ресурса, циљеви, холистички системи

Summary: Creativity and innovation in recent years has been the main European and world topic. Enterprises need innovative approaches and innovations in order to stay in the game with the competition, ie. maintain their competitiveness in the market. Modern business practice suggests that the role of the creator is reflected on the creation of the vision, mission, goals, strategies, plans and programs for the practical guidance of human resources in achieving individual and organizational goals. In this context, the practice shows that human resource management plays a key role in motivating all members of the organization to be actively involved in decision-making and operational activities. This paper assesses the modern concept of innovative organizations "4I"

¹macuratreca@gmail.com

which includes innovation, investment, infrastructure and institutions for the execution and control of all activities in order to continuously achieve business success that shows various indicators of performance (profitability, market share, employee satisfaction, environmental protection, etc.) with the appropriate organization with feedback. So innovation is intrinsically linked to the competitiveness of enterprises, starting from the reality of contemporary relationships that are largely influenced by the changes in the character and nature of today's technology and manufacturing systems by creating a new global world that has changed the economic, political, legal and social frameworks, causing radical changes in the sphere of management of complex systems and operations. The paper aims to encourage reflection on further exploration of the concept of "4I" management of human resources and to contribute to our understanding of this topic.

Keywords: *innovation, management, organization, human resource management, goals, holistic systems*

1. УВОД

Времена која су пред нама траже способне људе, ствараоце нових духовних и материјалних вредности, проналазаче нових ствари и односа. Једно је потпуно сигурно – свет тражи промене, а управо иноваторе препознајемо као веснике и носиоце неког новог и просперитног доба. Само у човеку, у његовој скривеној духовној снази, знању и инвенцији можемо очекивати излаз из данашњих проблема са којима је суочена већина земаља у транзицији. Србија, свакако, припада том кругу транзиционих земаља које, ради привлачења страних инвестиција, могу искористити иновације као веома важан, ако не и одлучујући фактор, како би свој будући развој усмериле ка знању и креативности. Међутим, на том путу неопходне су нам промене у образовању (делимично су извршене), у тржишној регулативи (монополу, заштити потрошача) и промене у нашој свести (лична мотивација, предузетнички дух), јер је већина промена са којима се сусрећемо друштвене природе.

Слика данашњег света убрзано се мења. Сведоци смо настајања нове привредне парадигме засноване на информацији као најважнијем добру. Акценат привредног развоја изразито је померен према делатностима које се заснивају на знању, информацијама, високим технологијама и услугама, док традиционалне делатности постају само пратеће, без значајног удела у глобалном просперитету. Трендови глобализације и концентрације свакодневно мењају конкурентску сцену и правила тржишне борбе: најбоља светска предузећа постају све већа, удружујући се с дојучерашњим конкурентима и потпуно мењајући индустријске односе. Таква хоризонтална интеграција ствара велике пословне системе, са стотинама хиљада запослених и с финансијском снагом јачом од

већине националних економија. У том контексту, на спознаји да је људски фактор одлучујући и једини мисаони елемент у пословним процесима, афирмисан је Менаџмент људских ресурса (МЉР), као независна научна дисциплина која се проучава на универзитетима и примењује у савременој пракси. Као фокусно подручје менаџмента, МЉР мотивише све чланове организације² да се активно укључе у процесе одлучивања и оперативног деловања, сnoseћи одговорност за остварене резултате. На тој основи, МЉР делује као катализатор у односу на остале функције и организационе јединице, доприносећи синергетским ефектима пословног система.

Делујући као савест човечанства и као рационална концепција, МЉР превазилази цивилизацијске границе и доприноси успеху на глобалној основи. Као научна дисциплина, МЉР, је изградио одговарајућу теоријску филозофију и инструментаријум за практичну интерпретацију. Сходно томе, МЉР остварује своју стратегијску и оперативну димензију, поспешујући остварење индивидуалних и организационих циљева, у контексту глобалног менаџмента (James, A.F., Stoner, R., Frimen, E., Gilbert, R. D. Jr., 1997:127).

