

Economics & Economy

Volume 2
Number 5
June 2015

UDC 33 (51)
Print edition: ISSN 2336-9213
Web edition: ISSN 2336-9221
COBISS.CG-ID 21910544

Publisher



ELIT - *Economic Laboratory for Transition Research*
Dz. Vashington 4/5, Podgorica, Montenegro

Editor in Chief

Radislav Jovovic Mediterranean Faculty of Business Studies, Montenegro

Associate Editors

Yochanan Shachmurove The City College of the City University of New York, Department of Economics and Business, USA

Mimo Drašković University of Montenegro, Faculty of Maritime Studies Kotor

Advisory Board

Serguei Aivazian Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences / Lomonosov's Moscow State University, Russia

Marko Backović University of Belgrade, Faculty of Economics, Serbia

Zoltan Baracskaí Budapest University of Technology and Economics, Department of Industrial Management and Business Economics, Budapest, Hungary

Laszlo Csaba Central European Univ., Department of International Relations and European Studies, Budapest / Budapest Univ. of Economic Sciences and Public Administration, Hungary

Eric Doviak Brooklyn College, City University of New York, USA

Veselin Drašković University of Montenegro, Faculty of Maritime Kotor

Svetlana Kirdina Institute of Economics Russian Academy of Sciences, Russia

Andjelko Lojpur University of Montenegro, Faculty of Economics, Podgorica

Ljubomir Madžar Institute of strategic studies and development „Petar Karić“ of the Alfa University in Novi Beograd, Serbia

Vladimir Matveenکو Department of Economics, National Research University Higher School of Economics, Russia

Jože Mencinger University of Ljubljana Faculty of Law, Slovenia

Yuriy Osipov Lomonosov's Moscow State University, Faculty of Economics, Russia

Yochanan Shachmurove The City College of the City University of New York, Department of Economics and Business, USA

Darko Tipurić University of Zagreb, Faculty of Economics, Croatia

Hasan Hanić Belgrade Banikng Academy

International Editorial Board

Daniil Frolov Volgograd State University, Russia

Yuriy Gavrilc Central Economics and Mathematics Institute of the Russian Academy of Sciences, Russia

Evgeniy Popov Institute of Economics, Urals Branch of Russian Academy of Sciences, Ekaterinburg, Russia

Vladimir Pyrlík Department of Economics, National Research University Higher School of Economics, Russia

Miloš Vulcanović Western New England University Springfield, USA

Bagrat Yerzknyan Central Economics and Mathematics Institute, Russian Academy of Science / State University of Management Moscow, Russia

Regional Editorial Board

Slobodan Ćimović University of Belgrade, Faculty of Economics, Serbia

Predrag Bjelić University of Belgrade, Faculty of Economics, Serbia

Domagoj Cingula RRiF College of Financial Management, Zagreb, Croatia

Sreten Ćuzović University of Nis, Faculty of Economics, Serbia

Tihomir Domazet Croatian institute of finance and accounting, Zagreb, Croatia

Danica Drakulić	University of Novi Sad, Faculty of Economics Subotica, Serbia
Mimo Drašković	University of Montenegro, Faculty of Maritime Kotor
Veselin Drašković	University of Montenegro, Faculty of Maritime Kotor
Nikola Fabris	University of Belgrade, Faculty of Economics, Serbia
Miomir Jakšić	University of Belgrade, Faculty of Economics, Serbia
Milorad Jovović	University of Montenegro, Faculty of Economics, Podgorica,
Ibrahim Jusufrić	International University of Travnik, Bosnia and Hezegovina
Vesna Karadžić	University of Montenegro, Faculty of Economics, Podgorica, Montenegro
Ivan Kovač	Croatian Bureau of Statistics, Croatia
Dejan Kružić	University of Split, Faculty of Economics, Split, Croatia
Slavo Kukić	University of Mostar, Faculty of Economics, Bosnia and Hezegovina
Slobodan Lakić	University of Montenegro, Faculty of Economics, Montenegro
Milan Lakićević	University of Montenegro, Faculty of Economics, Podgorica,
Vujica Lazović	University of Montenegro, Faculty of Economics, Podgorica,
Tihomir Luković	University of Dubrovnik, Croatia
Bozo Mihailović	University of Montenegro, Faculty of Economics, Podgorica,
Dragan Mikerević	University of Banja Luka, Faculty of Economics, Bosnia and Hezegovina
Dejan Mikerević	University of Banja Luka, Faculty of Economics, Bosnia and Hezegovina
Slavka Nikolić	University of Novi Sad, Faculty of Technical Sciences, Serbia
Mirjana Pejić Bach	University of Zagreb, Faculty of Economics, Zagreb, Croatia
Sanja Peković	University of Montenegro, Faculty of Tourism and Hotel Management,
Milan Perović	University of Montenegro, Podgorica, Montenegro
Milenko Popović	Mediterranean, Faculty of Business Studies, Montenegro
Aleksandra Praščević	University of Belgrade, Faculty of Economics, Serbia
Dinko Primorac	Libertas Business College, Zagreb, Croatia
Drago Pupavac	University of Rijeka, Polytechnic, Croatia
Milivoje Radović	University of Montenegro, Faculty of Economics, Podgorica, Montenegro
Guste Santini	University of Zagreb, Croatia
Ivo Speranda	University of Dubrovnik, Department of Economics and Business Economics, Croatia
Dragoljub Stojanov	University of Rijeka, Faculty of Economics, Croatia
Azis Šunje	University of Sarajevo, Scholl of Economics and Business, Bosnia and Hezegovina
Igor Todorović	University of Banja Luka, Faculty of Economics, Bosnia and Hezegovina
Zdravko Todorović	University of Banja Luka, Faculty of Economics, Bosnia and Hezegovina
Neško Ušćumlić	University of Novi Sad, Faculty of Technical Sciences, Novi Sad, Serbia
Nenad Vunjak	University of Novi Sad, Faculty of Economics in Subotica, Serbia
Radoje Žugić	Ministry of Finance, Montenegro
Radmila Janičić	University Belgrade, Faculty of Organisational Sciences
Zoran Bogetić	University of Belgrade, Faculty of Economics, Belgrade, Serbia

Secretary of Editorial Boards

Miroslav Jovović Central Bank of Montenegro

Technical editor

Milojko Pušica „Tangenta“, Nikšić, Montenegro

The journal is published two times a year
Price for single copy: 15 €
Printing: 500 copy
Printed by : „MINS Knežević“ - Nikšić

Journal customer service:

Tel: + 382 67 663 327; + 382 68 583 622;
E-mail: radejovovic@t-com.me / rookie@t-com.me
Web address: <http://www.economicsandecconomy.me>

Account: **510-21341-37** (*Crnogorska komercijalna banka, Podgorica, Montenegro*)

Rješenjem Ministarstva kulture i medija br. 05-/2 od 30. marta 2013. godine
„Economics & Economics“ je upisan u evidenciju medija pod rednim brojem 728.

IP – Каталогизација у публикацији
Централна народна библиотека Црне Горе

33

ECONOMICS [and] economy / urednik Radislav
Jovović. - 2013, br.1- . - Podgorica (Džordža
Vašingtona) : ELIT-Ekonomska laboratorija za
istraživanje tranzicije, 2013. - 24 cm

Dva puta godišnje.
ISSN 2336-9213 = Economics and economy
COBISS.CG-ID 21910544



C o n t e n t s

ORIGINALNI NAUČNI ČLANCI (ORIGINAL SCIENTIFIC PAPERS)

MODELING THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS ON GROSS DOMESTIC PRODUCT OF MONTENEGRO <i>Vesna Karadžić</i>	7
--	---

MENADŽMENT IZAZOVI – “ORGANIZACIJA KOJA UČI” KAO OKOSNICA NOVE POSLOVNE PARADIGME <i>Anđelko Lojpur, Maja Lamza-Maronić, Hrvoje Serdarušić, Ivan Radević</i>	19
---	----

PRELIMINARNE KOMUNIKACIJE (PRELIMINARY COMMUNICATION)

OSNOVNE INSTITUCIJE KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA U RAZVIJENIM I NAPREDNIM MORSKIM LUKAMA <i>Nikša Grgurević</i>	33
---	----

INSTITUCIONALNE OSNOVE I FAKTORI KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA <i>Milica Delibašić</i>	47
---	----

STATISTIČKO MJERENJE SPOLJNE TRGOVINE PO NOVODODATOJ VRIJEDNOSTI, <i>Olivera Živković</i>	59
--	----

KREATIVNO RAČUNOVODSTVENIH – TEORIJSKI I PRAKTIČNI ASPEKTI <i>Miroslav Jovović</i>	73
---	----

PREGLEDNI ČLANAK (REVIEW)

A. B. ЧАЯНОВ – ЗАЩИТНИК ТРУДОВОГО КРЕСТЬЯНСТВА И КООПЕРАЦИИ <i>Ольсевич Юрий Яковлевич, Худокормов Александр</i>	87
---	----

UPUTSTVA AUTORIMA	101
--------------------------------	-----

MODELING THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS ON GROSS
DOMESTIC PRODUCT OF MONTENEGRO

MODELIRANJE UTICAJA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA NA BRUTO
DOMAĆI PROIZVOD CRNE GORE

Vesna Karadžić¹

JEL Classification: A10; B41

Original Scientific Papers

Primljeno / Received: April 5, 2015

Prihvaćeno / Accepted: April 20, 2015

Abstract

The process of globalization and liberalization with the expansion of international capital movement influenced the economic system of the Western Balkan countries. Foreign direct investments (FDI) as one of the most important agent of economic growth have had a very significant role in the process of transition from socialist to market economies. FDI was a dominant form of capital inflow in the Western Balkan region. Significant capital inflow into relatively weak economies in the region has had positive effects on overall economic indicators (high growth rates, low level of inflation, increase of employment rates, etc.). In attracting FDI Montenegro has been the leading country measured by net FDI inflow per capita. In Montenegro FDI is considered the most important force of: economic growth, public finance recovery, capital market and banking sector development, i.e. of the overall revival of economy. The goal of this paper is to estimate the impact of foreign direct investments on GDP of Montenegro. The regression model is used to measure the impact of FDI on GDP of Montenegro. The results of the regression analysis serve as an empirical evidence that there is a direct relation between FDI and GDP. This paper contributes to the empirical research of the relations between foreign direct investments and gross domestic product of a host country.

Key words: Foreign direct investment, Gross domestic product, Regression model, statistical technique.

Sažetak

Proces globalizacije i liberalizacije sa širenjem međunarodnog kretanja kapitala uticao je na ekonomski sistem zemalja Zapadnog Balkana. Strane direktne investicije (FDI) kao jedan od najvažnijih sredstava ekonomskog rasta su imale vrlo značajnu ulogu u procesu tranzicije iz socijalističkih u tržišne ekonomije. FDI je dominantan oblik priliva kapitala u regiji Zapadnog Balkana. Značajan priliv kapitala u relativno slabe ekonomije u regiji ima pozitivne

¹ Univerzitet Crne Gore, Ekonomski fakultet Podgorica

učinke na ukupne ekonomske pokazatelje (visoke stope rasta, niska stopa inflacije, rast zaposlenosti, itd). U privlačenju FDI Crna Gora je bila vodeća zemlja Zapadnog Balkana mjereno neto prilivom stranih ulaganja po glavi stanovnika. U Crnoj Gori FDI se smatra najvažnijim snagom: ekonomskog rasta, oporavaka javnih finansija, oporavka tržišta kapitala i razvoja bankarskog sektora, odnosno ukupnog oživljavanja ekonomije. Cilj ovog rada je da procijeni uticaj GDP na bruto domaći proizvod (BDP) Crne Gore. Regresioni model se koristi za mjerenje utjecaja, a rezultati regresione analize će poslužiti kao empirijski dokaz da postoji direktna veza između FDI i BDP-a. Ovaj rad teži da doprinese unapređenju empirijskog istraživanja odnosa između FDI i BDP.

Ključne riječi: strane direktne investicije, bruto domaći proizvod, regresioni model, statističke tehnike.

1. INTRODUCTION

The globalization of international capital movement is one of the main characteristics of the modern economics. Foreign direct investments, being part of the international capital, act as one of the main engine of the economic growth and development. FDI have had a very significant role in the process of transition from socialist to market economies.

The importance of foreign direct investments and their impact on economic growth has been an interesting research topic in economic literature. This was the case especially in time of international capital expansion before the last economic crises. The results of research on FDI mostly confirm the contribution of FDI in promoting economic growth. It has been argued in literature that FDI provide large potential benefits for developing countries. Longani, Razin and Mody have found the evidence that FDI inflows promote efficiency, where the effect of FDI on GDP growth was seen higher than the effect of other inflows. (Longani and Razin 2001, Mody et al. 2003)

The researchers have argued that larger FDI inflows would lead to the higher volume of trade and would benefit the increase of total factor productivity growth and higher output rates. (Lane and Milesi-Ferrett 2004, Rose and Spiegel 2004, Swenson 2004) Sergi (2004) has found the inflow of foreign investments to be the key in resolving the problems of capital scarcity and low productivity in the Central and Eastern European countries. Smarzynska (2002) concluded that the effect of FDI inflows on domestic investment and capital formation was significantly larger than other capital flows, where unique gains from FDI in a host country were observed as increases of domestic investment. In their research of 25 CEEC and former Soviet Union economies Campos and Kinoshita (2002) found out that FDI had a significant positive effect on economic growth of the researched countries. De Gregorio (1992) reported similar results for the case of Latin American economies while Blomstrom et. al. (2008) provided similar evidence for the transition countries characterized by high income levels and successful privatization programs. In economic literature numerous positive effects of the FDI inflow on over-

all economic growth have been documented. However, researchers sometimes have quite different opinions regarding the FDI significance and the empirical literature has not succeeded in establishing a significant positive impact of FDI on the host country's rate of economic growth.

In developing and transition countries FDI are important in overcoming the problems of insufficient resources of domestic capital, the need for technical and technological improvements and extension of the market relationship with developed countries providing FDI. Hence, a greater number of countries in Central and South East Europe are competing to attract foreign investments. Countries, especially Balkan countries that replicate transition model of growth and follow EU integration strategy, have started to compete in providing the most favorable conditions for foreign capital, somewhat ignoring their own engines and factors of economic growth. (Botrić, 2010).

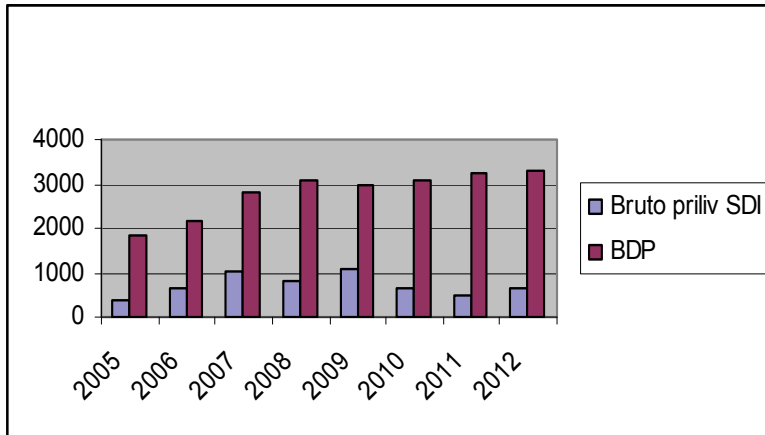
After Montenegro gained independence in 2006, a very favorable climate for the influx of foreign capital has been created which led to the positioning of Montenegro among the top 10 investment locations. FDI inflows in 2006, which accounted for about 30% of GDP and the FDI inflow in 2007, with a share of around 40% of GDP, are only some of the indicators that our country has been "attractive" to foreign investors. Very intensive economic dynamics is evidenced through the double-digit GDP growth rates and achieved surplus in budget. Domestic banks were able to lend to private sector or to the population. Immediately after gaining independence Montenegro made a number of structural reforms in the field of privatization and the Law on investments. All this allowed Montenegro to be one of the fastest growing economies in the region and the absolute leader in terms of FDI inflow per capita. FDI were the most important force of economic growth, public finance recovery, capital market and banking sector development and the overall revival of economy.

A short overview of the GDP and FDI dynamics in Montenegro is presented in the following figures.

Figure 1. clearly indicates that FDI is not an insignificant in the analysis of trends in GDP of Montenegro. It can also be noticed an increasing trend of ratio of the gross FDI inflow to GDP prior to economic crises.

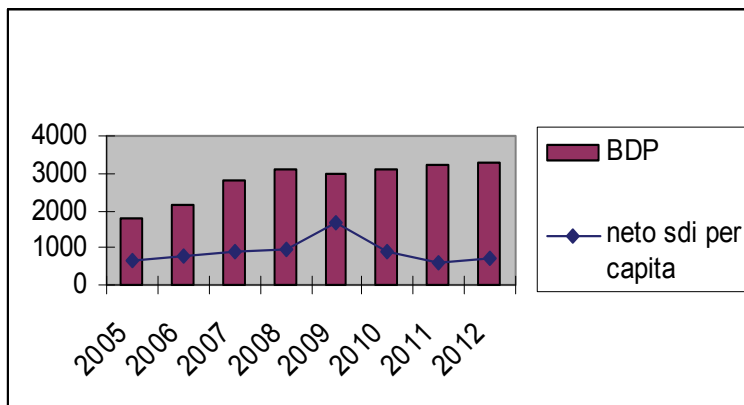
In Figure 2. the upward, positive trend of net FDI per capita is obvious in the period after the renewed independence of Montenegro. In 2007 and 2008 there was a large "investment boom", especially in the real estate sector. Also, following the potentials of the tourism sector a large number of investors from across Europe were attracted to invest in Montenegro. It was only two years after the beginning of the global economic crises in 2008 that Montenegro felt the effects of crisis in terms of FDI inflows, contrary to the experience of the most countries in the region. However, in 2010, there was a drastic decline in FDI inflow, leading to a decline of FDI per capita by about 52%, according to Central Bank of Montenegro. In the same time, the crisis has cleared the surface of the many bad privatization and poor strategic partners.

Figure 1. Gross FDI inflows and GDP of Montenegro



Source: Monstat

Figure 2. Dynamics of FDI per capita and GDP of Montenegro



Source: Monstat

The purpose of this paper is to investigate and measure the impact of FDI on GDP of Montenegro as an important indicator of the overall performance of Montenegrin economy. The paper is organized in four parts. In the introduction some basic information regarding FDI flows in Montenegro are presented. The second part of the paper is dedicated to the methodology of time series analysis. The third part contains the results of the empirical analysis and the final part of the paper presents the conclusions of the analysis.

2. METHODOLOGY AND DATA

The regression model is used to measure the impact of FDI on GDP of Montenegro. In the model GDP is the endogenous variable, while FDI inflow and households consumption are independent variables. Gross domestic product measures the value of economic activities in the country. MONSTAT calculates GDP on an annual and quarterly basis for the economic territory of Montenegro employing the production and expenditure approaches. According to production method GDP is calculated as the sum of values added of all resident institutional units, that is the difference between output and consumption intermedia. The advantage of this method is the possibility to identify the contribution of individual activities to the overall economic growth of the country. GDP by expenditure approach is calculated as the sum of household consumption, government consumption, investment, changes in inventories and net exports of goods and services. The calculation of GDP by production method was developed in constant and current prices.

The data are obtained from MONSTAT and from Central bank of Montenegro. The data are of the time-series form, i.e. the quarterly data on gross domestic product, gross foreign direct investments and household consumption for the period from the first quarter of 2005 to the last quarter of 2013.

The method of model estimation is the Ordinary Least Square (OLS) technique. The OLS is a statistical technique used to estimate structural parameters of the model in such a way as to minimize the sum of the deviations of the actual observation from their model estimated values. It is one of the most commonly used methods in estimating relationships in econometric models and it produces best, linear, unbiased estimates (BLUE) (Koutsoyiannis, 1997).

According to standard econometric procedure it is necessary to firstly check the data for possible non-stationary. This need arises from the fact that if a time series data is non-stationary, the regression performed on variables with unit root would be "spurious" (Granger and Newbold, 1974) or "dubious" (Phillips, 1987). A series is stationary if its mean and variance are constant over time and the value of covariance between the two time periods depend only on the distance or lag between the two periods and not the actual time at which the covariance is computed (Gujarati, 2004). To test stationary several tests can be used. In this paper the Augmented Dickey Fuller (ADF) and Phillips Perron (PP) tests are implemented, depending on the results of Breusch-Godfrey Serial Correlation LM test. Secondly, it should be tested whether the identified non-stationary series are co-integrated. The variables are said to be co-integrated if they satisfy the condition that there exist at least $(k-1)$ co-integrating equations i.e. stationary linear combinations of individually non-stationary variables. (Maddala and Kim, 1998)

After the model is estimated several econometric tests have to be done in order to check for the possible problems of heteroscedasticity, autocorrelation and multicollinearity in the estimated regression model. Hence, White Heteroscedasticity test, Breusch-Godfrey Serial Correlation LM test and correlation matrix were em-

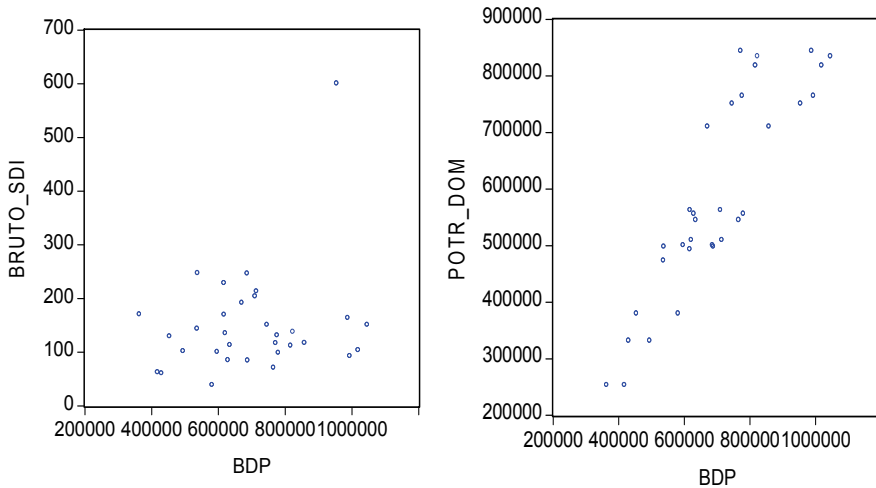
ployed. For the purpose of this research we will follow the effects of FDI inflow on the level of GDP of Montenegro, assuming that FDI inflow had positive effect on overall economic performance of the country measured by GDP.

3. EMPIRICAL RESULTS

Before the model is specified and estimated a detailed analysis of the series that are used in the research is necessary. Therefore, the tests for normality and stationary of the time series used are employed.

Firstly, the scatter diagrams are checked. The scatter diagrams clearly indicate that there is an almost linear relationship between GDP and household consumption, while the relationship between FDI inflows and GDP is in the hyperbole form.

Figure 3. Scatter diagrams



3.1 Normality test

In evaluating the model, among others there is the presupposition of normality. The assumption of normal distribution of errors regression is necessary in order to perform hypothesis testing. According to the central-limit theorem, if there are a large number of independent and identically distributed random variables, distribution of their sum tends to normal distribution when the number of such infinitely variable increases. However, a variant of the CLT states that, even if the number of variables is not very large or if the variables are not strictly independent, their sum can still be normally distributed. It is this feature that is important for a model used in this paper, i.e. a model with small number of variables and limited number of observations.

Table 1. Empirical distribution tests of normality

Empirical Distribution Test for GDP				
Hypothesis: Normal				
Sample: 2005Q1 2012Q4				
Included observations: 32				
Method	Value	Adj. Value	Probability	
Lilliefors (D)	0.078474	NA	> 0.1	
Cramer-von Mises (W2)	0.030954	0.031437	0.8273	
Watson (U2)	0.029294	0.029751	0.8243	
Anderson-Darling (A2)	0.253794	0.260300	0.7104	
Method: Maximum Likelihood - d.f. corrected (Exact Solution)				
Parameter	Value	Std. Error	z-Statistic	Prob.
MU	697664.4	31895.84	21.87321	0.0000
SIGMA	180430.1	22914.64	7.874008	0.0000
Log likelihood	-432.2052	Mean dependent var.		97664.4
No. of Coefficients	2	S.D. dependent var.		180430.1
Empirical Distribution Test for FDI_INFLOW				
Hypothesis: Normal				
Sample: 2005Q1 2012Q4				
Included observations: 32				
Method	Value	Adj. Value	Probability	
Lilliefors (D)	0.196311	NA	0.0029	
Cramer-von Mises (W2)	0.352515	0.358023	0.0001	
Watson (U2)	0.305256	0.310025	0.0001	
Anderson-Darling (A2)	2.257186	2.315048	0.0000	
Method: Maximum Likelihood - d.f. corrected (Exact Solution)				
Parameter	Value	Std. Error	z-Statistic	Prob.
MU	149.5672	17.36805	8.611626	0.0000
SIGMA	98.24855	12.47758	7.874008	0.0000
Log likelihood	-191.7060	Mean dependent var.		149.5672
No. of Coefficients	2	S.D. dependent var.		98.24855

The data suggests that there are structural breaks in 2009. However, Chow Breakpoint Test does not confirm that.

Chow Breakpoint Test: 2009Q3

F-statistic	1.064043	Probability	0.358601
Log likelihood ratio	2.344107	Probability	0.309730

Chow Breakpoint Test: 2009Q2 2009Q4

F-statistic	0.627717	Probability	0.647022
Log likelihood ratio	2.950044	Probability	0.566220

There are no structural breaks in the third quarter of 2009, nor from the second to the fourth quarters of 2009.

Empirical Distribution Test for CONS_HOUS				
Hypothesis: Normal				
Sample: 2005Q1 2012Q4				
Included observations: 32				
Method	Value	Adj. Value	Probability	
Lilliefors (D)	0.171922	NA	0.0171	
Cramer-von Mises (W2)	0.155270	0.157696	0.0189	
Watson (U2)	0.155249	0.157675	0.0122	
Anderson-Darling (A2)	0.890724	0.913557	0.0201	
Method: Maximum Likelihood - d.f. corrected (Exact Solution)				
Parameter	Value	Std. Error	z-Statistic	Prob.
MU	584331.4	32040.34	18.23737	0.0000
SIGMA	181247.5	23018.46	7.874008	0.0000
Log likelihood	-432.3498	Mean dependent var.		584331.4
No. of Coefficients	2	S.D. dependent var.		181247.5

Three used series meet the requirement of normality so they can be used reliably for further analysis.

3.2 Stationary test

Having tested the normality of the series it remains to check whether the series included in the model are stationary. Most economic time series are far from stationary when expressed in their original measure units. Non-stationary can have important consequences for regression models and inference. That is why Unit-root tests should be performed on all used time series before the model specification. Following the results of Breusch-Godfrey Serial Correlation LM test the Augmented Dickey Fuller (ADF) or Phillips Perron (PP) unit root tests were performed with the results presented in Table 2.

Table 2. Unit root tests

Variable	ADF test statistic	p-values	PP test statistic	p-values	Order
GDP			5.941406	0.0002	I(0)
FDI_INFLOW	2.060628	0.0395			I(0)
CONS_HOUS			4.273232	0.0103	I(0)

Test results indicate that series GDP, FDI and household consumption are stationary in absolute form. Estimation of the model. Based on the previous analysis the model is specified as follows

$$GDP_t = \alpha + \beta_2 FDI_INFLOW_t + \beta_3 CONS_HOUS_t + \varepsilon_t$$

The OLS estimates of the regression model are presented in Table 3.

Table 3. OLS Estimates of the regression model

Dependent Variable: BDP Method: Least Squares Sample: 2005Q1 2012Q4 Included observations: 32				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(FDI_INFLOW)	34768.92	11147.94	3.118865	0.0040
HOUS_CONS	0.900276	0.089333	10.07774	0.0000
R-squared	0.775679	Mean dependent var		697664.4
Adjusted R-squared	0.768201	S.D. dependent var		180430.1
S.E. of regression	86868.95	Akaike info criterion		25.64265
Sum squared resid	2.26E+11	Schwarz criterion		25.73426
Log likelihood	408.2824	F-statistic		103.73692
Durbin-Watson stat	2.001199	Prob (F-statistic)		0.000000

From the estimated model, it is obvious that all coefficients came out with the right and expected signs; all exogenous variables are statistically significant at less than 1% significance level. Moreover, the estimated F-statistic proves whole model to be the significant one, i.e. joint influence of the explanatory variables, FDI and household consumption, on the variation of GDP (78%) is highly significant.

3.3 Econometric tests

White Heteroscedasticity test is employed under the null hypothesis that errors in regression model have constant variance regardless of the X_i value, i.e. stochastic errors are homoscedastic.

Table 4. White Heteroscedasticity test

F-statistic	3.620875	Probability	0.017337	
Obs*R-squared	11.17244	Probability	0.024693	
Test Equation: Dependent Variable: RESID^2 Method: Least Squares Sample: 2005Q1 2012Q4 Included observations: 32				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	4.20E+10	6.05E+10	0.693843	0.4937
LOG(FDI_INFLOW)	-1.50E+10	2.45E+10	0.610413	0.5467
(LOG(FDI_INFLOW))^2	1.08E+09	2.44E+09	0.440997	0.6627
HOUS_CONS	17436.96	42718.84	0.408180	0.6864
HOUS_CONS ^2	0.005398	0.036013	0.149902	0.8820

R-squared	0.349139	Mean dependent var	7.07E+09
Adjusted R-squared	0.252715	S.D. dependent var	7.11E+09
S.E. of regression	6.15E+09	Akaike info criterion	48.05961
Sum squared resid	1.02E+21	Schwarz criterion	48.28863
Log likelihood	-763.9538	F-statistic	3.620875
Durbin-Watson stat	2.503753	Prob(F-statistic)	0.017337

Results of the White test indicate that stochastic errors are heteroscedastic, i.e. the error variance is not equal for all values of the explanatory variables.

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM test is applied to check for the autocorrelation of errors in the regression model.

Table 5. Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test

F-statistic	5.998618	Probability	0.006789	
Obs*R-squared	9.582060	Probability	0.008304	
Test Equation:				
Dependent Variable: RESID				
Method: Least Squares				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(PRILIV_SDI)	-7389.790	11086.00	-0.666588	0.5105
POTR_DOM	0.062297	0.090686	0.686954	0.4978
RESID(-1)	-0.077894	0.187689	-0.415016	0.6813
RESID(-2)	-0.587323	0.169857	-3.457757	0.0018
R-squared	0.299439	Mean dependent var	2274.423	
Adjusted R-squared	0.224379	S.D. dependent var	85425.10	
S.E. of regression	75233.31	Akaike info criterion	25.41104	
Sum squared resid	1.58E+11	Schwarz criterion	25.59426	
Log likelihood	-402.5767	Durbin-Watson stat	1.852726	

Results of the test indicate absence of the serial autocorrelation in stochastic errors of the model. This result was expected since the estimated value of DW statistic is very close to 2.

Finally, the correlation matrix of explanatory variables is computed in order to check for the multicollinearity among the explanatory variables in the model.

Table 6. Correlation coefficients matrix

	FDI Inflow	Households Consumption
FDI Inflow	1.000000	0.196093
Households Consumption	0.196093	1.000000

The correlation coefficient between two explanatory variables has very small value leading to the conclusion that multicollinearity is not a problem in the estimated regression model.

The employed econometric tests revealed that the estimated model suffers only from the problem of heteroscedasticity while the problems of autocorrelation and multicollinearity are not detected in the model.

4. CONCLUSION

After gaining independence in 2006, Montenegro experienced "economic boom", accompanied by a high increase in FDI, double-digit rates of economic growth, a surplus in budget etc. Soon after the global economic crisis emerged, FDI inflows have sharply declined, which brought to the surface all national economic problems, emphasizing the high dependence of the Montenegrin economy on foreign capital, since the level of domestic national savings is very low. One of the main problems causing sudden drop in FDI inflows is the very structure of FDI, dominated by the real estate sector, which after the economic crisis suffered a fiasco.

We studied the dynamics and impact of FDI on GDP of Montenegro for 2005–2012 period focusing on the FDI impact. Our econometric analysis of Montenegro time series quarterly data in the observed period showed that FDI have dropped significantly in 2010 due to the economic crisis and that recovery started in 2012. FDI certainly play a role in generating economic prosperity and our empirical findings indicate that change in FDI inflow results in a positive and significant change in the gross domestic product thus confirming a widely accepted notion that FDI promote economic growth of the host country. The estimated model is an empirical evidence of the positive effect of the FDI inflow on the GDP of Montenegro.

LITERATURA

Fabris N., Kilibarda B., Mr Kalezić Z., Mr. Radunović M., Rakočević M. (2008), *Strane direktne investicije kao pokretač privrednog razvoja Crne Gore*, radna studija br.16 Centralne banke Crne Gore, Podgorica.

Granger, C.W.J. and Newbold, P. (1974), »Spurious Regression in Econometrics«, *International Journal of Social Science*, Vol.5, No.1.

Green, W.H. (2011), *Econometric Analysis*, Prentice-Hall, 7th edition

Gujarati, D. (2004), *Basic Econometrics*, 4th Ed., the McGraw-Hill, New York,

Hamilton, J. D. (1994), *Time series analysis*, Princeton University Press, Princeton

Jaćimović, D., Karadžić, V. (2014) *Uticaj SDI na tekući deficit zemalja Zapadnog Balkana*. Zbornik radova sa III Međunarodna preduzetnička konferencija »Križa i inovacije kroz prizmu preduzetništva«, Ekonomski fakultet Podgorica. Jun 2013, pp.132-138.

