

**УНИВЕРЗИТЕТ У ПРИШТИНИ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
НАУЧНО ИСТРАЖИВАЧКИ ЦЕНТАР**

ЕКОНОМСКИ ПОГЛЕДИ

- ECONOMIC OUTLOOK -

2/2011.

ЕКОНОМСКИ ПОГЛЕДИ

Часопис за питања економске теорије и праксе

ISSN 1450-7951

ECONOMIC OUTLOOK

Magazine for economic theory and practice matters

Издавач:

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

За издавача:

Проф. др Срећко Милачић, декан

Главни и одговорни уредник:

Др Иван Миленковић

Заменик гл. и одг. уредника:

Др Тања Вујовић

Секретар редакционог одбора и техничка припрема:

дипл.инж. Срђан Милосављевић

Тираж: 100 примерака

Штампа: Graficolor, Краљево

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

Manuscripts should be submitted in Serbian, Russian or English

Од 2008. год. часопис се налази на листи категоризованих часописа које објављује Народна и универзитетска библиотека у Београду и тренутно има категорију М53

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

<http://www.efpr.edu.rs/pogledi>

Редакциони одбор:

Проф. др Љиљана Арсић, Економски факултет Приштина – К.Митровица; др Јелена Божовић, Економски факултет Приштина – К.Митровица; проф. др Весна Вашичек, Економски факултет Свеучилишта у Загребу; проф. др Мирјана Глигоријевић, Економски факултет Универзитета у Београду; проф. др Александар Доганџић, Економски факултет Приштина – К.Митровица; проф. др Небојша Ђокић, Економски факултет Приштина – К.Митровица; др Звездан Ђурић, Београдска пословна школа; проф. др Радмила Јаничић, Факултет организационих наука, Београд; проф. др Тибор Киш, Економски факултет у Суботици Универзитета у Новом Саду; проф. др Зденко Клепић, Економски факултет Свеучилишта у Мостару; проф. др Новак Кондић, декан Економског факултета у Бањалуци; проф. др Сафет Куртовић, Економски факултет у Мостару Универзитета „Демал Биједић“; проф. др Слободан Лакић, Економски факултет, Универзитет Црне Горе, Подгорица; проф. др Мирјана Маљковић, Економски факултет Приштина – К.Митровица; проф. др Срећко Милачић, декан Економског факултета у Приштини – К.Митровица; проф. др Славомир Милетић, Економски факултет у Приштини – К.Митровица; проф. др Пеце Недановски, Економски факултет, проректор Универзитета „Св.Кирил и Методиј“ у Скопљу; проф. др Саша Обрадовић, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу; проф. др Миленко Поповић, Montenegro Business School Универзитета „Медитеран“ у Подгорици; проф. др Кирил Постолов, Економски факултет Универзитета „Св.Кирил и Методиј“ у Скопљу; проф. др Небојша Стошић, Економски факултет Приштина – Митровица; проф. др Славиша Трајковић, Економски факултет Приштина – К.Митровица; проф. др Никола Фабрис, Економски факултет Универзитета у Београду; проф. др Винка Филиповић, Факултет организационих наука, Београд; проф. др Хасан Ханић, Београдска банкарска академија; Julian Z.Schuster (Željko Šuster), Ph.D., Provost and Senior Vice President at Webster University U.S.A.

САДРЖАЈ / CONTENT

Прегледни радови / Review articles

- Драгана Башић
**НОВИ СТРАТЕГИЈСКИ ПРИСТУП У ПОСЛОВНОЈ ПОЛИТИЦИ
БАНАКА КАО ПОСЛЕДИЦА ГЛОБАНИХ ЕКОНОМСКИХ
ПОРЕМЕЋАЈА1**
Dragana Basic
*A NEW STRATEGIC APPROACH TO BUSINESS POLICY OF BANKS AS A
RESULT OF GENERAL ECONOMIC DISORDERS*
- Пеце Недановски, Предраг Трпески
**THE CHALLENGE OF DYNAMIZING GROWTH AND ENABLING
THE ECONOMY TO CREATE NEW EMPLOYMENT
OPPORTUNITIES, -THE CASE OF THE REPUBLIC OF
MACEDONIA -19**
Пеце Недановски, Предраг Трпески
*ПРЕДИЗВИК ДИНАМИЗИРАЊА РАСТА
И ОСПОСОБЉАВАЊА ЕКОНОМИЈЕ ЗА КРЕИРАЊЕ НОВИХ
РАДНИХ МЕСТА, - СЛУЧАЈ РЕПУБЛИКЕ МАКЕДОНИЈЕ -*
- Т.Б. Саутиева
**СУБЪЕКТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ОБЪЕКТЫ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ33**
- Лидија Пулевска-Ивановска, Кирил Постолов
**CHALLENGES FOR LOGISTICS DEVELOPMENT IN
MACEDONIA45**
Лидија Пулевска – Ивановска, Кирил Постолов
ИЗАЗОВИ ЛОГИСТИЧКОГ РАЗВОЈА У МАКЕДОНИЈИ
- Јелена Жугић, Мирјана Марковић
**ИНТЕГРИСАНЕ МАРКЕТИНГ КОМУНИКАЦИЈЕ У
ФУНКЦИЈИ ПРИВРЕДНОГ РАЗВОЈА ЦРНЕ ГОРЕ51**
Jelena Zugic, Mirjana Markovic
*INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS IN FUNCTION OF
THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF MONTENEGRO*

| | |
|---|------------|
| Драгић Марић КРИЗА, ЕКОНОМСКА НАЧЕЛА И СТРАТЕГИЈСКИ МЕНАџМЕНТ | 61 |
| Dragic Maric <i>CRISIS, ECONOMIC PRINCIPLES AND STRATEGIC MANAGEMENT</i> | |
| Славиша Трајковић, Срђан Милосављевић СТРАТЕШКЕ ИНФОРМАЦИОНЕ ТЕХНОЛОГИЈЕ ЗА ВИРТУЕЛНЕ ТИМОВЕ | 72 |
| Slavisa Trajkovic, Srdjan Milosavljevic <i>STRATEGIC INFORMATION TECHNOLOGY FOR VIRTUAL TEAMS</i> | |
| Мирјана Маљковић, Љубиша Милачић ОДНОСИ СНАГА У ГЛОБАЛНОЈ ПРИВРЕДИ | 82 |
| Mirjana Maljkovic, Ljubisa Milacic <i>BALANCE OF POWER IN THE GLOBAL ECONOMY</i> | |
| Срђан Бољановић УТИЦАЈ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА НА РАЧУН ДОХОТКА СРБИЈЕ | 98 |
| Srdjan Boljanovic <i>IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS ON SERBIA'S INCOME ACCOUNT</i> | |
| Јелена Премовић, Агнеш Бољевић, Кристина Цветковић ПРОЦЕС ОДЛУЧИВАЊА У САВРЕМЕНОМ ПОСЛОВНОМ ОКРУЖЕЊУ | 115 |
| Jelena Premovic, Agnes Boljevic, Kristina Cvetkovic <i>THE PROCESS OF DECISION-MAKING IN CONTEMPORARY BUSINESS ENVIRONMENT</i> | |
| <u>Стручни радови / Professional articles</u> | |
| Данило Обрадовић, Бојан Васовић, Горан Перић ИНФОРМАЦИОНЕ ТЕХНОЛОГИЈЕ КАО ОСНОВ ЕЛЕКТРОНСКОГ ПОСЛОВАЊА У ТУРИЗМУ | 131 |
| Danilo Obradović, Bojan Vasović, Goran Perić <i>INFORMATION TECHNOLOGY AS A BASIS E-BUSINESS IN TOURISM</i> | |

| | |
|--|------------|
| Борислав Радевић, Ахмедин Лекпек РИЗИЦИ УПРАВЉАЊА ФОНДОВИМА ЛОКАЛНИХ САМОУПРАВА ПРЕКО ФИНАНСИЈСКИХ ТРЖИШТА: ПРИМЕР ОКРУГА ОРАНѢ, САД..... | 138 |
| Borislav Radevic, Ahmedin Lekpek <i>THE RISKS OF LOCAL GOVERNMENT FUNDS MANAGEMENT THROUGH THE FINANCIAL MARKETS: EXAMPLE OF ORANGE COUNTY, USA</i> | |
| Дениз Ахметагић, Јелена Родић РЕПАТРИЈАЦИЈА И ПРОЦЕС ОРИЈЕНТАЦИЈЕ У СРБИЈИ | 151 |
| Deniz Ahmetagic, Jelena Rodic <i>REPARTRIATION AND ORIENTATION PROCESS IN SERBIA</i> | |
| УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДА | 166 |
| <i>INSTRUCTIONS FOR AUTHORS</i> | |

НОВИ СТРАТЕГИЈСКИ ПРИСТУП У ПОСЛОВНОЈ ПОЛИТИЦИ БАНАКА КАО ПОСЛЕДИЦА ГЛОБАНИХ ЕКОНОМСКИХ ПОРЕМЕЋАЈА*

A NEW STRATEGIC APPROACH TO BUSINESS POLICY OF BANKS AS
A RESULT OF GENERAL ECONOMIC DISORDERS

Драгана Башић¹

Економски факултет, Бања Лука, Босна и Херцеговина

Сажетак: Предмет истраживања рада је сагледавање стварног стања у банкарству и тенденције развоја наступањем велике финансијске кризе. Циљ истраживања је постављање новог стратегијског приступа у пословној политици банака из дескрипције и анализе узрочно-последичних карактера општег економског поремећаја.