Императив промена почива на парадоксу, по којем прихватање и креирање промена ствара стабилност, док отпор променама изазива хаос са несагледивим последицама (Мацура 2012:23). Ова законитост, са универзалним значењем потврђује се у свакодневном животу у свим областима људског деловања и понашања. Свет се мења таквом брзином, да свака наредна година не личи на претходну. Сходно томе, нова ситуација захтева другачије понашање и континуелно прилагођавање, односно одговарајући менаџмент у контексту промена. Стога је неопходно да свој пословни брод, који плови кроз турбулентно окружење, узмемо у своје руке и усмеримо ка циљевима, како не би завршио као „Титаник“ у узбурканом океану³.

² Реч „организација“ користимо као синоним за предузеће, компанију, корпорацију, фирму или установу, која обавља друштвено-корисну активност као пословни ентитет. Овај термин треба разликовати од организовања у контексту формирања организационе структуре у процесу менаџмента.

³ „Шије су нам се укочиле гледајући уназад. Ретроспективно чепрање по прошлости, где – слепи за оно што нам моментално не одговара-проналазимо само псеудо-доказе за тезе и пароле потребне свакодневној политици, је свакако значајан део погубног синдрома који нас већ годинама дави и уништава“ Стјепан Хан: Какав ће бити менаџер XXI века и Јуман 94, Будва 1994, стр. 145.

2. ИНОВАЦИЈЕ И КОНКУРЕНТСКА ПРЕДНОСТ

Иновација представља специфично оруђе предузетника, средство помоћу којег они користе промену као могућност за извршавање различитих производних и услужних делатности (Drucker, 1996:35). Други аутори (Wickham, 2001:7) сматрају да су иновације суштински део предузетништва и предузетничких активности. Предузетници треба да истражују на сврсиходан начин могуће изворе иновација, промене и њихове симптоме које означавају могућности за остварење успешних иновација. Они такође треба да знају и да примењују принципе успешних иновација.

Иновације у пословном смислу обухватају далеко шири појам од развоја нове технологије, производа или процеса. У размишљању о томе шта иновације подразумевају, различита су тумачења и дефиниције, али се у најширем смислу, указује да идеја иновације обухвата сваки нови начин да се нешто ради тако да се ствара нова вредност. (Јакшић-Леви, 2001:206). Дакле, задатак предузетника је далеко шири од саме иновације и представља одговарајућу надоградњу у односу на иновацију, јер подразумева да се иновација уведе на тржиште како би се понудила одговарајућа вредност за купца, а истовремено и омогућило остваривање позитивног пословног односа за организацију која је носилац иновације. Иновативни производ или услуга се мора произвести профитабилно, поред тога што је дистрибуиран, продат и одбрањен од конкурента добро вођеном и управљаном организацијом.

Свака савремена организација, па тако и предузеће, мора настојати да предвиди своју будућност, како би дошло до спознаје о томе шта ће се, највероватније, догађати у будућности ради доношења исправних одлука о производњи, шта ће се производити, колико инвестирати, колико запослити радника, које нове технологије ће бити коришћене и сл. Када предузеће остварује добит која превазилази просек у оквиру своје индустријске гране, каже се да оно поседује конкурентску предност у односу на своје конкуренте.. Због тога, циљ већине пословних стратегија, односно менаџмента предузећа, јесте остваривање одрживе конкурентске предности. Нажалост, сведоци смо чињенице, да приликом планирања економског развоја наше земље, не можемо а да не избегнемо констатацију способност српске привреде на веома ниском нивоу, што представља један од кључних проблема креатора економске политике у наредном периоду. Конкурентност привреде директно је одређена продуктивношћу, тј. конкурентношћу њених предузећа, па због те чињенице не можемо рећи да је једна

економија конкурентна, а да при томе сами производи и услуге које стварају њени субјекти нису конкурентни.