Jovičić, M. (2002), *Ekonometrijski metodi*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd

- Kovačić, Z. J. (1995), *Analiza vremenskih serija*, Ekonimski fakultet, Beograd
- Koutsoyiannis, A. (1997), *Theory of Econometrics: Introductory to Exposition of Econometric Methods*, 2nd edition. Macmillan Publishers Ltd, London
- Lane, R.P. & Milesi-Ferretti, G.M. (2006). Capital Flows to Central and Eastern Europe, *IIIS Discussion Paper*, 161, pp. 1-27.
- Lipovina M. (2008), Modeliranje uticaja stranih direktnih investicija na ekonomski rast zemalja Zapadnog Balkana upotrebom serije podataka, Beograd.
- Loungani, P. & Razin, A. (2001). How Beneficial Is Foreign Direct Investment for Developing Countries?, *Finance and Development*, 38(2), pp. 6-10.
- Madala, S.G. and Kim, I.M. (1998), *Unit Root, Cointegration, and Structural Change*, Cambridge University Press, New York
- Mencinger, J. (2007). Direct and Indirect Effects of the FDI on Current Account, *Presom, 13th Workshop on Alternative Economic Policy in Europe*, 1, pp.1-31.
- Mody, A., Razin, A. & Sadka, E. (2003). The Role of Information in Driving FDI Flows: Host-Country Transparency and Source-Country Specialization, (IMF Working Paper, WP/03/148), Washington, D.C.: International Monetary Fund.
- Phillips, P.C.B. (1987), «Time Series Regression With Unit Root», *Econometrica*, Vol.55, No.2.
- Salvatore D., (2009), *Međunarodna ekonomija*, Centar za izdavačku djelatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, deveto izdanje.
- Smarzynska, K. B. (2002) Does Foreign Direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms, (WB Policy Research Working Paper, 2923), Washington, D.C.: World Bank.
- Swenson, Deborah L. (2004). Foreign Investment and the Mediation of Trade Flows. *Review of International Economics*, 12(4), pp.89-115.
- Žižić M., Lovrić M., Pavličić D. (2001), *Metodi statističke analize*, Centar za izdavačku djelatnost, Beograd.

www.cbcg.me
www.monstat.me
www.mf.gov.me
www.unctad.org

**MENADŽMENT IZAZOVI - "ORGANIZACIJA KOJA UČI"
KAO OKOSNICA NOVE POSLOVNE PARADIGME**

**MANAGEMENT CHALLENGES - "LEARNING ORGANIZATION"
AS THE BACKBONE OF NEW BUSINESS PARADIGM**

Anđelko S. Lojpur¹
Maja Lamza-Maronić²
Hrvoje Serdarušić³
Ivan Radević⁴

JEL Classification: O31; L20; L60

Original Scientific Papers

Primljeno / Received: Mart 20, 2015

Prihvaćeno / Accepted: Aprile 11, 2015

Sažetak

Svijet u kome funkcionišu savremene organizacije je konstantno u promjenama koje su zahvatile i poslovni ambijent. Menadžerski modeli, alati i vještine iz industrijske revolucije, uglavnom temeljeni na zastarjelom načinu razmišljanja i mehanicističkom (inženjerskom) pristupu, objektivno ne mogu se kvalitetno primijeniti na nove faktore, kakvim se mogu smarati koncept organizacije koja uči, intelektualni kapital, digitalni menadžment i sl., tako da nije čudo što rezultati uglavnom izostaju. Naime, sve potencijalne prednosti koje jedno preduzeće u procesu funkcionisanja može da efektuira mogu biti poništene ukoliko njegova uprava nije sposobna da se i sama mijenja. Današnje, kompleksno okruženje, više ne traži nove teorije, već ljude koji znaju razmišljati strateški i to provesti u djelo, tj. da upravljaju promjenama. Iz toga proizilazi potreba uspostavljanja uprave sposobnih, što bi se još bliže moglo označiti kao prihvatanje koncepta "menadžmenta znanjem".

Ovaj rad zasniva se na postavci da su ključni, tradicionalni principi menadžmenta iz 19. i 20. vijeka dovedeni u pitanje, bolje reći da su time odbrojani dani „intuiciji“ i floskulama tipa „tako radimo godinama“. U tom smislu zalažemo se za uspostavljanje "organizacije koja uči" što je posao i zadatak menadžera, a u kranjem pomaže oslobađanju kreative energije zaposlenih ispoljene u formi intelektualnog kapitala.

¹ Ekonomski fakultet Podgorica.

² Ekonomski fakultet Osijek.

³ Ekonomski fakultet Osijek.

⁴ Ekonomski fakultet Podgorica.

Ključne riječi: organizacija koja uči, upravljanje promjenama, intelektualni kapital, znanje.

Abstract

A world in which modern organizations operate is constantly changing, regarding business environment, as well. The management models, tools and skills from the period of industrial revolution, mainly based on an outdated way of thinking and mechanistic (engineering) approach cannot be successfully applied to the new factors, such as the concept of a learning organization, intellectual capital, digital management, etc. Considering this, it is not surprising that the results are mainly absent. In fact, all the potential advantages that company made, at the same time can be destroyed if its management is not capable of changing itself. Today's complex environment no longer requires a new theory, but people who know how to think strategically, to put strategies into action and to manage changes. It follows the establishment of capable management, which would be closely marked as an endorsement of "knowledge management" concept.

This paper is based on the assumption that the key traditional principles of management in the 19th and 20th century are brought into question, so the terms such as "intuition" and platitudes like "so we do for years" are no longer useful. In this sense, there are many efforts for managers to establish the concept of a "learning organization". This concept ultimately helps to release the creative energy of employees manifested in the form of intellectual capital.

Keywords: Learning organization, management of changes, intellectual capital, knowledge.

1. UVOD

Upravu preduzeća čine osobe koje su zadužene da efikasno i efektivno organizuju poslovanje putem koordinacije i kontrole raspoloživih resursa. Pri tome, menadžment preduzeća usmjerava svoje napore prema zajedničkom cilju vlasnika kapitala i zaposlenih, uključujući i ostale interesne grupe.

Sposobnost kreiranja vizije, misije, ciljeva i strategije, dizajniranje kvalitetne organizacione strukture, njihova implementacija, zatim upravljanje promjenama i sl., samo su neki od zahtjeva koji se postavljaju pred upravu preduzeća kako bi se obezbijedio kontinuirani uspjeh i preduzeće osiguralo od iznenađenja. Stoga se opravdanim nameće pitanje da li je funkcija menadžmenta konačno na putu uobličavanja i poimanja kakvo susrijećemo u savremeno organizovanim, uspješnim preduzećima u tržišnim ekonomijama. U tom smislu, može se zaključiti da traženje formule uspjeha nužno podrazumijeva promjenu ponašanja uprave i većine naših preduzeća, te prihvatanje saznanja o promijenjenoj paradigmatškoj osnovici funkcionisanja u promjenjivom, brzo rastućem okruženju gdje je znanje postalo najizdašniji resurs. Dalje, to bi značilo uvažavanje koncepta "organizacije koja uči", "instaliranje" menadžmenta kompleksom promjena, sa pomjeranjem fokusa pažnje ka znanju, odnosno intelektualnom kapitalu.

2. MENADŽMENT IZAZOVI KOJI KARAKTERIŠU SVIJET BIZNISA DANAS

Ne postoji nikakav veliki "majstorski" plan za djelovanje. U prilog tome vrijedi naznačiti riječi T. Petersa: "Što god da ste napravili, najbolje što možete da uradite je da ga spalite do temelja svakih nekoliko godina". Ovim riječima autor je ukazao na kompleksnost okruženja preduzeća, često poimanog kao neprijateljsko, zatim, potrebu stalnog prilagođavanja, ali i anticipiranja i "izazivanja" promjena. Ujedno, ovim je nedvosmisleno istaknuta neophodnost da se u uslovima diskontinuiteta i sveprisutne globalizacije preispita "teorija" i praksa funkcionisanja preduzeća. Pri tom, menadžmentu svakako pripada centralna uloga. Svi menadžeri, bez obzira da li je u pitanju crkva, vladina agencija, dobrotvorno društvo, pozorište ili preduzeće, moraju imati u vidu elemente i sile koje djeluju iz okruženja, prepoznati ih, ocijeniti i reagovati na njih.

Svaka ekonomska djelatnost, baš stoga što je djelatnost, upravljena je u budućnost. A jedina izvjesna stvar budućnosti je neizvjesnost i njen rizik, ističe P. Drucker (4; str.59). Budući da je i djelatnost preduzeća ekonomskog karaktera, ona uvijek izaziva promjene. Ona (djelatnost – op. a.) uvijek reže granu na kojoj sjedi, ona uvijek na postojećem riziku, neophodno vezanom za ciljeve, pojačava stari ili stvara novi rizik. I ako ništa više ne znamo o budućnosti, znamo to da se njen rizik povećava u geometrijskoj progresiji. U tom pogledu rastu teškoće vezane za predviđanje promjena i mogućnost blagovremenog reagovanja na njih, ističe Ansoff, i sve je izraženija potreba za povećanjem brzine implementacije reagovanja na promjene. Nadalje, B. Gates nas je još krajem dvadesetog vijeka upozorio da će se biznis više promijeniti u narednih deset godina, nego u posljednjih pedeset; to vrijeme je već ostalo iza nas. Pri tom, on dalje ističe da, "ako smo se osamdesetih bavili kvalitetom, devedestih reinžinjerinom, onda će godine poslije dvijehiljadite imati u fokusu brzinu. Pobjednici će biti one kompanije koje razviju tzv. "World-clas digital nervous system", na način što će omogućiti lak protok informacija kroz kompaniju i konstantno učenje (B. Gates, 6; 3). Evidentan je fenomen "sažimanja" prostora, vremena i materije, a T. Peters u vezi s tim ističe, "suština je u sažimanju desetogodišnje promjene, po standardima od juče u jednu godinu, ako ne i u nekoliko mjeseci" (17; str. 271).

Imajući u vidu spomenutu kompleksnost može se kazati da je menadžment preduzeća najvažnije i najrijeđe proizvodno sredstvo preduzeća, koje se uz to najbrže otpisuje. Istovremeno, danas, u oštroj tržišnoj utakmici uspjeh preduzeća najviše zavisi od toga da li menadžment uspijeva da pravovremeno predvidi promjenjivu situaciju i potrebu za menadžmentom promjenama (vid. šire; A. Lojpur; 12; 136-139). Dakle, najveća rezerva uspješnosti je u menadžmentu, ili još određenije u samom djelovanju znanja, odnosno produktivnosti znanja. U okruženju u kome "promjene predstavljaju jedinu stalnost" kontinuitet funkcionisanja organizacije moguće je osigurati u mjeri u kojoj je ona sposobna da se mijenja, bolje reći da "uči".

Polazeći od toga da smo duboko zagazili u „*Information Ages*“, sve nam je jasnije da od toga kako prikupljamo, raspoložemo (engl. *manage*), i koristimo informacije zavisi da li ćemo se naći kao pobjednici ili gubitnici (B. Gates, 6; 3). Ovim se i globalizacija, kao neizbježna zakonomjernost, osim što je stotinama miliona ljudi pomogla da „podignu svoj životni standard o kakvom prije toga nijesu razmišljali ni mnogi ekonomisti“, potvrdila kao prostor i pretpostavka za razvoj digitalne ekonomije (J. Stiglitz, 22; 248). Pri tom, stvari nisu jednostavne iako tako izgledaju na prvi pogled jer se procesi globalizacije i razvoja informaciono komunikacionih tehnologija prožimaju i multipliciraju u svoj svojoj kompleksnosti, pri čemu se ne misli samo na prosto korišćenje računara, već i na brzinu poslovanja, dostupnost informacija, kreiranje novih – digitalnih proizvoda i usluga, i konačno, potpuno nove filozofije (paradigme) poslovanja (vid. šire: I. Radević, 19; 36). Opravdanim se nameću brojna pitanja, poput: Da li grijeshimo ako uporedo sa pojmom „*digitalno doba*“ koristimo i pojam „*digitalni menadžment*“; „*digitalni menadžeri*“ i sl.? Da li se time odričemo onoga o čemu se danas i iznova, s pravom mnogo govori, a to je tzv. „*ljudska strana*“ menadžmenta?

Nadalje, kada je o menadžment izazovima riječ, očito je da su na djelu projene koje najavljuju novo poglavlje jedne civilizacije, za koju u bliskoj budućnosti još uvijek nema ni pouzdanih, ni trajnih odgovora.⁵ Usljed novih rizika, nove vrste nesigurnosti, promjena koje nijesu predvidljive, te posljedica koje je teško kontrolisati, u literaturi se nerijetko može pročitati, da je pred nama „svijet koji nam izmiče“ (A. Giddens, 7; 3). Ujedno, veličina kompanije više se ne mjeri brojem zaposlenih, kvadratnim metrima poslovnog prostora ili vrijednošću opreme već sposobnošću i fleksibilnošću kompanije da u što kraćem roku odgovori na izmijenjene tržišne okolnosti, te da i sama generiše promjene. Stoga se često u literaturi navodi, da ne postoje više „veliki“ i „mali“ igrači na tržištu, već brzi i spori, a kada je riječ o menadžerima „brzi“ i „mrtvi“. Imajući prethodno kazano u vidu, a to je neminovno prihvatanje spoznaje o novoj ekonomskoj i na njoj zasnovanoj menadžment paradigmi, time se kao ključni menadžment izazovi na početku XXI vijeka, na način kako su najčešće tretirani u literaturi, mogu naznačiti sljedeći (B. Mašić; 13; 35):

1. Povećanje frekvencije promjena,
2. Povećanje (rast) stope difuzije promjena tj. brzine kojom novi proizvodi i usluge osvajaju tržište,
3. Sve brža globalizacija poslovanja,
4. Povećanje nivoa konkurencije,
5. Promjenljivost tehnologija,
6. Sve raznovrsnija radna snaga,

⁵ J. Kotter koji „propovijeda“ menadžment promjenama kao ključni preduslov opstanka današnjih organizacija ističe sljedeće: „*Organizacija koju smo kreirali u 20. vijeku više je bila dizajnirana ka pouzdanosti i efikasnosti nego agilnosti i brzini, današnji izazovi od vas očekuju da budete sve brži i brži*“ Na temu značenja „*brzine*“ u današnjem biznisu on kaže: „*To je isto kao da vozite auto koje može ide (najviše) 120, ... dok svijet vozi 140*“.

7. Tranzicija od industrijskog ka društvu znanja,
8. Kvalitet i inovacije u poslovanju kao menadžerski izazov,
9. Povećani zahtjevi od strane različitih stejkholdera,
10. Sve kompleksnija ukupna menadžerska sredina i dr.

Globalizacija poslovanja, koja podrazumijeva tržište bez granica, a sve to najvećim dijelom zahvaljujući upravo razvoju informaciono komunikacionih tehnologija, omogućila je preduzećima sintezu globalnog i lokalnog pristupa svjetskom tržištu (ili kako neki autori navode princip globalizacije). Ovim su savremena preduzeća, kroz sferu digitalnog poslovanja, posredstvom interneta, u prilici da nastupe na globalnom tržištu, i to na način da mogu svoju ponudu modifikovati prema zahtjevima najužih segmenata globalnog tržišta – najčešće u smislu promocionih aktivnosti iz domena komunikacije sa ciljnim tržištem, ali i samih karakteristika proizvoda ili usluge. Keniči Omae (*Kenichi Ohmae*),⁶ jedan od gurua menadžmenta, osvrćući se na pojam globalizacije poslovanja, odlično je primijetio da „više ništa nije iz inostranstva“. Na poslovanje se sve više gleda kroz prizmu globalne konkurentnosti. Polazeći od vizije i misije koje uključuju globalnu strategijsku orijentaciju, menadžeri određuju globalne korporativne ciljeve, a koji se obično naslanjaju na mogućnosti informaciono komunikacionih tehnologija, kao najjednostavnijeg načina za globalni opseg.

Imajući u vidu prethodno navedeno, postaje sasvim jasno da rastu i zahtjevi što ih okruženje stavlja pred menadžment kompanije. Pri tome će čak i u potpuno automatizovanim fabrikama gdje jedva da se može pronaći još koji obični radnik biti mjesta za rukovodioce. Ujedno, svijet menadžmenta nije za one koji stvari vole da posmatraju iz daljine. Naprotiv, to je posao za aktivne i angažovane pojedince, koji uživaju u borbi, a konkurenciju poimaju kao izazov. Umjesto da se prilagođava zadatim mogućnostima menadžment treba da postavi ciljeve koji izražavaju ono što je poželjno da se postigne. Tako, npr. analize uspješnih organizacija pokazuju da one praktično nikad ne "miruju", a svoj uspjeh duguju internoj sposobnosti da se razvijaju u skladu sa promjenama. Bolje reći, njihov uspjeh je odraz opreznosti i snage rasuđivanja uprave. Opominjujuće zvuči jedno zapažanje N. Parkinsona: "Zapamtite, većina proizvoda ima određeni životni ciklus. Ispustite proizvod poput vruće opeke kad je na vrhuncu, prije nego što počne njegova silazna putanja, i iznesite nešto novo" (C.N. Parkinson, 15; 82).

Ako se stvari za trenutak prevedu u aktuelne tranzicione prilike, pouzdano se može tvrditi da se većina (naših) preduzeća pa čak i pojedine nacionalne ekonomije u cjelini ne bi srozalo sa položaja ("kakvog – takvog") koji je bio osvojen, da je njihovo rukovodstvo temeljito promišljalo u kakvoj se, i zašto, situaciji nalaze, umjesto što su tu situaciju smatrali "objektivnom" ili kao posljedicu "više sile". Svojevrsna menadžerska hipokrizija, cinizam i odbojnost, nedovoljna briga za zaposlene, nesposobnost da se sagledaju potrebe potrošača i drugo, karakterišu ponašanje mena-

6 http://www.kohmae.com/profile/index_e.html Datum očitavanja stranice: 21. 07. 2011.

džmenta u većini neuspješnih preduzeća. Imperativ glasi da se menadžeri današnjice "moraju" sistematski pripremati za ulogu menadžera sjutrašnjice, a to je funkcionisanje u novoj sredini, često označenoj kao ekonomija znanja, nova ekonomija, digitalna ekonomija i sl. Samo menadžeri sjutrašnjice mogu prilagoditi današnje odluke sjutrašnjim uslovima, tj. mogu preobraziti "školsko nagađanje" u solidna dostignuća. Zahtjev bi se, kada je riječ o odnosu prema promjenama mogao postaviti i ovako - *biti ispred promjena uslova*. Oni (menadžment - op. a.), kako to s pravom ističe P. Drucker, jedino mogu vagati sjutrašnje uslove (digitalno okruženje - op. a.) da bi odgovorili danas donijetim odlukama.

3. KONCEPT "ORGANIZACIJE KOJA UČI"

Pored prethodno kazanog, kada je o promjenama paradigmatičke osnovice poslovanja riječ, suočavanje članova uprave preduzeća sa novom situacijom označenom kao proces tranzicije, varijacije u vlasti i ulogama koje su im dodijeljene, rezultirale su još većom konfuzijom u domaćim privrednim okvirima. Pokazalo se da poslovni lideri koji se prema promjeni odnose kao prema neprijatelju nijesu uspješni. "Promjena je konstanta i uspješni poslovni lideri moraju da čitaju stalno - mijenjajući poslovno okruženje", upozorio nas je još krajem osamdesetih Jack Welch. U tom smislu zaključak bi mogao da glasi da je poslovna orijentacija i organizaciona filozofija većine naših preduzeća još uvijek snažno obojena tradicionalizmom prethodnog perioda. Fenomen inkongruencije njihovog ponašanja sa zahtjevima inovirane ekonomske paradigme u kojoj dominiraju znanje i informacije i intelektualni kapital, je toliko izražen da se ovakva konstatacija može dati već na osnovu njihovog svakodnevnog ponašanja. Nažalost, izgleda da u domaćim okvirima još uvijek suviše malo ljudi shvata da je primjena naučnih saznanja ta koja je omogućila eksploziju produktivnosti i stvorila razvijene privrede. Znanje je ustupilo mjesto znanjima (P. Drucker), a obrazovana ličnost današnjice, bilo da je riječ o "radniku" ili direktoru mora da bude spremna da živi u globalnom, digitalnom svijetu. Većina, ako ne i svi obrazovani ljudi će svoje znanje ispoljavati kao članovi neke organizacije, a menadžerima će znanje biti od pomoći da ostvare ciljeve organizacije i da se uspješno nose sa konkurencijom.

Početak dvadesetog vijeka menadžer je bio neko ko je odgovoran za rad podređenih, označavan je kao "bos", "gazda", "šef", on je u fabrici značio nivo, moć i vlast. Svoju "snagu" i vrijednost kompanije mjerio je brojem zaposlenih, a ne šta ti zaposleni "imaju" u glavi. Međutim, još je F. Tejlor smatrao da "vlast" u fabrici ne treba da bude zasnovana na vlasništvu već na stručnosti. Danas, pak, u uslovima revolucionarnih promjena i digitalizovane ekonomije organizacije svoju konkurentsku prednost sve više stiču zahvaljujući neopipljivoj imovini (engl. *intangible assets*). Radikalne promjene, a o njima je riječ, zahtijevaju generativno učenje što podrazumijeva napuštanje starih i uvođenje novih oblika kompetencije. El-Namaki ukazuje da postoje brojni faktori koji utiču na kompetencije, a koji su vezani za funkcije top-menadžmenta. Oni obuhvataju:

- lične osobine (solidno prethodno poznavanje funkcije, kontinuirana edukacija, permanentno školovanje, dobar izgled, lična privlačnost i drugo);
- strategijsko ponašanje (osmišljavanje, komunikacija i operacionalizacija vizije, dinamička percepcija jezgra kompetencije, izgradnja kompetencije ljudskih resursa i drugo);
- preduzetnički stav (živjeti statusom heroja, inkorporiranje inovacija, preduzetnički duh i sl.).

Međutim, već od početka pedesetih godina prošlog vijeka stvarna “definicija” menadžmenta i organizacije je pod uticajem sve snažnijih i raznovrsnijih uticaja u globalnom svijetu bitno promijenjena. “Napraviti preduzeće od proizvodnih sredstava, to nije samo napraviti logički redosljed i tada ukopčati struju kapitala, kao što su to pretpostavljali ekonomisti iz devetnaestog stoljeća. Potrebna je preobrazba proizvodnih sredstava. A to ne može da dođe od bezličnog proizvodnog sredstva kao što je kapital. Za to su potrebne rukovodeće snage, rukovodstvo”, ističe P. Drucker u već odavno njegovom kulturnom dijelu “*Praksa rukovođenja*”. “Isto tako je jasno da su samo ljudi ona ‘proizvodna sredstva’ koja imaju sposobnost povećanja proizvodnje. Za sva druga sredstva važe mehanički zakoni”, ističe dalje isti autor. “Sve više intelekt, a sve manje materijali. Jedina imovina fabrika jeste ljudska mašta. Dobro došli u svijet mekoće, u svijet sive materije. I pazite se ako još uvijek mislite da mišići definišu radnika”, ističe T. Peters. Međutim, ono što se nije promijenilo je, da je menadžer i danas ostao odgovoran za primjenu i praktičnu izvođačku stranu znanja (P. Drucker).

Iskustva uspješnih kompanija nam govore da se u savremenoj globalnoj i digitalizovanoj ekonomiji, efektivno korišćenje znanja nametnulo kao najizdašniji i postojan izvor konkurentne prednosti preduzeća. Tzv. intelektualni kapital preduzeća predstavlja zbir znanja svih pojedinaca, kao i praktično prevođenje tog znanja u konkretne procese, marke proizvoda i u zaštitni znak (vid. šire, V. Milićević, 14; 42-46). Pored toga, njihov odnos prema ovom faktoru može se vidjeti iz sljedećih nekoliko stavova. “Jedina imovina fabrike ‘Microsoft’-a jeste ljudska mašta”, primijetio je F. Mudi, novinar časopisa The N. Times Magazine. Nekoliko godina unazad “Philip Morris” je kupio kompaniju “Kraft” za 12,9 milijardi dolara, što se ispostavilo kao poštena cijena s obzirom na njen kasniji rad. Kada su računovođe završile svoj posao, ispalo je da je “Philip Morris” kupio stvari (realna imovina) u vrijednosti 1,3 milijardi dolara i 11,6 milijardi dolara “ostalog” (vid. šire, T. Peters, 17; 25). Nesumnjivo, među uspješnima je sazrelo shvatanje da intelektualni kapital predstavlja znanje koje se najlakše može pretvoriti u profit.

U okruženju koje karakterišu jako naglašeni trendovi poput globalizacije i sve snažnijeg konkurentskog pritiska, velike i uspješne kompanije angažovanjem nematerijalnih resursa primarno konkurišu u znanju. Mogli bi kazati da u takvom okruženju jedina koja može da opstane i da se uspješno nosi sa konkurencijom je

tzv. učeća organizacija⁷ (P. Senge). P. Senge je definisao pet "učeci" disciplina koje bi svaka organizacija trebalo da razvija ukoliko želi da ima obilježja i da postane "organizacija koja uči". To su:

1. Lično usavršavanje (*Personal Mastery*) – u "organizaciji koja uči" svi zaposleni su odgovorni za lično usavršavanje i učeći proširuju lične sposobnosti.

2. Mentalni modeli (*Mental Models*) – mentalni modeli su lične paradigme i slike kako svijet funkcioniše.

3. Zajednička vizija (*Shared Vision*) – vizija kao jedinstven ideal i pogled na budućnost.

4. Timsko učenje (*Team Learning*) – ljudi moraju da uče kako da rade zajedno da bi postigli zajednički cilj.

5. Sistemsko razmišljanje (*Systems Thinking*) – sistemsko razmišljanje predstavlja sistematski proces istraživanja.

Postati učećom organizacijom nije nemoguće, ali to podrazumijeva funkcionisanje na sasvim "drugačiji" način. U tom smislu poučno zvuči sljedeće razmišljanje: "Moralni smo drugačije razmišljati i surađivati.⁸ Trebale su nam nove ideje i hrabri, sposobni pojedinci koji mogu unijeti cijelo svoje biće u kolektiv, izbjeći ustaljene i nefunkcionalne obrasce rada i zauzeti se za ideje i stavove u koje istinski vjeruju" (T. Berdish, 2; 2). Prema pomenutom autoru izgradnja organizacije koja uči podrazumijeva uvažavanje sljedećih principa:⁹

- a) Transformacija prema učećoj organizaciji zahtijeva potpunu posvećenost svih učesnika (npr. razviti interne sposobnosti na način da se promoviše učenje u organizaciji širenjem znanja i informacija o organizacionom učenju);
- b) Lideri u organizaciji moraju postići "jedinstvo riječi i djela",¹⁰ (npr. svaki član borda direktora treba da uloži svjestan napor u razvoj i praktikovanje liderskih kompetencija);
- c) Nužan je razvoj infrastrukture za podržavanje i širenje organizacionog učenja, (npr. formiranje inicijalnog tima za učenje, organizovanje seminara o učećoj organizaciji, susreti usmjereni na zajedničko učenje i dr.);
- d) Lider organizacije mora potpuno i iskreno vjerovati u organizaciono učenje, (lider mora da zauzme mjesto vođe organizacionog učenja, njegovo ponašanje i postojanje mora da bude uzor za sve ostale učesnike u organizaciji i sl.).

⁷ P. Senge je u svom kapitalnom dijelu „*Peta disciplina*“ razvio koncept tzv. „učeće organizacije“ ili „organizacije koja uči“.

⁸ Firma EFBD je osnovana u julu 1988. godine; Ideja da postane učeća organizacija javila se 1992. godine kada je direktor odlučio da započne proces investiranja vremena i resursa u izgradnju učeće organizacije.

⁹ Vid. šire; Berdish, T. „*Iskustvo menadžera: Učenjem do organizacijske izvrsnosti*“; str. 2.

¹⁰ (engl. *Walk the talk*).

U digitalnoj eri, koju karakterišu česte promjene zaposlenja i stalne fluktuacije na tržištu radne snage, neophodno je imati kadrove sa vještinama, sposobnostima, ali i motivom da odgovore na tržišne promjene. Tradicionalnim vještinama i znanjima, vremenom, obično vrijednost biva umanjena, što implicira potrebu da se na ovaj trend, koji je prisutan u svim ekonomijama u svijetu, odgovori konstantnim usmjerenjem na rast investicija u obrazovanje. Isto tako, tradicionalni menadžeri su smatrali da samo oni moraju “znati” – da moraju imati unaprijed spremne odgovore bitne za funkcionisanje i razvoj organizacije, ne pitajući “zašto”; ili “zašto to što radimo uopšte radimo”. Nasuprot tome menadžeri današnjice u organizaciji koja uči se pitaju “zašto ne”; pri tome se oslanjaju na zaposlene pronalazeći u njima najviše od onoga što mogu dati, jer “zaposleni imaju rješenje za sve probleme” (vid. šire; K. Larsen; 9; 3). Da problema u novonastaloj situaciji imaju i drugi, pa i oni najveći, pokazuje primjer kada su američki menadžeri još početkom osamdesetih godina opsjednuti problemima stagnacije američkih kompanija, požurili da prouče i usvoje praksu japanskog menadžmenta. Iako i nama taj zadatak predstoji to ne treba da nas obeshrabri, s tim da mi nemamo tradiciju na koju bi mogli da se vratimo i oslonimo dok tražimo nove i uspješnije modele.

Menadžment znanja je kategorija novijeg datuma i mada se počeo razvijati još posljednjih decenija prošlog vijeka, u fokusu svakodnevice u stručnoj javnosti je tek prije par decenija, kada je postalo jasno koji faktor je od ključnog značaja da se obezbijedi kontinuirani uspjeh u dugom roku. Jedan od uzroka nastajanja kategorije menadžmenta znanja svakako je rastući značaj intelektualnog kapitala u savremenom poslovanju. Tzv. „radnici znanja“ nametnuli su se kao ključni resurs ubrzanog ekonomskog razvoja, a kapital sadržan u intelektu zaposlenih, pokazalo se da predstavlja pouzdanu osnovicu uspjeha, podjednako na mikro i makro nivou. Tako, na primjer, Indija je preduzela jedinstvenu inicijativu među zemljama u razvoju, kada je uspostavila nacionalnu komisiju znanja, kako bi znanjem mogli uticati na ekonomski razvoj. Na drugoj strani, Finska kao vodeća ekonomija znanja, predstavlja primjer uspješne zemlje u kojoj je znanje i te kako imalo uticaja na ekonomski razvoj. Stoga, ne može se osporiti značajna uloga koju intelektualni kapital ima na sveukupni ekonomski razvoj u digitalnom dobu, a time i na stvaranje konkurentnosti kako na mikro nivou (preduzeća), tako i na makro planu gdje je u fokusu sama država. Nadalje, kada je o sličnim primjerima riječ, mnoge uspješne kompanije svoj uspjeh duguju upravo načinu na koji efektuiraju znanje zaposlenih, a to su učinile tako što su rame uz rame direktorima kadrovskih resursa i sl., uspostavile funkciju direktora za znanje koja je sastavni dio top menadžmenta kompanije (engl. *Chief Knowledge Officer* – CKO). Njihova uloga ima dosta zajedničkog sa temeljima učee organizacije na način kako je to postavio P. Senge. Ona obuhvata proces vremena i investiranja resursa – time što su posvećeni buđenju svijesti i izgradnji kulture učenja, uspostavljanju infrastrukture koja podržava učenje, širenje uvida i osiguranje ekonomske isplativosti učenja na bazi pouzdanih indikatora. Dalje, prema učenju se odnose kao preduslovu unaprijeđenja, usmjeravaju resurse prema oblastima gdje organizacija najviše zaostaje u odnosu na konkurenciju i sl.

Pozitivna korelacija između kvaliteta ljudskih resursa, njihovih znanja, kreativnosti i stvaralaštva, sa jedne strane i uspjeha savremenih digitalnih kompanija, sa druge strane, neosporna je i kao takva prepoznata u svim novijim analizama i raspravama koje se tiču značaja intelektualnog kapitala.¹¹ Primjena svih znanja kojima raspolažu zaposleni, njihovo kontinuirano unaprijeđivanje i podsticanje na inovacije i stvaralaštvo osnovni je zadatak koji se postavlja pred svaku organizaciju koja želi opstati na tržištu. Znanje, pretočeno u intelektualni kapital, danas postaje osnovni način za kvalitetno pozicioniranje na globalnom tržištu. Dok su ranije sirovine (nafta, gas i sl.) garantovale uspjeh preduzeća i predstavljale osnovni razvojni resurs, danas je to znanje, kao način da se pravovremeno prepoznaju i iskoriste prave prilike u ogromnom broju mogućnosti koje se svakodnevno mogu sresti u globalnoj tržišnoj utakmici.

“Učeca organizacija” ili “organizacija koja uči” je ono što preduzeće “zna”, bolje reći, to je način na koji menadžment efektuira raspoložive resurse, po pravilu bolje od konkurencije, na način što se intelektualni kapital nameće kao središnja os konkurentnosti. Dakle, “ono što preduzeće zna”, je način na koji to isto znanje koristi i brzina kojom može apsorbovati nova znanja, što i jedino danas preduzeću može garantovati održivu konkurentsku prednost. U doba digitalne ekonomije, preduzeće se pomiče od kapitalom intenzivnog ka znanju intenzivnom preduzeću, gdje veći značaj u stvaranju profita ima intelektualni kapital u odnosu na opipljivu imovinu preduzeća (A. Pulić i dr., 18; 148). Pri tom, intelektualni kapital nije isključivo privilegija velikih kompanija, niti je direktno povezan sa obimom investicija u istraživanje i razvoj, i sl., već on egzistira u svakom preduzeću. Problem je samo da li ga menadžment prepoznaje. Menadžment od juče to objektivno nije u stanju, tako da bi zaključak mogao da glasi da „digitalna vremena“ traže „digitalne menadžere“.

Podjednako važno je da „digitalni menadžment“ preduzeća mora uvažiti činjenicu da konkurentna prednost njihove kompanije prije svega zavisi od onoga šta ona zna, da li i na koji način upotrebljava to znanje, te koliko brzo može naučiti nešto novo. Doba digitalne ekonomije, čini da se, kroz mrežni transfer informacija, znanje širi i razvija u svim pravcima. Kao rezultat toga, neki autori govore o intelektualnoj nesigurnosti, koja zahtijeva stalnu nadgradnju znanja. Pri tom, intelektualna nesigurnost nije po pravilu neko negativno iskustvo ili osjećaj neznanja, već presudna podsticajna dimenzija svakog učenja koje zaslužuje da se tako nazove (N. Royle, 20; 52). Zaposleni moraju biti motivisani za stalno učenje, znajući da se njihove šanse za uspjeh povećavaju, sa porastom procenta iskorišćenosti njihovih talenata i potencijala. Menadžment kompanije je taj koji u procesu prepoznavanja talenata i mogućnosti svakog zaposlenog, ali i podsticanja zaposlenih da uče i nadgrađuju svoje znanje, treba da odigra ključnu ulogu. Znanje se ne stiče samo u školi ili na fakultetima, već je danas putem mreže, dostupno u najrazličitijim formama,

¹¹ http://issuu.com/kvaliteta.net/docs/kugler_s_rad Datum očitavanja stranice: 11. 07. 2011.

na svakom koraku. Umjesto učenja „tu i tamo“, na sceni je učenje „tu, tamo i svuda“ (D. Perkins, 16; 15).