Анализа опитних економских перформанси економија Сједињених Америчких Држава, Европске уније и Јапана је показала драстичан пад опште економске активности, животног стандарда и раст незапослености у свим регионима обухваћених великом финансијском кризом. Истраживања су показала орјентисаност банака према пословним активностима којим се заобилази дејство каматне стопе и екстерних фактора на њихов пословни амбијент.

У основи банкарске активности посткризног периода је орјентисаност на њихово активно учешће у стратегијском реструктурирању компанија, бартер трансакције и трговачко банкарство.

Мотивисане потребом санације насталих негативних ефеката велике финансијске кризе, након стабилизације преко владиних финансијских пакета, банке су својим програмима консолидације извршиле стратегијски обрт у својој пословној политици преко значајног реструктурирања у билансима банака односно, драстичног пада кредитне активности банака у корист раста у области пословања са хартијама од вриједности, посебно у области хартија од вриједности државног трезора и агенцијских хартија, те трговачког банкарства. Други стратегијски приступ се односи на хомогенизацију банкарских послова, односно фокусирање на традиционалне банкарске послове али са већом усмјереношћу на активности осигурања кредитне активности и циљане пројекте, најчешће према селективној политици влада. У будућности банке ће одиграти кључну улогу у финансирању владиних пројеката економског опоравка. Банке су у својој пословној политици и даље дубоко опредељене за унапређење процеса управљања ризицима и значајно побољшавање осигурања кредитних активности преко самоосигурања и институционалног осигурања.

Захтијева се "оштрија" пруденцијална контрола и регулација банкарског сектора.

* Рад је саопштен усмено на међународној научној конференцији ES-NBE 2011, Косовска Митровица, 9-10. новембар 2011.

¹ dragana.basic@efbl.org

Истраживањем су лоциране одређене специфичности исламског банкарства у односу на традиционално и савремено у условима кризе због карактеристичне изолације од дејства каматних стопа и модела заједничког улагања на принципу подјеле прихода и трошкова и заједнички дефинисаног стратешког циља.

Кључне ријечи: *Реструктурирање биланса, хомогенизација, трговачко банкарство, бартер, исламско банкарство, неновчане трансакције*

Abstract: *The subject of this research is to assess the actual situation in the banking and development tendencies of occurrence of large financial crisis. The main aim is setting up a new strategic approach to business policies of banks from description and analysis of the causal cause-effect nature of the general economic disorder.*

Analysis of general economic performance of the economy of the United States, European Union and Japan showed a drastic decline in overall economic activity, living standards and unemployment in all regions covered by the great financial crisis. Studies have shown orientation of banks to business activities that circumvent the effect of interest rates and external factors on their business environment.

Basically banking activities post-crisis period the orientation of their active participation in the strategic restructuring of the company, the barter transactions and commercial banking.

Motivated by the need recovery from the negative effects of large financial crisis, after stabilization through government financial package, the banks are consolidating their programs execute a strategic turn in its business policies through significant restructuring of the balance sheets of banks that is, a drastic decrease bank lending in favor of growth in the area of operations with securities, especially in the field of securities the Treasury and agency securities and commercial banking.

The second strategic approach is related to the homogenization of banking operations and focus on traditional banking activities but with a greater focus on insurance activities of credit activity and targeted projects, usually by a selective policy of the government. In the future, banks will play a key role in financing government projects economic recovery. Banks are in its business policy and remains deeply committed to improving the risk management process and significantly improving the security of credit through self-insurance activities and institutional security.

Requires the " sharper" prudential control and regulation of the banking sector.

The survey located certain specificity of Islamic banking compared to traditional and modern in crisis due to the characteristic of insulation from the effects of interest rates and patterns of joint venture on the principle of division of revenues and expenses and defined a common strategic objective.

Key words: *Restructuring balance, homogeneous, commercial banking, barter, Islamic banking, non-cash transactions*

1. ОПШТА ЕКОНОМСКА НЕСТАБИЛНОСТ - ПОСЛЕДИЦА ВЕЛИКЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ ИЛИ НАСЛЕЂЕ ИЗ ПРОШЛОСТИ

Општи економски поремећаји који краткорочно нарушавају општи економски раст, финансијску стабилност и запосленост, у дугом року доприносе враћању економског система на здраве основе и узрокују стабилан раст и развој. Посматрано кроз историју економских криза, свака економска криза донијела је почетак једног

новог циклуса, једног новог таласа иновативних процеса, настанка нових тржишта и модификације или појаве нових производа или процеса, посебно у банкарству.

Прва велика финансијска криза 21. вијека, оцијењена као дужничка, оставила је веома дубоке трагове у економским перформансама великог броја земаља.

Узроке велике финансијске кризе 21. вијека можемо категорисати у узроке развоја економских циклуса, енергетског фактора и политичких утицаја који су изазвали општи пораста трошкова и цијена, смањење обима производње и промета, општу презадуженост без реалног покрића, те драстичан пораст великвидности држава, привреде и становништва. Успорен је општи економски раст широм свијета, драстично повећана незапосленост и оборен животни стандард грађана. Банке се све више фокусирају на савјетодавну, комисиону и управљачку функцију банака у општем економском амбијенту, него на функцију доминантног учешћа у финансирању и посредовања при финансирању дефицитних, недовољно ризико заштићених економских субјеката.

Оно што је заједничко свим економијама обухваћеним кризом је циркулација контаминираног капитала у виду неперформансних кредита и шпекулације на пољу финансијских деривата и хеџинг фондова. Узроцима кризе додајмо и веома јак утицај шпекулација у енергетском сектору преко планског, а на изглед економски оправданог, варирања у погледу цијене и понуде примарних енергената, праћено снажним политичким антагонизмом између моћног Запада и орјенталног Истока.

Проф. др Јован Б. Душанић² финансијске деривате идентификује као "идеалан инструмент утицаја на кретање тржишних цијена којима се повећавала профитабилност спекулативних операција на финансијском тржишту." Душанић наводи да је висока профитабилност шпекулација на финансијском тржишту довела да је постало нерентабилно инвестирати у реални сектор економије, поготово у Сједињеним Државама са највећем инвестиционим могућностима, како због скупе радне снаге, тако и високих трошкова за задовољавање веома високих еколошких стандарда. Исти аутор Американце назива доларским "алхемичарима" способних да створе богатство "ни из чега" ширећи зону кориштења америчког долара било преко нових територија или преко нових инструмената пословања на финансијском тржишту.

² Душанић, Б. Ј. (2010). Идентификовање суштинских фактора глобалне кризе – услов за предузимање адекватних мера за њено превладавање. *Acta Economica* 8 (12). 157-174. Економски факултет. Бања Лука

F. S. Mishkin међу свим досадашњим епизодама банкарских криза уочава паралелу у смислу историјског понављања и осјећаја већ виђеног (*déjà vu*).³ Карактерише их и постојање државне сигурносне мреже у оквиру које је држава спремна спасити банке што јасно повећава морални хазард и излагање банака превеликом ризику. Несумњиво је да је велика финансијска криза нарушила опште економске перформансе глобалне свјетске економије што говоре подаци о кретању GDP-а, обима индустријске производње, запослености и трошкова живота у Сједињеним Америчким Државама, Јапану и земаљама Европске уније у кризном периоду.