Данашња предузећа послују у веома несигурном окружењу. Суочавају се са наглим, неочекиваним и непредвидивим променама околине. Нове се потребе рађају свакодневно, потражња се шири и мења, тржишта постају захтевнија и одређенија, настају нове индустрије и читави индустријски „гроздови“ (Типурић, 1999:2). Конкуренција јача у свим делатностима, убрзавају се развојни циклуси, технологије се унапређују и мењају, производи брзо застаревају, а нови се још брже рађају.

Циљ већине пословних стратегија, односно менаџмента предузећа, јесте остварење одрживе конкурентске предности. Проблеми предузећа постају све сложенији па самим тим и посао менаџмента све захтевнији. Имати добро пословање више није довољно, потребно је бити најбољи. Стратегија мора створити претпоставке предузећу за опстанак на „дуже стазе“. Срж успешне стратегије је у постизању бољих резултата од конкуренције. Нема једнозначних гаранција за успех, нити сигурно успешних стратешких одлука. Дугорочан успех не може се градити на инструментима и техникама које сви, више или мање, успешно користе. Конкурентност предузећа постаје кључно питање – како бити бољи од других предузећа уз поседовање одрживе предности. Оно што карактерише конкуренцију као тржишни и економски феномен у савременим условима на глобалном нивоу је њена релативност и непостојаност. Гушћа мрежа учесника и структурне промене које су захватиле свет с краја прошлог века, имале су као крајњи резултат проширивање поља конкурентске борбе, њено интензивирање и диверсификовање. Снажно преплитање на међународном нивоу довело је до рушења до тада суверених економских сила и јавио се свет без монопола у међународној размени. У исто време, већи део националних економија постао је рањив услед оваквих померања и промена, док су фактори који су узрочници тога бивали све мање под њиховом контролом.

3. АФИРМАЦИЈА ИНОВАТИВНОГ ПРЕДУЗЕТНИШТВА

Насупрот традиционалној организацији, која тежи да обезбеди стабилност система, односно континуалан раст, развој и запосленост, савремена организација улаже напоре да оствари флексибилност и профит на глобалној основи. У том контексту, уместо традиционалног менаџмента, конституише се савремени менаџмент на холистичким основама.

Према холистичком погледу, савремена организација се не посматра као машина, која делује на детерминистичким принципима, већ као динамички систем, који се усмерава са одређеним степеном вероватноће (Chandler 1962). То је „*Ред кроз одступање*”, односно неравнотежа је извор реда у универзуму, а ред настаје из хаоса. Систем је у релативној неравнотежи, јер на отворене системе делују фактори из окружења, преко непредвидивих флукуација.

Полазећи од холистичког приступа, могу се идентификовати базичне тачке савремених пословних система, у контексту глобалног менаџмента:

1. Не постоји детерминисаност односа у савременим динамичким системима;
2. Хијерархијске структуре уступају место флексибилним тимским структурама, које се формирају у равни, на холистичким основама;
3. Људски ресурси, као носиоци знања и активности постају кључни фактор пословног успеха;
4. Уравнотежен однос организације и пословног окружења, обезбеђује динамичан развој и континуелно повећање ефикасности у пословању;
5. Савремени пословни системи формирају холистички менаџмент, у којем су менаџери првенствено ментори и координатори активности, а не хијерархијски ауторитети и контролори;

Холистички менаџмент показује супериорност и знатно виши степен ефикасности и ефективности у односу на традиционални менаџмент.

Холистички модел почива на сложеној структури, у којој су сви делови слободни, а одговорност и моћ хоризонтално распоређени. У овом моделу (организација у равни), нема хијерархијских односа, који су основна карактеристика традиционалних система.