Nadalje, sve potencijalne prednosti koje preduzeće u procesu funkcionisanja može da efektuira mogu biti poništene ukoliko njegova uprava nije pronašla formulu uspjeha, tj. ukoliko je nesposobna. Kompleksno okruženje ne traži nove teorije, već ljude koji znaju razmišljati strateški i to provesti u djelo. Japanska iskustva pokazuju da su japansku privredu u svijet uspjeha uvele ne samo kvalitetne poslovne strategije, već prije svega poslovni stratezi, dakle ljudi svježih ideja i inovativnog duha. Mnogi rukovodioci često skupo plaćaju spoznaju da uspjeh preduzeća zavisi, prije svega, i najviše, od njih samih.

Na osnovu prethodno izloženog može se zaključiti da su organizacione sposobnosti većine naših preduzeća ispod optimalnih, a menadžment u već korporativizovanim (transformisanim) preduzećima veoma teško prihvata promjene. Pored toga, domaći menadžment još uvijek ne posjeduje dovoljan fond znanja i vještina potrebnih za uspješno vođenje preduzeća. Stiče se utisak da je u našim preduzećima produbljena kriza menadžmenta i upravljanja, odnosno, organizacije uopšte.

Radikalni prelaz od jedne ka drugoj paradigmatškoj osnovici i prihvatanje koncepta “organizacije koji uči”, ma koliko da je imperativan, nije jednostavan, niti će se desiti sam po sebi. On je, prije svega produkt nužde, bolje reći spoznaje da su se posao i uloga menadžera u učećoj organizaciji bitno promijenili u odnosu na tradicionolano poimanje iste. Jednostavno kazano, treba promijeniti način razmišljanja, što bi značilo da menadžeri moraju biti “babice”, te “učitelji” i “treneri” koji pomažu u oslobađanju kreativne energije zaposlenika. Sinergijsko učenje zaposlenika dovodi na kraju do organizacijskog učenja” (P. Senge; *The Leader’s New Work*).¹² U tom smislu, u pogledu traženja mogućeg izlaska iz navedene situacije pažnju zaslužuje prijedlog prof. J. Todorovića koji predlaže pomjeranje menadžerskog fokusa na način koji podrazumijeva prelaz (J. Todorović, 23; 9):

- sa entiteta na unutrašnju konfiguraciju preduzeća,
- sa ekonomije obima na mogućnost opsluživanja više segmenata tržišta kroz modularnu proizvodnju,
- sa solističkog nastupa prema okruženju na saradnju sa partnerima,
- sa duboke na plitku organizacionu strukturu,
- jačanje i širenje centara odgovornosti (PC),
- sa ekstrapolativnog na kontigentno (viševarijantno) planiranje,
- sa kvantiteta na kvalitet rasta preduzeća,
- sa vlasništva na partnerstvo,
- sa solucije "proizvoditi" na soluciju "kupovati",
- sa fiksnih na varijabilne troškove,
- sa domaćih na međunarodne standarde uspješnosti.

Na kraju, ostaje nam da zaključimo da je ljudski kapital, ako je nekad to i prestao biti, iznova postao “duša” savremenog i uspješnog preduzeća. To znači da na

¹² Vid. šire; K. Larsen i dr.: „Organizacija koja uči“ (1. dio); str.1.

tržištu ne pobjeđuju veliki, već oni koji su intelektualnu agilnost prihvatili kao pravilo svog ponašanja i to znali da prenesu na organizaciju. Dakle, ekonomija današnjice, u kojoj dominira "organizacija koja uči" okretaće se oko maštovito komponovane umne, a ne fizičke moći njenih predvodnika.

4. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Današnji svijet i način odvijanja biznisa, posmatran podjednako očima ekonomista i tehničara, ne samo da se okrenuo "naopako", već i dalje nastavlja da se okreće, prevrće na sve strane i to sve brže. Kompanije koje žele da prežive neće moći ostati po strani strogih zahtjeva koji vladaju na konkurentskom tržištu proizvoda i usluga. Da bismo udovoljili zahtjevima konkurentskog poprišta, a koji, prije svega, podrazumijevaju brze promjene, menadžeri moraju jednostavno da nauče da vole promjene isto onoliko koliko su ih ranije mrzili.

Menadžment današnjice mora unutar preduzeća stvoriti preduzetničku klimu, na promjene orijentisanu, koja će stimulatивно djelovati na stvaranje ideja i prilika kroz preduzimanje inicijative, pokretanje intelektualnih i materijalnih mehanizama i resursa prema praktičnim poduhvatima i spremnost da se prihvati rizik, pa i neuspjeh. Za naprijed navedeno, neophodna je kombinacija liderstva i preduzetništva, koja u digitalnoj ekonomiji, sa rastom broja promjena u jedinici vremena, i te kako dobija na značaju.

Ljubav prema promjenama, talasanju i tumbanju, čak i haosu, preduslov je opstanka, a da se i ne govori o uspjehu, ističe T. Peters. U biti je ljudske prirode da veliki dio naših pozitivnih aktivnosti zavisi više od spontanog optimizma nego od strateškog predviđanja. Takvo vrijeme je iza nas, uprava preduzeća treba da se uživi u ulogu "sistemskog mislioca" (P. Senge), da bude sposobna da razmišlja i da se ponaša strateški. Dalje, to bi značilo da je gospodar strateških promjena da bi se preduzeće kretalo prema budućnosti, tj. da upražnjava menadžment promjenama. U "organizaciji koja uči" menadžer je odgovoran za primjenu znanja i krajnji učinak koji se time postiže, a dobrih ljudi ima dovoljno.

Činjenica da je znanje postalo najizdašniji resurs je ono što današnje biznis okruženje i čitave nacionalne ekonomije prepoznaje kao "ekonomiju zasnovanu na znanju", "novu ekonomiju", "digitalnu ekonomiju" ili sve pobrojano zajedno. Iz osnova je promijenjena i dalje se mijenja društvena struktura, stvorena je nova društvena dinamika, novi oblik organizacije, a najveće promjene je pretrpjela forma i sadržaj znanja, njegov značaj i odgovornost. Tamo gdje postoji efikasan menadžment, što u tzv. "organizaciji koja uči" znači sposobnost da se znanje primijeni na znanje, uvijek se mogu pribaviti ostali resursi i organizacija učiniti trajno uspješnom. Otuda se, u radu zagovarani pristup prihvatanja menadžmenta promjenama može posmatrati kao jedan sistematski planiran i programiran napor uprave da se usavrši efikasnost i efektivnost preduzeća. Pri tome je potrebno imati u vidu način kako je organizacija strukturirana, ponašanje zaposlenih i raspoloživu tehnologiju.

LITERATURA:

- Beckhard R. (1987), *Organizational Transitions*, Addison-Wesley Publishing Company.
- Berdish, D. (1996), Iskustvo menadžera: Učenjem do organizacijske izvrsnosti; *Quantum21.net*.
- Brooking, A. (1986), *“Intellectual Capital”*, Thomson Business Press, London, 1996.
- Drucker P. (1961), *Praksa rukovođenja*, Privreda, Zagreb, 1961.
- El Namaki M.S.S. (1998), Competent Management a Result of Stimulating Excellnce in Management Education, *News MSM*, 2/july 1998”,
- Gates, B. (1999), *Business @ Thwe speed of thought*, Pengiun Books, 1999.
- Giddens, A. (2003), *Runaway World*, Routledge, New York.
- Gouillart J.F. (1995), *Transforming the Organization*, McGrawHill, Inc.,New York.
- Larsen K. i dr. (2006), Organizacija koja uči (1.dio), *Quantum21.net*, studeni, 2006.
- Larsen K. i dr. (2006), Organizacija koja uči (2.dio), *Quantum21.net*, studeni, 2006.
- Lojpur, S. A.; Lojpur, A. A. (2015) Reindustrijalizacija - između zakašnjelog buđenja i nove paradigme rasta, *Acta economica*, Banja Luka; ISSN 1512-858X, broj.22; str.9-31; februar 2015.
- Lojpur A. (1999), *Menadžment*, Ekonomski fakultet, Podgorica.
- Mašić B. (1998), *Neke novije tendencije u strategijskom upravljanju preduzećem*, Univerzitet “Braća Karić”, Beograd, 1998.
- Milićević, V. (2000), *Novi koncept intelektualnog kapitala i konkurentnost preduzeća*, Poslovna politika, Beograd, br.5/2000.
- Parkinson C.N. (2010), *Biblija za menadžere*, Privredni vjesnik, Zagreb.
- Perkins, D. (2008), *Beyond Understanding*, Educational Futures – Rethinking Theory and Practice, Proceedings, Sense Publishers, Rotterdam, 2008.
- Peters, T. (1999), *Luda vremena zahtijevaju lude organizacije*, Agora, Beograd, 1999.
- Pulić, A., Sundać, D. (2001), *Intelektualni kapita*”, IBCC, Rijeka, 2001.
- Radević, I. (2013), *Digitalna ekonomija i marketing menadžment*, Ekonomski fakultet, Podgorica, 2013.
- Royle, N. (2003), *The Uncanny*, Routledge, New York.
- Senge, P. (2003), *The fifth Discipline*, prevod, Adižes, Novi Sad.
- Stiglitz, J. (2002), *Globalisation and Its Discontents*, W. W. Norton & Company, New York.
- Todorović J. i dr. (1995), *Značaj i pravci restrukturiranja privrede i njegove implikacije na računovodstvo i finansijski menadžment, simpozijum*, Zlatibor, 1995.

**OSNOVNE INSTITUCIJE KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA
U RAZVIJENIM I NAPREDNIM MORSKIM LUKAMA**

**BASIC INSTITUTIONS OF CORPORATE MANAGEMENT
IN DEVELOPED AND ADVANCED SEAPORTS**

Nikša Grgurović¹

JEL Classification: D02; G 34; L 33; O 17;

Preliminary Communication

Primljeno / Received: January 07, 2015

Prihvaćeno / Accepted: Mart 21, 2015

Sažetak

U radu se kritikuju selektivna teorijska modeliranja ekonomske stvarnosti, koja su monističkog (kvazi-neoliberalnog) i matematičko-statističkog karaktera. Opisujemo ih kao namjerni prelazak sa analize i objašnjenja fundamentalnih ekonomskih problema na sporedne probleme. Zbog toga ih karakterišemo kao nekorektne i programirane načine zamagljivanja suštine (bacanje prašine u oči). Polazimo od hipoteze da su navedena modeliranja zamijenila i faktički uklonila nekadašnje sintetizovane i korisne politekonomske analize. U zaključku smo konstatovali potrebu veće afirmacije političke ekonomije, koja bi u kombinaciji s neoinstitucionalnim teorijama omogućila realnije sagledavanje društvene i ekonomske stvarnosti.

Key words: *politička ekonomija, neoliberalizam, kvazi-neoliberalizam, modeliranje ekonomske stvarnosti, institucionalni pluralizam.*

Abstract

This paper criticizes the selective theoretical modeling of economic realities, which are of monistic (quasi-neoliberal) and mathematical-statistical character. We describe them as a deliberate move from analysing and explaining the fundamental economic problems towards secondary issues. Therefore we characterize them as unfair and programmed ways of fogging the essence (throwing dust in the eyes). We start from the hypothesis that these modelings have replaced and virtually eliminated the former synthesized and useful political-economic analysis. In conclusion, we note the need for greater affirmation of political economy, that would, combined with the new-institutional theory, allow a more realistic view of social and economic reality.

Keywords: *political economy, neoliberalism, quasi-neoliberalism, modeling of economic reality, institutional pluralism.*

¹ Univerzitet Crne Gore, Fakultet za pomorstvo Kotor

1. UVOD

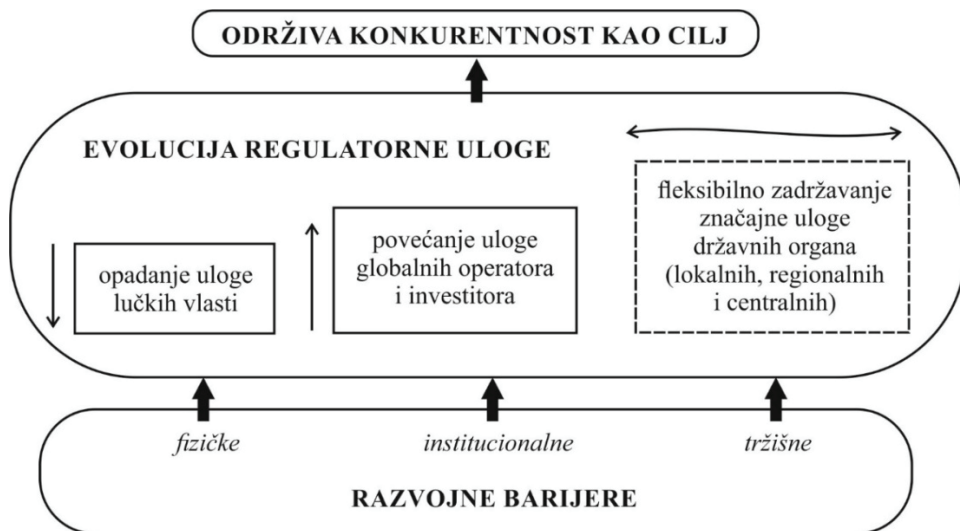
Morske luke se međusobno znatno razlikuju, ne samo po fizičkim, infrastrukturnim i drugim osobinama i specifičnostima, nego i po svojoj organizaciji, administraciji i institucionalnim karakteristikama. Institucionalne razlike zavise od istorijskih, geografskih i političkih faktora, kao i od različitih ekonomskih i socijalnih okruženja luka (Chlomoudis & Pallis 2002). Lukama često upravljaju administrativna tijela (lučke vlasti), koje generalno zauzimaju relativno nezavisnu poziciju između države i tržišta. Njihove administrativne strukture mogu značajno da variraju, tvrdi H. Stevens (1999).

Praksa pokazuje da se stalno mijenja ne samo poslovno, nego i institucionalno okruženje u kojem djeluju morske luke. To uzrokuje snažan pritisak na ulogu lučkih vlasti u smislu prilagođavanja savremenim rješenjima u skladu sa sopstvenim mogućnostima. Poznato je da su sve morske luke u EU i svijetu različite, i to upravo zbog različitih metoda upravljanja. Pod terminom "upravljanje lukom" podrazumijevaju se dva nivoa: upravljanje u morskoj luci i upravljanje lučke uprave. Prvi nivo odgovara širokom klasteru društvenih, javnih i privrednih subjekata i politika, koji se odnosi na luku. Drugi nivo se odnosi na unutrašnje probleme morske luke ili korporativno upravljanje, koje sprovode lučke vlasti (vidi šire u: Brooks & Cullinane, 2007; De Langen, 2007; Ng & Pallis, 2010). Pojam "lučke vlasti" (uprave) podrazumijeva specifičan, javni oblik upravljanja lukom, odnosno tijelo koje ima zakonsku obavezu da upravlja lukom, vodama i zemljištem koje pripadaju luci, bez obzira na svojinske ili pravne oblike.

Upravljanje u morskoj luci je širok pojam. On obuhvata nekoliko dimenzija: organizacionu, administrativnu, institucionalnu i finansijsku. Sedam različitih grupa parametara se koristi za analizu prakse upravljanja u morskim lukama: predaja punomoćja, korporativno upravljanje, operativni profil, funkcionalna autonomija, funkcionalne aktivnosti, investiciona odgovornost i finansijska autonomija. Razvojni trendovi ukazuju na dugoročno opadanje uticaja lučkih vlasti, uz povećanje uloge i značaja (tj. "pregovaračke moći") globalnih igrača (investitora, operatora i dr.) i fleksibilno zadržavanje značajne uloge državnih organa. Promjene u lučkom upravljanju vremenom su iskristalisale razlike u ulozi lokalnih, regionalnih i centralnih vlasti, zavisno od tradicija i organizacionih razloga (veličina luke i lučke uprave, broj zaposlenih itd.).

U istoriji razvoja morskih luka postojale su tri osnovne vrste barijera: fizičke (infrastrukturne), regulatorne (institucionalne) i tržišno izazvane prepreke. U teoriji i praksi je dokazano da su pluralistička institucionalna prilagođavanja bila najvažniji metod koji su primijenile morske luke u potrazi za održivom konkurentnošću. Međutim, mora se imati u vidu da preuska (uglavnom monistička) i preširoka institucionalna struktura mogu stvarati neopravdane transakcione i/ili operacione troškove i ugrožavati konkurentnost i ekonomski razvoj.

Slika 1: Promjena institucionalne uloge subjekata morskih luka s aspekta razvojnih barijera



Izvor: kreacija autora

Značajnija evolucija institucionalnih komponenti (faktora) razvoja počela je 1980-ih godina s uključivanjem investicije privatnog sektora. Do toga je došlo zbog evidentnih problema vezanih za sve veća uska grla, koja su smanjivala efikasnost-distributivnih lanaca isporuka. Jer, morske luke su sastavni dio navedenih lanaca isporuka. U publikaciji World Bank pod nazivom Port Reform Toolkit (2003, pp. 3-4) navode se glavni problemi, koji sudoprinjeli prihvatanju institucionalnih promjena, koje su se sastojale u postepenoj decentralizaciji lučkog menadžmenta i smanjenju vladinih intervencija u lučkim poslovima. Tu se prvenstveno ističe pogoršanje kvaliteta usluga, posebno u dijelu zagušenja luka i hroničnološih usluga. Pored toga, brojni sistemski neuspjesi u upravljanju razvojem luka natjerali su vlade na saradnju s privatnim investitorima. Na taj način je smanjeno oslanjanje luka na državne budžete, a došlo je i do podjele rizika ulaganja kroz zajednička preduzeća.

Navedene institucionalne promjene su inicirale pojavu mnogih otvorenih pitanja vezanih za odgovarajuću podjelu odgovornosti između javnog i privatnog sektora u raznim oblicima njihovih institucionalnih aranžmana. Ali, značajno je da je u institucionalnom smislu pređena tzv. "administrativna linija", koja se odnosila na zatajivanje vlade i rezultirajuće prihvatanje potrebe za koordinacijom između različitih institucionalnih segmenata: s jedne strane vlasti, a s druge organizacije i interesa morskih luka. Državni interesi su se dodirivali sa privatnim oko mnogih

pitanja kao što su: namjena zemljišta, zaštita životne sredine, uticaj na otvaranje novih radnih mjesta, ekonomska stimulacija ekonomski nerazvijenih područja i sl.

Drugi institucionalni aspekt problema odnosio se na shvatanje i prihvatanje nove uloge vlade u tržišnoj ekonomiji, koja treba da se usmjeri prema obezbjeđenju fleksibilnih institucionalnih pravila, da pruža i zaštiti "javna dobra" (tj. roba i usluga za koje privatni sektor nema adekvatnu motivaciju da ih obezbijedi) i da nađe privatnike koji će pružati neke javne usluge. U tom smislu, ključnu ulogu u realizaciji tradicionalnih shvatanja lučkog sektora dobio i odigrao "outsourcing". Danas je u naprednim morskim lukama do tačana usavršen institucionalni model, prema kojem javni sektor uglavnom djeluje kao planer, institucionalni posrednik i regulator, a privatni sektor se pojavljuje kao pružalac usluga, operator i razvijatelj poslova.

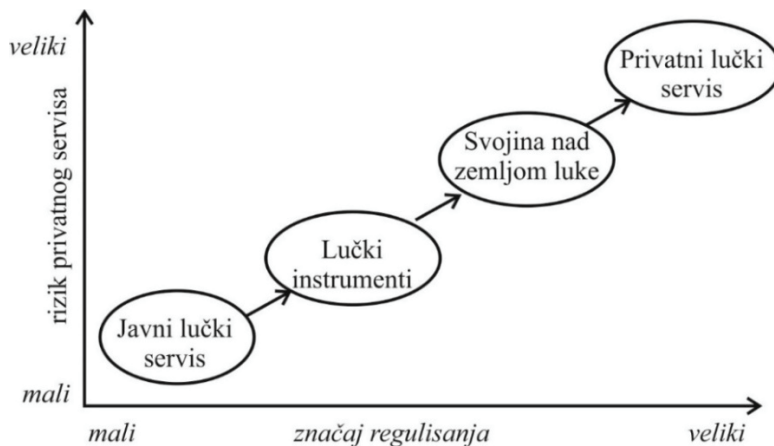
Zdravi pragmatizam je nadjačao okorjelu ideologiju, što je rezultiralo u povećanom nivou lučkih usluga, poboljšanju i izgradnji nove lučke infrastrukture, povećanju efikasnosti poslovanja i poboljšanju raspodjele ograničenih javnih sredstava. Institucionalizacija morskih luka je dovela do specijalizacije i umrežavanja različitih vrsta lučkih terminala. Posebno se to odnosi na kontejnerske terminale koji su dokapitalizovani kroz neki oblik privatizacije. Tako su se morske luke sve više integrisale u globalne logističke lance, dobijajući regionalni i globalni značaj, zbog transferne koristi koju pružaju svim korisnicima u distributivnim lancima. To je povratno pozitivno uticalo na privlačenje velikih investitora u sektor morskih luka, dalji razvoj institucionalnih promjena i usavršavanje institucionalnih aranžmana u globalnim relacijama, a samim tim i na relativizaciju monopolskih pozicija pojedinih učesnika i odgovarajuće jačanje zdrave konkurencije na svjetskom pomorskom tržištu. Ključna institucionalna promjena bila je uključivanje privatnih operatora kao posrednika između morskih luka, špeditera i brodara. Na taj način, pored centralnih tijela na ministarskom nivou i lučkih vlasti, institucionalnu strukturu su dopunili privatni operatori (slika 2).

Slika 2: Nova institucionalna struktura morskih luka



Izvor: *Port Reform Toolkit*, 2003, p. 11.

Slika 3: Evolucija modela upravljanja lukama u zavisnosti od raspodjele rizika, uloge i odgovornosti privatnog sektora



Izvor: *Port Reform Toolkit*, 2003, p. 11.

2. TEORIJSKI PRISTUP

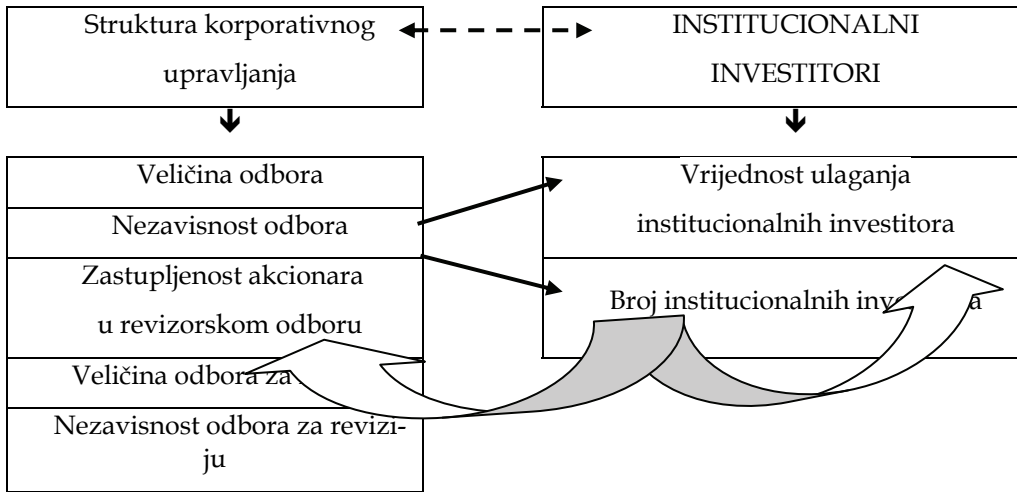
Za evoluciju institucionalnih okvira u morskim lukama je veoma značajna korelacija između strukture korporativnog upravljanja i institucionalnih investitora. Ona je bitna za institucionalne odnose i institucionalnu strukturu morskih luka. Zbog toga je izazvala veliko interesovanje među istraživačima. Tako npr. J. Nwaiwu (2014, p. 48) navodi da neke studije otkrivaju pozitivan odnos između navedene dvije konstrukcije, neki drugi autori ukazuju na negativan odnos između njih, dok treći smatraju da uopšte ne postoji odnos između struktura korporativnog upravljanja i institucionalnih investitora u morskim lukama.

Iako se na prvi pogled čini da pozitivan odnos između korporativnog upravljanja i institucionalnih investitora prevladava u mnogim studijama (vidi npr. Abarbanel, Bushee & Raedy, 2003; Ihendinihu, 2009), pojedini autori kao npr. C. Ogbowu (2014) predlažu da se obave nova i konkretnija istraživanja po ovom pitanju.

V. Drašković i A. Lojpur (2013, p. 18) navode da je korporativno upravljanje je bilo predmet brojnih teorijskih i empirijskih istraživanja, posebno poslije lažnih skandala finansijskog izvještavanja. Korporativni "ledeni bregovi" su podigli svijest o regulatorima i koordinatorima politika o slabostima korporativnog upravljanja. Za našu temu je bitno da se korporativno upravljanje odnosi uglavnom na sisteme ili strukture (interne i eksterne procese, pravila, propise i kontrolne mehanizme, koji regulišu vođenje organizacije za dobrobit svih zainteresovanih strana. Pored toga, značajno je da ono kreira organizacionu efikasnost, precizira prava i obaveze vlasnika (akcionara), zaposlenih menadžera i trećih lica (Woidtke, 2002; Miller, 2004).

Tokom protekle dvije decenije, institucionalni investitori su postali sve značajniji kao akcionari u morskim lukama (slika 4). Postoje dva pogleda po pitanju njihovog aktiviranja. Jedan je aktivan nadzor, a drugi je "pasivni monitoring". Istraživanja pokazuju da postoje različite institucionalne prepreke, koje potiču iz poslovnih odnosa, regulatornog okruženja i informacionih ograničenja, koje mogu destimulisati institucionalne investitore da ostvare svoju ulogu korporativnog upravljanja.

Slika 4 : Konceptualni okvir odnosa između strukture korporativnog upravljanja i institucionalnih investitora



Izvor: Nwaiwu, 2014, p. 53.

Mnoga korporativna zatajivanja su podigla svijest o regulatorima, odnosno institucijama. Jer, kvalitetno regulisano balansiranje akcionarskih interesa s interesima drugih ključnih interesnih grupa, uključujući kupce, povjerioce, vladu i zajednice osigurava da organizacija (konkretno: morska luka) posluje u skladu s najboljim praksama i prihvaćenim etičkim standardima. Pored toga, razvijene institucije i razne kontrolne tehnike potrebne su za ograničavanje i eliminaciju zloupotrebe korporativne moći i drugih problema u okviru firme, kako navode npr. A. Sanda, A. Mikailu & T. Garba (2005) i M. Blanca, U. Txomin & B. Amcia (2009).

Tokom protekle dvije decenije, institucionalni investitori su povećavali svoj akcionarski značaj. Postoje dva pogleda oko njihove aktivnosti i uloge u korporativnom upravljanju u morskim lukama. Jedan se zalaže za aktivan nadzor a drugi za pasivni monitoring. Međutim, postoje i različite institucionalne barijere, koje potiču iz poslovnih odnosa, regulatornog okruženja i informacionih ograničenja. One mogu blokirati institucionalne investitore da ostvare svoju ulogu u korporativnom upravljanju u morskim lukama. Dalje, mnogi institucionalni akcionari ne traže

kontrolu nad preduzećima u koja ulažu, i to iz mnogo razloga, među kojima je i strah od pribavljanja osjetljivih informacija. Zbog toga institucionalni investitori najčešće nastoje da imaju uticaj, koji nadređuju potpunoj kontroli.

Istraživanje M. Dim Tropoulsa i L. Asteriona (2010) je pokazalo da struktura korporativnog upravljanja ne utiče na institucionalne investicije, ali da itekako institucionalne investicije utiču na strukturu korporativnog upravljanja. Oni su ispitali uticaj strukture korporativnog upravljanja (veličina odbora, nezavisnosti odbora, akcionarske zastupljenosti u revizorskom odboru, revizorski odbor i odbor za reviziju nezavisnosti) od broja i obima institucionalnih investitora. Očigledno je da se radi o finansijskim uticajima i potrebi da se preko korporativne strukture i veće kontrole utiče na smanjenje rizika. Prirodno je zbog sigurnosti ulaganja da su institucionalni investitori snažno povezani sa nivoom korporativnog upravljanja i njegovom strukturom.

3.ULOGA JAVNO-PRIVATNOG PARTNERSTVA I BOT ARANŽMANA U KORPORATIZACIJI NAPREDNIH MORSKIH LUKA

U institucionalnom smislu, morske luke predstavljaju kombinaciju javnog i privatnog dobra. One generišu direktne ekonomske koristi (privatna dobra) kroz svoje operacije, kao i kao dodatne indirektno koristi (javna dobra) u oblik trgovinskog unapređenja, zatim povećanje obima proizvodnje lučkih usluga i kolateralno povećavaju usluge u vezi sa trgovinom. Navedeni "ekonomski multiplikatorski efekti" su korišćeni od strane mnogih luka da bi opravdali direktne investicije u javnom sektoru. To u ovom dvojnog karakteru proizvodnji javnog i privatnog dobra čini složenim definisanje uloge i institucionalne granice između javnog i privatnog sektora u lučkoj industriji. Smatra se da je to naročito slučaj u oblasti marina i sigurnosti luka, lučke bezbjednosti i zaštite morske sredine.

Mnoge vlade su direktno ili indirektno uključene u razvoj luke. Oni često koriste tzv. "polarni rast" argument za opravdavanje direktnog finansiranja osnovne lučke infrastrukture. Navedeni "polarni rast" proizilazi iz vjerovanja da investicije u lučka sredstva imaju jake direktne i indirektno multiplikirajuće efekte na cijelu nacionalnu ekonomiju i da je posvećenost javnih sredstava potrebna da podstakne koinvestiranje od komercijalnog i industrijskog sektora. Ovi sektori su stimulisani da ulažu investicije koje inače ne bi ulagali u odsustvu investicija javnog podsticaja investicija u lučku infrastrukturu. Međutim, istraživanja su pokazala da je utvrđivanje uzročne veze između javnih investicija i specifičnih komercijalnih aktivnosti i investicija industrijskog sektora je teško i ponekad spekulativno. Pa ipak, bitno je da vlade predviđaju i artikulišu buduće razvojne scenarije, održavaju česte konsultacije s privatnim sektorom i sprovode javne politike, koje se dosljedno primjenjuju i da omogućuju privatnom sektoru da investira s povjerenjem u projekte koji podržavaju navedene ciljeve javne politike. S druge strane, lučke operacije su biznis u sopstvenom vlasništvu i treba da budu uspješne da postignu optimalno iskorišćavanje kapitala. Investicije u lučka sredstva su pogođene rizikom, konkursima

za zemljište i kapital, ili drugim faktorima u konkurentnom poslovnom okruženju. Subvencije i podsticaji vlade narušavaju alokaciju resursa za razvoj luke i mogu dovesti do prevelikog ili nedovoljnog investiranja.

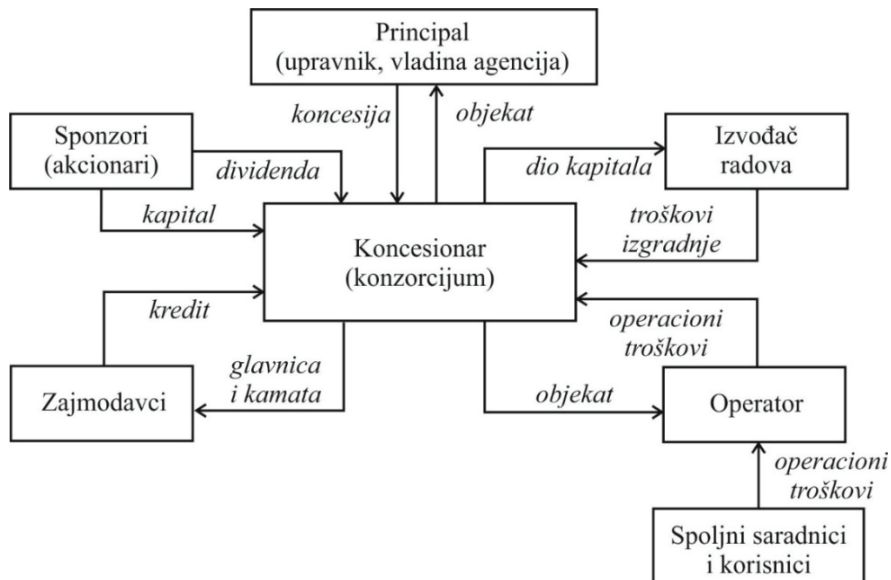
Zbog svega toga, veoma je osjetljivo usklađivanje javnih i privatnih interesa u dijelu strukture upravljanja lukom i razvoja lučke politike. Pun spektar institucionalnih okvira je na raspolaganju, prvenstveno u odnosu na granicu između javnog i privatnog sektora. Na jednom kraju spektra je puna javna kontrola nad planiranjem, regulisanjem i funkcionisanjem rezultira u tzv. "uslužnoj luci". Na drugom kraju je skoro potpuno odsustvo javnog vlasništva, kontrole ili regulatornog nadzora rezultira u "potpuno privatizovanoj luci". Usklađivanje javnih i privatnih interesa u posljednjih nekoliko godina dovelo je do opadajuće uloge vlade u lučkoj industriji. Potpuno odsustvo javnog angažmana u lučkom sektoru, međutim, i dalje je izuzetak, ograničen prvenstveno na specijalizovane luke i terminale.