Табела 1.: Опште економске перформансе зоне Европске уније у периоду 2007 - 2010 ПҚ.

| Европска зона | 2007 | 2008 | 2009 | | | 2010 | |
|-----------------------------|--------|--------|----------------|--------|--------|--------|--------|
| | | | IQ + ПҚ | ПІҚ | IVQ | IQ | ПҚ |
| Индекс потрошачких цијена | 2.1 | 3.3 | 0.3 | -0.4 | 0.4 | 1.1 | 1.5 |
| Трошкови* живота | | 100 | 102 | 103.2 | 103.5 | 104 | 104.4 |
| GDP** | 2.8 | 0.5 | -4.1, -4.9 | -4.0 | -2.0 | 0.8 | 1.9 |
| Индустријска производња | 3.2 | -2.5 | -13.8 | -13.8 | -7.4 | 1.9 | 6.4 |
| Индекс 2005 = 100 | 108.2 | 108.3 | 90.4 | 91.0 | 92.1 | 94.3 | 96.6 |
| Незапосленост (у милионима) | 11.707 | 11.915 | 14.888, 14.787 | 15.311 | 15.534 | 15.664 | 15.881 |
| % учешће | 7.5 | 7.6 | 9.4 | 9.7 | 9.9 | 9.9 | 10.1 |

*индекс 2008 = 100

** процентуална промјена бруто друштвеног производа на годишњем нивоу
Извор: European Central Bank, 2010, *Monthly Bulletin October*, Frankfurt am Main

Од почетка кризе до данас земље Европске уније имају пад GDP-а и индустријске производње све до њеног врхунца у другом кварталу 2009. године, послије чега биљеже благи раст до данас, али са константним падом животног стандарда и порастом

³ Mishkin, F. S. (2010). *Економија новца, банкарства и финансијских тржишта*. (8 изд.). Загреб: Мате. стр. 306.

незапослености од 7.5% у 2007. године на 10.1% у другом кварталу 2010. године.

Према извјештају за јавност њемачког Савезног завода за статистику у другом кварталу 2010. године привредни раст у Њемачкој износио 2.2% што је највећи привредни раст од уједињења двије њемачке државе у октобру 1990. године. Пораст извоза је износио 8.2%, а приватне потрошње 0.6% док су јавни издаци порасли за 0.4%.⁴

Највећа опасност за нормализацију и опоравак у европској зони пријети од земаља са све већим буџетским дефицитом као што су Грчка, Шпанија, Ирска, Португал и Румунија које имају потребу за додатним задужењима ради покрића дефицита што би могло да утиче на пад вриједности евра.

Табела 2.: Опште економске перформансе зоне Сједињених Америчких Држава у периоду 2007 - 2010 ПҚ.

| Сједињене Америчке Државе | 2007 | 2008 | 2009 | | | 2010 | |
|---------------------------|------|------|---------|-------|------|------|------|
| | | | IQ + ПҚ | IIIQ | IVQ | IQ | ПҚ |
| Индекс потрошачких цијена | 2.9 | 3.8 | -0.4 | -1.6 | 1.4 | 2.4 | 1.8 |
| Трошкови живота | 2.4 | 2.2 | -1.6 | -2.1 | -3.4 | -2.9 | -2.8 |
| GDP** | 1.9 | 0.0 | -2.6 | -2.7 | 0.2 | 2.4 | 3.0 |
| Индустријска производња | 3.2 | -4.4 | -10.9 | -10.0 | -3.7 | 3.9 | 8.5 |
| Незапосленост % учешће | 4.6 | 5.8 | 9.3 | 9.6 | 10.0 | 9.7 | 9.7 |

** процентуална промјена бруто друштвеног производа на годишњем нивоу
Извор: European Central Bank, 2010, *Monthly Bulletin October*, Frankfurt am Main

Иако приказују боље економске перформансе у односу на Стари континент у погледу GDP-а и индустријске производње у циклусима велике финансијске кризе 21. вијека, Сједињене Америчке Државе показују "лошију слику" у погледу драстичног

⁴ Пословни магазин. (3. октобар 2010.). *Највећи привредни раст од уједињења Њемачке.* Преузето 10. октобра 2010. са сајта <http://www.poslovnimagazin.biz/vesti/najveci-privredni-rast-od-ujedinjenja-nemacke-2-5734>

пада животног стандарда и запослености (од 4.6% 2007., незапосленост расте на 9.7% у другом кварталу 2010. године).

Као последица рецесије и великих задуживања, 2009. године у Сједињеним Америчким Државама је банкротирало укупно 140 банака што је рекорд у односу на 1992. годину. Од почетка 2010. године у Сједињеним Америчким Државама је банкротирало више од 100 банака, а имајући у виду њихове проблеме у погледу наплате кредита за комерцијалне некретнине и брзину банкротирања пословних компанија и банака, овај број би до краја године могао да пређе рекорд из 2009.⁵

Табела 3.: Опште економске перформансе зоне Јапана у периоду 2007 - 2010 ПҚ.

| Јапан | 2007 | 2008 | 2009 | | | 2010 | |
|---------------------------|------|------|----------|-------|------|------|------|
| | | | IQ + IIQ | IIIQ | IVQ | IQ | IIQ |
| Индекс потрошачких цијена | 0.1 | 1.4 | -1.4 | -2.2 | -2.0 | -1.2 | -0.9 |
| Трошкови живота | -0.9 | 2.4 | 0.6 | 1.0 | -3.4 | -3.7 | - |
| GDP** | 2.3 | -1.2 | -5.2 | -4.8 | -1.4 | 4.4 | 2.4 |
| Индустријска производња | 2.8 | -3.4 | -21.9 | -19.4 | -4.2 | 27.6 | 21.0 |
| Незапосленост % учешће | 3.8 | 4.0 | 5.1 | 5.4 | 5.2 | 4.9 | 5.2 |

** процентуална промјена бруто друштвеног производа на годишњем нивоу
Извор: European Central Bank, 2010, *Monthly Bulletin October*, Frankfurt am Main

У односу на претходне двије регионалне заједнице, Јапан је у периоду посматране кризе имао знатно бољу "клиничку слику" коју карактерише значајан раст индустријске производње од 21% од драстичног пада на крају првог полугодишта 2009. године уз релативно обдржавање животног стандарда и незапослености становништва.

⁵ Пословни магазин. (27. јуни 2010.). *Преко 100 банака у САД банкротирало*. Преузето 30. јуна 2010. са сајта <http://www.poslovnimagazin.biz/vesti/preko-100-banaka-u-sad-bankrotiralo-2-5656>

За све анализирани регионалне заједнице се може рећи да су имале значајно погоршање економских перформанси у периоду настанка велике финансијске кризе, али и релативно брз опоравак са јасним програмима даље санације и корективних акција.

Кључни циљ америчког програма, усвојеног 2008. године, је био да се стабилизује банкарски сектор кроз убацивање 700 милијарди долара у што већи броја америчких банака обухваћених кризом, укључујући и оне које имају интензивну сарадњу са иностранством.⁶ Овај финансијски пакет је омогућио Секретаријату за финансије да од финансијских компанија којима је пријетио слом због субпримарних хипотека откупи њихову неперформансну активу. Овим програмом је обухваћено око 700 америчких банака, док је у осталим земљама обухваћено око 50 банака.

У септембру 2010. године Амерички Сенат је усвојио приједлог закона за помоћ малим фирмама и програм пореских олакшица у вриједности од 12 милијарди долара и формиран је кредитни фонд у износу од 30 милијарди долара за њихово кредитирања.

На врхунцу глобалне финансијске кризе, између октобра 2008. и 2009. године, Европска комисија је одобрила акциони кризни програм за финансијски сектор у укупној вриједности од 3,6 милијарди евра што представља 29% бруто друштвеног производа 27 чланица Европске уније. Једна од кључних мијера централних банака широм свијета је била обарање каматних стопа како би се повећала тражња новца и стабилизовао привредни раст.