Организација мора да ради као целина. Целина постоји у сваком делу, као у људском телу. Уколико сте болесни, узорак ваше крви или мерење ваше температуре лекару представља добар показатељ, без обзира на то са ког дела је узорак тела узет. Купци организацију сагледавају као целину зато што их интересује шта она пружа као производ или услугу, а не то да ли нпр. одељење за дизајн ради боље од магацина. Менаџери не могу да раде ефективно свој део посла без разумевања симултаних односа у целини. Пословне организације функционишу као целина, а целокупност је функција

сталне, ефикасне комуникације, попут крвотока и централног нервног система (Torrington, Hall, Teylor 2004:227)

Драматичне промене у пословном окружењу, у контексту глобализације, разграђују традиционалне организације засноване на хијерархијским односима. Турбулентно окружење захтева амбивалентно спретну организацију, која је истовремено ефикасна, иновативна и флексибилна.

Савремена организација тежи вертикалној дезагрегацији, док се њене пословне функције окружују различитим организацијама, које наступају као независни ентитети. У зависности од тржишног механизма, функције дизајна, развоја, производње и дистрибуције се привремено удружују са другим организацијама и њиховим пословним јединицама, формирајући заједничке пројекте и послове на глобалним релацијама. Основу ове интеграције чине пословни интереси коалиционих партнера.

Савремене организације су професионални ентитети, у којима људски ресурси мултипликују своју улогу, континуелно формирајући тимове и учествујући у новим и различитим организационим групама, које решавају различите проблеме. Као пример такве организације може да послужи јапански *Casio*.

Док су се његови конкуренти организовали око пословних функција (инжењеринг, производња, маркетинг) на основама јаке вертикалне интеграције, *Casio* је врло мало улагао у производне капацитете. Његова снага је у флексибилности, а функционална стратегија је ослоњена на интегрисани дизајн, развој и маркетинг који истражује захтеве и потребе потрошача, претварајући их у одговарајуће производе који доносе профит. У том контексту, главну улогу имају људски ресурси који функционишу у процесу савременог менаџмента.

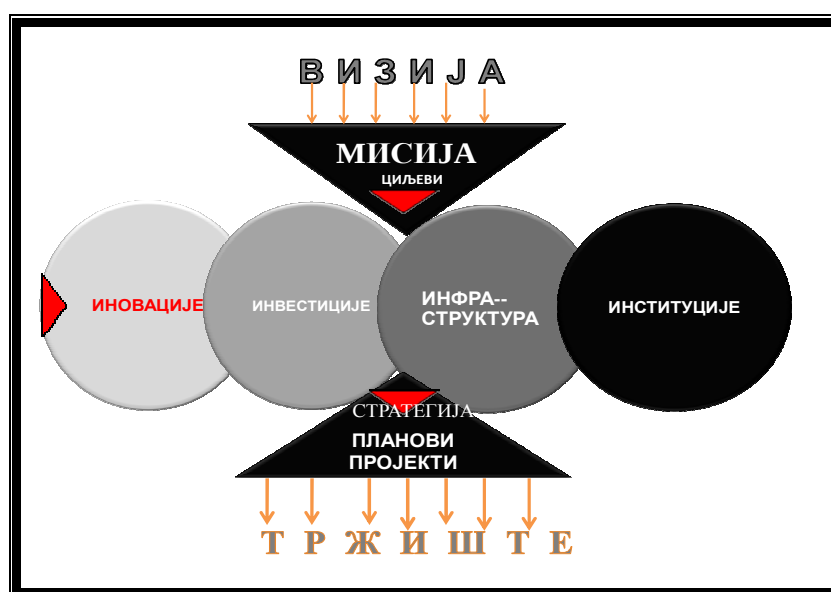
Сходно променама у пословном окружењу, савремена организација преферира глобалном усмерењу, са различитим варијацијама, у зависности од врсте делатности и карактеристика тржишта на којем делује. У општем смислу, организација која учи по формули да би се предиспонирала савремену - учећу, мора да се креира функцијама пословног система: *иновацијама, инвестицијама, инфраструктуром и институцијама*. Савремена-учећа организација је она која „изнова ремоделира свет“ и њено учешће у њему. То значи да се филозофија менаџмента примењује на све организације, без обзира на врсту делатности.