Morske luke su napravile značajan napredak u razvoju javno-privatnog partnerstva. Taj trend je posebno ubrzan od sredine 1980-ih, a uslijedio je kao odgovor reformama organizacionog restrukturiranja i rada. Zbog toga je u većini evropskih država uspostavljen koncept landloard luke. On djeluje kao generator mnogih privatnih koncesija. Dolazi do sve veće podjele između lučke infrastrukture i lučkih usluga, delegiranja vlasti autonomnim lučkim upravama, alternativnih oblika učešća privatnog sektora u lukama i odgovarajuće industrijske koncentracije. Uprkos rastućoj ulozi privatni angažmana u lučkom razvoju, javna intervencija je i dalje velika. Procjenjuje se da se 90% od pomorske trgovine u EU odvija u lukama u kojima su investicije, druge politike i upravljačke odluke u rukama vlasti. Zbog sve većeg značaja sigurnosti plovidbe i bezbjednosti u morskim lukama, očekuje se da uloga vlasti i dalje ostane velika.

Učešće vlade dominira u institucionalnoj organizaciji upravljanja i finansiranja morskih luka. Lučke vlasti, lokalne samouprave i/ili privatne organizacije plaćaju za lokalnu infrastrukturu. Državna pomoć lukama dolazi u različitim oblicima (npr poreske olakšice, preferencijalne zemljišne tarife) od kojih se neke mogu teško procjeniti. Ali, očigledno je da je finansijska podrška bila i još uvijek je značajna. Haralambides et al. (2001) tvrdi da su veliki iznosi javnog novca prekretnica u razvoju morske luke, koja im omogućuje da konsoliduju svoju poziciju na tržištu.

U posljednje dvije decenije, vlade u mnogim državama pokušavaju na razne načine da privuku privatne investicije za javne projekte u morskim lukama. Jedan od načina (instrumenata) je *Build Operate Transfer* (BOT) pristup, koji ima cilj da eksternalizuje javne projekte na privatni sektor. Preko BOT aranžmana, privatni sektor dizajnira, finansira, izgrađuje i upravlja kapacitetima i na kraju, poslije određenog koncesionog perioda, vlasništvo se prenosi na vladu obično od 25 do 40 godina. Zbog toga se BOT može smatrati razvojnom tehnikom za strategijske infrastrukturne projekte pomoću privatne inicijative i finansiranja. Riječ je o širokom spektru javnih objekata: putevi, mostovi, vodovodni i kanalizacioni sistemi, aerodromi, luke i javne zgrade. BOT pristup se može da posmatrati kao dobro razvijeno javno-privatno partnerstvo (slika 5).

Slika 5: Tipična BOT organizaciona struktura



Izvor: Menheere & Pollalis, 1996, p. 10

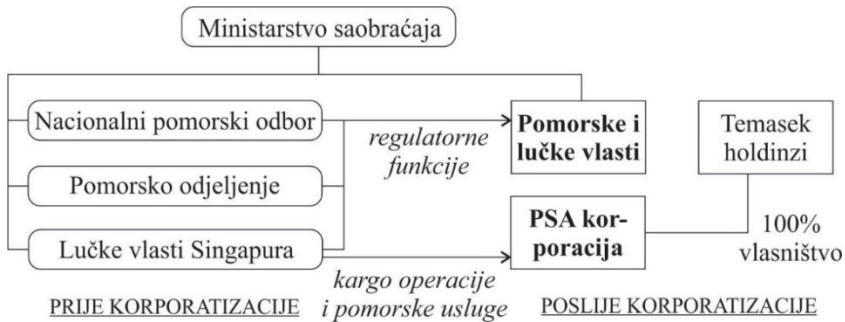
Tipičnu strukturu svakog BOT projekta čini pet glavnih učesnika (slika 3) Principal (upravnik, obično vladina agencija ili organ lokalne uprave) daje koncesiju koncesionaru. Koncesionar (obično konzorcijum preduzeća), preuzima finansiranje i razvoj projekta. On je vlasnik objekta u toku koncesionog perioda i ostvaruje profit na početne investicije kroz korišćenje objekta. Finansiranje se dobija od sponzora i kreditora. Finansiranje se obezbeđuje od strane privatnog sektora i investitori uključuju i akcionare i kreditore. Akcionari ulažu novac u zamjenu za kapital, a kreditori podržavaju koncesionara tokom pregovora sa upravnikom uz obećanje da će krediti biti na raspolaganju u toku razvoja projekata. Kreditori mogu da uključuju banke, osiguravajuća društva i vlasnike obveznica.

Koncesionar naručuje izvođača radova za izgradnju kapaciteta. U većini slučajeva, izvođač je dio koncesionarskog konzorcijuma. On je odgovoran za izgradnju projekata i za angažovanje podizvođača, dobavljače i konsultante. Operator je takođe u službi koncesionara i upravlja operativnim fazama kapaciteta. Slično izvođaču radova, operator je obično dio konzorcijuma koncesionara, zbog ključne uloge u protoku prihoda. Pored toga, značaj operativnog znanja za programiranje, finansiranje, projektovanje i izgradnju je preporučljiv. Često je operator podržan od strane vladine agencije, a u nekim slučajevima je i dio same agencije.

4. PRAKSA MORSKE LUKE SINGAPUR

K. Cullinane, W. Yap i J. Lam (2007, p. 287) objašnjavaju na koji način je došlo do institucionalne evolucije upravljanja u Luci Singapur. Do 1996. teretnim operacijama i regulacijom luke su rukovale tri vladine agencije, koje su bile u nadležnosti Ministarstva saobraćaja i to: Nacionalni Pomorski odbor (zakonski odbor koji se brinuo o pitanjima koja se odnose na obuku pomoraca), lučke vlasti Singapura (koji se starao o pitanjima koja se odnose na rukovanje teretima i regulacijom luke) i pomorsko odjeljenje (koje je bilo zaduženo za nadzor i registar brodova). Onda je umjesto njih regulatorne poslove preuzela institucija Pomorske i lučke vlasti, dok je kargo operacije i set pomorskih usluga preuzela investiciona PSA korporacija vlade Singapura, koja ima veliki broj brojeva tzv. Temasek holdinga i nalazi se u 100% privatnom vlasništvu prednje je prikazano na slici 6.

Slika 6: Institucionalne promjene upravljanja u luci Singapur



Izvor: Cullinane, Yap & Lam, 2007, p. 298.

K. Cullinane, W. Yap i J. Lam (2007, p. 289) navode da MPA nije uključena u operativne aspekte terminalskog biznisa. Prema njihovima istraživanjima (Ibid., pp. 288-289), ona obavlja nekoliko funkcija, i to kako slijedi:

- Regulisanje i licenciranje lučkih i morskih usluga i kapaciteta. To uključuje smanjenje odgovornosti MPA je u odnosu na ulogu Singapura i kao države zastava i luke, osiguravajući da su propisi ažurni i da se poštuju, kao i poštovanje raznih propisa Međunarodne pomorske organizacije (IMO) i drugih međunarodnih konvencija, čiji je Singapur dio. U pogledu regulisanja sektora rukovanja kontejnerima u Singapuru, MPA je odgovorna za izdavanje licenci za operatore za rukovanje teretima .
- Zaštita morske okoline i osiguravanje navigacione bezbjednosti ipomorske sigurnosti.,
- Upravljanje trgovačkom flotom Singapura, što uključuje promociju i marketing singapurskog registra brodova (SRS),

- Rad sa različitim vladinim agencijama i partnerima s ciljem da se Singapur razvije i promovira kao vodeća čvorišna luka i Internacionalni pomorski centar (IMC). To uključuje ocjenu industrijskih trendova i razvoj makroekonomskih strategija koje, npr, imaju za cilj otkrivanje i obrazovanje novih oblasti poslovanja, podsticanje lokalnog učešća i stranih investicija, unapređenje širine i dubine usluga koje pruža Singapur itd. Dakle, MPA je proaktivna u pokušaju da ojača konkurentnost luke Singapur na pomorskom tržištu.
- Očuvanje pomorskih interesa Singapura u međunarodnoj areni.

MPA spada u nadležnosti Ministarstva saobraćaja (MOT) i glavne političke odluke donose se na ministarskom nivou, obično u tijesnoj saradnji s članovima pomorske zajednice, posebno Singapurskog brodarskog udruženja i Singapurske pomorske fondacije. Korist od ovog aranžmana je politika formulirana s jakim akcentom na njihov značaj za komercijalne potrebe pomorske zajednice. Navedeni sistem takođe olakšava direktne i brze povratne informacije od komercijalne pomorske zajednice ka ministru o raznim pitanjima u kojima se osećaju poboljšanja koja će biti potrebna. Potencijalni nedostatak ovog sistema je u tome što ne zahtijeva sposobnu upravu za efikasno upravljanje komunikacionim i informacionim kanalima.

Pored MPA i MOT, i drugi državni organi s relevantnim domenskim znanjem takođe su uključeni u upravljanje, uređivanje i razvoj odabranih pomorskih industrija. Npr. ekonomski razvojni odbor Singapura nadgleda brodogradnju, popravku, offshore i sektore za pomorsku opremu, dok Singapurski turistički odbor nadgleda sektor krstarenja. Oba ova zakonska odbora izvještavaju MTI. Lučki bezbjednosni aranžmani su obezbjeđeni od strane policijske obalske straže i mornarice Singapura. Prvi izvještaji se dostavljaju Ministarstvu unutrašnjih poslova, dok se drugi izvještaji dostavljaju Ministarstvu odbrane.

Zbog svega toga, regulacija i upravljanje lukom se oslanja na zajedničke napore raznih vladinih agencija i tijela privatnog sektora, koji rade zajedno na konkretnim pitanjima u cilju jačanja konkurentne prednosti pomorstva Singapura. Osnovni princip koji ujedinjuje sve te organizacije je zajednički cilj stvaranja dobrog poslovnog okruženja, u kojem pomorska poslovna zajednica može napredovati u međunarodnom konkurentnom kontekstu.

Od 1 oktobra 1997. formirana je PSA korporacija. Osnovni metod koji je tom prilikom korišćen je korporatizacija bivše Luke Singapur. Na taj način, praktično je izvršena transformacija Luke Singapur iz svog prethodnog državnog statusa u privatnu kompaniju. Korporatizacija je označila odvajanje terminalskih operacija iz osnovne funkcije lučke uprave, koju je počela da vrši PSA korporacija i MPA. Vlada je odobrila navedene promjene upravljačke strukture u luci Singapur, jer je shvatila da one treba da dovedu do značajnog poboljšanja fleksibilnosti i konkurentnosti, uz paralelno povećanje poslovne i radne discipline i jačanje tržišne orijentacije, koja podrazumijeva povećanu sposobnost zadovoljavanja zahtijeva kupa-

ca. Pored toga, usvojena je strategiju PSA koja treba da se globalno orijentiše (Vlada Singapura, 1996, 1997).

5. ZAKLJUČAK

Eksperimentisanje u pomjeranju institucionalnih granica, koje dijele javni i privatni sektor u naprednim morskim lukama rezultirala je zdravim pragmatizmom korporativnog upravljanja. Najbolja praksa korporativnog upravljanja lučke industrije sve više se bavi konkretnim ekonomskim, organizacionim i logističkim rezultatima nego ideologijom. Ona ima za cilj da dovede do povećanja obima, nivoa i kvaliteta usluga za infrastrukturu korisnika, poboljšanja efikasnosti u poslovanju i bolje raspodjele ograničenih javnih sredstava. Istovremeno su se različite vrste lučkih terminala visoko specijalizovale u službama rukovanja teretom. Novi "greenfield" kontejnerski terminali su izgrađeni privatnim kapitalom, a razvijeni su i drugi kontejnerski terminali dokapitalizacijom i nekim od oblika privatizacije.

Efikasno korporativno upravljanje zasnovano na pluralističkim institucionalnim principima pomoglo je da se sve više morske luke integrišu u globalne logističke lance. Oni su omogućili da javne koristi (koje pružaju) prevazilaze lokalne, jer dobijaju regionalne i globalne atribute. Na početku 21. vijeka vrijednosti usluge koje pružaju regionalne luke sve više su prevazilazile interese lokalnih korisnika, i prednosti preduzeća i zajednice ostvaruju se izvan regionalnih i nacionalnih granica. Navedena globalna difuzija benefita predstavlja jake izazove za velikim investicijama u lučkom sektoru. Naglo je povećan broj strateških saveza, koji su formirani unutar globalne brodarske industrije, kao i industrije lučkih usluga. Ti savezi su imali velike i duboke implikacije na načine lučkog finansiranja, regulisanja i rada. Suočeni s ogromnim povećanjem globalne špeditorske i lučke uslužne snage (konkurentnosti), lučke vlasti su imale mnoge izazove u odbrani "javnih" i lokalnih interesa.

Nezavisno od svega, čini se da potpune implikacije svih navedenih institucionalnih promjena u korporativnom upravljanju morskim lukama i strukturi institucionalnih kompetencija još uvijek nijesu potpuno jasne. Pa ipak, činjenica je da se one obavljaju u okvirima pluralističkih institucionalnih aranžmana (javno-privatno partnerstvo, BOT aranžmani i sl.) i da jača fleksibilna uloga institucije državnog regulisanja, koja je posebno potencirana sve aktualnijim i izraženijim ekološkim i bezbjednosnim problemima.

LITERATURA

Abarbanell, J., Bushee, B. & Raedy, J (2003), "Institutional investor preference and price pressure: The case of corporate spin-offs", *Journal of Business*, Vol. 76, No. 4, 233-261.

Blanca, M., Txomin, U.O. & Amcia, B. (2009), "Italian corporate governance: Effects on financial structure and firm performance", *European Economic Review*, Vol. 43, No. 6, 1057-1069.

Brooks, M.R. & Cullinane, K. eds. (2007), "Introduction", in *Devolution, Port Governance and Port Performance*. Amsterdam, the Netherlands: Elsevier, 3-28.

Chlomoudis, C. I. & Pallis, A. A. (2002), *European Union Port Policy*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.

Cullinane, K., Yap, W. Y. & Lam, J. S. L. (2007), "Devolution, Port Governance and Port Performance", *Research in Transportation Economics*, Vol. 17, 285–310.

De Langen, P. W. (2007), "Stakeholders, conflicting interests and governance in port clusters", In M.R. Brooks & K. Cullinane (eds.), *Devolution, Port Governance and Port Performance*, Elsevier, Amsterdam, the Netherlands, 457–477.

Dim Tropouls, M. A. & Asterion, L. M. (2010), "Ownership structure and corporate performance: Evidence from Bangladesh", *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, Vol. 14, No. 2, 127-150.

Draskovic, V. & Lojpur, A. (2013), „Corporate Social Responsibility: Illusion Vs. Real Possibility, Voluntarism Vs. Obligingness“, 16-22, Strategic Management and Decision Support Systems in Strategic Management, 18th International Scientific Symposium SM 2013, Subotica.

Haralambides, H.E. et al. (2001), "Port Financing and Pricing in the European Union: Theory, Politics and Reality", *International Journal of Maritime Economics*, No. 3, 368-386.

Ihendinihu, J. U. (2009), "Auditors and corporate governance issues: Challenges towards the sustainability of Nigerian companies", *Journal of the Management Sciences*, Vol. 9, No. 2, 130-152.

Menheere, S. & Pollalis, S. (1996), Case Studies on Build Operate Transfer, (<http://www.gsd.harvard.edu/images/content/5/3/538865/fac-pub-pollalis-bot-part-1.pdf>, preuzeto 11.08.2014)

Miller, G. S. (2004), "Discussion of what determines corporate transparency?", *Journal of Accounting Research*, Vol. 42, No. 2, 253-268.

Ng, A.K.Y. & Pallis, A.A. (2010), „Port governance reforms in diversified institutional frameworks: generic solutions, implementation asymmetries“, *Environment and Planning, A* 42, 2147-2167.

Nwaiwu, J. N. (2014), "Corporate Governance Structure and Institutional Investment: Evidence from a Developing Country Corporate Governance Structure and Institutional Investment: Evidence from a Developing Country", *Asian Journal of Economics and Empirical Research*, Vol. 1, No. 2, 48-56.

Ogbowu, C. N. (2014), "Corporate governance structure, financial performance and institutional investment: Evidence from quoted Nigerian companies", Ph.D Dissertation Submitted to College of Graduate Studies. University of Port Harcourt.

Port Reform Toolkit (2003), World Bank. (<http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/library/port-reform-toolkit-ppiaw-world-bank-2nd-edition>, preuzeto 31.05.2014).

Sanda, A., Mikailu, A.S. & Garba, T. (2005), "Corporate governance mechanisms and firm financial performance in Nigeria", *AERC Research Paper*, No. 149, African Economic Research Consortium, Nairobi.

Stevens, H. (1999), *The institutional position of seaports: an international comparison*, Kluwer, Dordrecht.

Woidtke, T. (2002), „Agents watching agents? Evidence from pension fund ownership and firm value“, *Journal of Financial Economics*, Vol. 63, No. 1, 99-131.

**INSTITUCIONALNE OSNOVE I FAKTORI
KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA**

**INSTITUTIONAL BASIS AND FACTORS
OF CORPORATE MANAGEMENT**

Milica Drašković¹

JEL Classification: G34; D02; L44; O17;

Preliminary Communication

Primljeno / Received: May 03, 2015

Prihvaćeno / Accepted: May 23, 2015

Apstrakt

U radu se razmatra konceptualni institucionalni okvir korporativnog upravljanja. Polazi se od dvije hipoteze: prvo, da su obavezujući institucionalni kriterijumi uslov za kvalitetnije regulisanje odnosa između društva i biznisa i drugo, posljedično, da je nerazvijeno korporativno upravljanje rezultat nerazvijenih i neefikasnih institucionalnih okvira. Polazeći od navedenih hipoteza, cilj rada je da ih verifikuje dokazivanjem postojanja direktne subordinisane zavisnosti na relaciji institucionalna izgrađenost-kvalitetno korporativno upravljanje. U zaključku se konstatuje da su verifikovane polazne hipoteze i da odgovorno korporativno upravljanje podrazumijeva zaštitu interesa svih institucionalnih aktera na svim institucionalnim nivoima.

Ključne riječi: institucije, institucionalna struktura, korporativno upravljanje.

Abstract

This paper discusses the conceptual institutional framework of corporate management. It starts from two hypotheses: first, the binding institutional criteria is a condition for better regulation of the relation society-business, and secondly, consequently, the poor corporate management is a result of underdeveloped and inefficient institutional frameworks. The aim of this paper is to verify these hypothesis, proving a direct subordinated dependence between institutional development and quality corporate management. The conclusion ascertains verification of the initial hypothesis and that responsible corporate management implies the protection of interests of all institutional actors at all institutional levels.

Key words: institutions, institutional structure, corporate governance.

¹ Univerzitet Crne Gore, Fakultet za pomorstvo Kotor

1. UVOD

Institucionalnu strukturu u opštem smislu čini skup svih institucionalnih faktora i njihovih međusobnih odnosa zavisnosti i uslovljenosti čini, koja predstavlja zonu institucionalnog djelovanja. Ona generiše institucionalno ponašanje svih učesnika ekonomskih aktivnosti i njihovih odnosa, jer se oni realizuju u okvirima zadatih ograničenja. Navedena ograničenjasu uslovljena upravoinstitucionalnom strukturom društva, koja sužava polje individualnih i korporacionih izbora, ali limitira i mogućnosti za oportunističko ponašanje i djelovanje alternativnih institucija.

Efikasna institucionalna struktura (sredina, okruženje) je u mogućnosti da smanji negativne posljedice oportunističkog ponašanja korporacija. Zbog toga se ona manifestuje kao specifični institucionalni ambijent i predstavlja najznačajniji faktor uticaja na razvoj korporativnog upravljanja. U tome se ispoljava pozitivna uloga institucija na ponašanje svih društvenih i korporativnih subjekata (Draskovic, V. & Draskovic, M., 2013, s. 42; Delibasic & Grgurevic, 2013, p. 70)

Opšta i komparativna analiza u ovom radu polazi od uvažavanja principa institucionalnog pluralizma. To znači da se uvažavaju relativno različiti (ali ne i konfrotirani) preduzetnički i institucionalni faktori uticaja na biznis uopšte i korporativno upravljanje kao njegov institucionalni podsistem. Pored toga, preko konceptualne analize pokušava se dokazati da institucionalni faktori predstavljaju obavezan uslov efikasnog korporativnog upravljanja, a samim tim i nove paradigme održivog razvoja.

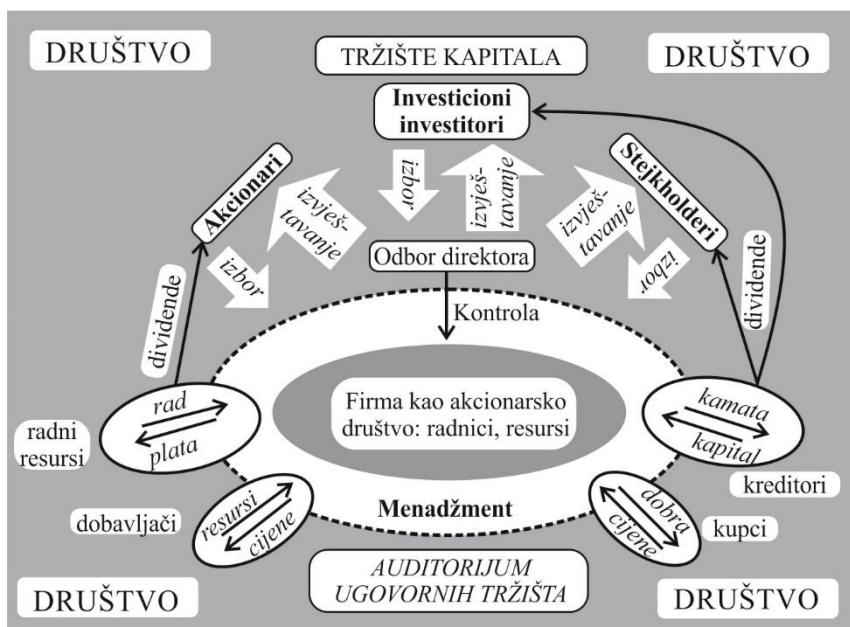
Jasno je da eksterno institucionalno okruženje čine faktori koji djeluju u privatnom sektoru, u oblasti zakonodavstva, razni stejkholderi, zakonska akta, razni standardi, agenti koji utiču na reputaciju firme, finansijski sektor, razne vrste tržišta i kontrola djelatnosti korporacija. Na slici 1 je predstavljena uopštena struktura institucionalnog okruženja korporativnog upravljanja.

2. TEORIJSKI PRISTUP

Analiza raznih teorijskih modela (svojinski, stejkholderski, agencijski, upravljački, institucionalni) moderne korporacije i korporativnog upravljanja jasno ukazuje na dominantnu ulogu institucionalnih faktora u njihovom formiranju i razvoju. Svojinski pristup (kraj 1970-ih godina) je ukazao na porast značaja velikih institucionalnih investitora (penzioni fondovi, uzajamni fondovi i osiguravajuća društva). Pristalice *stejkholderskog pristupa* su kritikovali vlasnički model kao *nerealan, jer je normativno i institucionalno neprihvatljiv. Oni supostavljali pitanje: zašto bi dioničari imali veća prava od drugih zainteresovanih u firmi? Firmu čine* svi koji učestvuju u njenom funkcioniranju i koji su interesno zainteresovani za njen uspjeh (radnici, sindidati, javnost, lokalna zajednica, kupci, dobavljači, strategijski partneri, država, investitori, finansijske institucije i nadnacionalne institucije). Suštinski, oni insistiraju na uvažavanju složenog institucionalnog okruženja korporativnog upravljanja, u kojem figurišu razne ekonomske institucije - tržišnog, državnog, svojinskog i kontrolnog tipa. Institucionalni pristup (prema: Aoki, 2000, p. 11) polazi od

činjenice da se korporativno upravljanje direktno odnosi na „strukturu pravai odgovornostimeđu strankamakoje učestvujuufirmi“.

Slika 1: Društveno i institucionalno okruženje korporativnog upravljanja

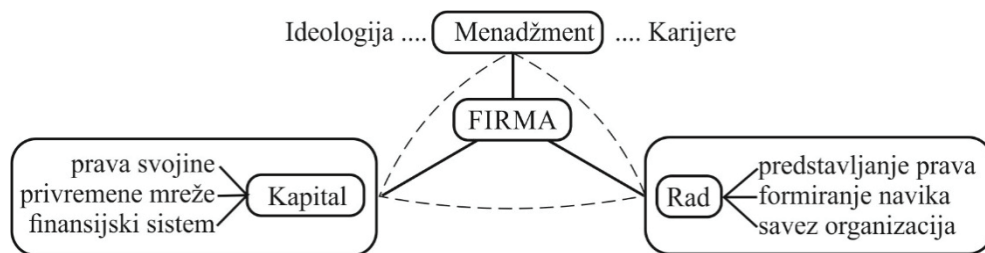


Izvor: prilagođeno prema: Berle& Means, 1932; M. Drašković, & A. Lojpur, 2013, p. 86.

Komparativnainstitucionalnaanaliza, koju primjenjuje teoriju igara, posmatra korporativnoupravljanjekao „samodovoljne mehanizme, koji regulišu strategijske interakcije među igračima“, a definiše ga (Aoki, Ibid., p. 281) kao „skup samostalno ostvarljivih pravila (formalnih ili neformalnih) kojima se regulišu potencijalne akcije izbora dioničara (investitori, radnici imenađžeri) u korporativnom domenu organizacije“. Uopštavajući neoinstitucionalna tumačenja, Aguilera& Jackson(2003) objašnjavaju da praksa korporativnogupravljanja zavisi od institucionalnihfaktora,koji se formirajukao interesi opredijeljenih i zastupljenih aktera, čiji se odnosioblikujuprekotridimenzijemenadžmenta, kapitala i rada(slikabr. 2). Navedene dimenziju se dominantno internog karaktera, jer se odnose na unutrašnje odnose u okviru korporacije.

Ako se fokusiramo na definiciju korporativnog upravljanja koju su predložili Gillian &Starks (2003), a koja preferira „sistemezakona, propisai faktorakoji kontrolišuoperacije ufirmi, set struktura, koji uključujemenadžere, radnike, investitore“ jasno jeda su institucionalni aspekti korporativnog upravljanja neizostavni dio njegove systemske konstrukcije.

Slika 2: Interni institucionalni okviri korporativnog upravljanja



Izvor: Aguilera & Jackson, 2003.

Iako postoji više shvatanja i određenja korporativnog upravljanja, uobičajeno je da se pod njih podrazumijeva skup različitih mehanizama i odnosa kojima se upravlja korporacijom na tržištu. U navedenim odnosima učestvuju menadžmenta firme, njen borda direktora, akcionari i druge zainteresovane strane (stejkholderi – kupci, dobavljači, partneri, kreditori, poreske institucije, vladine institucije i druge društvene organizacije i subjekti). Postoje različite definicije u literaturi, koje naglašavaju pojedine aspekte razmatranog fenomena. S institucionalnog aspekta, za postojanje korporacije su najvažniji svojinski odnosi. U skladu s tim, J. Tirole (2001, p. 4) definiše korporativno upravljanje kao „dizajninstitucija, koje provociraju ili prisiljavaju menadžment da internalizuje dobrobit zainteresovanih strana“.

Pored institucionalnih odnosa, značajni su i institucionalnifaktori, koji čine okruženje i regulatorni okvir korporativnog upravljanja. Tu spada ipitanje njegove najbolje prakse, koju čine manje ili više razvijeni društveni, politički, ekonomski, institucionalni i kulturni okviri. Kao preduslov tržišne ekonomije, smatra A. Dixit (2009, p. 5) potrebno je da postoji specificiranost, sigurnosti za šticečnost svojinskih prava, korektna realizacija ugovora I efikasna kolektivnaakcija.

3. TEORIJSKE PREPORUKE I PRAKTIČNO MANIFESTOVANJE

Preduzetničke aktivnosti zavise od odgovarajućeg pružanja javnih dobara, razumne institucionalne konkurencije I institucionalne kontrole na dekonomskim aktivnostima. Riječ je ne samo o postojanju fizičke, nego i institucionalne i organizacione infrastrukture, socijalne zaštite, uslova za olakšavanje internalizacije eksternih faktora, kontrolu javnih i tržišnih nedostataka, kvalitetno upravljanje zajedničkim resursima i rješavanje problema kolektivnog djelovanja.

Kvalitetni institucionalni faktori u kruženju pogoduju dobrom korporativnom upravljanju i posljedično – formiranju, funkcioniranju i razvoju tržišta (kako parcijalnog, tako i integralnog). Za predmetnu temu je značajno da se Dixit zalaže se za fleksibilni model institucionalnog pluralizma, koji protivurječi nekritičkom forsiranju jednostranog i neproduktivnog institucionalnog monizma. Ako u društvu i

privredi ne postoji navedena podrška, nego nestabilnost pomenutih uslova, dolazi do demotivacije i smanjenja kapitalnih ulaganja, pojave i jačanja oportunističkog ponašanja, kao i odgovarajućeg razvoja alternativnih institucija (iz sjenke).

Institucije korporativnog upravljanja određuju ciljno polje djelovanja unutrašnjih i spoljnih aktera (stejkholdera) firme. Slično Tiroleu (Ibid.), Postma&Hermes (2002) takođe posmatraju korporativno upravljanje kao specifičan oblik institucionalnog dizajna. Njegove institucije su uglavnom određene institucionalnim (pravnim i ekonomskim) kontekstom, ali u velikoj mjeri zavise i od razvojne putanje. Korporativno upravljanje po svojoj prirodi sadrži unutrašnje i spoljne odnose kontrole. Unutrašnja kontrola se odnosi na interakcije između menadžmenta, akcionara i drugih zainteresovanih strana, kao što su dužnici i zaposleni. Kao dio odnosa unutrašnje kontrole obično se stvaraju odbori za rješavanje agencijskih problema između akcionara i drugih zainteresovanih strana, s jedne, i menadžmenta, s druge strane. Spoljna kontrola se odnosi na razna regulatorna vladina tijela (agencije), reputacijske agente (računovodstveni i finansijski analitičari) i tržišta, koja djeluju kao sredstva za „disciplinovanje“ menadžmenta - finansijska tržišta, tržište za korporativnu kontrolu, tržišta rada itd. Odnosi između unutrašnjih i spoljnih kontrolnih mehanizama faktički generišu interakciju između unutrašnjih i spoljnih institucija (politike, pravnih, regulatornih i tržišnih snaga).

Pored navedenih kontrolnih odnosa, koji su obično formalnog karaktera, postoje i neformalne institucije, koje imaju vrlo značajnu ulogu u korporativnom upravljanju. One mogu biti čvrste specifične norme i vrijednosti, etika upravljanja i kodeks poslovanog ponašanja, kao i opštije norme i vrijednosti, koje postoje u društvu u cjelini, samoregulacija unutar određene industrije, imidž i ugled firme u odnosu na konkurente, dobavljače i kupce. Specifikacija korporativnog upravljanja ukazuje da su njegove institucije usmjerene na dopunu formalnih ugovora između različitih stejkholdera. Naveden u diskusiju su matrično konstruisali Postma&Hermes (Ibid.) -tabela 1.

U institucionalnom kontekstu, korporativno upravljanje se može tumačiti kao skup procesa, običaja, politika, zakona i institucija, koje utiču na usmjeravanje, način upravljanja i kontrolu korporacija. Njegov cilj je da firme funkcionišu u najboljem interesu akcionara, a njegova osnovna struktura se, kako smatraju Tchouassi & Nosseyamba (2011, p.200) zasniva na interakciji između četiri glavna korporativna tijela: skupština akcionara, izvršni direktor, bord direktora i revizori. Prava odlučivanja su povjerena menadžerima, koji treba da djeluju u najboljem interesu nalogodavaca.

U definiciji koju predlažu S. Gillian & L. Starks (2003) preferiraju se „sistemi zakona, pravila i faktora, koji kontrolišu operacije u kompaniji, skup struktura, koje u sebi uključuju učesnike kao što su menadžeri, radnici, dobavljači kapitala“. Ona pokazuje da su institucionalni aspekti korporativnog upravljanja neizostavni dio njegove systemske konstrukcije. Prema mišljenju V. Nee (2003, p. 26), institucionalno okruženje korporativnog upravljanja čine formalna regulatorna pravila koja formuliše, sprovodi i prati država, koja upravlja svojinskim pravima, tržištima i firmama i nameće im ograniče-

nja putem tržišnih mehanizama i državne regulacije. Na taj način, država oblikuje strukturu stimulacija za organizacije i pojedince, kao i kontekste u kojima navedeni mehanizmi djeluju. Neoinstitucionalne ekonomske teorije proučavaju organizaciju s aspekta kontrole i koordinacije, koji takođe spadaju u domen korporativnog upravljanja, odnosno menadžmenta kao njegovog dijela. Pitanje korporativne kontrole takođe se direktno odnosi na institucionalne aspekte, jer je kontrola osnovni mehanizam koji ukazuje na odstupanja od definisanih pravila ponašanja.

Tabela 1: Unutrašnje i spoljne institucije u praksi korporativnog upravljanja

<i>Institucije</i>	<i>Unutrašnja kontrola</i>	<i>Spoljna kontrola</i>
<i>Formalne</i>	Nadzorni odbor; Menadžment tim Aktionari Radnički savjet Smjernice i odnosi s vlastima	Konkurentne vlasti (na svim nivoima); Zakoni <i>osvojinjskim pravima</i> , stečaju i procedurama nesolventnosti, Sprovođenje pravila; Pravila razmjene; Računovodstveni standardi, principi revizije i otkrivanja; Reputacijski agenti: finansijski analitičari, računovođe i sl.; Institucionalne organizacije: centralne banke, OECD, Svjetska banka, EBRD
<i>Neformalne</i>	Specifične norme i vrijednosti firme; Etika upravljanja; Pravila ponašanja	Samoregulacija unutar sektora; Reputacija (povjerenje); Društvene norme i vrijednosti

Izvori: Postma & Hermes, 2002, p. 5; Draskovic, and Stjepcevic, 2012, p. 30; Grgurevic, 2013, p. 1108.