⁶ Иако је амерички програм изласка из кризе дао одређене резултате, доживио је и значајне критике. Првенствено су се односиле на "маћехински" однос америчке Владе према становништву и реалном сектору привреде, а "матерински" однос према банкарском сектору који се углавном сматра главним креатором овог економског поремећаја. Друга критика се тиче мишљења Надзорног одбора Конгреса Сједињених Америчких Држава да је програм америчке помоћи завршио углавном у великим банкама у Француској, Њемачкој и другим земљама. У свом извјештају Конгресу Надзорни одбор је истакао да је већина земаља у оквиру својих програма помоћи помагала банке које већином послују на њиховом домаћем тржишту. Наводи се искуство у погледу великог националног и међународног америчког гиганта осигурања AIG (American International Group Inc.) чија је додјелена помоћ америчког програма од 70 милијарди долара завршила већим дијелом у двије велике француске банке AIG Societe Generale и BNP Paribas Bank и у једној великој њемачкој банци Deutsche Bank, затим у неколико банака у Канади, Швицарској и Великој Британији. Укупна штета државног буџета од помоћи овом гиганту осигурања је процјењена на 36 милијарди долара.

Брзој стабилизацији глобалне економије је допринијела, осим веома јасних и одлучних акционих програма влада земаља обухваћених кризом, и интензивна сарадња између и унутар региона. Наведимо међународни споразум закључен између три европске стране, Парламента, Комисије и министара финансија чланица Европске уније у марту 2010. године који је ступио на снагу у јануару 2011. године, а који третира заједничко предупређење будућег финансијског поремећаја путем подузимања заједничких мијера које би заштитиле Европу од понављања глобалне финансијске кризе. Истовремено је постигнут и споразум о заједничкој контроли финансијских институција преко успостављења три специјалистичке агенције за праћење рада великих европских банака и осигуравајућих организација⁷ и посебног управног одбора за надгледање кризних финансијских ситуација на чијем челу је постављен садашњи председник Европске централне банке са мандатом од пет година. Међутим, није постигнут договор како, колико и на који начин ће се заједничка контрола спроводити, а да се чланице не осјећају контролисаним. Смисао оснивања ових институција је пројектовање "контролног торња и радара" могућих финансијских криза у будућности, а захтијев за формирање таквих институција је услиједио послје финансијског колапса Грчке који је угрозио стабилност европске валуте и привреду других земаља Европске уније.

Затим, свјетски финансијски званичници, односно представници највећих централних банака, укључујући и Европску централну банку и Систем федералних резерви, су у Базелу у септембру 2010. године усвојили нова правила банкарског система са акцентом на јачање стандарда глобалног капитала и управљању ризицима у циљу јачања дугорочне финансијске стабилности. Банке ће морати да посједују више капитала као сигурност за ризичне пласмане или трговину хартијама од вриједности.⁸ Овај споразум је представљен лидерима G-20 најбогатијих земаља свијета и земаља у

⁷ Предвиђено је оснивање Европског одбора за процјену системског ризика са сједиштем у Франкфурту, који ће надгледати финансијска тржишта и упозоравати чланице Европске уније на потенцијалне финансијске опасности. Затим, предвиђено је оснивање Одбора паневропских финансијских супервизора који, између осталог, има овлашћења да уколико процијени неопходним присили банке на смјену лошег менаџмента, одврати их од ризичних улагања, и у случају крајње нужде организује преузимање спорних банака од стране „поузданих институција”.

⁸ Нова правила су изазвала негодовање код банака јер би, по њиховом мишљењу, могла да угрозе њихову профитабилност, смање њихов кредитни портфолио неопходан за економски раст и развој, а тиме успоре општи економски посткризни опоравак.

развоју на самиту у Сеулу у новембру 2010. године, а треба да га ратификују и националне владе прије него што ступи на снагу.

Међутим, свијет се налази пред опасношћу од новог облика "финансијског ратовања", страхом од избијања свјетског валутног рата. У октобру 2010. године амерички долар је пао на најнижи осмомјесечни ниво у односу на евро, а јача и амерички притисак на Кину да дозволи раст вриједности свог новца.⁹ Долар је добио најнижу вриједност у односу на јен у протеклих 15 година, док је злато достигло рекордно високу цијену. Вриједност долара се смањила након саопштења Централне банке о могућности штампања нових новчаница за куповину државних обвезница и стимулацију привреде што је требало да доведе до снижавања дугорочних каматних стопа и олакша компанијама куповину нове опреме, проширење капацитета и повећање запослености.

Нарушавање општих економских перформанси глобалне економије јесте последица наступања велике финансијске кризе почетком 21. вијека чије узроке можемо тражити у претјераној изложености банака ризицима у тежњи за што већим искориштавањем опортунитетних могућности које нуде финансијска тржишта и већом зарадом, посебно оперативном ризику и фактору моралног хазарда. Међутим, велика финансијска криза је узрокована и великом изложеношћу глобалне економије системским ризицима као што су енергетски и политички фактори који су изазвали општи пораст трошкова живота и цијена, смањење обима производње и промета, општу презадуженост без реалног покрића, те драстични пораст неликвидности држава, привреде и становништва.

Наступањем велике финансијске кризе свјетска економија је напустила фазу експанзије, односно просперитета и ушла у прелазну фазу кризе, односно погоршавања тј. привременог опадања након општег просперитета. Економске кризе и стагнације и јесу типичне за завршетак једног економског циклуса. Сваки од ових економских циклуса природно има *фазу иновација* која траје до остварења профита из нових иновација и фазу у којој број револуционарних иновација опада и пажња се усмјерава на коришћење или модификацију постојећих иновација.¹⁰

⁹ Рат валута – настојање неке земље да намјерно девалвира, односно смањи вриједност своје националне валуте како би се постигла конкурентност економије. Данас у свијету се неколико земаља опире природном јачању својих валута као што је Кина чије је јен неосновано слаб.

¹⁰ Руски економиста Николај Кондратијев (Николаи Дмитријевич Кондратијев (1892-1938.) је у својој књизи *Главни економски циклуси (The Major Economic Cycles, 1925.)* изложио да основне иновације наступају у одређеном моменту и то у

2. ПРЕСТРУКУРИРАЊЕ БИЛАНСА И ХОМОГЕНИЗАЦИЈА БАНКАРСКИХ ПОСЛОВА

Програми стабилизације и економског опоравка свјетске економије које су подузеле земље после наступања велике финансијске кризе у веома кратком року несумњиво су дали резултате. Међутим, општи економски опоравак ће захтијевати један дужи временски период, период сагледавања уских грла и кочница привредног раста, потреба тржишта и капацитета државних заједница, развоја идеја и имплементације иновација или модификација постојећих капацитета и њихово прилагођавање према захтјевима тржишта.

Већ у првим фазама наступања кризе банкарство је, најчешће преко категорије субпримарних хипотека, оцијењено главним кривцем општег економског поремећаја па је с разлогом главна стрелица могућих рјешења, промјена и побољшања усмјерена управо у ову област. Овome треба додати и све чешће мишљење да посрнуле банке треба пустити да пропадне, а не спашавати новцем пореских обвезника, што је додатно "мотивисало" банке да могућа рјешења потенцијалних криза траже у свом "атару".¹¹

Ако посматрамо структуру биланса комерцијалних банака у Сједињеним Америчким Државама током велике финансијске кризе 21. вијека¹² лако се може уочити да је до наступања кризе у активи банака био присутан значајан раст њиховог кредитног портфолија, посебно у области дугорочних кредита (комерцијални и индустријски кредити, кредити за некретнине, револвинг кредити за

гомилама, односно класерима и да неминовно доводе до других коњунктурних успона.

¹¹ Европска комисија је октобра 2010. године на самиту у Бриселу о будућим односима Европске уније према пољуљаним финансијским институцијама заузела став да порески обвезници Европе не могу више бити потенцијални таоци ризичних банкарских трансакција домаћих банака и да "банкама у будућности треба дозволити да пропадне, али 'уредно и постепено', тако да не угрозе финансијски сектор, поготово да поново не доведу пореске обвезнике у ситуацију да плаћају туђе пропусте". По новом предлогу Европске Комисије, европске банке ће бити обавезне да "за живота напишу свој тестамент", тј. да писмено саставе процјену како се са њиховом имовином треба поступати за случај евентуалног краха. *"Нема ниједне банке коју убудуће треба спасавати новцем пореских обвезника"*. Мишел Барније, комесар Европске уније за унутрашње тржиште. Извор: Пословни магазин. (27. октобар 2010.). *Посрнуле банке треба да пропадне*. Преузето 27. октобра 2010. са сајта <http://www.poslovnimagazin.biz/vesti/posrnule-banke-treba-da-propadnu-2-5872>

¹² Board of Governors of the Federal Reserve System. (October, 2010.). *Assets and Liabilities of Commercial Banks in the United States – H.8.*

изградњу кућа, затворени резиденцијални (стамбени) кредити, комерцијални кредити за некретнине, кредитне картице) у просјеку од 13% до 15% на годишњем нивоу.