Према моделу на слици 1. експлициране су функције пословног система, које функционишу на основама универзалних принципа, по дефиницији. На тој основи, свака функција формира

сопствени менаџмент у контексту глобалног менаџмента организације. Из тога следи да глобални менаџмент интегрише:

- 📖 менаџмент иновација;
- 📖 менаџмент инвестиција;
- 📖 менаџмент инфраструктуре;
- 📖 менаџмент институција и
- 📖 менаџмент људских ресурса.

Слика 1.: Савремена или иновативна организација



Посматрано у пракси, у контексту пословног система, менаџмент функционише као континуелни процес истраживања, планирања, извођења и контроле пословних акција, уз одговарајућу организацију, са повратном спрегом (Маџура, 2012:178). Резултат тог процеса је да се оптимално задовољава потреба купаца и циљева свих учесника, који су директно или индиректно укључени у пословне процесе (купци, добављачи, банке, разни партнери, власници капитала, запослени и држава, у нашем значењу).

Предузеће које има лидера са визијом, који има чврст план акције, релевантне информације и који је успео да покрене креативне снаге сасвим је близу да постане »иновативна организација која учи« (Ansoff, 1984:287). Остаје само акција којом ће се имплементирати научено.

4. ПРАКТИЧНИ АСПЕКТИ ИНОВАТИВНЕ ОРГАНИЗАЦИЈЕ МЉР

Функционисање МЉР претпоставља да је његова позиција у организацији таква да може да врши директан утицај на доношење пословних одлука на свим нивоима одлучивања. На тој основи, МЉР остварује улогу катализатора у процесу интеграције пословних функција и организационих јединица, доприносећи постизању синергетских ефеката у оквиру система.

Увођење МЉР у организације, које своје пословање заснивају на традиционалној пословној филозофији, захтева значајне промене. То, практично, подразумева спремност организације да прихвати стратегијски приступ у грађењу своје пословне оријентације, холистичке структуре и менаџмента, полазећи од интерних снага и слабости, односно прилика и ризика у пословном окружењу. У процесу стратегијског понашања, организација планским путем дефинише све елементе отвореног пословног система, формирајући усклађену структуру која успоставља одговарајуће односе, како интерно, тако и у односу на пословно окружење.

Неки аутори сматрају да развој МЉР у пракси може да буде знатно убрзан, уколико је главни менаџер ове функције укључен у управни одбор, односно топ менаџмент организације, јер се тиме ова функција директно укључује у процес доношења стратегијских одлука (Coulson-Thomas 1991:79). Истраживања, која су извршена у В. Британији, Француској, Шведској и Немачкој, показују да су 51-87% директора функције МЉР или персоналног менаџмента чланови управних одбора фирми. Међутим, поставља се питање њихове улоге и која је стварна позиција МЉР у стратегијским и оперативним пословним процесима.

На основу резултата истраживања, ситуација је различита, како по земљама тако и по компанијама. Расположиве информације, до којих су дошли истраживачи, показују да је у организацијама у великој мери присутна инерција, као последица традиције, по којој главну улогу у креирању персоналне политике имају сениор менаџери и извршни менаџери, укључујући и генералног директора, односно председника компаније као главног арбитра.

Према резултатима истраживања, које је извршено од стране К. Ferry и Columbia пословних школа, произилази да би МЉР требало да заузме кључно место у компанијама. При томе се износи пет важних закључака:

📖 МЉР пружа значајан допринос пословном успеху организација,

- 📖 планирање људских ресурса мора да буде само по себи део корпоративне стратегије,
- 📖 извршни менаџери људских ресурса треба да припадају топ менаџмент тиму,
- 📖 функција људских ресурса треба да буде трансформисана тако да постане кључни фактор савремене организације,
- 📖 битно је изабрати као менаџере оне који су интернализовали корпоративну културу, вредности и циљеве организације.

Менаџмент људских ресурса укључује оне одлуке и акције које се тичу запослених на свим пословима који су усмерени ка стварању и одржавању конкурентске предности и пословног успеха организације.