Nobelovci D. North i O. Williamson (prema: Fiss, 2008, pp. 389-390) su ponudili teorijsku predlogu za istraživanje uloge institucija u korporativnom upravljanju. Tako npr. North tvrdi da se nacionalni sistem korporativnog upravljanja može posmatrati kao institucionalna matrica, koja dodjeljuje određene uloge igračima (subjektima) i ciljeve, koje korporacije treba da slijede. Williamson takođe priznaje uslovljenost aranžmana korporativnog upravljanja institucijama u društvu. U uvodnom dijelu Principa korporativnog upravljanja (OECD, 2004, p. 9) ističe se značaj pravnog, institucionalnog i regulatornog okvira za korporativno upravljanje, jer, ono „obezbjeduje smjernice i predloge za berze, investitore, korporacije i druge učesnike u procesu razvoja dobrog korporativnog upravljanja“.

Bez pluralističkog institucionalnog okvira ekonomskog karaktera (pod kojom se podrazumijeva ravnopravno i paralelno djelovanje svih ekonomskih institucija – državnog i tržišnog regulisanja, u kombinacijama koje determiniše privredna struktura i dostignuti nivo ekonomskog razvoja) ne može se obezbijediti da korporativno upravljanje bude (Ibid.) „sinergija između makroekonomske i strukturne politike u postizanju osnovnih ciljeva politike razvoja... i ključni elemenat u poboljšanju ekonomske efikasnosti i rasta, kao i povećanju povjerenja investitora... i stepena povjerenja potrebnog za pravilno funkcionisanje tržišne ekonomije“.

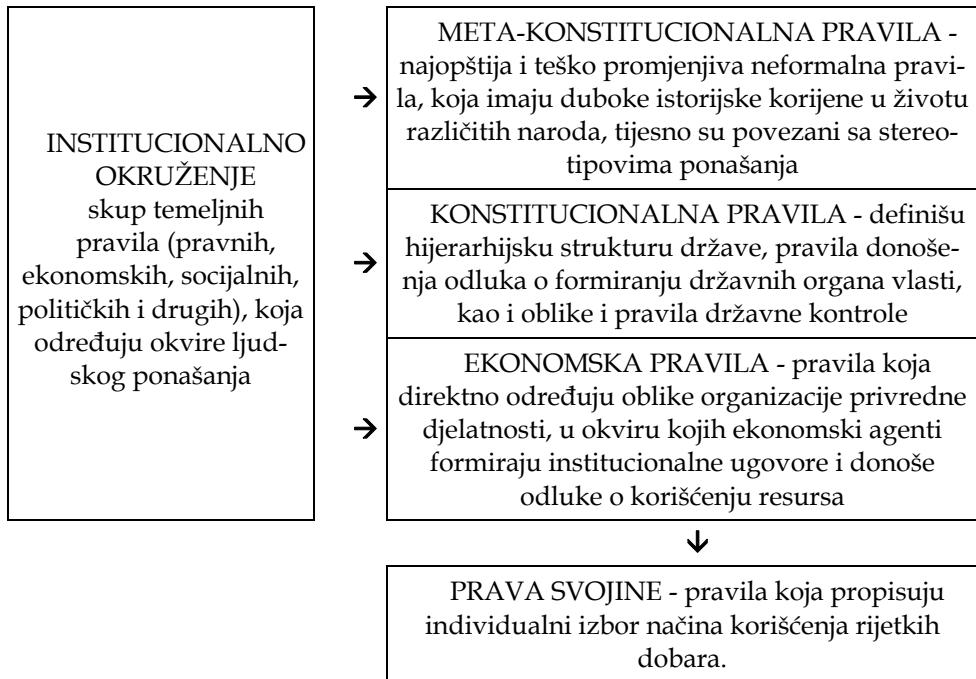
Da bi firme mogle efikasnije koristile resurse, snižavale troškove njihovog korišćenja (transformacione) i transakcione troškove, što s mikroekonomskih pozicija znači doprinos ekonomskom rastu i održivom razvoju, potreban je širok institucionalni kontekst, u kojem realno djeluju sve ekonomske institucije kao glavne determinante privrednih pokazatelja (vidi npr. Acemoglu et al. 2005; North 1900; Rodrik et al. 2002).

Pored formalnih institucionalnih ograničenja, kao okvir korporativnog upravljanja pojavljuju se i vladavina prava, poslovna etika, društveni interesi i kolektivna svijest o interesima životne sredine. Tek u uslovima pozitivno postavljenih formalnih i neformalnih institucionalnih okvira moguće je ostvarivanje osnovnog cilja korporativnog upravljanja – promovisanje transparentnog i efikasnog tržišta s punom odgovornošću svih njegovih subjekata (V. Drašković & A. Lojpur, 2013, p. 43). Neformalne institucije su u većini tranzicijskih privreda od posebnog značaja, jer funkcionisanje formalnih institucija korporativnog upravljanja, poput korporativnih prava svojine i odnosa sa spoljnim ulagačima nije transparentno, niti se dobro sprovodi. Istraživanja su pokazala da su one posebno uticajne u slučajevima korupcije, birokratskih i zakonskih procedura (koje privilegovani jednostavno zaobilaze), klijentelizma, biznisa porodičnog tipa, log-rollinga, korišćenja veza prilikom dostupa povlašćenim kreditima, resursima i/ ili informacijama od značaja za biznis odluke.

V. Babić (2010, p. 561) ukazuje na obrnutu proporcionalnost formalnih i neformalnih institucionalnih okvira: ako su prvi nerazvijeni, drugi imaju veću ulogu, i obratno. Ona (Ibid., p. 564) ističe da svaka rasprava o korporativnom upravljanju sadrži stari problem ljudske egzistencije - raskorak između individualne slobode i institucionalne snage. Po tom pitanju smatramo da individualne slobode ne smiju preći u anarhiju, a institucionalna snaga ne smije postati diktat pojedinaca, nego isključivo institucionalno ograničenje za sva oportunistička ponašanja i stimulans za masovno preduzetništvo i zakonski biznis.

Institucionalni igrači izvan korporacije mogu značajno uticati na korporacije, smatra M. Roe (2004, p. 16), koji objašnjava način na koji autsajderi mogu intervenirati preko političkih institucija, u slučajevima kad se korporativni aranžmani formulišu nepravedno. Političke institucije mogu zabraniti neke aranžmane, povećati troškove drugih i subvencionirati treće.

Tabela 2: Institucionalno okruženje korporativnog upravljanja



Izvor: V. Draskovic & A. Lojpur, 2013, p. 37

Problem odvajanja svojinskih ovlaštenja od upravljačkih funkcija, pitanja učešća u odborima direktora, korporativne kontrole, bankrota i drugih elemenata mehanizma korporativnog upravljanja regulisani su određenim pravilima, normama i standardima državnih organa i regulatornih agencija, pravosudnih organa i poslovnih udruženja. Skup svih tih pravila, propisa i standarda čini institucionalnu osnovu (okvir) sistema korporativnog upravljanja. U tom skupu se mogu identifikovati sljedeći glavni elementi (prema: Lojpur and Draskovic 2013, p. 38):

- *norme i pravila statusnog prava* (zakon o trgovačkim društvima, zakon o vrijednosnim papirima, zakon o zaštiti prava akcionara, investiciono zakonodavstvo, stečajno pravo, poresko zakonodavstvo, sudska praksa i postupci) i
- *ugovori* (formalni i neformalni) u dobrovoljno prihvaćenim standardima korporativnog ponašanja i interna akta o njihovojrealizaciji na nivou firme (zahtjevi za uvođenje korporativnih vrijednosnih papira, kodeksi i preporuke o korporativnom upravljanju) i
- *opšte prihvaćena praksa i poslovna kultura.*

U razvijenim privredama su značajne i nevladine institucije. One utiču na razvoj kulture korporativnog upravljanja, dizajniranje njegovog sistema i stvaranje pravila ponašanja. Brojne komore za zaštitu prava akcionara, centri i instituti su

učestvovali u izgradnji korporativnih odnosa. Ništa manje nijesu značajni ni pluralistički interesi stejkholdera (tabela 3), koji čine složenu matricu institucionalnih aspekata i segmenata, od kojih su svakako najznačajniji i najosjetljiviji svojinski odnosi. Interesi stejkholdera ukazuju na činjenicu da je u praksi potrebno se usklađivati tri nivoa institucionalnih promjena, koje moraju biti dosljedno sprovedene, ako se želi ostvariti održivi razvoj:

- opšte institucionalne promjene,
- ekonomske institucionalne promjene i
- stvaranje konzistentnog institucionalnog okvira za korporativno upravljanje.

Tabela 3: Osnovni interesi stejkholdera

<i>Naziv stejkholdera</i>	<i>Osnovni interesi</i>
akcionari	iznos dividende, povećanje vrijednosti akcija, rast vrijednosti kompanije i njen profit, kolebanje cijena akcija
institucionalni investitori	obim investicija s visokim nivoom rizika, očekivanje visokog profita, izbalansiranost investicionog portfelja
radnici	garancija zaposlenosti, nivo realne plate, uslovi najma, mogućnosti napredovanja u službi
potrošači	željeni i kvalitetni proizvodi, prihvatljive cijene, proizvoda, raznovrstan asortiman
dileri-distributeri	kvalitetan servis, pravovremenost i sigurnost isporuke, kvalitet roba i usluga
dobavljači	stabilnost narudžbi, plaćanje u roku i prema uslovima ugovora
predstavnici državne vlasti	obezbjedenje zaposlenosti, plaćanje poreza, odgovartanje djelatnosti zahtjevima zakona i podrška ili zajednička realizacija projekata, doprinos socijalnoj infrastrukturi
društvena i nevladina udruženja	briga o prirodnom okruženju, podrška lokalnoj društvenoj djelatnosti
Mediji	dobijanje istinite i potpune informacije o radu korporacije, pristup top menadžerima za dobijanje komentara

Izvor. Grgurevic, 2013, pp. 1109-1110.

4. ZAKLJUČAK

Pošto se može pretpostaviti da će se zaošttravati ekološki, bezbjednosni i drugi globalni problem, može se očekivati jačanje uticaja institucionalnih faktora u dijelu korporativnog upravljanja.

Teorijski prikaz dominantnih shvatanjai preporuke, kao i analiza odgovarajućih praktičnih manifestacija korporativnog upravljanja potvrđuju značaj i imperativnost postojanja institucionalnih kriterijuma, koji predstavljaju osnovni uslov za kvalitetnije regulisanje odnosa između društva i biznisa. Posljedično proizilazi da je nerazvijeno korporativno upravljanje suštinski rezultat nerazvijenih i neefikasnih institucionalnih okvira. na taj način su potvrđene polazne hipoteze.

LITERATURA

Acemoglu, D., Johnson, S. & Robinson, J. A. (2005), Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, in P. Aghion & S. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam: North-Holland, 385-472.

Aoki, M. (2000), *Information, Corporate Governance and Institutional Diversity: Competitiveness in Japan, the USA and Transitional Economies*, Oxford University Press, Oxford.

Aguilera, R. V. & Jackson, G. (2003), The Cross-national Diversity of Corporate Governance Dimensions and Determinants, *Academy of Management Review*, Vol. 28, No. 3, 447-465.

Babic, V. (2010), Corporate Governance In Transition Economics, *Ekonomске teme*, Vol. 34, No. 2, 555-568.

Berle, A., Means, G. (1932), *The Modern Corporation and Private Property*, Mac Millan, New York.

Delibasic, M. & Grgurevic, N. (2013), „Framework for Researching the Modelling Possibilities of Institutional Behavior“, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 9, No. 4, 65-76.

Dixit, A (2009), Governance Institutions and Economic Activity, *American Economic Review*, Vol. 99, No 1, 5-24.

Draskovic, M. & Stjepcevic, J. (2012), Institutional Framework of Corporate Governance With Reference to the Former Yugoslav Transition Economies, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 8, No. 4, 27-41.

Draskovic, M. & Stjepcevic, J. (2012), Institutional Framework of Corporate Governance With Reference to the Former Yugoslav Transition Economies, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 8, No. 4, 27-41.

Draskovic, M. & Lojpur, A. (2013), Institutional Aspects of Corporate Governance“, 84-91, Strategic Management and Decision Support Systems in Strategic Management, 18th International Scientific Symposium SM 2013, Subotica.

Draskovic, V. & Draskovic, M. (2013), *Institucije, poredak i tranzicija*, ELIT - Rifin, Podgorica - Zagreb.

Draskovic, V. & Lojpur, A. (2013), Corporate Social Responsibility: Illusion Vs. Real Possibility, Voluntarism Vs. Obligingness, 16-22, *Strategic Management and Decision Support Systems in Strategic Management*, 18th International Scientific Symposium SM 2013, Subotica.

Drašković, V. & Lojpur, A. (2013), Transactions & Institutions the Importance of the Institutional Framework in Regulating Corporate Social Responsibility, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 9, No. 2, 39-46.

Gillan, S.L., Starks, L.T. (2003), Corporate governance, corporate ownership, and the role of institutional investors: a global perspective, *Journal of Applied Finance*, Vol. 13, No. 2, 4 - 22

Grgurević, N. (2013), Institutional Framework as a Condition of Efficient Corporate Governance and a New Paradigm of Sustainable Development, 1106-1112, Strategic Management and Decision Support Systems in Strategic Management, 18th International Scientific Symposium SM 2013, Subotica.

Fiss, P. C. (2008), Institutions And Corporate Governance, in *The Sage Handbook of Organizational Institutionalism*, Sage Publications, Los Angeles, 389-410.

Lojpur, A. (2004), Corporate Governance in the Transition process, *South East Europe Review*, Issue 03, 107-117.

Lojpur, A. (2005), Management in the Process of the Corporate Governance, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 1, No. 1, 119-126.

Lojpur, A. & Drašković, V. (2013), The Institutional Context of Corporate Governance and Corporate Social Responsibility, *Montenegrin Journal of Economics*, Vol. 9, No. 1, 27-43.

Nee, V. (2003), *New Institutionalism, Economic and Sociological*, Princeton: Princeton University Press http://www.soc.cornell.edu/faculty/nee/pubs/new_institutionalism.pdf, preuzeto: 11.09.2015).

North, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

Postma, T., Hermes, N. (2002), Institutions, Corporate Governance and Corporate Governance Institutions: The Case of Estonia, The Workshop "Getting Ready for a Larger EU: Governance, Institution Design and the Transformation of Business Systems", June 20-21 (http://www.rug.nl/staff/c.l.m.hermes/corporate_governance_Estonia.pdf, preuzeto: 23.10.2015)

Principles of Corporate Governance (2004), OECD (<http://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceprinciples/31557724.pdf>, preuzeto: 20.09.2015).

Rodrik, D., Subramanian, A. & Trebbi, F. (2002), Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development", IMF Working Paper, WP/02/189 (<http://journals.kluweronline.com/issn/1381-4338/contents>, preuzeto: 12.11.2014)

Roe, M. (2004), The Institutions of Corporate Governance, Discussion Paper, No. 488-08, 1-24.

Corporate Governance: A Framework for Implementation (1999), World Bank, Washington.

Tirole, J. (2001), Corporate Governance, *Econometrics*, Vol. 69, No. 1 1-35.

Tchouassi & Nosseyamba (2011), Corporate Governance and Maximization of Shareholder Value: Theoretical Analysis From Francophone Countries in Africa, *Journal of Public Administration and Policy Research*, Vol. 3(6), 198-206.

Van Marrewijk, M. (2003), Concepts and definitions of CSR and corporate sustainability: Between agency and communion, *Journal of Business Ethics*, Vol. 44, No 2-3, pp. 235-247.

Wood, D. J. (1991), "Corporate social performance revisited", *Academy of Management Review*, No. 16,691-718

STATISTIČKO MJERENJE SPOLJNE TRGOVINE PO NOVODODATOJ VRIJEDNOSTI, SA POSEBNIM OSVRTOM NA ZEMLJE U TRANZICIJI

STATISTICAL MEASURE OF FOREIGN TRADE BY NEW VALUE ADDED, WITH PARTICULAR REFERENCE TO TRANSITION COUNTRIES

Olivera Živkoivć¹

JEL Classification: A10; F10;

Preliminary communication

Primljeno / Received: April 10, 2015

Prihvaćeno / Accepted: May 11, 2015

Sažetak

Globalizacija dovodi do jačanja ekonomskih veza među zemljama, povezujući ih u jedinstven privredni sistem. Transnacionalne kompanije kao nosioci ovog procesa svoju proizvodnju sve više segmentiraju u nekoliko zemalja, formirajući tzv. globalne proizvodne lance. Međutim, u okviru ove mreže sve zemlje nijesu podjednako uključene u međunarodnu trgovinu. Upravo je statističko kvantifikovanje globalne međuzavisnosti predmet ovog rada. Koristi koje jedna zemlja može imati od uključivanja u međunarodno poslovanje daje nam novi pristup u analizi spoljne trgovine po razmjeni novododate vrijednosti između zemalja (Trade in Value Added-TiVA). U ovom radu se analizira učesće stranih faktora proizvodnje u izvoznom proizvodu zemalja u tranziciji.

Ključne riječi: globalizacija, međunarodna trgovina, međuzavisnost, obračun spoljne trgovine po novododatoj vrijednosti – TiVA.

Abstract

Globalization leads to strengthening economic ties among states, linking them in a single economic system. Transnational companies as leaders of this process increasingly segment their production in several countries, forming the so-called global production chains. However, within this network all the states are not equally involved in the international trade. It is the statistic quantification of the global interdependence that is the topic of this paper. Benefits that a state may have from its participation in the international business enables a new approach in the analysis of foreign trade in value added – TiVA among states. The paper analyzes participation of foreign factors of production in the export products of the states in transition.

Key words: globalization, international trade, interdependence, Trade in Value Added (TiVA).

1. UVOD

Posljednjih decenija na svjetskom tržištu se dešavaju mnoge promjene uzrokovane procesom globalizacije. Aktivnost multinacionalnih kompanija i širenje njihove poslovne mreže putem stranih direktnih investicija danas su sve intenzivniji. Svjetska trgovina raste mnogo brže od proizvodnje. Došlo je i do promjena u struk-

¹ Ekonomski fakultet Podgorica, doktorant

turi međunarodne trgovine, tako da se danas osim robama i uslugama, sve više trguje radom i kapitalom. Globalizacija je dovela do rasta ekonomske međuzavisnosti među državama. Proizvodni proces se više ne obavlja u okviru jednog preduzeća, niti jedne zemlje, već globalno. Zbog toga se javlja pitanje koliko koristi jedna zemlja može imati od uključivanja u međunarodnu trgovinu? Tačno kvantifikovanje pruža posmatranje spoljne trgovine po razmjeni novododate vrijednosti. Na osnovu ovih statističkih podataka efekti globalizacije mogu biti pažljivo razmatrani.

Naš cilj je da ukažemo da dosadašnji način mjerenja spoljne trgovine po bruto principu ne odgovara savremenim uslovima poslovanja. Fokusiraćemo se na novi pristup analize spoljne trgovine po razmjeni novododate vrijednosti između zemalja (*Trade in Value-Added – TiVA*). U analizi ćemo koristiti rezultate istraživanja primjene novog koncepta na međunarodnu trgovinu zemalja u tranziciji.

2. SAVREMENA MEĐUNARODNA TRGOVINA

Međunarodnu trgovinu u dvadesetom vijeku karakteriše povećana mobilnost kapitala, ali i sve veća mobilnost drugog faktora proizvodnje-rada. Transnacionalne kompanije kao glavni nosioci procesa globalizacije, preduzimanjem stranih direktnih investicija vrše uticaj na odvijanje međunarodne trgovine. O globalizovanosti svjetske privrede dovoljno govori i pokazatelj učešća izvoza u svjetskom društvenom proizvodu, koji se u 2013. godini kretao na nivou 1/3. Prema podacima UNCTAD-a, prilivi stranih direktnih investicija u 2013. godini su iznosili nešto preko 1.400 milijardi dolara. Strane filijale transnacionalnih kompanija u 2013. godini su zapošljavale 70,7 miliona radnika, što dovoljno govori o njihovoj moći. Ukupne prodaje stranih filijala u 2013. godini su iznosile 34.000 milijardi dolara, a njihov izvoz je iznosio nešto ispod 8 milijardi dolara. Dakle, prodaje u zemlji domaćinima stranih filijala su iznosile 26.000 milijardi dolara. Ukoliko ukupan svjetski izvoz roba i usluga koji je u 2013. godini iznosio 23.000 milijardi dolara, uporedimo sa aktivnostima stranih filijala, vidimo da je on za 13% manji od domaćih prodaja stranih filijala, a čak za 33% od njihovih ukupnih prodaja. (WIR 2014, 2014, p.xvii). Zaključujemo da su prodaje obavljene preko stranih filijala, koje predstavljaju neku vrstu indirektnog izvoza, znatno veće od direktnog izvoza (Bjelić, 2012, s.186).

Globalno poslovanje omogućava odvijanje procesa proizvodnje na lokacijama gdje su sirovine najpovoljnije, koje se nakon obrade pretvaraju u poluproizvode i šalju u druge filijale u okviru transnacionalne kompanije na dalju finalizaciju, sve do isporuke gotovog proizvoda kupcima. Na ovaj način se vrši segmentiranje proizvodnje jedne transnacionalne kompanije u više zemalja, odnosno formiraju se globalni proizvodni lanci u kojima se odvija niz aktivnosti, kao što su nabavka, proizvodnja, logistika, distribucija, transport i na kraju prodaja.

Osim kretanja kapitala, kretanje rada je još jedan dinamičan i rastući fenomen koji se veoma dobro prilagođava uslovima globalizacije. Povećanju obima migraci-

ja doprinosi razvoj u informacionoj tehnologiji i bolja mogućnost transporta. Prema procjenama Ujedinjenih nacija, 2010. godine je oko 214 miliona ljudi živjelo izvan država u kojima su rođeni, odnosno 3% populacije. Poslednjih decenija njihov broj se značajno uvećavao, jer je recimo 1965. godine broj migranata iznosio 75 miliona ili 2,3% svjetske populacije. Danas, sve veći broj osoba se opredjeljuje za život u dvije ili više država paralelno, formirajući transnacionalne zajednice. Razvijene zemlje su zbog lošeg prirodnog priraštaja i deficitarnosti pojedinog kadra, posebno tehničke struke, prinuđene da povećaju broj stranih radnika iz zemalja u razvoju. Analizirajući sve efekte koje imigranti mogu imati na njihove zemlje, u skladu sa tim kreiraju svoje imigracione politike. Sa druge strane, zemlje u razvoju odakle najčešće potiču radnici, su najveći primaoci radničkih doznaka, odnosno zarada koje oni šalju u matičnu zemlju. Prema podacima Svjetske banke, ukupne radničke doznake u 2009. godini su iznosile 416 milijardi USD, od čega se čak 307 milijardi odnosilo na zemlje u razvoju. (WB, 2011, p.19).

Današnjim međunarodnim trgovinskim tokovima dominiraju proizvodi koji se koriste u daljoj proizvodnji. Repromaterijal i djelovi se izvoze iz jedne zemlje, dorađuju u drugoj i na kraju troše u trećoj zemlji. Dakle, oni nekoliko puta pređu granicu i njihova vrijednost se svaki put registruje u izvozu i uvozu, sve dok finalni proizvod ne dođe do potrošača. Zbog sve veće razmjene proizvodnje u okviru međunarodnih lanaca prodaje, trgovina poluproizvodima je u stalnom porastu. Tako je vrijednost izvoza poluproizvoda iz kog je isključen izvoz energenata u 2011. godini dostigao vrijednost od 7.723 milijardi USD, što čini 55% svjetskog izvoza. Dakle, izvoz poluproizvoda je veći od izvoza finalnih dobara. Najveći izvoznik poluproizvoda je Evropska unija, sa učešćem od 36%. Zatim slijede Kina i Sjedinjene Američke Države, sa učešćem od 10%, odnosno 9,8% u ukupnom svjetskom izvozu poluproizvoda. Značajan izvoz poluproizvoda ostvaruju još Japan, Koreja, Hong Kong. Samo učešće Kine u ukupnoj svjetskoj trgovini poluproizvodima u 2011. godini je blizu dvije trećine. (International Trade Statistics 2013, 2013, p.183). Za svaku zemlju je najznačajnije da sama prerađuje svoje ili uvozne sirovine, a izvozi proizvod što finalnijeg stepena obrade. Zemlje u razvoju često nijesu u stanju da proizvedu što finalniji proizvod i da osnivaju svoje međunarodne proizvodne lance. Zbog toga su obično više međunarodno orjentisane i primorane da se uključuju u globalnu proizvodnju, kako bi postale dio svjetskih privrednih tokova.

3. NEDOSTACI POSTOJEĆEG STATISTIČKOG OBUHVATANJA MEĐUNARODNE TRGOVINE

Međunarodna trgovina čini važan dio svjetske privrede i samim tim statistički podaci o njoj moraju biti vjerodostojni i uporedivi. Podatke o spoljnoj trgovini zemalja posjeduju međunarodne ekonomske organizacije, kao što su Ujedinjene nacije, Konferencija UN o trgovini i razvoju, Svjetska trgovinska organizacija, Svjetska banka i Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj. Zemlje članice ovih

organizacija dužne su da dostavljaju podatke o svom uvozu i izvozu, koji se zatim sređuju, upoređuju i na kraju objavljuju. Potreba za statističkim podacima o spoljnoj trgovini je sve veća. Osim javnom sektoru, ovi podaci predstavljaju važan izvor privatnom sektoru i pojedincima. Najvažnija upotreba statistike robne razmjene sa inostranstvom je za sastavljanje platnih bilansa, nacionalnih računa i nekih kratkoročnih statistika. Ona takođe može biti od velike pomoći preduzećima za tržišno istraživanje i izbor trgovinske strategije.

Međunarodne organizacije koje prikupljaju podatke o spoljnoj trgovini pojedinih zemalja, imaju svoje pravne propise sa tačno određenim definicijama, procedurama, standardima, a pojedine i priručnike u kojima nacionalnim biroima za statistiku daju detaljne savjete o načinu prikupljanja podataka o trgovinskoj razmjeni. Međutim, usled tehnološkog napretka uzrokovanog globalizacijom koja postaje sve značajnija, dobijeni podaci ne mogu zadovoljiti potrebe zainteresovanih. U vremenu kada elektronska trgovina uzima sve više maha, kada se inostranim kupcima nude nove forme isporuke roba i usluga, uz sve brži razvoj informaciono-komunikacionih tehnologija, statistika spoljne trgovine zahtijeva neke nove pristupe.

Najčešći izvor podataka za statistiku spoljne trgovine je carinski dokument, jedinstvena carinska isprava o uvozu i izvozu robe. Statistika spoljne trgovine obuhvata promet robe koji se izvozi iz zemlje i uvozi u zemlju. Carinska deklaracija se podnosi carinarnici prilikom carinjenja robe, od strane osobe koja uvozi ili izvozi robu. U njoj se pored podataka vezanih za postupak carinjenja upisuju i podaci za potrebe statistike i ostalih korisnika. Carinska služba je odgovorna za prikupljanje i kontrolu ispravnosti carinskih deklaracija, koje zatim spremne prosleđuje službama za statistiku na automatsku obradu. Statističke službe kontrolišu jedinstvene carinske isprave, obrađuju ih i objavljuju u skladu sa međunarodnim preporukama. Centralne banke u statistici platnog bilansa vode evidenciju o međunarodnoj trgovini uslugama i međunarodnoj trgovini proizvodima intelektualne svojine.

Strane direktne investicije, odnosno njihovi nosioci-transnacionalne kompanije predstavljaju ključni faktor koji dovodi do neslaganja statističkih evidencija. Danas izvoz stranih filijala daleko nadmašuje izvoz iz matičnih zemalja tih kompanija. Konvencionalni pristup u analizi spoljne trgovine ne uzima u obzir ovaj indirektni izvoz, koji je nastao aktivnošću stranih kompanija. Sve to daje pogrešnu sliku o spoljnotrgovinskoj razmjeni jedne zemlje. Zbog toga je u analizi spoljne trgovine neophodno i praćenje kretanja stranih direktnih investicija, odnosno praćenje aktivnosti transnacionalnih kompanija (Bjelić, 2012, s.127).

Takođe, sa rastom globalizacije raste uloga stranih faktora proizvodnje u izvozu jedne zemlje. Sa prilivom stranih direktnih investicija, raste i udio strane novododate vrijednosti u vrijednosti izvoza. Klasična statistika spoljne trgovine prati vrijednost izvoza i uvoza po bruto konceptu, tj. izvoz se obračunava po cjelokupnoj vrijednosti izvoza, a ne samo po vrijednosti koja je dodata u zemlji izvoza. Zato je potrebno obračun spoljne trgovine vršiti i prema novododatoj vrijednosti, da bi se utvrdilo koliki je dio domaćih faktora proizvodnje uključen u izvoz.

Dakle, novi instrumenti u analizi statistike spoljne trgovine su neophodni. Podaci dobijeni klasičnom statistikom, danas više nijesu dovoljni. Dopunjujući nove metode sa metodama koje su već duže vrijeme u upotrebi, dobiće se kvalitetniji podaci o angažovanju domaćih resursa po osnovu izvoza i uvoza, odnosno dobiće se realna slika o položaju jedne zemlje u svjetskoj privredi.

4. OBRAČUN SPOLJNE TRGOVINE PO NOVODODATOJ VRIJEDNOSTI

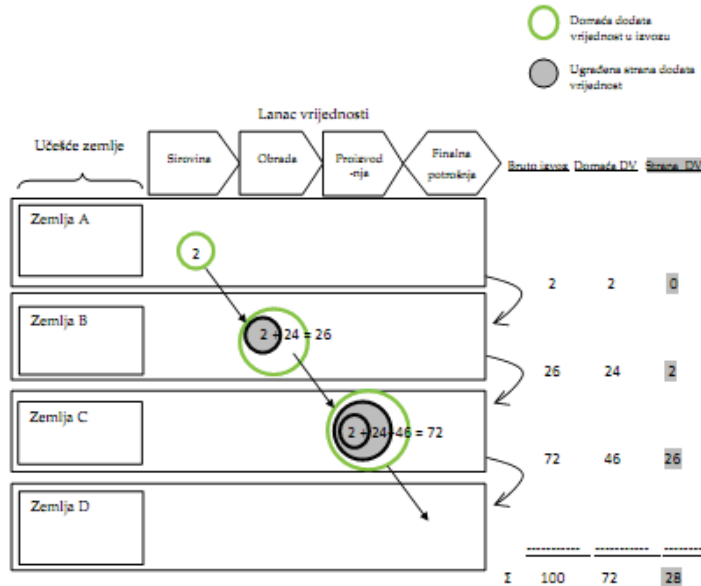
Globalni izvoz roba i usluga koji danas iznosi preko 23.000 milijardi dolara, uključuje značajne iznose višestrukih obračuna. Kao što smo u prethodnom dijelu rada naveli, znatan broj proizvoda izrađuje se saradnjom preduzeća iz različitih zemalja. Oni svoje poslovanje dijele širom svijeta stvarajući međunarodne proizvodne lance. Na taj način roba i usluge prelaze preko granica više zemalja kako bi se proizveo finalni proizvod. Tako na primjer, sjedišta potrebna za proizvodnju motornog vozila u Americi proizvode se u Koreji, dizajn se stvara u Italiji, a marketing logistika se pruža iz neke treće zemlje. Često se za ove proizvode kaže da su proizvedeni u svijetu i da treba da nose oznaku "made in the world".

Klasično mjerenje spoljne trgovine registruje prelazak roba i usluga preko granice, po bruto principu. Svaki proizvod ili usluga koji napuste teritoriju smatraju se izvozom, dok roba ili usluga koji ulaze na teritoriju jedne zemlje smatraju se uvozom. Na sledećoj slici dat je primjer uvoza sirovine vrijednosti 2 jedinice u zemlju B, gdje je obradom dodato vrijednosti u visini 24 jedinice. Zatim se tih 26 jedinica ponovo izvozi u proizvodnom pogonu u zemlji C gdje se dodaje još 46 jedinica dodate vrijednosti. Nakon toga se takav proizvod vrijednosti 72 jedinice izvozi u zemlju D za finalnu potrošnju. Prema klasičnoj statistici, izvoz zemlje B se obračunava po bruto principu i iznosi 26 jedinica, iako je u toj zemlji dodato vrijednosti u iznosu 24 jedinice. Takođe, izvoz doradenog proizvoda u zemlji C se kvantifikuje na nivou 72 jedinice, bez obzira što je doprinos zemlje C samo 46 jedinica. Statistika praćenja međunarodne trgovine po konceptu novododate vrijednosti ima za cilj da identifikuje dvostruko obračunatu dodatu vrijednost i pokaže gdje se vrijednost stvara u globalnim proizvodnim lancima. To u našem primjeru znači da je izvoz zemlje B bio 24 jedinice, a zemlje C samo 46 jedinica, a ne kao prema zvaničnoj statistici 26 jedinica, odnosno 72 jedinice. (UNCTAD, 2013, p.1).

S obzirom na činjenicu da je savremena međunarodna trgovina znatno drugačija, dosadašnji način kvantifikovanja više nije adekvatan i dovoljan. Statistika dakle, treba da prati proces stvaranja proizvoda i usluga i da mjeri učešće svake nacionalne ekonomije u stvaranju istih.

Nakon višegodišnjih istraživanja, Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD) i Svjetska trgovinska organizacija (WTO) razvile su novu metodologiju praćenja međunarodne trgovine po konceptu novododate vrijednosti. Primjenom ovog principa izbjegava se višestruki obračun, jer u obzir uzima razliku između bruto vrijednosti izvoza i uvezenih inputa (WTO and OECD, 2012, p.1.).

Slika 1: Statistika međunarodne trgovine po bruto konceptu i konceptu novododate vrednosti



Izvor: UNCTAD, 2013.

Danas dostupni pokazatelji o globalnoj međuzavisnosti, rezultat su izrade globalne input-output tabele (World Input-Output Tables-WIOT), od strane Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj. Metodološki princip zasnovan na ovim tabelama može se primijeniti u različitim oblastima ekonomske analize, čak i za praćenje ekoloških tokova. Ovaj model je veoma pogodan za analizu uticaja spoljne trgovine na strukturu privrede jedne zemlje. OECD-ova baza podataka obuhvata 27 zemalja Evropske unije i 13 drugih značajnih zemalja (Australija, Brazil, Kanada, Kina, Indonezija, Indija, Japan, Južna Koreja, Meksiko, Rusija, Turska, Tajvan, Amerika), za period od 1995. do 2011. godine.