Наступање финансијске кризе је обиљежило значајно *преструктурирање* у билансима банака односно, десио се драстичан пад кредитне активности банака, али раст у области пословања са хартијама од вриједности, посебно у области хартија од вриједности државног трезора и агенцијских хартија (у четвртом кварталу 2010. године чак за 40.1% на мјесечном нивоу). Посебно је занимљив податак да је у билансима комерцијалних банака у Сједињеним Америчким Државама у благом порасту портфолио осталих хартија од вриједности који садржи хартије од вриједности покривене хипотекама емитованих од стране владиних агенција или владиних спонзорисаних агенција као што су Government National Mortgage Association (GNMA), the Federal National Mortgage Association (FNMA), или the Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLMC), затим *pass-through* хартије од вриједности, колатерализоване хипотекарне облигације и друге производе из процеса секјуритизације кредитног портфолија банака. То би значило да се постепено враћа изгубљено повјерење банака и осталих учесника у процес секјуритизације као модела повећања ликвидности и профитабилности банака. Ако бисмо се ослонили на искуства из прошлости, народна "клин се клином избија" би у овом случају итекако дала позитиван ефекат имајући у виду вишеструке предности и трипатитни систем осигурања који у свом карактеру овај процес носи насупрот својим негативностима.

Десила се и значајна *хомогенизација* банкарских послова у смислу поновног фокусирања на традиционалне банкарске послове са већом усмјереношћу на активности осигурања кредитне активности и циљане пројекте, најчешће према селективној политици владе као што су нпр. пројекти финансирања малих предузећа¹³, као основе за повећање запослености и потрошње у земљи, као и пројекти финансирања развоја и истраживања у очекивању да ће нове идеје и производи допринијети бржем

¹³ 16. септембра 2010. године Амерички Сенат је усвојио законски приједлог којим треба да се помогну мала предузећа. На основу овог законског рјешења је формиран кредитни фонд у износу од 30 милијарди долара и програм пореских олакшица малим предузећима у вриједности од 12 милијарди долара. Извор: Глас Америке. (16. септембар 2010.). *Сенат одобрио помоћ малим бизнисима*. Преузето 1. новембра 2010. са сајта <http://www.voanews.com/serbian/news/Obama-Economy-Senate-103080694.html>

економском расту.¹⁴ У финансирању ових и сличних владиних пројеката економског опоравка банке ће у будућности одиграти кључну улогу.

Руковођене искуством из прошлости и трошковима опоравка, банке у свијету су у својој пословној политици дубоко одређене за унапређење процеса управљања ризицима и значајно побољшавање осигурања својих кредитних активности преко личног и институционалног осигурања.

Готово радикално реструктурирање у билансима комерцијалних банака је извршено у корист трговачког банкарства.¹⁵ У оквиру ове активности банке нуде својим клијентима, поред услуга кредитирања њихових потрошачких и комерцијалних потреба и консалтинг услуга, кредитирање и инвестирање значајног дијела сопственог акцијског капитала у њихове пословне пројекте, најчешће великих компанија. Услуге трговачког банкарства се састоје од привремене куповине акција компанија да би се помогло покретање нових пословних активности или унапређење постојеће компаније. Трговачка банка постаје привремени акционар и тиме преузима ризик пада у вриједности акција.¹⁶ У пракси, ове услуге често обухватају и утврђивање циљева евентуалног фузионисања у име корпоративних клијената и давање стратешких тржишних упутстава, као и пружање хедџинг услуга у управљању ризицима, посебно везано за могући ризик губитка услед промјена у цијени валута и каматним стопама.¹⁷

Усмјереност банака на трговачко банкарство представља позитиван стратегијски приступ јер се на тај начин банка фокусира на финансирање пројеката у чијој реализацији и праћењу активно учествује и са овом активношћу широко диверзифицира свој портфолио, као златно правило у банкарству, у стратешке високопрофитабилне привредне области.

Имајући у виду да се кључни извори ризика од економских поремећаја и губитка налазе у новчаним трансакцијама, неновчане

¹⁴ Америчка администрација је предложила и план за обнову објеката инфраструктуре, укључујући аутопутеве, железнице, мостове и аеродроме у вриједности од 50 милијарди долара.

¹⁵ Board of Governors of the Federal Reserve System. (October, 2010.). *Assets and Liabilities of Commercial Banks in the United States – H.8.*

¹⁶ "Као реална имовина, вриједност акције не зависи од дотичне валуте, у којој је она нотирана, него од развоја добити предузећа". Оте, М. (2009). *Слом долази: нова светска економска криза и шта ви сада можете да учините*. Бања Лука: Романов. стр. 224.

¹⁷ Rose, S. P; Hudgins, C. S. (2005). *Банкарски менаџмент и финансијске услуге*. Београд: Дата статус. стр. 19.

трансакције могу да допринесу опоравку у условима општих економских криза.

Наиме, неновчане трансакције, које се у банкарству такође сврставају у активности трговачког банкарства, се у теорији најчешће вежу за бартер послове¹⁸ као облик везане трговине између два пословна партнера или двије земље по посебном споразуму са размјеном усаглашених робних листа извозника и увозника и предвиђеним највишим новчаним износима размјене.

Према Међународном рачуноводственом стандарду 7 (Извјештај о новчаним токовима), *неновчане трансакције* се дефинишу као инвестиционе и финансијске трансакције које не захтијевају употребу новца или новчаних еквивалената и треба да се искључују из извјештаја о новчаним токовима јер оне не садрже новчане токове текућег периода. Ове трансакције немају за последицу пренос средстава са рачуна на рачун када их посматрамо као мултисложену трансакцију у финансијском сектору, а у реалном сектору се могу третирати као класична размјена, односно пренос имовине. Најчешће обухватају¹⁹:

- Стицање имовине било директним преузимањем односне обавезе било финансијским најмом,
- Стицање субјекта емисијом капитала, и
- Конверзијом дуга у капитал.

Неновчане трансакције захтијевају већу активност аутоматизираних клиринг кућа (Automated Clearing House). Употреба електронских клириншких кућа олакшаће електронске трансфере новца, повећаће ефикасност и благовременост пословних трансакција.

Будућност модерног банкарства је у укључивању банака у свијет неновчаних трансакција преко обезбјеђивања безготовинске платформе за размјену роба, акција, удјела, налога комерцијалних банака и конверзију дуга у капитал. У основи, ради се о активностима *трговачког банкарства* као облика *стратешког партнерства* гдје банке реализују куповне налоге клијената, аутоматски књиговодствено прате сваку њихову трговачку трансакцију чиме смањују кредитни ризик, односно ризик наплате потраживања и формирања огромних портфолија неперформансне активе неизвјесне судбине. За своје услуге "електронског

¹⁸ (engl. barter business, barter trade, njem. Bartergeschäft, Kuppelungsgeschäft)

¹⁹ Савез ревизора и рачуновођа Федерације Б и Х. *Међународни рачуноводствени стандард 7*. Преузето 15. новембра 2010. са сајта http://srrfbih.org/MSFI_MRS/3_MRS%207.htm

интермедијара" у неновчаним трансакцијама банке наплаћују провизију смањујући трошкове трансакције и ризик зараде на најмању могућу мјеру.

У неновчаним трансакцијама банке управљају новчаном имовином својих клијената и промовишу њихову активност, подржавају и профитабилно усмјеравају његову потрошњу и инвестиције, изналазе кључне партнере у трансакцији преко богате датотеке података о клијентима и обезбјеђују им конкурентску предност. Преко својих датотека банке нуде својим клијентима веома богат извор потенцијалних клијената за њихов производ или услугу. Значи, преко учешћа у финансирању и реализацији пословних активности својих клијената банке завршавају "трговачки процес" и успјешно управљају њиховим новцем, али и потенцијалним ризицима.²⁰

Укључивање банака са својом експертизом и електронском платформом у неновчане трансакције би олакшало проток роба и капитала и убрзало економски раст, смањило неискориштене капацитете у банци у корист продаје експертизе у трговини широког спектра, задржало новац у банци што би повећало њен нето новчани ток неопходан за нове инвестиције и повећало њену профитабилност.