Коначно, промена је настала са далекосежним импликацијама, а МЉР је прихваћен у свим деловима цивилизованог света. Тако је и American Society of Personnel Administration 1989. године, променио име у The Society of Human Resource Management. При томе је председник асоцијације Thomas Kelly, на годишњој конференцији, ову промену објаснио рекавши: „Коришћење речи „персоналан” се губи у организацијама у којима се придаје све већи значај стратегији.“ Међутим, то је почетак краја традиционалног менаџмента, који ће нам још задавати велике проблеме.

У процесу интернационализације пословања на глобалној основи, свет се све више сусреће са интернационалним МЉР. Међутим, проблеми везани за ово питање нису нови, јер су уочени и у шездесетим годинама двадесетог века. Burns и Stalker су идентификовали потребу за организацијама које ће ефикасно деловати у свету променљивих граница, са нестабилним окружењем, дебиروقратизованом структуром, флексибилним ставовима и пословима, као и ангажовањем космополитских људи, који добро познају свет, говоре стране језике, делују у својим културама и уводе иновације. Армстронг је 1989. истраживао сличан фокус менаџмента граница, указујући на потребу да се створе услови за формирање флексибилне структуре и културе, у условима континуелних промена у глобалном пословном окружењу, у контексту МЉР, заступајући став да менаџмент компаније треба да буде агресивнији и глобално оријентисан, у процесу стицања конкурентске предности на интернационалној основи (Armstrong M. 1989:211).

Савремена теорија и пракса показују да постоји објективна потреба за стратегијом МЉР, која ће отворити процесе у развоју космополитске културе, флексибилне структуре и иновативног приступа у свим доменима пословне активности. У САД преовлађује

став да је МЛБР исувише важан да би се препустио искључиво персоналним менаџерима. МЛБР је сада централна компонента МБА програма, који проучавају сви будући менаџери, дакле и они који не желе да следе каријеру специјалиста МЛБР. То, свакако, охрабрује, али и обавезује све оне који теоретски и практично афирмишу МЛБР, у контексту развоја холистичких структура, на принципима равноправности и једнаких шанси на глобалној основи.

За процену ефикасности процеса МЛБР у контексту глобалног менаџмента организације, истраживачи на Харварду су предложили модел 4к (Competence, Commitment, Conguence, Cost).

1. **Компетентност** – колико су запослени компетентни за посао који им је поверен?
2. **Преданост** – у којој мери су запослени предани свом послу и организацији?
3. **Усклађеност** – да ли постоји усклађеност између основне филозофије, циљева организације и запослених?
4. **Исплативост** – да ли су политике МЛБР исплативе?

Креирање политика МЛБР ка постизању веће преданости, компетентности, прилагодљивости и исплативости подразумева да је организација спремна да се саживи с променама у њеном окружењу. Изразита компетентност подразумева да су радници савладали велики број вештина и могу да преузму нове улоге и послове уколико се за то укаже потреба. Веће квалификације и знање их чине способним да се прилагоде новим околностима које диктира окружење. Исплативост подразумева да су издаци за људске ресурсе, као што су плате, погодности и штрајкови на нивоу или нижи од трошкова конкуренције. Коначно, већа усклађеност значи да све интересне групе имају исти циљ и сарађују на изналажењу решења за проблеме проистекле из измењених захтева окружења. Ова способност да се оствари сарадња у окружењу које се непрестано мења од превасходног је значаја. (James, Stoner, Friman, Daniel, Gilbert 1997:341).

5. ЗАКЉУЧАК

Привреде у којима је створен бољи амбијент за развој предузентиштва, оствариле су боље резултате. Успостављање и одржавање високог степена конкурентности привреде повезано је с постојањем институционалног окружења које одговара слободној тржишној привреди и које подстиче иновације и предузетништво. У

том смислу, посебан нагласак је на развојном јазу између предузетништва у Србији и ЕУ, као и потреби повећања компатибилности мале привреде у Србији са тржиштем ЕУ. Европска унија својим програмима иде корак даље и усмерава се на виши ниво иновативности и подстицања предузетничке културе, што постаје императив за све земље чланице, а Србија се мора проактивно поставити и радити на остварењу предуслова за укључивање у те програме. Приступање ЕУ је и синоним за побољшање пословања за мала и средња предузећа. Свака алтернатива подразумева спорији развој пословне климе и међународне конкурентности српских малих и средњих предузећа.