Za kreiranje svjetske input-output tabele koristi se metodologija razvijena za izradu nacionalnih input-output tabela. Dakle, konceptualnih razlika nema, osim što globalne tabele prate proizvode i prema njihovom porijeklu. Na sledećoj slici ćemo prikazati strukturu pojednostavljene svjetske input-output tabele.

Slika prikazuje pojednostavljenu input-output tabelu sa jednom djelatnošću za dvije zemlje. Na primjer, hemijska industrija u zemlji A proizvodi proizvod X (npr. plastiku) koji može biti korišten kao input za proizvodnju drugog proizvoda ili može služiti kao finalni proizvod. Istovremeno proizvod X može biti izvezen u zemlju B, gdje može imati istu namjenu, odnosno služiti kao input ili gotovi proizvod. Analogno, isti proizvod može biti uvezen iz zemlje B u zemlju A, koji takođe može biti namijenjen daljoj preradi ili služiti kao gotov proizvod.

Slika 2: Struktura svjetske input-output tabele

		Izvoz poluproizvoda iz zemlje A u zemlju B		Izvoz gotovih proizvoda iz zemlje A u zemlju B		
		Intermedijalna potrošnja		Finalna potrošnja		Bruto output
		Zemlja A Proizvodnja	Zemlja B Proizvodnja	Zemlja A Proizvodnja	Zemlja B Proizvodnja	
Zemlja A	Proizvodnja	Intermedijalna potrošnja domaćeg outputa	Intermedijalna potrošnja zemlje B od izvoza zemlje A	Finalna upotreba domaćeg outputa	Finalna upotreba u zemlji B od izvoza zemlje A	X_A
Zemlja B	Proizvodnja	Intermedijalna potrošnja zemlje A od izvoza zemlje B	Intermedijalna potrošnja domaćeg outputa	Finalna upotreba u zemlji A od izvoza zemlje B	Finalna upotreba domaćeg outputa	X_B
Dodata vrijednost:		V_A	V_B			
Ukupan input:		X_A	X_B			

izvor: Statistics 2013, Geneva.

Izvor: UNCTAD, 2013.

Redovi u globalnoj tabeli pokazuju upotrebu bruto outputa proizvedenog u određenoj industriji jedne zemlje. Output X proizveden u zemlji A (prvi red) može se koristiti u zemlji A, kao reprodukcioni ili finalni proizvod ili u zemlji B sa istom svrhom. Dakle, u redovima se pokazuje izvoz i uvoz zemlje po namjeni i prema porijeklu zemlje i sektora iz kojeg potiče. To omogućava da se odredi uloga i mjesto zemlje A u globalnom lancu. U prvom redu pojednostavljene svjetske tabele, možemo vidjeti bruto izvoz iz zemlje A u zemlju B po namjeni, odnosno izvoz reprodukcioni ili finalnih proizvoda proizvedenih u zemlji A i korištenih u zemlji B (sivi kvadranti).

Kolone pokazuju iznose repromaterijala potrebnih za proizvodnju outputa čija je upotreba dekomponovana duž reda. Stoga, svaka kolona daje učešće domaćih i stranih poluproizvoda u jednoj jedinici outputa. Prva kolona pokazuje koliko domaći inputi doprinose proizvodnji outputa zemlje A („intermedijalna potrošnja domaćeg outputa“) i koliko je inputa uvezeno („intermedijalna potrošnja zemlje A od izvoza zemlje B“). Razlika između outputa proizvedenog u jednoj zemlji i zbira domaćih i stranih inputa potrebnih za njegovu proizvodnju, predstavlja generisanu dodatnu vrijednost toj zemlji (V).

Zbir redova globalne tabele čini svjetski proizvod, dok zbir kolona predstavlja vrijednost formiranja proizvodnje. Ova vrijednost pruža podatke na osnovu kojih se može odrediti integritet i položaj jedne zemlje u svjetskoj privredi, što će omogućiti donošenje ispravnih spoljnotrgovinskih odluka.

Prvi podaci o mjerjenjima spoljne trgovine na ovaj način objavljeni su sredinom 2012. godine. Podaci koji čine sadržaj ove baze odnose se, na učešće domaće i stra-

ne dodate vrijednosti u izvozu, učešće domaće dodate vrijednosti u izvozu poluproizvoda i finalnih proizvoda, kao i na druge pokazatelje. Ove informacije danas su dostupne za 62 zemlje, za godine 1995, 2000, 2005, 2008, 2009, 2010 i 2011, po djelatnostima.

Podaci dobijeni na osnovu mjerenja po bruto konceptu mogu dati pogrešne informacije o koristima od trgovine, jer se preuveličava značaj zemalja na kraju međunarodnog lanca vrijednosti, što može dovesti do pogrešnih odluka. Međutim, primjenom koncepta dodate vrijednosti dobila bi se prava informacija o stvaranju dodate vrijednosti u ovim zemljama, koja je uglavnom u njima i najmanja. Na primjer, SAD imaju veliki trgovinski deficit sa Kanadom i Meksikom. Američki uvoz iz ovih zemalja su repromaterijali za proizvodnju proizvoda u SAD, koji se zatim izvoze nazad u Kanadu i Meksiko ili neke druge zemlje svijeta. Takođe, trgovinski podaci na osnovu bruto koncepta ne uspijevaju da obuhvate ulogu trećih zemalja u bilateralnim odnosima. Na primjer, Japan izvozi robu u Južnu Koreju koja se zatim izvozi u SAD. Klasični trgovinski bilans prikazuje izvoz Južne Koreje u SAD, ali ne obuhvata japansko učešće u korejskom izvozu, što prema konceptu dodate vrijednosti predstavlja japanski izvoz u SAD. Dakle, primjena novog pristupa u analizi spoljne trgovine prema dodatoj vrijednosti daje potpuniju sliku trgovinskih odnosa među zemljama i bolje odražava njihove pojedinačne koristi (Derviš, Meltzer and Foda, 2013, p.1).

Koncept statistike spoljne trgovine po dodatoj vrijednosti objašnjava ove ekonomske odnose. Razlika između klasičnog trgovinskog bilansa i trgovinskog bilansa po osnovu dodate vrijednosti je sledeća. Prijavljeni izvoz neke zemlje čine tri komponente: domaća dodata vrijednost koja ostaje u inostranstvu, domaća dodata vrijednost koja se vraća preko uvoza i strana dodata vrijednost koja je uključena u izvoz. Slično tome, prijavljeni uvoz obuhvata: stranu dodatu vrijednost koja ostaje u zemlji uvoza, domaću dodatu vrijednost koja je uključena u uvoz i strana dodata vrijednost u uvozu koji se kasnije ponovo izvozi. Na drugoj strani, izvoz trgovinskog bilansa prema dodatoj vrijednosti obuhvata samo domaću dodatu vrijednost koja ostaje u inostranstvu, dok uvoz čini strana dodata vrijednost koja ostaje u zemlji uvoza. Dakle, saldo trgovinskog bilansa prema bruto konceptu i prema konceptu dodate vrijednosti mora uvijek biti isti (Benedetto, 2012, p.43).

Podaci o bilateralnim trgovinskim odnosima dobijeni po bruto konceptu i po konceptu dodate vrijednosti mogu se značajno razlikovati. Ove razlike su veoma bitne za donosiocce trgovinskih politika jer daju pravu sliku razmjene među zemljama. To se najbolje može vidjeti na primjeru SAD sa svojim glavnim trgovinskim partnerima. Trgovinski deficit u robnoj razmjeni između SAD i Kine na bazi dodate vrijednosti je znatno manji. Tako je u 2004. godini bio niži za oko 40%, nego deficit na osnovu zvanično prijavljene bruto trgovine. Nasuprot tome, trgovinski deficit sa Japanom po osnovu dodate vrijednosti je veći od deficita po bruto konceptu. Naime, Japan izvozi djelove i komponentne u zemlje širom Azije koje se ugrađuju u finalni proizvod, koji se zatim najčešće izvozi u SAD. Takođe je američki deficit u trgovinskoj razmjeni sa zemljama EU-15 na osnovu dodate vrijednosti, veći od bru-

to trgovinskog deficita. Sa ostalim glavnim trgovinskim partnerima (Kanada i Meksiko), trgovinski bilans SAD na bazi dodate vrijednosti, je niži od prijavljenog bilansa po bruto konceptu (Koopman et al, 2011, p.3-20).

Kao što smo i objasnili, prijavljeni podaci o ukupnoj trgovini SAD moraju biti isti sa podacima o ukupnoj trgovini na osnovu dodate vrijednosti, odnosno agregatna vrijednost bilansa mora ostati ista. Međutim, mijenja se struktura deficita. Smanjeni trgovinski deficit sa Kinom po obračunu na osnovu dodate vrijednosti, znači da SAD u bilateralnoj razmjeni sa drugim zemljama ostvaruje veće deficite ili suficite.

Podaci o dodatoj vrijednosti u međunarodnoj trgovini su veoma važni. Oni omogućavaju da razumijemo kako funkcioniše međunarodna trgovina i njen uticaj na trgovinsku politiku. Na primjer, ukoliko bi Kina povećala svoje trgovinske barijere njeni proizvodi bi poskupjeli. Američki proizvođači bi tada plaćali skuplji reprod materijal, koji bi uslovio povećanje cijena američkih finalnih proizvoda. Takođe, povećanje američkih trgovinskih barijera smanjuje potražnju za kineskim uvozom, kao i za američkom robom i uslugama ugrađenim u kineskom izvozu. Zapravo, koncept dodate vrijednosti objašnjava interes Kine da smanji svoje trgovinske barijere, kako bi svoje proizvode učinila konkurentnijim na domaćem i inostranom tržištu.

Uspostavljanje statistike dodate vrijednosti je bilo teško iz razloga osjetljivosti komercijalnih podataka, kao i zbog odsustva zajedničkog statističkog okvira među zemljama. Organizacija za ekonomsku saradnju i razvoj je imala važnu ulogu u usklađivanju metodologije izrade tabela između zemalja. U budućnosti treba raditi na razvijanju ove statistike kako bi se pronašle zajedničke tačke između različitih statističkih propisa i nacionalnih računovodstvenih sistema. Svjetska trgovinska organizacija je pokrenula inicijativu "made in the world", koja će omogućiti razmjenu projekata, iskustava i praktičnih pristupa mjerenju i analizi trgovine po principu dodate vrijednosti.

5. STATISTIČKO MJERENJE GLOBALNE MEĐUZAVISNOSTI ZEMALJA U TRANZICIJI

Zemlje u tranziciji imaju potencijal za velike koristi od međunarodne fragmentacije proizvodnje. Podaci dobijeni prijenom koncepta mjerenja trgovine po osnovu dodate vrijednosti, pomoći će nam da vidimo koliko zemlje u tranziciji učestvuju u globalnim proizvodnim lancima, u kojim sektorima su najviše angažovani strani faktori proizvodnje i kako su se ovi procesi mijenjali tokom vremena. To nam nije omogućavao sadašnji pristup mjerenja spoljne trgovine.

Podaci OECD i WTO baze pokazuju da razvijene zemlje, kao SAD i Japan, imaju nisko učešće strane dodate vrijednosti u svom iznosu, koje je u 2011. godini u obje zemlje iznosilo po 15%. Međutim, razvijene zemlje osim što su najčešći izvori stranih investicija, one su ujedno i najveći primaoci, što se odražava i na sadržaj strane komponente u njihovim izvozima. Na primjer, Njemačka koja je u prethodnom periodu privukla značajna sredstva stranih investitora, ima učešće strane dodate vrijednosti u svom izvozu od 26%. To se potvrđuje i na primjeru Luksem-

burga, vodeće zemlje u proizvodnji čelika po broju stanovnika, gdje su čeličane u stranom vlasništvu a većina rude iz uvoza, gdje je udio strane novododate vrijednosti u njihovom izvozu u 2011. godini iznosio čak 59%. Na drugoj strani, zemlje u razvoju, kao značajne investicione destinacije ranijih godina, imaju znatno veće učešće strane supstance u svom izvoznom proizvodu, koje je na primjer u Kini iznosilo 32%.

Zemlje u tranziciji su u protekle dvije decenije primile značajne iznose stranog kapitala, najčešće kroz privatizaciju javnih preduzeća. S obzirom da se radi o veoma heterogenoj grupi zemalja koje se međusobno znatno razlikuju po ekonomskim karakteristikama, razlike postoje i u visini privučenih stranih ulaganja. Ukupan priliv stranih direktnih investicija u ovim zemljama u 2011. godini, prema podacima UNCTAD-a, iznosio je 96 milijardi USD, što čini 5,8 % ukupnog svjetskog priliva. Analizom ćemo pokazati da rast priliva stranih sredstava u zemljama u tranziciji utiče na rast učešća strane dodate vrijednosti u njihovom izvozu.

U tabeli 1 je prikazano kretanje učešća strane dodate vrijednosti u izvozima onih zemalja u tranziciji za koje su podaci bili dostupni u OECD-WTO bazi. Možemo vidjeti da u poslednjoj godini analize, učešće strane dodate vrijednosti čini gotovo polovinu mađarskog izvoza. Takođe je Mađarska u 2000. godini ostvarila najveće učešće strane dodate vrijednosti u izvozu u analiziranom periodu, i to 52%. Visoko učešće strane supstance u svojim izvozima imaju još Slovačka i Češka Republika, od 47%, odnosno 45%. S obzirom da su ove zemlje u prethodne dvije decenije privukle najviše stranih direktnih investicija u okviru analizirane grupe zemalja, to samo potvrđuje hipotezu da priliv stranog kapitala utiče na visinu strane supstance u izvozu jedne zemlje. Najmanji sadržaj strane komponente u svom izvozu, imala je Rusija, i to samo 14%.

Tabela 1: Udio strane novododate vrijednosti u izvozu zemalja u tranziciji, u procentima

	1995	2000	2005	2008	2009	2010	2011
Češka Republika	31	39	43	42	40	44	45
Estonija	36	45	43	33	28	33	35
Mađarska	30	52	48	46	45	49	49
Poljska	16	24	28	31	27	31	32
Slovačka	32	44	47	46	43	46	47
Slovenija	32	36	38	36	31	35	36
Bugarska	30	34	32	47	37	36	40
Hrvatska	21	20	21	21	18	20	20
Letonija	23	27	27	28	22	26	29
Litvanija	25	22	18	24	21	23	24
Rumunija	21	23	28	27	23	22	24
Rusija	13	18	13	14	13	13	14

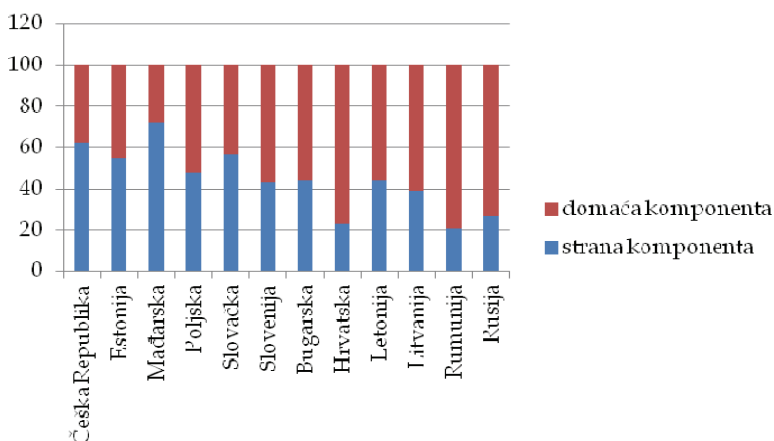
Izvor: OECD/WTO.

Iz prethodne tabele možemo vidjeti da udio dodate vrijednosti stranih zemalja u izvozu analiziranih zemalja raste sa procesom tranzicije. Upoređujući podatke za 1995. godinu i 2005. godinu, zapažamo da je najveći rast zabiljen kod Poljske, kada se udio strane komponente sa 16% povećao na 28%. Veliki porast od čak 60% je zabilježen kod Mađarske. Udio stranih faktora proizvodnje u 1995. i 2005. godini je ostao nepromijenjen kod Hrvatske i Rusije, kada je iznosio 21%, odnosno 13%. Samo je u Litvaniji zabilježen pad korišćenja stranih komponenti sa 25% koliko je iznosio u 1995. godini, na 18% u 2005. godini, najvjerovatnije zbog završetka procesa privatizacije velikih državnih preduzeća.

Smanjenje strane supstance u izvoznom proizvodu nastupilo je 2009. godine kao posledica djelovanja svjetske ekonomske i finansijske krize. Uočava se da je najveći pad bio u Bugarskoj, i to sa 47% koliko je iznosio u 2008. godini, na 37% u 2009. godini. Opadajuće stope su prekinute 2010. godine, osim u Rumuniji. Naredne godine, imamo nastavak rasta učešća stranih faktora proizvodnje u izvozu zemalja u tranziciji.

Ako se posmatra udio strane dodate vrijednosti po pojedinim djelatnostima, uočavamo da najveće učešće ostvaruju sektor elektronike i automobilske industrije, odnosno oni sektori u kojima je segmentacija proizvodnje jednostavna, gdje se komponente potrebne za finalni proizvod stvaraju na više različitih lokacija. U zemljama u tranziciji koje su predmet naše analize, učešće stranih faktora proizvodnje u izvozu ova dva sektora u 2011. godini je prosječno iznosio 45%. Na grafiku 1 je prikazana struktura izvoza, prema stranoj i domaćoj komponenti, u elektronskoj industriji. Možemo vidjeti da je strana supstanca najviše sadržana u izvozima Mađarske (72%), zatim Češke (62%), Slovačke (57%) i Estonije (55%). Najmanji procenat strane komponente u ovom sektoru je imao rumunski izvoz (21%).

Grafik 1. Učešće strane i domaće dodate vrijednosti u izvozu, elektronska industrija, 2011, u procentima



Izvor: OECD/WTO.

Analizirajući učešće strane dodate vrijednosti u izvozima zemalja u tranziciji u automobilske industriji, uočili smo da u Mađarskoj, Slovačkoj, Češkoj i Sloveniji strana supstanca čini više od 50% njihovih izvoza. U Rumuniji i Rusiji je zabilježemo najmanje učešće stranih faktora, i to 25%, odnosno 32%. Osim sektora elektronske i automobilske industrije, zemlje u tranziciji imaju visok udio stranih faktora proizvodnje još u hemijskoj industriji (42% prosječno), zatim mašinske industriji (39%) i tekstilnoj industriji (37%). Dakle, visoko-tehnološko intenzivni proizvodi imaju veliko učešće strane komponente, dok je udio stranih faktora znatno manji kod niže -tehnološko intenzivnih proizvoda.

Na osnovu izvršene analize, možemo zaključiti da zemlje u tranziciji imaju značajne koristi od međunarodne fragmentacije proizvodnje. Svaka od ovih zemalja bi trebala da iskoristi svoje komparativne prednosti u okviru globalnih proizvodnih lanaca, specijalizujući proizvodnju na visoko-tehnološko intenzivne proizvode. U procesu globalne trgovinske razmjene, zemlje u tranziciji moraju sve više da se okreću izvozu. Podaci dobijeni primjenom novih instrumenata u analizi međunarodne trgovine, omogućuju donosiocima odluka detaljno planiranje i sprovođenje spoljno-trgovinske politike u cilju što značajnijeg uključivanja domaće supstance u izvoznom proizvodu zemalja u tranziciji, a sve u cilju njihovog većeg privrednog razvoja. Time se još više naglašava značaj razvoja ove nove statističke metodologije.

ZAKLJUČAK

U vremenu globalizacije međunarodna trgovina mijenja svoju strukturu. Proizvodnja jednog proizvoda zahtijeva saradnju više zemalja u okviru globalnih proizvodnih lanaca, čime dolazi do rasta ekonomske međuzavisnosti među privredama. Možemo zaključiti da je globalizacija izuzetno složen proces, posebno u pogledu njenog statističkog praćenja i mjerenja. Dobijeni rezultati ne govore samo o kvantitativnom odnosu međunarodnih trgovinskih transakcija, već utiču i na kvalitet ekonomskih odnosa među zemljama. Postojeći statistički koncept mjerenja spoljne trgovine ne pruža pravi uvid, već je potreban novi pristup koji omogućuje kvantifikovanje efekata globalizacije. Razvijen je novi pristup koji omogućava obračun izvoza po principu dodate vrijednosti. Ovom metodologijom se prati proces stvaranja proizvoda i usluga i mjeri doprinos svake zemlje u njihovom stvaranju. Dakle, klasična trgovinska statistika treba biti dopunjena statistikom praćenja međunarodne proizvodnje, odnosno statistikom koja mjeri doprinos svake zemlje u stvaranju njihovog izvoznog proizvoda.

Analiza trgovine po novododatoj vrijednosti zemalja u tranziciji nam je omogućila da na osnovu uočenih činjenica donesemo sledeće ocjene. Najuspješnije tranzicijske zemlje koje su ujedno i najveći primaoci stranih direktnih investicija imaju visoko učešće stranih faktora proizvodnje u svom izvozu. U početku tranzicije kada su iznosi stranih ulaganja u ove zemlje bili znatno skromniji, sadržaj strane komponente u njihovim izvoznim proizvodima je bio značajno niži. Dakle, nova metodologija pruža podatke na osnovu kojih se može odrediti položaj i integrisa-

nost jedne zemlje u svjetskoj privredi, što omogućava donošenje ispravnih spoljnotrgovinskih odluka. Međutim, kako za zemlje u tranziciji, tako i za sve ostale zemlje, najvažnije je da u procesima globalne trgovinske razmjene ugrađuju što više domaće dodate vrijednosti, odnosno angažuju što više domaćih faktora proizvodnje.

Literatura:

Bjelić, P. (2012), „Novi instrumenti u analizi međunarodne trgovine“, u Grečić, V., Veselinović P. (redaktori), *Aktuelna kretanja u evropskoj i svetskoj privredi: implikacije na Srbiju*, Naučno društvo ekonomista Srbije, Ekonomski fakultet Beograd i Ekonomski fakultet u Kragujevcu, Beograd, s. 127.

Bjelić, P. (2012), „Promjene u analizi međunarodne trgovine usled globalnog kretanja faktora proizvodnje“, u Gavrilović-Jovanović B., Rakonjac-Antić T., Stojanović Ž., Filipović M. (redaktori), *Tranzicija i razvoj realnog sektora u Srbiji*, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, s. 186.

Derviş, K, Meltzer, J., Foda, K. (2013), „Value-Added Trade and Its Implications for International Trade Policy“, Internet,

<http://www.brookings.edu/research/opinions/2013/04/02-implications-international-trade-policy-dervis-meltzer> (accessed 21.04.2015).

OECD and WTO, (2012), "Trade in Value-Added: Concepts, Methodologies and Challenges",

Joint Note, Paris, Internet, <http://www.oecd.org/sti/ind/49894138.pdf>, (accessed 15.04.2015).

UNCTAD, (2013), *Global Value Chains and Development, Investment and value added trade in global economy*, Internet,

http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diae2013d1_en.pdf, (accessed 10.03.2015).

UNCTAD, (2013), *World Investment Report 2013-Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, New York and Geneva.

UNCTAD, (2014), *World Investment Report 2014- Investing in the SDGs: An Action Plan*, New York and Geneva.

Koopman, R. et al, (2011), *The Economic Effects of Significant U.S. Import Restraints*, United States International Trade Commission, Investigation No.332-325, Publication 4253, Washington, August.

Benedetto, J. (2012), *Implications and Interpretations of Value-Added Trade Balances*, United States International Trade Commission, *Journal of International Commerce&Economics*, Volume 4, Number 2, Washington, July.

World Bank, (2011), *Migration and Remittances Factbook 2011*, Internet, <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1199807908806/World.pdf>, (accessed 01.03.2015)

World Trade Organization, (2013), *International Trade Statistics 2013*, Geneva.

KREATIVNO RAČUNOVODSTVO - TEORIJSKI I PRAKTIČNI ASPEKTI

CREATIVE ACCOUNTING - THEORETICAL AND PRACTIAL ASPECTS

Jovović Miroslav¹

JEL Classification: E44; E52, M41

Preliminary communication

Primljeno / Received: April 5, 2015

Prihvaćeno / Accepted: April 20, 2015

Sažetak

Nerijetko se događa da su podaci koji su dostupni u finansijskim izveštajima frizirani i bitno različiti od realnog stanja na koje se odnose. Posebno je to izraženo u godinama prije zadnje finansijske krize, pa i poslije. Ovakve prakse menadžmenta kompanije, koji je odgovoran za sastavljanje i tačnost finansijskih izveštaja, spadaju u domen takozvanog kreativnog računovodstva. U ovom radu se nastoje identifikovati manipulative radnje, istražiti ciljeve i motive tih radnji i da se prikažu karakteristični primjeri manipulacija, kako bi se uticalo na poboljšavanje i unapređenje prakse izveštavanja o poslovanju. Unapređenje regulative i prakse izveštavanja o poslovanju treba da omogući da kompanije pripremaju finansijski izveštaji u skladu sa propisanim okvirom za finansijsko izveštavanje bez materijalno značajnih greška i nepravilnosti, da se istinito i objektivno prikazuje finansijsko i prirodno stanje preduzeća.

Ključne riječi: kreativno računovodstvo, finansijsko izveštavanje, regulativa.

Abstract

This paper provides general information about the creative accounting as bad practices that give false picture of a business. It often happens that the data that are available in the financial statements fabricated and very different from the real situation to which they relate. The goal of the paper is to review and identify fraudulent activity, to understand the goals and motives of the bad practices and to show the typical examples of manipulation, in order to influence the improving reporting practices in the business.

Key words: Accounting practice, Financial reporting, Regulations.

¹ Centralna banka Crne Gorre

1. UVOD

Teško je imati uspješnu ekonomiju bez uspješnog finansijskog sektora. Snažan finansijski sektor ne funkcioniše uspješno sam po sebi, on zahtijeva čvrste propise, njihovu efiksnu primjenu kako ne bi mogao da nanese štetu društvu i ekonomiji i kako bi zaista obavljao funkciju koju treba da obavlja. Kad god je došlo do opuštanje regulacija finansijskog sektora, pokazalo se mnogo negativnog: izopačenost banaka, njihovu bezobzirnost i upuštanje u eksploatatorske aktivnosti, diskriminatorsko kreditiranje, manipulacije deviznim i drugim tržištima, aljkavost u vođenju evidencija. To je dovelo do toga da su podaci koji su dostupni u finansijskim izvještajima manipulativni i bitno različiti od realnog stanja na koje se odnose. Očigledno je da regulativa u oblasti finansijskog izveštavanja mora da ispavi negativne pojave i da obezbijedi da dostupni iskazi i informacije proizvedene na konzistentnoj osnovi, u skladu sa prihvaćenim skupom pravila, što pomaže da informacije budu čitljive, razumljive za one koji ih koriste.

U radu se analiziraju osnovne negativne pojave koje se kriju u okrilju kreativnog računovodstva i računovodstvenih manipulacija.

2. KREATIVNO RAČUNOVODSTVO

U skladu sa problemom istraživanja računovodstvo možemo posmatrati kao čisto i kreativno. Sasvim je logično da čisto računovodstvo karakteriše realno finansijsko izvještavanje, odnosno to da su finansijski izvještaji sastavljeni u skladu sa propisanim okvirom za finansijsko izvještavanje, ne sadrže materijalno značajne greške i nepravilnosti, istinito i objektivno prikazuju finansijski i prinosni položaj preduzeća (sastavljeni su u duhu principa urednog knjigovodstva i u skladu sa računovodstvenim propisima i standardima). To je dakle legalno ili legitimno računovodstvo.

Sa druge strane je kreativno računovodstvo (nelegalno ili nelegitimno). Sve mjere koje su namjerno sprovedene sa ciljem sastavljanja finansijskih izvještaja koji ne pokazuju pravu finansijsku i prinosnu snagu konkretnog preduzeća mogu da se svrstaju pod termin „kreativno računovodstvo“. Različiti autori definišu taj pojam na različite načine. Izdvojili bi širu definiciju po kojoj „kreativno računovodstvo označava sve računovodstvene prakse koje namjerno odstupaju od standarda da bi eksternim korisnicima bila prezentirana željena, a ne stvarna prinosna i finansijska snaga preduzeća“ (Škarić-Jovanović, str. 24). Kreativno računovodstvo zapravo se odnosi na zloupotrebu računovodstvenih tehnika i načela sa ciljem prikazivanja finansijskih rezultata koji odstupaju od istinitog i fer prikaza. Samim tim postupkom, finansijsko-računovodstveni prikazi se transformišu od onoga što jestvarno u nešto što je željeno i to korišćenjem postojećih pravila i/ili ignorisanjem istih. Američki institut ovlašćenih javnih računovođa (American Institute of Certified Public Accountants – AICPA) definiše lažno finansijsko izvještavanje kao namjerne netačnosti ili izostavljanje iznosa ili objelodanjivanja u finansijskim izvještajima, da bi se obmanuli korisnici finansijskih izvještaja. Ono može da uključuje:

- manipulaciju, falsifikovanje ili prepravku računovodstvene evidencije ili pratećih dokumenata, koji se koriste u pripremi finansijskih izvještaja,
- netačna (lažna) predstavljanja ili namjerna izostavljanja značajnih događaja ili transakcija iz finansijskih izvještaja i
- namjerno pogrešnu primjenu računovodstvenih pravila“ (Stefanović).

„Kreativno računovodstvo je najveća prevara posle Trojanskog konja“ (Dmitrović-Šaponja, 2007). Različite definicije, slične same po sebi, upućuju na jedinstven stav da „kreativno finansijsko izveštavanje ozbiljno derogira upotrebnu vrijednost finansijskih izvještaja, bilo u smislu neposrednog korišćenja informacija koje se u njima nalaze, bilo kao informacione osnove za jednu ozbiljnu analizu performansi preduzeća“ (Malinić, 2009, str. 59).

„Mjerama koje se koriste u okviru kreativnog računovodstva menadžment može uticati na:

- visinu iskazane dobiti, odnosno bilans uspeha i
- visinu iskazane neto imovine, odnosno bilans stanja i
- visinu iskazane neto gotovine iz operativne aktivnosti“ (Škarić-Jovanović, 2007).

3. VRSTE MANIPULACIJA

Manipulacije u finansijskim izvještajima nijesu iste u Evropi i SAD-u. Dok u Sjedinjenim Američkim Državama manipulacije najčešće vrše menadžeri, podešavajući zaradu preduzeća kako bi prevarili potencijalne investitore, u Evropi netačne finansijske izvještaje podstiču većiniski vlasnici na račun manjinskih. Čini se da se ne mogu primijeniti iste mjere preventivnih radnji u SAD-u i Evropi, jer je u SAD-u najizraženija manipulativna praksa ona koja se tiče štelovanja prihoda, a ista se u drugim zemljama rjeđe srijeće.

Manipulacije u finansijskim izvještajima mogu se klasifikovati u više grupa. U najčešće spadaju:

- Falsifikovanje, mijenjanje ili manipulacija finansijskim podacima, propratnim dokumentima ili poslovnim transakcijama;
- Namjerni propusti ili pogrešno predstavljanje događaja, transakcija ili drugih značajnih informacija na osnovu kojih se pripremaju finansijski izvještaji;
- Pogrešna upotreba računovodstvenih principa, politika i procedura korištenih za mjerenje, prepoznavanje i prikazivanje ekonomskih događaja i poslovnih transakcija;
- Te, namjerni propusti u objelodanjivanju i prezentaciji računovodstvenih podataka kroz finansijske izvještaje.

Lažno finansijsko izveštavanje može se postići na više načina. Najčešće se želi postići jedan od sledećih ciljeva:

- Naduvavanje vrijednosti imovine (aktive);
- Nepotpuno prikazivanje obaveza (pasive);
- Povećanje prihoda;

- Skrivanje troškova;
- Stvaranje vremenskih razlika (na primjer, kroz više izvještajnih razdoblja, zbirne proknjižene zarade daju tačan iznos, ali su pojedinačno u jednom periodu precijenjene, a u drugom potcijenjene. To se postiže na način što se prihodi prijevremeno priznaju, a plastično bi se moglo opisati kao pozajmljivanje iz *budućnosti*, kako bi *sadašnjost* izgledala bolje.);
- Pogrešno prikazivanje stavki u bilansu uspjeha (najčešći primjer je prikazivanje obrtnih kao osnovnih sredstava, ili predstavljanje dugoročnih obaveza kao da su kratkoročne, kako bi se, na primjer, popravio tekući racio).

Pobrojane stvari se, najčešće, ne dešavaju samostalno. Primjera radi, precjenjivanje prihoda ide ruku pod ruku sa precjenjivanjem aktive, ali može da se dogodi paralelno sa potcjenjivanjem obaveza, odnosno pasive.

Precjenjivanje ili potcjenjivanje različitih stavki finansijskih izvještaja može se uraditi na različite načine. U nekim slučajevima, element aktive ili pasive je ispravno identifikovan i proknjižen, ali ne u korektnoj vrijednosti. No, dešava se da je određena stavka u bilansima ne samo nepravilno iskazana, već potpuno izmišljena, a nekada je ista - „zaboravljena“.

Motivi menadžmenta preduzeća da lažiraju finansijske rezultate mogu biti različiti. Generalno posmatrano, uprava kompanije može imati za cilj da poslovne rezultate prikaže boljim nego što jesu, tako što će iskazati veći profit ili manji gubitak, ili gorim – tako što će služeći se računovodstvenim trikovima, umanjiti dobit preduzeća, odnosno uvećati njegove gubitke. Upravo će o ovakvoj praksi i motivima zbog kojih se poteže za njome biti više riječi u nastavku rada.