Као примјер постигнутих позитивних ефеката у спровођењу активности са неновчаним трансакцијама наведимо Традебанк Интернационал која је једна од највећих свјетских берзи размјене добара са представништима у преко 70 градова широм Сједињених Америчких Држава, Канаде и Источне и Централне Европе. Од свог оснивања 1987. године до данас ова банка је обавила више од два милиона трансакција бартера. Осим својих редовних активности, ова банка пружа и услуге забавног, стамбеног и комерцијалног карактера, подршку при организовању путовања, затим персоналне и остале професионалне услуге. Значи, банка прати живот сваког свог клијента од личних потреба његове породице до потреба професионалног карактера, без излагања ризику властитог улагања и ангажовања средстава на дужи рок.

Примјер успјешне активности банака на интернационалном нивоу у вези неновчаних трансакција је Amsterdamse Trade Bank N.V. са годишњим приходом од 43,3 милиона евра само у 2006. години. Ради се о холандској банци у власништву руске Алфа банке. Основана је 1994. године ради обезбјеђења финансирања трговине за

²⁰ Неновчане трансакције представљају својеврстан облик арбитраже ризика, посебно цјеновног ризика и ризика каматне стопе.

компаније које желе да послују у Русији и бившим совјетским државама.

Нестабилност финансијских тржишта и каматних стопа, морални хазард, односно тежња што већој заради без обзира на могући ризик и последице, неки су од битних фактора који су довели до општег економског поремећаја у којем се свијет тренутно налази. Полазећи од основних принципа праксе *исламског банкарства*²¹ и тренутних општих економских перформанси свјетске привреде могућа је примјена одређених постулата ове праксе и у пракси конвенционалног банкарства.²² Напоменимо да је управо строга Исламска прохибиција, односно забрана камате (*usury*)²³ стимулисала развој одређених алтернативних финансијских инструмената као што су уговори о продаји - рекуповини (енгл. The Sale-Repurchase Contract) преко којих се ефикасно обезбјеђује пренос приноса зајмодавцу, а уз пуни респект идеологије о "*проклетству камате*".²⁴ Поштујући основне принципе банкарског пословања, који су у потпуности сагласни постулатима Qur'ana, банка се заштићује од наступања ризика јасним и утрживим колатералом.

Исламско банкарство је заштићено од оперативног ризика, односно наступања моралног хазарда због постојања забране "коцкања", претјераног ризика и шпекулација (*Maysir*) чиме се елиминише могућност преваре и шпекулација на штету учесника у финансијским трансакцијама и пословању уопште.

У табели 4. приказано је кретање активе исламских финансија у међународном банкарству у периоду 2006 – 2008. Уочава се тенденција раста која ће се, према предвиђањима истраживача, наставити и у наредном периоду.

²¹ Подјела профита и губитка (*Musharakah*), забрана камате (*Ribà*), очување сигурности (*Wadiah*), joint venture (*Mudharabah*), cost plus (*Murabahah*) и закуп реалне имовине или лизинг (*Ljarah*).

²² До средине 2009. у свијету је пословало 325 исламских финансијских институција у 75 земаља свијета (Аустралији послују двије, на Бахамима шест, у Сједињеним Државама 38, у Данској, Француској и Ирској по једна, у Њемачкој и Швицарској пет, у Великој Британији 23, у Луксембургу четири итд.) са тенденцијом раста. Извор: Хацић, Ф. *Глобална финансијска криза и перспективе исламског банкарства*. Преузето 19. новембра 2010. са сајта http://www.oksana.org/index.php?option=com_content&view=article&id=396:globalna-finansijska-kriza-i-perspektive-islamskog-bankarstva&catid=58:saff&Itemid=

²³ Лат. *usuria* - камата, прекомјерна камата

²⁴ " Камата је резултат људске похлепе и жеље да се на брз начин дође до новца, што за собом повлачи искориштавање других. Камата доводи до још већег раслојавања међу људима... " Проф. др Фикрет Хацић, професор на Економском факултету у Сарајеву.

Све земље које су у претходно нестабилном периоду своје финансије базирале на одређеним постулатима исламских финансија нису биле сувише изложене негативним ефектима велике финансијске кризе 21. вијека и задржале су своје економски раст на оптималном нивоу.

Табела 4.: Укупна актива исламских финансија у периоду 2006-2008.

| Укупна актива исламских финансија | | | |
|--|-------------|-------------|-------------|
| Крај године, у билионима долара | | | |
| | | | |
| \$bn | 2006 | 2007 | 2008 |
| Комерцијалне банке | 397 | 537 | 701 |
| Инвестиционе банке | 66 | 85 | 99 |
| Сукук иссуес | 42 | 85 | 100 |
| Фондови | 34 | 41 | 43 |
| Такафул | 10 | 10 | 8 |
| Укупно | 549 | 758 | 951 |
| | | | |

Извор: International Financial Services London (IFSL), 2010, *Islamic Finance*, London

Занимљива је оцјена свјетских медија са дводневног самита шефова држава G-20у Сеулу у новембру 2010. године на којем је доминирао отворен сукоб између Сједињених Америчких Држава и Кине по питању обостране девалвације валута у циљу поспјешивања извоза. Свјетски медији су оцијенили да је овај самит показао помијерање моћи са Запада ка Истоку јер су се привреде земаља у успону боље избориле са глобалном кризом у односу на развијене земље. Земље Сјеверне Америке и Европе су на самит у Сеулу дошле са јасним проблемом дугова (проблеми буџетског дефицита Ирске, Шпаније, Португала) док су земље Азије и доброг дијела Африке дошле растерећене од најозбиљније рецесије модерног доба. Свјетски медији су оцијенили да се, у ствари, може говорити о *сјеверноатлантској кризи*, а не великој финансијској кризи, односно свјетској рецесији како је представљено у економским круговима развијених земаља.

ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

Јасни програми санације последица велике финансијске кризе и низ корективних акција готово у свим земљама обухваћених кризом несумњиво су дали резултате који су се одразили на релативно брз опоравак привреде и благи раст економске активности и GDP-а.

Мотивисане потребом санације насталих негативних ефеката велике финансијске кризе, након стабилизације преко владиних финансијских пакета, банке су својим програмима консолидације извршиле стратегијски обрт у својој пословној политици преко значајног реструктурирања у билансима банака односно, драстичног пада кредитне активности банака у корист раста у области пословања са хартијама од вриједности, посебно у области хартија од вриједности државног трезора и агенцијских хартија, те трговачког банкарства.

Други стратегијски приступ се односи на хомогенизацију банкарских послова, односно фокусирање на традиционалне банкарске послове али са већом усмјереношћу на активности осигурања кредитне активности и циљане пројекте, најчешће према селективној политици влада. У финансирању ових и сличних владиних пројеката економског опоравка банке ће у будућности одиграти кључну улогу. Банке су у својој пословној политици и даље дубоко определијелене за унапређење процеса управљања ризицима и значајно побољшавање осигурања својих кредитних активности преко личног и институционалног осигурања.

Готово радикално реструктурирање у билансима комерцијалних банака је извршено у корист трговачког банкарства. Усмјереност банака на трговачко банкарство представља позитиван стратегијски приступ јер се на тај начин банка фокусира на финансирање пројеката у чијој реализацији и праћењу активно учествује и са овом активношћу широко диверзифицира свој портфолио.

Значајан допринос опоравку банака и привреде уопште у условима опште финансијске кризе може да да укључивање банака у свијет новчаних трансакција које се дефинишу као инвестиционе и финансијске трансакције које не захтијевају употребу новца или новчаних еквивалената имајући у виду да се кључни извор ризика од економских поремећаја и губитка налази управо у новчаним трансакцијама преко промјене у кретању цијена и каматних стопа.

Нестабилност финансијских тржишта и каматних стопа, као и интензивност моралног хазарда, отворили су простор *исламском*

банкарству. У условима општег економског поремећаја имплементација неких кључних постулата исламског банкарства може да да одређене позитивне ефекте због карактеристичне изолације од дејства каматних стопа и заштићености од моралног хазарда, са једне стране и модела заједничког улагања на принципу подјеле прихода и трошкова и заједнички дефинисаног стратешког циља, са друге стране, а у циљу стабилизације општих економских перформанси.