Услови за развој предузетништва у Србији се побољшавају, али споро и несинхронизовано, тако да је неопходно уложити веће напоре у циљу решавања препрека у развоју МЛР као камена темељца дугорочног успеха организација и трајног извора конкурентске предности. У том контексту, иновативна организација инспирише иновације, које захтевају инвестиције, а које по природи посла креирају инфраструктуру и развијају институције по узору на ЕУ и цивилизован свет на економски начин. Улога МЛР је вишеструка и огледа се кроз инструментаријум и филозофију за практичну интерпретацију: креирању визије, мисије, циљева, стратегије, планова и програма за практично деловање.

У холистичким условима, од компанија будућности ће се очекивати да прођу значајну трансформацију у којој модел „4И“ МЛР више неће бити одвојен део пословања, већ ће бити део искуства које ће сваки запослени стицати животом и радом у компанији. У тим оквирима, МЛР остварује своју мисију сврсиходног усмеравања људских потенцијала у процесу остварења индивидуалних и организационих циљева. Тиме се филозофија МЛР трансформише из теорије у праксу, а пословни резултати нам показују колико се у томе успело.

ЛИТЕРАТУРА

1. Armstrong, M., (1989). The Personal Manager as Enterprenuer, Institute of Personal Management.
2. Chandler, A. D., (1962). Strategy and Structure, Cambrigdge.
3. Drucker, F.,F (1996). Иновације и предузетништво, пракса и принципи, Београд, ПС Грмеч.
4. Јакшић-Леви, М. (2001). Стратешки менаџмент иновација, Београд, ФОН.

5. James, A. F., Stoner, R., Friman, E., Gilbert, R. D: Jr., (1997). MENADŽMENT, Zelind.
6. Мацура М. (2012). Пројектовање организационе структуре на основама савремених информационих технологија, Докторска дисертација, ФОН, Београд.
7. Типурић, Д. (1999). Конкурентска предност предузећа, Загреб, Синергија.
8. Torirington D.; Hall I.S. Taylor, (2004). Менаџмент људских ресурса, Data status.
9. Wickham, P. (2001). Strategic Entrepreneurship, New Jersey, Prentice Hall.

Рад је примљен: 05.12.2014.

Рад је прихваћен за штампање: 11.12.2014.

УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДА INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

(Сав текст на српском језику мора бити унет на ћириличном писму. И за текст на српском и за текст на енглеском важи да треба бити унет у фонту Times New Roman.

Page Setup – Margins: Top и Bottom 4,5cm, Left и Right 4,2cm, Paper A4)

(Entire text in English must be typed in Times New Roman.

Page Setup – Margins: Top and Bottom 4,5cm, Left and Right 4,2cm, Paper A4)

НАСЛОВ РАДА(Велика слова, **Bold, Font 14,** **Alignment: Centred, максимално 3 реда)**

TITLE IN ENGLISH (Capital Letters, Bold, Font 10, Alignment Centred,
Maximum 3 rows)

(If text is in English – Title in English should be typed in
Capital Letters, Bold, Font 14, and Alignment: Centred, max.
three rows; *no text in Serbian needed*)

Име аутора¹ (не уносити титуле), (Bold, Font 12, Centred)
Институција на којој је аутор запослен, град (држава) (Font 12)
(Име коаутора (не уносити титуле), (Bold, Font 12, Centred)
Институција на којој је аутор запослен, град (држава) (Font 12)

Author Name² (no titles such Ph.D., Professor or similar, please),
(Bold, Font 12, Centred)

Institution, City, Country (Font 12)

(Co-author Name (no titles such Ph.D., Professor or similar, please),
(Bold, Font 12, Centred)

Institution, City, Country (Font 12))