Osnovno pitanje pri razmatranju manipulativne računovodstvene prakse jeste zašto se kompanije odlučuju da sakriju pravu istinu o svom poslovanju, lažirajući finansijske rezultate. Naravno, bitno je napomenuti da se ovdje misli na pojedinci zaposleni u preduzećima, koji se iz brojnih i različitih razloga odlučuju na ovakve korake. Preduzeća, s jedne strane, mogu imati motive za prikazivanje lošijih finansijskih rezultata od stvarno ostvarenih. Najčešći motive za to su:

- Izbjegavanje plaćanja punog iznosa poreza, odnosno poreska evazija. Ova praksa je prilično zastupljena kod nas, ali nije strana ni najvećim svjetskim kompanijama;
- Želja da se poslovanje kompanije sakrije od regulatornih i kontrolnih institucija;
- Cilj menadžmenta da preuzme preduzeće tako što će platiti što je manje moguće, pa stoga vrši pritisak na računovođe da prikažu što gore poslovne rezultate;
- Skrivanje profitabilnosti od drugih preduzeća iz iste industrijske grane;
- Itd.

Ovi ciljevi se postižu tako što se u bilansu stanja vrijednost imovine prikazuje nižom nego što zaista jeste, a rashodi u bilansu uspjeha se predstavljaju višim od realnih. Time se postiže da konačni finansijski rezultat bude niži od stvarnog.

S druge strane, odgovorne strukture u kompaniji mogu imati želju da iskažu bolje finansijske rezultate od postojećih, što se računovodstveno čini povećavanjem

procjene vrijednosti imovine u bilansu stanja, te smanjenjem rashoda u bilansu uspjeha.

Neke od ovih manipulativnih radnji rezultiraju neposrednom finansijskom korišću za počinioc, koja se može manifestovati kroz:

- Plate i bonuse zbog ostvarivanja određenih finansijskih ciljeva kompanije;
- Rast cijena akcija kompanije, a time i opcija na akcije, zbog prikazivanja dobrih poslovnih rezultata u finansijskim iskazima firme;
- Falsifikovanje izvještaja o dobrom poslovanju određenog odjeljenja, sektora ili proizvodne linije u kompaniji, koja je zbog loših rezultata pod budnim okom rukovodećih, a sve to usljed želje da počinilac pronevjere ne izgubi posao;

Ostali razlozi za izvršenje prevara prilikom finansijskog izvještavanja ne moraju uključivati neposrednu finansijsku korist pojedinca (ili više njih) odgovornog za manipulacije. Primjeri ovakvih motiva dati su u nastavku:

- Pritisak rukovodećeg kadra, borda direktora i spoljnih strana, kao što su finansijski analitičari, da se postigne određeni očekivani nivo zarade;
- Konkurentski pritisci da se nadmaše druge kompanije iz iste djelatnosti;
- Želja da se ubijede zajmodavci da je kompanije dostojna novih kredita ili povećanja po već postojećim kreditnim linijama;
- Interes da se osiguravajuće društvo ubijedi da je firma niskorizični entitet;
- Želja da se investitorima stavi do znanja da je kompanija vrijedna uloženog novca.

Nekada se finansijske malverzacije dešavaju na najvišem nivou u preduzeću, jer je rukovodećem kadru u cilju da finansijske performanse kompanije izgledaju što bolje. Ali, u drugim slučajevima, lažiranje finansijskih izvještaja može biti počinjeno na nižim nivoima organizacije, pa se dešava da jedna organizaciona cjelina vrši računovodstvene malverzacije, bez znanja menadžmenta.

Iako su neke računovodstvene prevare prilično sofisticirane u svojoj formi, a samim time i teške za razumijevanje, pojedine su prilično jednostavno zamišljene. Ukoliko se na dokumentima o isporuci robe promijeni datum, može izgledati da je prihod, čija se realizacija očekuje u sljedećem mjesecu, zarađen u ovom.

Kreiranjem novih, lažnih, zapisnika o kupcima i prodajnih naloga može se stvoriti privid da je prodato više robe, nego što je to stvarno slučaj. Prodavac može antedatirati kupčev zahtjev za kupovinu, kako bi izgledalo da se prodaja odvila u prethodnom mjesecu.

Menadžer u magacinu može namjerno isporučiti robu koja nije naručena, znajući da trenutno nema na zalihama one koju kupac stvarno hoće, kako bi ubrzao proces priznavanja prihoda. Faktura od strane prodavca se može promijeniti tako da se buduća isplata knjiži kao aktiva u bilansu stanja, umjesto kao trošak u bilansu uspjeha.

Iako su neke od ovih metoda teže za otkrivanje, one su u suštini prilično jednostavne za sprovođenje. No, postoje i prevarne šeme koje su prilično komplikovane.

Na primjer, mijenjanje fizičke dokumentacije može biti praćeno serijom kompleksnih stavki u dnevniku kako bi se prikrila osnovna prevara.

Nekada je u ovim radnjama aktivno dosta ljudi, nerijetko uključujući i spoljne saradnike, koji su u dosluhu sa osobljem kompanije, te asistiraju u cijelom procesu.

Udruženje profesionalnih ispitivača prevara (ACFE - Association of Certified Fraud Examiners) u svom izvještaju iz 2008. godine o profesionalnim prevarama i zloupotrebama zaključuje da su vlasnici ili rukovodeći kompanije odgovorni za samo 22 odsto šema koje se tiču pronevjere imovine. Odgovornost menadžera je identifikovana u 38 procenata slučajeva, a u 40 odsto za prevare koje se tiču pronevjere aktive odgovorni su zaposleni.

Drugačija je slika kada se govori o manipulacijama u finansijskim iskazima. Naime, za 53 odsto njih odgovorni su vlasnici i rukovodeći u kompaniji; za 36 procenata – menadžeri, dok samo 11 odsto ovih radnji izvrše zaposleni.

Kada se govori o profesionalnim prevarama, pravi se razlika između tri vrste. Lažiranje finansijskih izvještaja, nastalo zloupotrebom računovodstvenih pravila, jedna je od njih, dok druge dvije čine pronevjera imovine i koruptivne radnje. Ono što je karakteristično za sve tri grupe je činjenica da počinioci ovih prevara pokušavaju iste da sakriju. To se nekada postiže njihovom kombinacijom – na primjer, pronevjera aktive se može sakriti lažnim finansijskim izvještajem. Prema podacima do kojih je došla revizorska kuća PricewaterhouseCoopers u svom istraživanju globalnog privrednog kriminala u 2009. godini (Global Economic Crime Survey 2009) upravo se ove tri vrste pronevjera pominju kao najčešći tipovi privrednog kriminala. Istraživanje pokazuje da se kod čak dvije trećine ispitanika u 2009. godini koji su pretrpjeli privredni kriminal, on odnosio na pronevjeru imovine, što je najčešća vrsta manipulacija u deset prethodnih godina, koliko se ovo istraživanje sprovodi.

Ovu vrstu prekršaja najteže je spriječiti, ali je sa druge strane najlakša za otkrivanje. Međutim, ovo istraživanje pokazuje da su računovodstvene malverzacije iz godine u godinu sve zastupljeniji vid privrednog kriminala. Karakterističan je rast malverzacija u periodu zandje finansijske krize. One bilježe značajan rast u odnosu na 2007. godinu, što se može pripisati trenutnom nepovoljnom ekonomskom ciklusu. Na sljedećem grafiku, prikazano je kretanje najčešće prijavljenih prevara,:

4. RAČUNOVODSTVENE PRAKSE MANIPULATIVNO ORIJETISANE

Postoji više varijanti kreativnog računovodstva, najprisutnije ćemo objasniti u nastavku:

- *Agresivno računovodstvo* (eng. *Agressive accounting*) koje podrazumijeva praksu nepravilnog sastavljanja bilansa uspjeha kako bi se udovoljilo investitorima i naduvala cijena akcija. Kada se zarad ovih, ili drugih unaprijed određenih ciljeva selektivno primjenjuju računovodstvene politike, tada se govori o agresivnom računovodstvu iniciranom od strane menadžmenta preduzeća. Ono je

sve više u centru pažnje, otkako su aktuelizovani pokušaji kompanija da neadekvatno uvećavaju svoje prihode.

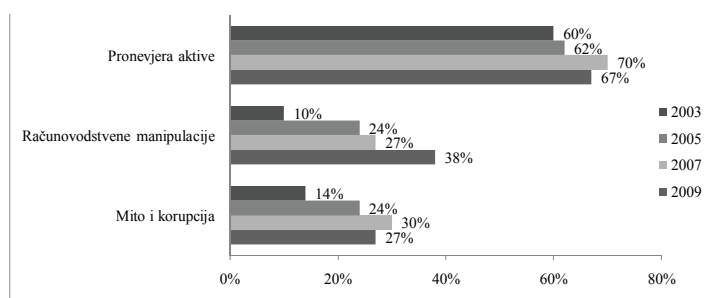
- *Uljepšavanje bilansa* (eng. *window dressing*; bukvalan prevod: *aranžiranje izloga*) je strategija fondova zajedničkog ulaganja i portfolio menadžera koja se ogleda u prodaji akcija koje su ostvarivale velike gubitke, uz istovremenu kupovinu visoko profitabilnih akcija krajem računovodstvenog perioda (kvartala ili godine). Ove nove hartije od vrijednosti se kasnije knjiže kao imovina fonda u kvartalnim i godišnjim izvještajima o poslovanju, koji se šalju klijentima. Nerijetko se dešava da fond specijalizovan za trgovinu jednom vrstom aktive (npr. dragocjenim metalima) može dio svojih sredstava iskoristiti za kupovinu akcija iz drugih sektora koji ostvaruju visoke performanse. Uljepšavanje bilansa je strategija koja daje rezultate kratkoročno, jer se loše poslovanje ne može, na ovaj način, prikrivati dugo vremena.
- *Upravljanje zaradom* (eng. *earning management*) je računovodstvena praksa koja je dosta aktuelna i u kojoj rukovodstvo kompanije namjerno manipuliše sa zaradom preduzeća, kako bi se cifre u bilansima poklopile sa unaprijed postavljenim ciljevima. Pod zaradom se misli na dobit koju kompanija ostvaruje tokom poslovanja. Investitori i analitičari se oslanjaju na ovaj parametar kada odlučuju o atraktivnosti određenih akcija. Kompanije sa slabijim izgledom za zaradu će, obično, imati niže cijene akcija od onih koje imaju više šanse da ostvare dobit. Koncept zarade po akciji ima veliku primjenu u određivanju prave cijene ovih finansijskih instrumenata. Računovodstveni zakoni za velike korporacije su izuzetno kompleksni, što individualnim investitorima otežava da sami dođu do zaključaka da li kompanija manipuliše u svom finansijskom izvještavanju.
- Načini na osnovu kojih se upravlja zaradom mogu biti različiti. *Peglanje prihoda* (eng. *Income smoothing*) jedan je od njih. Ova metoda podrazumijeva korišćenje računovodstvenih tehnika kako bi se ujednačio nivo prihoda u različitim periodima. Kompanije se opredjeljuju za ovu praksu jer su investitori, generalno, spremniji platiti višu cijenu (premiju) za akciju sa stalnim i predvidljivim zaradama, u odnosu na one čije su zarade sklone velikim fluktuacijama. Primjeri peglanja prihoda uključuju njihovo odlaganje (tj. prenošenje) iz godine sa dobrim finansijskim rezultatom, u sljedeću, ukoliko se za nju očekuje da će biti izazovna i puna teškoća, odnosno kašnjenje u priznavanju troškova u godini okarakterisanoj poslovnim poteškoćama, jer se u bliskoj budućnosti očekuje poboljšanje prilika u privredi. Često navođeni primjer peglanja prihoda su bankarske rezervacije za nenaplative kredite, zato što ove finansijske institucije imaju prilično odriježene ruke pri njihovom određivanju. Banke mogu biti u iskušenju da smanje godišnje rezervacije po ovom pitanju u godinama koje karakteriše niža profitabilnost, odnosno mogu pretjerano povećati njihov iznos u periodima visoke profitabilnosti.
- Još jedan od načina za upravljanje zaradama je *stvaranje rezervi u kasicima* (eng. *Cookie-Jar Reserves*). Radi se o varljivoj računovodstvenoj praksi u kojoj kom-

panija velikodušno koristi rezerve iz „dobrih“ godina kako bi pokrila troškove koji mogu nastati u „lošim“. Ovo daje privid peglanja prihoda, jer je dobit prikazana u manjem iznosu od realnog u dobrim godinama i obrnuto.

- Strategija manipulisanja sa bilansom uspjeha kompanije kako bi se loši rezultati prikazali još gorim naziva se *veliko spremanje* (eng. *Big Bath*). Ova praksa se često implementira u godinama koje karakterišu gubici, kako bi se vještačkim putem povećali prihodi sljedeće godine. Značajan rast zarade kompanije može rezultirati većim bonusima za rukovodeće. Novoimenovani direktori nekada koriste ovu praksu kako bi za loše rezultate okrivili svoje prethodnike, te sebi pripisali zasluge za napredak u sljedećoj godini. Ukoliko, na primjer, rukovodeći zaključče da se postavljeni ciljevi koji se tiču zarada kompanije ne mogu ostvariti u datoj godini, imaće podsticaj da prihode iz te, računovodstvenim manipulacijama, odlože za sljedeću godinu, na način što će unaprijed plaćati troškove (aktivna vremenska razgraničenja), vršiti otpise, te odlagati realizaciju prihoda. Time će povećati svoje šanse za dobijanje velikog bonusa naredne godine.
- Pod terminom *friziranja računovodstvenih knjiga* (eng. *Cooking the books*; bukvalan prevod: *kuvanje knjiga*) misli se na prevarne radnje koje za cilj imaju falsifikovanje finansijskih iskaza. Obično se na ovaj način prikazuje zarada koja ne postoji. Tehnike putem kojih se ovo „friziranja“ postižu uključuju ubrzanje realizacije prihoda, odlaganje plaćanja rashoda, manipulisanje penzionim fondovima i slično.
- *Opcije na akcije* (eng. *Employee stock options*) su vrsta ne novčane kompenzacije za rad zaposlenih. Ukoliko se zaposleni plati u gotovini, trošak za zaradu se oduzima od prihoda kompanije. No, postojala je mogućnost da radnik dobije opciju na kupovinu akcija preduzeća, što se, naravno, ne prikazuje u bilansu uspjeha kao rashod. Na taj način kompanija povećava svoj profit. Ova praksa je bila naročito razvijena u Sjedinjenim Američkim Državama, što zbog činjenica da ova zemlja ima najrazvijenije finansijske institucije, što iz razloga korišćenja opšteprihvaćenih računovodstvenih principa koji su dozvoljavali ovu mogućnost. Tek je 2005. godine američki Odbor za standarde finansijskog računovodstva (eng. *FASB - Financial Accounting Standards Board*) počeo zahtijevati od kompanija da opcije na akcije predstavljaju kao finansijski rashod u svojim izvještajima. Problematično je i dalje vrednovanje ovih opcija, s obzirom da ne postoji standardizovan način za to, pa i dalje ima prostora za diskrecione odluke kojima se može uticati na iskazani nivo dobiti.
- Period u kojem će kompanija priznati prihod (eng. *Revenue recognition*) takođe ostavlja mogućnost da se manipuliše krajnjim finansijskim rezultatom. Računovodstvo na obračunskoj osnovi dozvoljava da se transakcije evidentiraju u trenutku nastanka, umjesto u momentu prijema ili isplate sredstava. To bi, kada je priznavanje prihoda u pitanju, značilo da preduzeća knjiže prihode od prodaje u trenutku isporuke robe, a ne u trenutku priliva novčanih sredstava. Postoje slučajevi u kojima je teško otkriti kad je prodaja realizovana. Ekstremni

vid ove prakse nosi naziv „punjenje kanala“ (eng. *Channel stuffing*), a ogleda se u „prodaji“ velike količine proizvoda kupcima, ili slanju robe maloprodavcima u većim iznosima nego što su ovi u mogućnosti da prodaju. Njima se ostavlja mogućnost da kasnije vrate datu robu. Prihod od ovakve „prodaje“ se knjiži odmah, ali se potencijalno vraćanje robe ne evidentira sve dok se ne realizuje u budućem računovodstvenom razdoblju. Punjenje kanala je bilo u žiži javnosti 1997. godine, kada je predsjednik Sunbeam Corporationa navodno prebacio distributerima i maloprodavcima kućne aparate u ukupnoj vrijednosti od nekoliko miliona dolara, kako bi naduvao zaradu (Brealey A. R., Myers, str. 98).

Grafik 1: Trend u prijavljivanju prevara



Izvor: *Global Economic Survey, 2009*

Ovo su samo neke od vrsta „slobodnijeg“ finansijskog izvještavanja. U posljednje vrijeme, zbog sve učestalije prakse računovodstvenih manipulacija, u velikoj ekspanziji je tzv. „forenzičko računovodstvo“. Ono nema formalna ograničenja, kao što su računovodstvena pravila, a cilj mu je utvrđivanje istinite i fer vrijednosti bilansnih stavki, uključujući i poslovni rezultat preduzeća.

U opsegu forenzičkog računovodstva su analitičke radnje koje se tiču:

- istraživanja i pregleda složenih računovodstvenih sistema;
- praćenja složenih finansijskih transakcija;
- identifikacije neobičnih i sumnjivih transakcija;
- rekonstrukcija oštećenih računovodstvenih zapisa pomoću forenzičkih tehnologija;
- te ispitivanje da li je bilo neovlaštenog pristupa i modifikacije klijentovih izvještaja.

Problem sa forenzičkim računovodstvom je u tome što njegove usluge dosta koštaju, a za njima se javlja potreba, obično, kada je već postalo jasno da je došlo do zloupotrebe i manipulacije u računovodstvenim postupcima. Sa druge strane, cije-

na koja bi se platila revizorskim kućama koje nude ove usluge višestruko je manja od potencijalnog bankrotstva kompanije usljed računovodstvenog skandala.

5. PRIMJERI KREATIVNOG RAČUNOV DSTVA

Veliki je broj primjera prevara u finansijskom izvještavanju koji su doveli do velikih posledica u poslovanju kompanija. Neki od tih primjera su:

- Enron koji je manipulisao u prodaji gasa, trgovine akcijama i u računovodstvu.
- WorldCom koji je projekciju neuspješnog biznisa konvertovao u kapitalizaciju troškova. WorldCom, veliki globalni telekomunikacioni sistem, zabilježio je neuspjeh u međugradskom telefonskom biznisu zbog tehnoloških naprednih promjena u telekomunikacijama. Umjesto da se propoznaju kao “linijski troškovi” koji su se desili, top menadžment je odredio podčinjenima da ih predstavljaju kao dugoročne investicije kako bi izbjegao teške troškove u finansijskom izvještaju kompanije.
- Waste Management je koristio iskrivljene računovodstvene metode kod troškova amortizacije i depresijacije. Troškove depresijacije kamiona za odvoz smeća su u knjigovodstvenom iskazu iskrivili dodjeljujući velike vrijednosti rezidualnim vrijednostima kamiona dok su njihov vijek trajanja produžili van granica propisanih industrijskim standardima. Na osnovu naduvanih prihoda, top menadžment firme je omogućio sebi velike iznose kroz kompenzacione pakete koji su obuhvatali bonuse u vidu dodjele akcija kompanije, povećanje osnovnih plata, dodatne penziona benefite, opcije na akcije i dr.
- Peregrine Systems, Inc – naduvali su prihode kroz lažnu preprodaju. Ovaj nekada uspješni softverski developer izgubio je veliki dio biznisa kada je postalo moguće preko interneta preuzeti programe otvorenog koda koje su korisnici mogli da testiraju. Uprkos tome, kompanija je u 17 uzastopnih kvartala prikazala profitabilne rezultate poslovanja jer je u bilansima kao aktuelne prihode prikazala kao potraživanja iako ona nijesu bila naplativa. Top menadžment je na vrijeme prodao svoje akcije firme a poslije otkrivanja prevare akcionari su izgubili vrijednost od 4 milijarde dolara.
- HealthSouth – je frizirala finansijske knjige da bi privukla investitore da ulažu u tu kompaniju. Ustanovljeno je više manipulativnih aktivnosti u finansijskim knjigama kompanije i to što su odložene prihode za zdravstveno osiguranje predstavili u punom iznosu umjesto da su se pridržavali principa knjiženja odgovarajućih troškova i prihoda, precijenili su ostale prihode od zdravstvenog osiguranja, rutinske operativne troškove su kapitalizovali ili odložili kao troškove budućeg perioda kako bi povećali razliku između prihoda i troškova, tj. neto prihod. Kasnije je utvrđeno da su precijenili prihode za preko 1,4 milijardi dolara, odnosno prikazali nepostojeći profit od 1,1 milijardi dolara.
- Kreativnim knjiženjem Google kompanija najpoznatija po svom Internet pretraživaču, uspjela je da stopu poreza na dobit za svoje međunarodne podružnice, čija je centrala u Dublinu, smanji na svega 2.4% u 2009. godini, što je

manje u odnosu na ostale tehnološke gigante, kao što su Apple, Oracle, Microsoft i IBM, koji plaćaju između 4.5 i 25.8 odsto poreza na dobit. Google posluje u zemljama sa najvećim poreskim stopama, u kojima je prosječni porez na dobit preko 20 %, a ista u Velikoj Britaniji iznosi 28 %, pa je kako bi ovo postigla kompanija koristila komplikovanu strukturu prijave prihoda, pomoću koje je ostvarena ušteda od 3,1 milijarde dolara počev od 2007. godine. Veći dio poreza koji se odnose na 12.5 miliona dolara, za posove vođene iz Dablina, Google je platio na Bermudima, koji uopšte nemaju porez na dobit kompanija. Kako Irska nema sporazum o izbjegavanju dvostrukog oporezivanja, ona bi isplate na Bermudima oporezovala da idu direktno. Iz tog razloga Google svoje prihode šalje preko Holandije, u kojoj ima registrovanu filijalu bez zaposlenih, čija je svrha transfer novčanih sredstava. Ova operacija je poznata pod nazivom "Holandski sendvič" ili "duplo irsko" (eng. "Dutch Sandwich" ili "Double Irish"). Dio na koji se plaća porez u Irskoj odnosi se na prihode koji pokrivaju troškove poslovnice u Dublinu, te osiguravaju dobit od jedan odsto ukupnih prihoda. Nije zgorog napomenuti da je ova praksa legitimna sa pravnog staništa, ali je u isto vrijeme upitna sa etičke tačke gledišta, naročito zato što se američka vlada borila da zatvori projektovanih 1.4 biliona dolara budžetskog deficita.

6. ZAKLJUČAK

Istraživanje kreativnog računovodstva u ovom radu pokazuje da su posljedice kreativnog računovodstva i lažnog finansijskog izvještavanja negativne, neprijatne, ali i dramatične i zabrinjavajuće. Najjednostavniji argument za prethodno jeste da krivotvoreni finansijski izvještaji ne odražavaju pravu ekonomsku vrijednost konkretnog preduzeća, već sadrže latentne rezerve ili skrivene gubitke koji nisu vidljivi na prvi pogled, a kao takvi ugrožavaju upotrebnju vrijednost izvještaja i informacija sadržanih u njima. Dovoljno je sjetiti se i dalje aktuelne finansijske krize, i svega što povukla za sobom.

Više je pitanja koja su bitna kod analiziranja finansijskih informacija:

- Kako da investitori budu sigurni da su informacije koje pronalaze u finansijskim iskazima tačne, bez bojazni da su ih rukovodeći u kompaniji lažirali, kako bi ostvareni rezultati djelovali bolje nego što jesu u stvarnosti?
- Da li su revidirani izvještaji dovoljna zaštita ulagačima?
- Da li je pozitivno revizorsko mišljenje dokaz da je sa finansijskim izvještajima sve u redu?

Smatramo da bi se nivo povjerenja u računovodstvene informacije reprezentovane u finansijskim iskazima prvenstveno mogao povećati na tri načina. Prvi bi bio postojanje institucionalnog okvira, koji podrazumijeva jasno definisane standarde za pripremanje računovodstvenih informacija, kao i postojanje zakonskih okvira koji regulišu strukture interne kontrole i eksterne revizije finansijskih izvještaja. Drugi bi podrazumijevao aktivnu ulogu profesionalnih računovodstvenih organizacija, koje bi rigorozno kažnjavale manipulativne prakse svojih članova. Treći,

možda najvažniji način je u tijesnoj vezi sa prethodna dva i odnosi se na postojanje ličnih kompetencija, znanja i etičkog ponašanja profesionalnih računovođa.

Poštovanje ova tri elementa čini da krajnji korisnici računovodstvenih informacija mogu vjerovati dostupnim informacijama u smislu da iste reprezentuju stvarno stanje na fer način.

I pored svega nabrojanog, čini se da je od presudnog značaja postojanje što unificiranih međunarodnih pravnih normi koje terete ovu i slične oblasti, jer nacionalna finansijska regulativa umnogome ne odgovara današnjem globalnom stilu poslovanja.

LITERATURA

Brealey, A. R., Myers, C. S., Marcus, J. A. (2007), *Osnove korporativnih financija*, 5. izdanje, MATE d.o.o. Zagreb.

Clarc, A. (2010), Lehman Brothers: Repo 105 and other accounting tricks, Guardian - <http://www.guardian.co.uk/business/2010/mar/12/lehman-brothers-repo-105-enron> (datum pristupa: 26.02.2015.)

Dixon, H., Winkler R., Lehman Hid Money With Help of Global Rules, The New York Times - http://www.nytimes.com/2010/03/17/business/17views.html?_r=1 (datum pristupa: 26.02.2015.)

Friganović, M., Kreativno računovodstvo i upravljanje zaradama, Poslovni savjetnik <http://www.poslovni-savjetnik.com/sites/default/files/PS%2048-86,87,88.pdf> (datum pristupa: 05.02.2015.)

Gowthorpe, C., Amat O. (2005), *Creative Accounting: Some Ethical Issues of Macro- and Micro-Manipulation*, Journal of Business Ethics 57, Springer

Healy, M. P., Palepu G. K. (2003), The Fall of Enron, Journal of Economic Perspectives – Volume 17, Number 2,

Jovović, R., Janković, D., Jovović, N. (2015), Uticaj računovodstvenih manipulacija na finansijsko izvještavanje, X kongres RRCG, ISRCG, IFAC

Mulford, C. W., Comiskey E. E. (2005), *The Financial Numbers Game: Detecting Creative Accounting Practices*, John Wiley & Sons, Inc, New Jersey.

Rezaee, Z., Riley R. (2009), *Financial Statement Fraud: Prevention and Detection*, 2nd Edition, John Wiley & Sons, Inc, New Jersey

Stefanović, R. (2000), „Sprečavanje i otkrivanje lažnog finansijskog izveštavanja“, *Računovodstvo*, 11/2000. 3-11.

Stefanović, R. (2007), Čitanje bilansa stanja. Kragujevac. Ekonomski fakultet u Kragujevcu Škarić-Jovanović, K. (2007). „Kreativno računovodstvo – motivi, instrumenti i posledice“, Zbornik radova: Mjesto i uloga računovodstva, revizije i finansija u novom korporativnom okruženju, XI Kongres Saveza računovođa i revizora Republike Srpske, Teslić, 51-70.

Williams, J. R., Haka S. F., Bettner M.S (2005), *Financial and Managerial Accounting – The Basis for Business Decisions* – 13th edition, McGraw-Hill/Irwin, New York,

Zack G. M. (2009), *Fair Value Accounting Fraud, New Global Risks & Detection Techniques*, John Wiley & Sons, Inc, New Jersey

Zakon o računovodstvu i reviziji, Sl. list RCG, br. 69/05, 80/08

Zakon o porezu na dobit pravnih lica, Sl. list RCG, br. 65/2001, 12/2002, 80/0

**A. V. ЧАЯНОВ – ЗАЩИТНИК ТРУДОВОГО КРЕСТЬЯНСТВА И
КООПЕРАЦИИ**

A. V. ČAJANOV – ZAŠTITNIK RADNOG SELJAŠTVA I KOOPERACIJE

Ольсевич Юрий Яковлевич¹

Худокормов Александр²

JEL Classification: A10; B20, B52

Review

Primljeno / Received: May 20, 2015

Prihvaćeno / Accepted: May 30, 2015

Sažetak

U radu se objašnjavaju osnove teorije organizaciono-proizvodne škole (N. D. Kondratijev, L. N. Litošenko, L. H. Jurovski i dr.) koja se razvila u Sovjetskom savezu u doba ortodoksnog marksizma kao nemarksistički pravac. Ona je ostvarila zapažene rezultate u razvoju ekonomske teorije, a takođe i nove ekonomske prakse. Tu spada i takozvana organizaciono-proizvodna škola (H.П. Макаров, А.Н. Минин, А.А. Рыбников, А.В. Чаянов, А.Н. Челинцев и др.). Škola je nastala u još u predrevolucionarnom periodu vezano s brzim rastom seljačkih kooperacija, ali je dostigla vrhunac teorijski i praktični u periodu NEPA.

Key words: *ekonomska teorija, organizaciono-proizvodne škole, seljačka kooperacija,*

Abstract

The paper explains the basic theory of organizational and productive school (ND Kondratieff, Litošenko LN, LH Jurovski, etc.) That developed in the Soviet Union at the time of orthodox Marxism as a non-Marxist direction. It has achieved significant results in the development of economic theory, as well as new economic practices. This includes the so-called organizational and production schools (NP Makarov, AN Minin, AA Rybnikov, AV Čaânov, AN Čelincev etc.). The school was founded the prerevolutionary period in connection with the rapid growth of farmers' cooperatives, but it reached its peak theoretical and practical during NEPA.

Key words: *economic theory, organizational and productive school, farmers' cooperatives.*

¹ Главный научный сотрудник Центра методологических и историко-экономических исследований Института экономики РАН

² Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова

Период 1920-х гг. не случайно именуют «золотым веком» экономической мысли в СССР.

Господство ортодоксального марксизма, представленного столь громкими именами, как Н.И. Бухарин, Г.М. Кржижановский, Е.А. Преображенский, Г.Я. Сокольников, тогда еще не исключало развития альтернативных течений. В науке много и плодотворно трудились экономисты, считавшие себя марксистами, но не входившие в коммунистическую партию, — В.А. Базаров, А.А. Богданов. Существовали направления немарксистской мысли, чьи представители (Н.Д. Кондратьев, Л.Н. Литошенко, Л.Н. Юровский и др.) добивались выдающихся результатов в развитии как экономической теории, так и новой хозяйственной практики.

К числу последних направлений относится и так называемая организационно-производственная школа (Н.П. Макаров, А.Н. Минин, А.А. Рыбников, А.В. Чаянов, А. Н. Челинцев и др.). Школа возникла еще в дореволюционный период в связи с быстрым ростом крестьянских кооперативов, но пик ее практической и творческой деятельности приходится на период нэпа.

Признанным лидером организационно-производственной школы, автором ее основополагающих идей стал крупный русский экономист Александр Васильевич Чаянов (1888–1937). Биографы называют А.В. Чаянова одним из последних энциклопедистов. Действительно, наряду со специальными экономическими работами, библиографический список которых насчитывает более 200 наименований, его перу принадлежат несколько книг по истории Москвы и ее окрестностей, искусствоведческие исследования, пять повестей в стиле социальной утопии и фантастики, сборник стихов и, наконец, детективный сценарий, по которому в 1928 г. был поставлен фильм «Альбидум».

А.В. Чаянов родился 17 (29) января 1888 г. в Москве. Его отец — крестьянин по происхождению — мальчиком пошел работать на ткацкую фабрику, со временем став компаньоном хозяина, открыл собственное дело. Мать А.В. Чаянова происходила из культурной образованной семьи, была в числе первых выпускниц Петровской земледельческой и лесной академии.

Видимо, под влиянием матери А.В. Чаянов поступил в 1906 г. в Московский сельскохозяйственный институт (так называлась тогда Петровская академия). Среди учителей Чаянова выделялись крупнейшие специалисты-аграрники, профессора И.Н. Худяков, А.Ф. Фортунатов, Д.Н. Прянишников. С Петровской академией связана вся жизнь А.В. Чаянова. Здесь он прошел долгий многотрудный путь от студента до ведущего профессора, ученого с мировым именем.

Уже в дореволюционный период А.В. Чаянов совершил ряд ознакомительных поездок в страны Западной Европы, что значительно расширило его кругозор. В 1910 г. он был оставлен для подготовки к преподавательской работе при кафедре сельскохозяйственной экономики. С этого времени регулярно выходят его научные труды по теории крестьянского хозяйства и кооперации. С кооперативным движением связана и общественно-политическая

деятельность Чаянова: с 1915 г. он неприменный участник высших органов российской кооперации, именно кооперативное движение выдвигает его осенью 1917 г. на пост товарища (заместителя) министра земледелия в последнем составе Временного правительства.

А.В. Чаянов никогда не состоял в какой-либо политической партии. В революционный период он и его единомышленники пытались превратить кооперативные организации в самостоятельную силу (не только экономическую, но и социально-политическую).

Первые годы после Октябрьской революции сотрудничество с правительством большевиков давалось Чаянову не без проблем — он не мог принять проводившегося тогда курса на огосударствление кооперации. Тем не менее уже с 1919 г. Чаянов весьма активно работает в Народном комиссариате земледелия, готовит план восстановления сельского хозяйства, возглавляет научный семинарий по сельскохозяйственной экономике и политике. В 1922 г. на базе семинария организуется крупный научно-исследовательский институт, руководство которым поручается А.В. Чаянову. В 1922–1923 гг. Чаянов совершает полугодовую зарубежную командировку, посещает США, Германию, лично знакомится с ведущими зарубежными учеными-аграрниками. По возвращении из командировки продолжает работу в Наркомземе, много сил отдает преподавательской работе, руководит институтом сельскохозяйственной экономики. Нэповский период (до 1927 г.) — наиболее плодотворный в жизни ученого, именно тогда вышли его основные обобщающие труды «Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий» (1922), «Организация крестьянского хозяйства» (1925), «Краткий курс кооперации» (1925), «Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации» (1927).

После дискуссии о дифференциации крестьянства (1927) и в связи с начавшейся политикой свертывания нэпа на Чаянова обрушиваются первые несправедливые гонения. Он обвиняется в стремлении увековечить неэффективное мелкое, крестьянское хозяйство, позднее его назовут «неонародником» и идеологом кулачества. В 1928 г. ученый был вынужден покинуть пост директора института сельскохозяйственной экономики.