ЛИТЕРАТУРА

1. Башић, Д. (2008). *Детерминанте и могућности замјене кредита обвезницама у условима недовољно развијене финансијске структуре*. Докторска дисертација. Економски факултет. Бања Лука
2. Board of Governors of the Federal Reserve System. (October, 2010). *Assets and Liabilities of Commercial Banks in the United States – H.8*.
3. Душанић, Б. Ј. (2010). Идентификовање суштинских фактора глобалне кризе – услов за предузимање адекватних мера за њено превладавање. *Ацта Економица* 8 (12). 157-174. Економски факултет. Бања Лука
4. European Central Bank. (October, 2010). *Monthly Bulletin October*. Frankfurt am Main
5. European Central Bank. (February, 2010). *Annual Report 2009*. Frankfurt am Main
6. Financial Services London (IFSL). (January, 2010). *Islamic Finance 2010*. IFSL Research. London
7. Mishkin, F. S. (2010). *Економија новца, банкарства и финансијских тржишта*. (8. Издање). Загреб: Мате
8. Оге, М. (2009). *Слом долази: нова светска економска криза и шта ви сада можете да учините*. Бања Лука: Романов
9. Rose, S. P; Hudgins, C. S. (2005). *Банкарски менаџмент и финансијске услуге*. Београд: Дата статус
10. Томаш, Р. (2010). *Криза и сива економија у Босни и Херцеговини*. Сарајево: Friedrich-Ebert-Stiftung

**THE CHALLENGE OF DYNAMIZING GROWTH AND
ENABLING THE ECONOMY TO CREATE NEW
EMPLOYMENT OPPORTUNITIES
– THE CASE OF THE REPUBLIC OF MACEDONIA – ***

**ПРЕДИЗВИК ДИНАМИЗИРАЊА РАСТА
И ОСПОСОБЉАВАЊА ЕКОНОМИЈЕ ЗА КРЕИРАЊЕ НОВИХ РАДНИХ
МЕСТА
- СЛУЧАЈ РЕПУБЛИКЕ МАКЕДОНИЈЕ -**

Pece Nedanovski¹

Vice-Rector for Finance, Ss Cyril and Methodius University
Faculty of Economics, Skopje, Republic of Macedonia

Predrag Trpevski²

Assistant Professor, Ss. Cyril and Methodius University
Faculty of Economics, Skopje, Republic of Macedonia

***Abstract:** Two decades after gaining its independence, Macedonia still deals with the same issue of how to dynamize its economic growth. Over this period, the policy makers have been much more focused on the stabilization rather than the development policies. Due to this, the general level of prices was established and kept stable; however at the same time, the unemployment rate had continuous increase and stabilized itself at a high level of around 35%.*

Economic growth in Macedonia is basically activated by the total factor productivity, which contributes with 58.2%. The above mentioned is a significant indicator about the efficiency in using both labour and capital. At the same time, this fact points out the relatively low level of investments made so far, especially the foreign direct investments, the low profitability of firms as well as their passive investing behavior. Therefore it is clear that Macedonian economy is in a so called “Keynesian classical case.”

Dynamizing the growth of Macedonian economy in the period that follows is something that requires post-privatization restructuring of economic entities. The post privatization structural reforms should concentrate on the following domains: further restructuring of the enterprise sector; increasing the quality and efficiency of corporate governance; and boosting the development of both the SMEs and entrepreneurship.

When seen from nowadays’ perspective, strategic restructuring of the enterprises is something that Macedonian economy actually needs. Defensive restructuring should not be ruled out, whereas strategic restructuring should be stimulated.

Observed from regulatory perspective, corporate governance in Macedonia has been successfully covered, but the inadequate protection of the minor shareholders is due to both the supervision of insufficient quality carried out by the institutions which are

* Рад је саопштен усмено на међународној научној конференцији ES-NBE 2011, Косовска Митровица, 9-10. новембар 2011.

¹ pecen@eccf.ukim.edu.mk or p.nedanovski@ukim.edu.mk.

² predrag@eccf.ukim.edu.mk

expected to provide good corporate governance and also to the inefficiency of the judiciary and the punishment policy.

SMEs' sector in the Republic of Macedonia covers almost 99% of the total number of active enterprises, but the process of their foundation and development was accompanied by many weaknesses. Therefore, it is time to redefine the basic priorities regarding the further development of both the SMEs and the entrepreneurship in Macedonia.

Key words: *economic growth, unemployment, restructuring, corporate governance, entrepreneurship, SMEs, Macedonia.*

1. INTRODUCTION

After two decades since its independence, in Macedonia has been still existing the key question of how to dynamize economic growth. It is a fact that the creators of economic policies over the last twenty years have been mainly focused on stabilization policies rather than the developing ones. The economic policies makers managed via stabilization policies first to establish and then to keep the stability at the general price level, as a basic precondition, and not as a warranty for economic growth. In the period after 1995, while there was price stability in the economy, the rate of unemployment kept growing, or more precisely, while the level of process was kept low with the stabilization policies, unemployment also stabilized itself at a level of about 35%. According to this, the stabilization policies on the side of aggregate demand established price stability, as a component of macroeconomic stability thus providing preconditions for economic growth.³ However, the stability of the general level of prices had not shown as a safe warranty but as an assumption for dynamizing economic growth.

2. SOURCES AND FACTORS OF THE ECONOMIC GROWTH

The analysis of sources of economic growth starts with the sources of output growth compared to the input growth, when the rate of growth (changes) of the aggregate output is decomposed into contributions from growth (changes) of the inputs, these usually being the capital, labour and technology. “The more the output growth represents significant result of the total factor productivity (TFP) the more economic growth has a long-term character.” [Eftimovski 2004. p. 133].

³ Macroeconomic stability assumes: low (stable) inflation rates, low budget deficits, low unemployment and satisfactory rates of economic growth. What is achieved in Macedonia are the first two components (low inflation rates and low budget deficits), whereas the second two components are far away from being reached.

Table 1.: Sources of Economic Growth in Macedonia

| Contribution and participation of the factors and factor productivity in growth of the Republic of Macedonia (1997-2008) | | | |
|--|---------|--------|--------|
| GDP Growth | Capital | Labour | TFP |
| 3% | 0.60% | 0.70% | 1.80% |
| | 19.50% | 22.30% | 58.20% |

Source: Ministry of Finance, R. of Macedonia, Annual Report, 2008, p. 38.

What can be concluded from Table 1 is that the economic growth in the country is being moved forward by the total factor productivity and its contribution is of 58.2% which is a significant indicator about the efficiency of labour and capital usage. This also points to a relatively low level of inflow of capital, especially the one of foreign direct investments, low profitability of firms as well as their passive investment behaviour. The relatively high interest rates could be added to the above mentioned also. The labour contribution in the R. of Macedonia perceived within the economic growth is relatively high and amounts 22.3%, which is not the case with the new EU member countries (Central and Eastern Europe), where labour had either minor or negative contribution to the economic growth.

Investments, as presented in the text further represent pretty small component of GDP in Macedonia. Nevertheless, reality showed that they are also the most unstable component. Namely, with the appearance of recession in 2008/2009, the consumption as the largest component of GDP, in the first half of year 2009 slowed down and had an increase of 1.7%, which appears to be less than the growth in the previous year, whereas the investments, at that same period, had a decrease of 9%. The world economic crisis which implied that the investors' expectations were to be inconvenient and the sources of finance shortened, first hit the investments (they decreased), which proved that they are the least stable category of GDP. From a standpoint of economic policies' implementation, investments are important because they could be influenced on through the fiscal and monetary policies. The fiscal policy, with the increase of the capital investments' share in the budgetary expenditures can directly influence the amount of investments in Macedonia. On the other hand, the expansive monetary policy, directed towards decreasing interest rates, makes the sources of finance become cheaper and stimulates the private investments.

The level of investments in fixed assets in Macedonia in the period from 1998-2007 is presented in the Table below.

Table 2.: Investments in fixed assets in Macedonia as % of GDP

| | | | | | | | | | | |
|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | Av. |
| 15.5 | 14.6 | 13.8 | 13.2 | 15.4 | 15.1 | 16.1 | 14.7 | 15.8 | 17.7 | 15.3 |

Source: NBRM, Annual Report, 2008, p. 34.

*Investments and GDP are real regarding the price in 1995.