Сажетак: *Не би требало да има више од дванаест редова (italic, font 10).*
У сажетку навести по реченицу објашњења сваког поглавља, предмет
истраживања, циљ истраживања, хипотезе од којих се пошло у истраживању,
*коришћене методе. **Обавезан је и превод сажетка на енглески или руски језик.***

Кључне речи: *Кључне речи одвојене зарезом (не мање од три нити више од пет)*
(italic, font 10)

Abstract: *Abstract should not be longer than twelve rows (italic, font Times New Roman*
10 pts). In abstract should be one sentence of following elements: explanation of each
chapter, subject of research, aim of research, hypothesis, methods/models used in
research. No text in Serbian is needed if text is in English.

Keywords: *Keywords (not less than three nor more than five), each separated by comma*
(italic, font 10)

¹ e-mail адреса

² e-mail address

1. НАСЛОВИ
(Велика слова, **Bold, Font 12, Centered**, испред и иза наслова
оставити по један празан ред)
1. HEADLINES
(**Capital Letters, Bold, Font 12, Centered**, before and after the
title one blank row)

Рукопис би требало да буде обима 10-15 страна (Миленковић, 2013, стр. 8). Текст не би требало да има размак између пасуса, а пасуси би требало да буду као овај. (Font Times New Roman 12pt, Alignment: Justified, First line 1,27cm, Line spacing: Single).³

Manuscript should be 10-15 pages long. No blank rows between paragraphs. Paragraphs should be like this one. (Font Times New Roman 12pt, Alignment: Justified, First line 1.27cm, Line spacing: Single).⁴

Табеле и графикони треба **изнад (Bold, Font 12, Centred)** да буду обележени бројем и насловом, а извор **који је обавезан** треба написати **испод** табеле односно графикана (font 10, centred).

Tables and Graphs should be titled **above (Bold, Font 12, Centred)**, should be numbered; source that is mandatory should be stated under the Table/Graph(font 10, centred).

У закључку навести резултате истраживања.

In the conclusion results of the research should be stated.

ЛИТЕРАТУРА (Велика слова, Bold, Font 12, Centred)

(наведени су примери цитирања (наслови *искошено*) (чланци из часописа, публикација и са саветовања, година издања у загради, на другом месту, а *наслови ЧАСОПИСА се пишу искошено*)

LITERATURE (Capital letters, Bold, Font 12, Centred)

(examples: (articles from the magazines, publications should be quoted, with the year in parentheses, at the second position; titles *italic*) (APA)

1. BIS (2006). *Core Principles for Effective Banking Supervision*. Basel Committee on Banking Supervision, Basel.
2. Rose, P. & Hudgins, S. C. (2013). *Банкарски менаџмент и финансијске услуге*. Дата статус, Београд.
3. Smith, J. (2013). Styles of Management. *Journal of M.*, 2(2), 45-54.

³ фусноте (Font 10, без уравниања) би требало користити само када је неизбежно. Када се наводи литература, онда се то ради истим редоследом као и на списку коришћене литературе (на крају рада) **са обавезним бројем странице на крају**. Пример: Перић, С. (2012). *Економија*. Научна књига, Београд, стр. 222

⁴ Footnotes (Font 10, no alignment). When literature is cited, it should in the same order like in the list of references (at the end of the paper), *with the number of page at the very end*. Example: Peric, S. (2012). *Economics*. John Wiley&Sons, New York, p. 2

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

33

ЕКОНОМСКИ погледи : часопис за питања
економске теорије и праксе = Economic
outlook : magazine for economic theory and
practice matters / главни и одговорни уредник
Иван Миленковић. – Год. 1, бр. 1 (јан./март 1999)-
. – Косовска Митровица : Научно-истраживачки центар
Економског факултета Универзитета у Приштини,
1999- (Краљево : Кварк). - 24 cm

Четири пута годишње. – Друго издање на другом
медијуму: Економски погледи (Online) = ISSN
2334-7570
ISSN 1450-7951 = Економски погледи
COBISS.SR-ID 65640962