1 июля 1930 г. А. В. Чаянов арестовывается по делу о вымышленной «Трудовой крестьянской партии». В тюрьме он продолжает работать, создает рукопись «Внутрихозяйственный транспорт. Материалы к пятилетке 1933–1937 гг.», пишет монографию по истории западноевропейской гравюры. После четырех лет тюремного заключения Чаянова отправляют в ссылку в Алма-Ату, где он несколько лет работал в республиканском комиссариате земледелия, преподавал в сельскохозяйственном институте. В марте 1937 г. А. В. Чаянов был вновь арестован, 3 октября приговорен к расстрелу и в тот же день расстрелян. Имеются свидетельства, что и в ссылке он продолжал работать над рукописью исторического романа «Юрий Суздальский», судьба которой до сих пор неизвестна.

В методологическом отношении концепция А.В. Чаянова вобрала как отечественные, так и зарубежные источники. Сам Чаянов числил среди своих предшественников автора «Домостроя» Сильвестра, первых российских агрономов-экономистов А. Болотова, Д. Шелехова; некоторые идеи о мелком крестьянском хозяйстве позаимствованы им у аграрников России начала XX в. В. Косинского, А. Фортунатова, наконец, кооперативные теории Чаянова близки концепциям А. Чупрова, М. Туган-Барановского, С. Прокоповича.

Зарубежными предшественниками Чаянова принято считать немецких экономистов Т. Гольца, Ф. Эребо, швейцарского аграрника Э. Лаура. Их теории, в которых сформулированы принципы эффективного хозяйствования на крупных капиталистических фермах, Чаянов творчески переработал для условий семейно-трудовых хозяйств в России. Большое влияние на взгляды Чаянова оказали также работы немецких экономистов И. Тюнена, А. Вебера по рациональному размещению производительных сил в масштабе региона, народного хозяйства в целом.

Всю совокупность теоретических воззрений А.В. Чаянова можно условно разделить на три основные части: концепцию трудового хозяйства отдельной крестьянской семьи, теорию крестьянской кооперации, теорию организации аграрного сектора в целом.

Россия на рубеже XIX и XX вв. имела одну из сильнейших в мире школ аграрно-экономической мысли (В.А. Косинский, А.А. Мамутов, А.А. Кауфман, А.И. Чупров, Ф.А. Щербина, А.И. Хрящева и др.).

Дискуссии, которые велись в СССР в 1920-е гг. по проблемам развития сельского хозяйства, в том числе с участием экономистов организационно-производственной школы, были продолжением ожесточенных дореволюционных споров о путях развития российской деревни.

До Октябрьской революции 1917 г. земельный вопрос в России стоял необычайно остро, по сути, был главной движущей силой самой революции и гражданской войны. Раздел помещичьих земель и «осереднячивание» деревни, как считалось, дало лишь временное решение проблемы, поскольку из-за роста крестьянского потребления «товарная продукция» зерна сократилась вдвое, а дифференциация крестьянства продолжалась, хотя и на новой основе.

Выдвинутый Лениным в 1923 г. призыв смотреть на социализм как на «строй цивилизованных кооператоров» был важным социально-политическим лозунгом, но по существу он означал призыв к пересмотру всей системы марксистских взглядов на крестьянство (а также и на других мелких товаропроизводителей).

Принципиально новый взгляд на крестьянское хозяйство дал А.В. Чаянов. Он теоретически и на огромном фактическом материале доказал, что собственность типичного среднего крестьянского хозяйства является не «буржуазной», а семейно-трудовой. Семейно-трудовое хозяйство способно «встраиваться» в самые различные социально-экономические системы. Тем

самым Чаянов еще в 1920-е гг. дал четкий ответ на вопрос, который до сих пор не может решить западная историко-экономическая и социально-экономическая мысль (например, Ф. Бродель, Р. Хейлбронер): как разграничить понятие рынка и понятие капитализма?

В российской аграрно-экономической литературе давно разрабатывалась концепция трудового крестьянского хозяйства, исследовался ряд особенностей «поведения» этого хозяйства на рынке. Однако оставалось неясным главное — в чем отличие мотивации поведения этого хозяйства от поведения хозяйства частнокапиталистического?

Неоклассическая теория предлагает «закрывать глаза» на специфику поведения крестьянских хозяйств и считать, что эти хозяйства, как и капиталистические фирмы, стремятся максимизировать чистый доход (прибыль) и минимизировать издержки. Но тогда остается непонятным, как эти хозяйства способны оставаться на рынке и даже развиваться при длительном отсутствии чистого дохода.

Марксистская теория приписывала крестьянскому хозяйству «двойственную природу» — частного хозяина и труженика, которого этот хозяин эксплуатирует. Такая «самоэксплуатация» позволяет крестьянству существовать на грани выживания, но блокирует прогресс в сельском хозяйстве и порождает социально-политическую неустойчивость крестьянства, его «шатание» между капитализмом и социализмом, его постепенное расслоение. Исследования Чаянова показали, что семейно-трудовое крестьянское хозяйство — это вполне здоровый особый организм, существующий и развивающийся по своим внутренним законам на протяжении многих сотен лет. «Мотивацию хозяйственной деятельности крестьянина мы принимаем не как мотивацию предпринимателя, получающего в результате вложения своего капитала разницу между валовым доходом и издержками производства, а скорее как мотивацию рабочего, работающего на своеобразной сдельщине, позволяющей ему самому определять время и напряжение своей работы»³. Исходя из природы крестьянского хозяйства, Чаянов развил два основных понятия: трудопотребительский баланс хозяйства и его организационный план. Трудопотребительский баланс выражает руководящий принцип крестьянского хозяйства — стремление уравновесить жизненные потребности семьи с равномерным и полным использованием ее трудового потенциала в течение всего года, с ориентацией на максимизацию не чистого, а валового дохода. Конечной целью семейно-трудового крестьянского хозяйства выступает не накопление, а потребление, ему подчинено и наращивание в этом хозяйстве средств производства (земли, скота, построек, орудий труда и др.). Организационный план крестьянского хозяйства выражает понимание крестьянином взаимосвязи целей и средств его хозяйственной деятельности. План

³ Чаянов А.В. Избранные произведения. М., 1989. С. 305.

² Там же. С. 205.

включает: выбор направлений хозяйства и его отраслевой структуры, соизмерение объема работ и имеющихся трудовых и иных ресурсов, разделение продукции на потребляемую внутри хозяйства и реализуемую на рынке, баланс денежной выручки и расходов.

Концепция организационного плана и трудопотребительского баланса Чайнова позволила ему объяснить ряд парадоксов в развитии крестьянского хозяйства дореволюционной России. Так, эмпирические материалы, собранные при анализе крестьянского льноводства и картофелеводства, показывали, что эти трудоемкие культуры давали очень малую чистую прибыль, а потому почти никогда не получали большого распространения в хозяйствах предпринимательского типа. Напротив, малоземельные крестьяне разводили их весьма широко, так как, теряя в размере чистой прибыли, получали возможность расширить объем применяемого в собственном хозяйстве труда и сократить сезонную безработицу. Неприменимостью предпринимательских, рыночных критериев² А.В. Чайнов объяснил и низкий уровень распространения в крестьянских хозяйствах высокопроизводительных молотилок. В данном случае труд крестьян, вытесняемый машиной, в условиях зимнего времени не мог найти себе никакого применения. Введение усовершенствованной машины не только не увеличивало общей суммы доходов крестьян, но уменьшало ее на величину ежегодной амортизации машины.

Кроме того, как отмечал Чайнов, крестьяне в годы неурожая, чтобы добиться хотя бы некоторой стабильности потребительских доходов, не снижали, а, наоборот, резко повышали предложение труда, благодаря чему зарплата в аграрном секторе России оказывалась обратно пропорциональной ценам на хлеб. В случае же улучшения рыночной конъюнктуры крестьянское хозяйство не увеличивало, а сокращало годовой фонд рабочего времени, чтобы облегчить условия труда и жизни. К числу парадоксальных ситуаций, объясненных Чайновым, относились также уплата крестьянами очень высоких «голодных аренд» (с целью загрузить во что бы то ни стало свободные рабочие руки); регулярная практика отхожих промыслов (они ослабляли собственное земледельческое хозяйство, но давали крестьянам возможность более равномерно распределить трудовые ресурсы по временам года). Таким образом, именно семейно-трудовая теория Чайнова сумела раскрыть смысл целого ряда экономических фактов, которые до нее не находили теоретического объяснения.

Исследованное Чайновым принципиальное различие в мотивации предпринимательских и семейно-трудовых хозяйств имеет отношение не только к сельскому хозяйству, но и ко всем мелким предприятиям в сфере производства и услуг, основой которых является труд членов одной семьи. Учитывая, что удельный вес таких хозяйств в общей занятости мирового хозяйства не сокращается, а, по некоторым оценкам, даже возрастает, сохраняется и «дуализм» рынка и всей экономики в целом. Современная техника и технология,

вопреки марксистским прогнозам, не понижает, а повышает абсолютную и относительную эффективность мелких хозяйств. Особую роль в этом играют инфрасистемы – электроэнергетическая, нефтегазовая, транспортная, водоснабжения, связи, информатики.

Труды Чайнова, еще с конца 1920-х гг. ставшие широко известными во всем мире, заложили научный фундамент для обширной литературы, посвященной аграрным проблемам вообще и социально-экономическим проблемам развивающихся стран в особенности.

Критики теории семейно-трудового крестьянского хозяйства Чайнова указывали на ее «статичность», абстрактную усредненность, оторванность от действительности. Однако именно на этом примере можно убедиться в высокой практической ценности теоретической абстракции, если она выведена научно. Книга Чайнова «Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий» (1922) получила международное признание как необходимое пособие при проведении аграрной политики в разных странах.

В России первый генеральный план Наркомзема на 1921/22 г. был разработан Чайновым (при участии Кондратьева и ряда других экономистов). Затем под руководством Кондратьева был разработан (и в дальнейшем утвержден Госпланом) перспективный план-прогноз развития сельского и лесного хозяйства на 1923/24–1927/28 гг. В основу была положена разработка условно-идеального прогрессивного типа трудового хозяйства по каждому из сельскохозяйственных районов (и подрайонов) с учетом видов сельскохозяйственной деятельности. Переход к этому типу гарантировал бы повышение рентабельности и объема производства. В плане-прогнозе указывались пути и методы государственной политики, призванные содействовать такому переходу (развитие товарно-денежных отношений, поддержка кооперации и прогрессивных технологий, законодательное регулирование землепользования и трудовых отношений и др.). Этот план-прогноз в основном себя оправдал.

Исходя из собственного понимания специфики крестьянских хозяйств, А.В. Чайнов внес существенный вклад в интерпретацию процессов их дифференциации. Здесь им активно применялось понятие демографических факторов дифференциации, суть которых такова: в недавно образовавшейся молодой семье (муж, жена, малолетние дети) соотношение едоков (e) и работников (p) крайне неблагоприятно (коэффициент e/p весьма велик). Это критический момент в развитии крестьянского хозяйства: продуктивность его относительно невелика, потребление на одного члена семьи и подушевая доходность крайне низкие. Проходит время, дети начинают подрастать, все большее их число становится сначала полуроботниками, затем полноценными работниками, коэффициент e/p последовательно снижается и, наконец, достигает единицы. Это самый благоприятный в экономическом отношении период в жизни крестьянской семьи – без всякого применения наемного труда резко возрастают объем посевов, подушевые объемы продукции,

потребления и доходов. Максимальной является и экономия труда, денежных средств на бытовые нужды (жилье, отопление, приготовление пищи и т.д.). Но время идет, и у второго поколения начинают рождаться дети, постепенно начинается распад «большой семьи» на ряд малочисленных молодых семейств, с одним из которых живут нетрудоспособные родители. Соотношение едоков и работников вновь резко изменяется (коэффициент е/р растет), соответственно падают подушный посев, среднедушевое потребление и доход.

Демографические факторы обуславливают тот факт, что динамика трудового потенциала крестьянской семьи, подчиняясь процессу ее роста и распада, носит волнообразный характер. Таким образом, существенная часть имущественной дифференциации крестьянских хозяйств не носит социального характера. Это положение А.В. Чаянова, сформулированное им еще в дореволюционный период, активно использовалось в 1920-е гг. в критике прямолинейной трактовки процессов дифференциации в деревне, которой придерживались многие аграрники марксистского направления.

Построив и обосновав модель семейно-трудового крестьянского хозяйства, показав его высокую жизнеспособность, Чаянов разработал также программу разрешения его проблем и противоречий (применительно к условиям нэпа).

Чаянов доказал, что главная проблема крестьянства — это дробление земельных наделов и обусловлена она не эксплуатацией бедняков кулаками, а самой природой семейно-трудового хозяйства. Взросление детей вначале усиливает трудовой потенциал семейного хозяйства, но затем приводит к образованию новых семей, разделу земли и появлению избытка рабочих рук. С этим связаны и другие проблемы — низкая эффективность значительной части крестьянских хозяйств, их неспособность применять прогрессивные методы в земледелии и животноводстве. В макроэкономическом плане результатом является низкая товарность сельскохозяйственного производства и его недостаточная конкурентоспособность.

Чаянов считал необходимым выделить шесть типов крестьянских хозяйств: 1) капиталистические, 2) полутрудовые, 3) зажиточные семейно-трудовые, 4) бедняцкие семейно-трудовые, 5) полупролетарские, 6) пролетарские. Заметим, что к первой группе отнесены хозяйства, базирующиеся на наемном труде, а также занимающиеся перепродажей и ростовщичеством, — их и следует считать эксплуататорскими (кулацкими). К их числу не относятся хозяйства второй группы, базирующиеся на труде членов семьи, но систематически привлекающие и наемный труд. Следовательно, наличие или отсутствие в хозяйстве семейно-трудовой основы (а вовсе не наличие наемных работников, размер пашни, количество скота) выступает в качестве первого классового «водораздела» в деревне. И этот же критерий отделяет крестьян-полупролетариев (пятая группа), у которых размер хозяйства позволяет занять

примерно половину трудового потенциала семьи, от сельских пролетариев, которые продают больше половины своего рабочего времени на сторону (и поэтому в число семейно-трудовых хозяйств уже включены быть не могут).

В работе «Основные идеи и формы организации сельскохозяйственной кооперации» (1927) Чаянов предложил путь развития специфических форм кооперативного объединения семейно-трудовых хозяйств (т.е. хозяйств со второй по пятую группу).

В программе Чаянова последовательно проводится мысль, что частновладельческое семейно-трудовое хозяйство — основная производственная ячейка крестьянской кооперации, ее экономический фундамент. К кооперативам должны отойти те операции, осуществлять которые они способны более эффективно, чем отдельное хозяйство. Если представить операции крестьянского хозяйства в виде звеньев цепи, которая тянется от поля (производство) к рынку (сбыт) и обратно, то естественное развитие кооперации начинается от рынка — с овладения ею функциями сбыта, закупки, кредита; затем процессами первичной переработки сырья (маслодельные, картофелетерочные, овощесушильные товарищества) и, наконец, некоторыми «вспомогательными» производственными процессами (общества по разведению племенного скота, товарищества по совместному использованию машин, мелиоративные товарищества и др.). Такая кооперация по звеньям «вертикальной» цепи операций призвана компенсировать те преимущества, которые крупное хозяйство имеет перед мелким.

В то же время обработка земли и выращивание урожая, уход за скотом, т.е. трудоемкие операции, требующие особо ответственного отношения и прилежания, учета многих конкретных и изменчивых обстоятельств, должны были, по мнению Чаянова, остаться за частными крестьянскими хозяйствами. Семейно-трудовое хозяйство имеет здесь явное преимущество перед крупным (как с коллективно-групповой собственностью, так и с государственной собственностью при наемном труде), поскольку обладает более мощными материальными стимулами, не требует расходов по надзору и контролю за качеством работ, ему не угрожает риск потерь от некомпетентного руководства, оно может более гибко приспосабливаться к рыночному спросу.

Следовательно, семейно-трудовое хозяйство, избавившись благодаря «вертикальной» кооперации от своих слабых сторон и сохранив сильные, способно превзойти крупные по своей конкурентоспособности и не уступать им по показателю товарности. Это мы видим ныне на примере многих развитых стран Запада. Как предвидел Чаянов, эффективность кооперативов проявляется здесь в относительно низких ценах на их продукцию и в дополнительных доходах самих кооператоров.

Такова организационно-экономическая сторона кооперативной концепции Чаянова. Но эта концепция содержит и общественный аспект. Кооперативы должны быть независимыми, демократическими, добровольными и самоуправляющимися организациями, объединенными в масштабах всей

страны. Низовые кооперативные товарищества крестьян объединялись бы в союзы и центры по отраслям деятельности (Сельскосоюз, Лыноцентр, Хлебосоюз и т.д.), а эти органы создавали бы центральный совет.

Социальная направленность хозяйственной деятельности кооперативов мыслилась Чаяновым, с одной стороны, как антикапиталистическая, а с другой стороны, как антибюрократическая.

Организуя крестьян для совместного сбыта и закупки продукции, создавая кредитные общества, товарищества по первичной переработке сырья и тому подобные объединения, кооперативы тем самым должны были постепенно вытеснять перекупщиков, ростовщиков, т.е. деревенских кулаков и городских посредников, эксплуатировавших крестьян.

В то же время кооперативы как самостоятельные, добровольные и самодеятельные организации должны были противостоять и бюрократическому произволу органов власти. Чаянов был категорически против фактически проводившейся политики огосударствления кооперации. Кооперативы должны были строить свои отношения с государством не по принципу подчинения, а по принципу «согласования интересов».

Какое соотношение концепции кооперирования Чаянова и «кооперативного плана» Ленина? Прежде всего следует отметить, что концепция Чаянова — это теоретически обоснованная и тщательно продуманная практическая программа, тогда как ленинский «план» — это своего рода «указатель направления» для экономической политики. Если не выходить за рамки содержания последних статей Ленина, то можно с уверенностью сказать, что программа Чаянова при развитии социализма как «строения цивилизованных кооператоров» не противоречила ленинскому плану.

Сталинская политика раскулачивания и принудительной коллективизации перечеркивала ленинский «кооперативный план» и была откровенно враждебна как программе Чаянова, так и основной массе крестьянства. Не случайно в разгар коллективизации Сталин, выступая на конференции аграрников-марксистов (27 декабря 1929 г.), обрушился на теорию устойчивости мелкокрестьянского хозяйства и на Чаянова персонально. Этим была предопределена трагическая участь ученого.

Система теоретических взглядов А.В. Чаянова была бы раскрыта неполно без анализа его воззрений на организацию сельскохозяйственной отрасли в целом.

Уже летом 1917 г. ученый выдвинул подробный план реконструкции аграрного сектора: передача земли в собственность трудового крестьянства, введение трудовой собственности на землю (без права купли-продажи участков), передача государству помещичьих хозяйств и образцовых имений, введение единого сельхозналога для частичного изъятия дифференциальной ренты. Программа Чаянова была весьма радикальной и предвосхитила многие аграрные нововведения эпохи нэпа. Характерно, что уже в 1917 г. ученый

отрицательно отнесся к эсеровскому требованию об уравнительном наделении крестьян землей, полагая, что подобный режим землепользования не соответствует гибкой природе семейно-трудового хозяйства и потребует непосильных затрат при многократных межевых переделах.

Намечая планы аграрного переустройства, Чаянов исходил из необходимости следовать двойственному критерию — повышение производительности труда и демократизация распределения национального дохода. Позднее им было предложено разграничение двух типов рентабельности аграрных мероприятий: экономическая рентабельность выражалась в росте доходов отдельного хозяйства, социальная — в реализации интересов всего народного хозяйства. Уже в ранних работах ученый выдвинул положение об «Организованном Общественном Разуме» как едином субъекте аграрной политики, т.е. о подчинении аграрного сектора высшим долговременным интересам общества.

В послеоктябрьский период в центре внимания Чаянова находится программа общественной агрономии. Возглавляемый им институт сельскохозяйственной экономии становится, в сущности, теоретическим и методическим центром по разработке рациональных методов ведения сельского хозяйства. Сам Чаянов создает специальные работы по интенсификации аграрной экономики Нечерноземья, русского Севера.

Его труды по экономике крупных аграрных регионов, намеченные здесь мероприятия (специализация региона на экономически выгодных культурах, рациональное сочетание отраслей при их подчиненности отрасли, производящей наиболее рентабельные продукты, правильное землеустройство, использование достижений аграрной науки) не потеряли значения и по сию пору.

В связи с разработкой проблем орошаемого земледелия в Туркестане и в Голодной степи Чаянов выдвигает идею активной государственной политики по использованию водных ресурсов. Конечная цель такой политики видится ему в достижении наивысших урожаев с единицы орошаемой площади. Опираясь на собственную концепцию водной ренты, ученый предлагает ввести плату за воду и регулировать ее с учетом изменений цен на продукты и средства производства, а также капитальных затрат.

Крупным достижением Чаянова является выдвинутая им теория дифференциальных оптимумов сельскохозяйственных предприятий. По Чаянову, оптимум имеет место там, где при «прочих равных условиях себестоимость получаемых продуктов будет наименьшая»⁴. Согласно Чаянову, в аграрном секторе экономики оптимальные размеры хозяйств весьма сильно зависят от природно-климатических, географических условий, биологического характера процессов, других особенностей, поэтому учет регионального фактора здесь особенно необходим.

Чаянов выдвинул и весьма простую методику определения оптимальных размеров предприятия. Так, в земледелии все элементы себестоимости подра-

² Чаянов А.В. Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий. М., 1928. С. 13.

зделялись им на три группы: 1) уменьшающиеся при укрупнении хозяйств (административные расходы, издержки по использованию машин, оборудования, построек); 2) увеличивающиеся при укрупнении хозяйств (транспортные издержки, потери, связанные с ухудшением надзора за качеством труда); 3) не зависящие от размера хозяйства (стоимость семян, удобрений, погрузочно-разгрузочные работы и т.д.). По Чаянову, задача нахождения оптимума сводится к нахождению точки, в которой сумма всех трех видов издержек на единицу продукции будет минимальной.

Вплоть до середины 1920-х гг. концепция дифференциальных оптимумов использовалась Чаяновым в целях обоснования «вертикальной кооперации» (для самостоятельных и относительно небольших крестьянских хозяйств). В 1928–1930 гг. положение резко изменилось. В указанные годы в центре внимания А.В. Чаянова находятся уже вопросы организации крупных и крупнейших сельскохозяйственных предприятий — совхозов. Такой поворот в научных занятиях, ознаменовавший фактически разрыв с прежней концепцией индивидуального семейно-трудового хозяйства (как основы аграрного сектора), не является итогом естественной идейной эволюции ученого. Скорее речь шла о вынужденном компромиссе с системой, которую сам он именовал «государственным коллективизмом».

Чаянов, видимо, понимал, что при новых политических реалиях индивидуальное крестьянское хозяйство сохраниться не сможет. Вместе с тем он органически не мог оправдывать и обосновывать мероприятия по административному насаждению колхозов. Совхозная форма представлялась ему более приемлемой, так как ее легче было использовать для внедрения механизации, передовых методов аграрной науки. Сообразуясь с выдвинутой ранее идеей о различении социальной и экономической рентабельности, Чаянов предложил тройственный критерий оценки деятельности крупных совхозов: по степени выполнения ими государственного плана, с точки зрения учета интересов региона, и, наконец, по уровню прибыльности самого предприятия. В разработанные им организационные планы совхозов ученый включил новые способы использования техники: тракторные колонны, применение системы машин (трактор, комбайн, грузовик), таборное выполнение работ, при котором сельскохозяйственная техника, иногда с работниками, остается на ночь в поле и т.д. Характерно, однако, что проблема индивидуальной мотивации труда, занимавшая ранее одно из центральных мест в творчестве Чаянова, в работах 1928–1930 гг. практически не исследовалась.

Новая программа Чаянова предусматривала первоочередное создание гигантских (размером в 40–100 тыс. га) централизованно-управляемых хозяйств по производству зерна. После простейших с точки зрения организации зерновых совхозов данная форма должна была распространяться в овощеводстве, льноводстве, хлопководстве. Для предприятий каждой отрасли ученым были разработаны дифференцированные технические и организационные

нормативы. По Чаянову, всеохватывающая система механизированного земледелия должна была сформироваться довольно быстро – за 10–15 лет.

Внешне, несомненно, конформистская последняя программа Чаянова продиктована не только естественным чувством самосохранения. Чаянов желал быть полезным Отечеству даже в труднейших условиях «великого перелома». С этим связаны его попытки внедрить научные разработки при организации Дигорского агроиндустриального комбината в Северной Осетии, Еланского и Воловского комбинатов в Тульской области, зернового совхоза «Гигант» под Ростовом, хлопкового совхоза «Пахта – Арал» в Голодной степи. Некоторые исследователи считают эти разработки прообразом современных агроиндустриальных комбинатов⁵.

Таким образом, воззрения А. В. Чаянова претерпели значительную эволюцию. Но в историю экономической мысли он вошел прежде всего как теоретик трудового крестьянского хозяйства и сельскохозяйственной кооперации. Именно в учении о вертикальной крестьянской кооперации, способной сочетать высокую мотивацию к труду отдельной крестьянской семьи и преимущества добровольно создаваемых кооперативов, проявились основные теоретические достижения этого экономиста.

⁵ Взгляды М.И. Туган-Барановского, А.В. Чаянова и Н.Д. Кондратьева, Л.Н. Юровского и современность. М., 1991. С. 56.

Чаянов А.В. Оптимальные размеры сельскохозяйственных предприятий. М., 1928. С. 13.

UPUTSTVA AUTORIMA

Economics & Economy je periodični međunarodni naučni časopis, koji izdaje NVU „ELIT - Ekonomska laboratorija za istraživanje tranzicije“ Podgorica, Montenegro. U njemu se objavljuju teorijski, empirijski i aplikativni članci iz svih područja ekonomske nauke. Časopis izlazi godišnje najmanje dva puta.

Članci dostavljeni redakciji moraju odgovarati profilu časopisa, s naznakom imena i prezimena autora i koautora, naučnog zvanja, mjesta rada i dužnosti koju obavlja, telefona i e-mail adrese. Pozivamo zainteresovane autore koji žele objavljivati svoje radove u ovom časopisu da ih pošalju u digitalnom obliku na adresu redakcije (e-mail: radejovovic@t-com.me) prema uputstvima koja slijede.

Članak obima ne više od 16 stranica, format A4, font Book Antique, veličina slova 10 pt, uključujući prorede s tabelama, graficima, šemama i drugim ilustracijama, dostavlja se redakciji preko e-maila označenog u impresumu, napisan u programu Microsoft Word, bez preloma, s numerisanim stranicama. Za objavljivanje rukopisa većeg obima potrebna je saglasnost glavnog urednika. Slike, grafike i ostale priloge treba obilježiti i dostaviti kao posebne datoteke, ili u tekstu, ali ne smiju prelaziti margine formata časopisa.

JEL klasifikaciju predlaže autor u skladu s uputstvom na web stranici: http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.html

Autor članka snosi odgovornost za tačnost navedenih podataka, činjenica, citata i drugih informacija. Redakcija može objaviti članke zbog diskusije, iako se ne slaže s gledištem autora.

Autori se moraju pridržavati naučne metodologije za pisanje tekstova, koja je uobičajena u naučnim publikacijama. Preporučuje se „*Harvard style*“ - http://www.isa-sociology.org/publ/sociopedia-isa_harvard-style-guidelines.pdf. Citirani djelovi navode se u tekstu, a ne u fusnotama (Chomsky, 2007, p. 15). Fusnote treba koristiti u najmanjoj mogućoj mjeri, samo za neophodna objašnjenja, uz kontinuirano numerisanje arapskim brojevima.

Literatura se ne numeriše. Uređuje se abecednim redom autora i hronološki za radove istog autora. Literatura se navodi prema primjerima za knjige, časopise i ostale izvore.

Radovi poznatih autora po pozivu se ne recenziraju i svrstavaju se u originalne naučne članke. Svi ostali radovi se međunarodno i anonimno recenziju na tri mjesta. Imena autora su za recenzente anonimna.

Dostavljanje rada našoj redakciji podrazumijeva odgovornost autora da isti nije ranije objavljen, niti je u postupku razmatranja za objavljivanje u nekom dugom časopisu.

Redakcija zadržava pravo da članak metodološki prilagodi propozicijama časopisa i standardima engleskog jezika i da ne razmatra radove koji ne ispunjavaju uslove iz ovog uputstva.

Autor dobija besplatan primjerak časopisa u kojem je njegov rad objavljen.

Zahtjevi teksta

Molimo autore da pripreme svoj rukopis prije podnošenja, koristeći sljedeća uputstva:

Format

Sve datoteke treba dostaviti kao Word dokument, format A4, Book Antique, veličina fonta 10 pt.

Dužina članka

Članci trebaju biti dužine između 3.000 i 10.000 riječi. Za duže članke, potrebno je dobiti odobrenje od glavnog urednika. Slike, grafike i druge dodatke treba označiti i poslati ih kao posebne datoteke, ili u tekstu, ali ne smiju prelaziti margine formata časopisa (24-17 cm).

Jezik članka

Rad može biti napisan na jezicima autora, na engleskom ili ruskom jeziku.

Naslovna strana članka uključuje:

- **Naslov članka** - Naslov, ali po mogućnosti ne više od šest do osam riječi.
- **Detalji o autoru** - ime i prezime autora i koautora, mjesto njihovog zaposlenja i e-mail adresa za korespondenciju.
- **Strukturisani apstrakt** - Autori moraju priložiti strukturirani apstrakt: cilj, metodologiju, pristup i hipotezu. Maksimum je 250 riječi.
- **Ključne riječi** - Odmah poslije apstrakta, treba navesti najviše 5-6 ključnih riječi.
- **Klasifikacija članaka** - Svi članci se razvrstavaju u sljedeće kategorije: originalni naučni rad, prethodno saopštenje, pregledni rad, stručni rad i prikaz knjige.
- **Klasifikacioni kodovi** - Navedite najviše šest standardnih JEL kodova. Kod oznake su dostupne na JEL: http://www.aeaweb.org/journal/jel_class_system.html
- **Struktura članka** - Struktura članka treba da sadrži: naslov, apstrakt, ključne riječi, uvod, podnaslove, zaključak, literaturu i eventualne priloge. Članci takođe mogu biti strukturirani i na sljedeći način: uvod, polazne hipoteze, rješavanja, rasprava, zaključak i spisak literature. Autori treba da podijele svoj članak jasno definisanim brojevima za naslove (1, 2, 3, ...). Podnaslove treba obilježiti sa 1.1 (zatim 1.1.1, 1.1.2 itd.), 1.2, 1.3 itd.. Apstrakt se ne numeriše.
- **Fusnote** - Treba izbjegavati njihovo korišćenje što je moguće manje, i to samo za potrebna objašnjenja, uz kontinuirano korišćenje arapskih brojeva za njihovo označavanje.

Literatura - ne treba je numerisati. Treba je rasporediti po abecednom redu autora i hronološki za članke istog autora, prema navedenim primjerima. Literatura za sve publikacije mora biti u stilu Harvard. Treba pažljivo provjeriti potpunost, tačnost, doslednost i unificiranost izvora. Treba navoditi publikacije u tekstu: (Ilić, 2009, s. 5) koristeći ime prvoimenovanog autora ili (Ilić i Tot, 2009, s. 9) navodeći oba imena autora, ili (Tot et al, 2009, s. 11), kada postoje tri ili više autora. Na kraju rada u spisku literature abecednim redom treba navesti bibliografske izvore kako slijedi:

- **Za knjige:** Prezime, inicijali (godina), *Naslov knjige*, Izdavač, Mjesto izdanja.
npr. Bagdikian, B. H. (1983), *The Media Monopoly*, Beacon Press, Boston.
- **Za poglavlja u knjigama:** Prezime, inicijali (godina), „Naslov poglavlja“, u prezime, inicijali, naslov knjige (urednik,), izdavaču, mjesto izdavanja, stranice.
npr. Picard, R. G. (2005), „Money, Media, and the Public Interest“, in Overholster, G., Jamieson, K. H. (Ed.), *The Press*, Oxford University Press, Oxford, 337-350.
- **Za časopise:** prezime, inicijali (godina), „Naslov članka“, *Naziv časopisa*, go-dište, broj, stranice.
npr. Thacher, D. and Rein, M. (2004), „Managing Value Conflict in Public Policy“, *Governance Vol. 17 No 4*, 457-486.
- **Za Zbornike radova sa konferencija:** Prezime, inicijali (godina izdavanja), „Naslov rada“, u Prezime, Inicijali (urednik), Naslov konferencije koji može uključivati mjesto i datum (e) održavanja, izdavač, mjesto izdanja, brojevi stranica.
npr. Draskovic, V., Grego, Z., Draskovic, M. (2011), „Media Concentration, Neoliberal Paradoxes and Increase in Virtuality“, in *Media Concentration proceedings of the international conference in Bar, Montenegro 2013*, Elit, Podgorica, 33-45.
- **Za radni članak:** prezime, inicijali (godina), „Naslov članka“, radni papir (broj ako je dostupan), institucija ili organizacija, mjesto organizacije, datum.
npr. Drašković, V. (2007), „Specificities and problems of Montenegrin transition“, working paper, No 118, Leeds University Business School, TIGER, Warsaw, September.
- **Za novinske članke (autorizovane):** Prezime, Inicijali (godina), „Naslov članka“, novina, datum, stranica.
npr. Miller, M. C. (1997), „The Crushing Power of Big Publishing“, *The Nation*, 17 March, p. 10.
- **Za novinske članke (neautorizovane):** *Naziv novine* (godina), „Naslov članka“, datum, stranica.
npr. *Vijesti* (2011), „The New Media“ 2. decembar, s. 5.
- **Za elektronske izvore** koji su dostupni online, puni URL mora biti označen na kraju reference, kao i datum kad je preuzet resurs.
npr. Compaine, B. M. (2005), „The Media Monopoly Myth: How New Competition is Expanding our Sources of Information and Entertainment“, available at: http://www.NewMillenniumResearch.org//archive/final_Compaine_Paper_050205.pdf (preuzeto - accessed 10.12. 2012).