As it can be seen from Table 2, almost during the whole period of transition investments in fixed assets are at a very low level. The average investments in fixed capital amounting 15.3% are lower than the one of the new EU member countries, and the former transition countries. In Bulgaria, in the period from 1997-2007, investments in fixed assets as a percentage of GDP averaged 19.9%. However, there are countries where this percentage is much higher. For example, the participation of investments in fixed assets in Estonia, in the period from 1997-2007, amounts 30.2%, in Czech Republic 28.5%, in Latvia 28.2%, in Slovakia 28.1%, in Slovenia 25.9% etc. It is obvious that basic priority of Macedonian economy and economic policy makers, in the period that follows should be increasing the scope of investments to around 25% of the GDP. This is pretty serious challenge.

From the next Table (No. 3), it can be concluded that within the three groups of countries, the greatest contribution and participation in growth has the capital that directs towards a higher level of investments in the corresponding periods of time. The participation and the contribution of labour to the economic growth in developed countries is at a lower level and amounts 19.4%, whereas in Macedonia labour participation in economic growth is 22.3%.

Table 3.: Contribution and participation of labour, capital and TFP in GDP creation in three groups of countries

| | GDP Growth | Capital | Labour | TFP |
|---|--------------|---------------|---------------|---------------|
| Developed countries (1960-1995) | 3.6% 100% | 1.6% 44.4% | 0.7% 19.4% | 1.3% 36.2% |
| Latin-American countries (1940-1980) | 4.2% 100% | 2.2% 52.4% | 1.4% 33.3% | 0.6% 14.3% |
| Countries from East Asia (1966-1990) | 8.9% 100% | 4.0% 45% | 3.2% 36% | 1.7% 19% |

Source: Barro and Sala-I-Martin 2004, p. 439-440.

Note: Developed countries – France, Germany, Italy, the Netherlands, Great Britain, Japan, Canada and the USA.

What is the macroeconomic diagnosis about the Macedonian economy? The answer to this question is important because only with right diagnosis it is possible to create policies for economic performances improvement.

Macedonian economy is in a condition of so called “Keynesian classical case”. It is “entrapped” by the macroeconomic balance at lower level, during an incomplete usage of resources or in other words “vicious circle of slow growth.” It is impossible to get out of this circle solely by running stabilization monetary and fiscal policy. We can surely state that one of the major reasons for Macedonian economy having low development results underlies the passive, undefined and inconsistent policy regarding aggregate demand. In an economy which is balanced under conditions of low economic activity, the most important question in the short run is how to stimulate investments.

Macroeconomic stabilization policies are not development policies. Opportunities for dynamizing economic growth and making economy become capable of creating new jobs should be perceived on the side of aggregate demand, where real factors are. The real factors are those that have strong influence on the development process such as political stability of the country, efficiency and credibility of its institutions, but also the restructuring of the real sector.

3. DYNAMIZING AND INCREASING THE QUALITY OF STRUCTURAL REFORMS

Part of the success regarding transition and accession to EU of the countries from Central and South-East Europe is due to the timely conceptualization of both the structural and institutional reforms and provision of the appropriate dynamics of the pace of their realization as well as the improvement of the business environment. R. of Macedonia paid high social price because of the long duration of the so called “first phase” of transition – establishing dominant private property and appropriate institutions for market economy. From nowadays perspective, it can be concluded that these processes have been completed. This is important because in the text further, structural reforms will be a notion referring to the post-privatization structural reforms rather than to the transformation of enterprises with social (state) capital. This means that new battlefield should be opened which will be oriented towards further post-privatization restructuring of economic entities. Post-privatization structural reforms should be in the direction of further restructuring of the sector of enterprises, raising the quality and efficiency of corporate governance and boosting the development of both small and medium enterprises and entrepreneurship.

3.1 RESTRUCTURING THE SECTOR OF ENTERPRISES

Restructuring of enterprises was one of the goals of the economic transition in the countries from Central and South-East Europe. That did not only mean restructuring in the direction of having better usage of resources and increase of efficiency, but restructuring of the production mix by investing in new production lines and research and development.

Restructuring of enterprises can be perceived from different aspects, but what we would do further is give a close look at one general division into: defensive and strategic restructuring of enterprises. Making distinction between these two types of restructuring of enterprises is useful because they are directed towards resolving different problems and they use different instruments and skills for successful implementation. Defensive restructuring is not unknown to Macedonia. On the contrary, there are numerous examples that prove this. At the beginning of transition, the Government of the R. of Macedonia prepared a programme i.e. Special Programme for Restructuring. This programme covered the 25 greatest loss-making enterprises. It aimed at restructuring them, decrease the costs of their operation and at the same time promote the development of economy in terms of directing the rare resources to a place where they would be most efficiently used.⁴

This restructuring (the defensive one) has also been known in the recent period of time. The world economic crisis, that hit Macedonian economy at the end of 2008, most severely hit the export oriented firms. They reacted to this by reducing employment. The data in the State Statistical Office show that the number of employees in the industry, in January 2010, compared to the one of the same month in the previous year is decreased by 7.1% (State Statistical Office, Announcement No.6.1.10.13 dating from March 2, 2010). This reduction of employment in the industry sector is due to the fact that in 2009 the export oriented enterprises, primarily from the metal industry, for the purpose of decreasing the costs incurred as a result of the annulled agreements with the foreign partners had to adapt and dismiss employees. This restructuring was made on behalf of the enterprises from other sectors. Numerous firms, in order to reduce their costs had to reduce their employment, wrote off their current assets (e.g. cars) and reduced the lease of business offices. The firms' goal was to survive.

⁴ In Macedonia there are many "success stories" about realized restructuring of large capacities. A few large capacities such as Makstil and Feni underwent the phase of successful restructuring. It was not only that the production had been restructured, but transfer of technology and managerial knowledge had also been made and secure placement of production was provided where foreign capital had entered.

Strategic restructuring bases itself on a carefully devised business strategy and aims at combining and recombining the resources and their allocation to points of their most efficient usage. If the defensive restructuring reduces the employment, the strategic restructuring is oriented towards expansion of the firm as well as to creation of new jobs.

Both the first and the second type of restructuring are directed towards creation of healthy economy, because in both the cases the goal is to establish healthy and competitive enterprises. They can be run simultaneously without mutually excluding themselves. Strategic restructuring is what Macedonian economy needs, perceived from nowadays perspective. The defensive restructuring should not be excluded because it is directed towards reduction of costs, whereas the strategic restructuring should be stimulated because it is oriented towards the expansion of firms and creation of new jobs.

3.2. IMPROVING THE CORPORATE GOVERNANCE QUALITY AND EFFICIENCY

Improving the corporate governance quality is one of the factors for raising the quality of structural reforms, which on its behalf is a precondition for dynamizing economic growth in Macedonia. The importance is perceived with the fact that corporate governance refers to the corporations in which it is typical to exist complex interactions among various interest groups. These large entities mostly have significant share in the formation of GDP.

Corporate governance covers the interrelations among different interest groups (stakeholders) in corporations, which primarily includes the shareholders, the managers (i.e. the members of Board of Directors when there is a one-level system of governance and the Management and Supervisory Board when there is a two-level system of governance) and management (second and the rest of the levels). Because of the different individual goals among the previously mentioned stakeholders, conflicts of interests appear and they have direct implications on the corporations' operation. So, the key point is how to make the investors in the companies get profit from their investments i.e. how to have the managers controlled for the purpose of preventing them from getting the profit for themselves or from investing in bad projects. The issue of corporate governance is related with the so called principal-agent issue, typical for the companies where because of diversified shareholders' structure, the factual control is in the hands of managers.

The goals of corporate behavior are different. From the one hand, the corporate governance aims at protecting the shareholders' interests

and not the management's ones which has the control over the companies i.e. to provide minimization/reduction of the risk from effectuating the so called agent-principal problem. From the other hand, corporate governance aims at protecting the rights and interest of minor shareholders and not the ones of the major shareholders.

Researches showed that in the countries of transition, the model of corporate governance directly depends on the model of privatization [more in Roland 2000, p. 6-10, 13-18]. The actual situation shows that in Macedonia there are companies where there is a dominant shareholder (insider systems), as well as companies in which the shareholders' structure is diversified without any dominant shareholder (outsider systems). The legal and secondary regulation that refers to this issue should provide mechanisms for realization of the corporate governance objectives in both the cases. As an illustration, the largest part of the companies from the basic stock exchange index MBI10 can be classified in the second group, whereas the largest Macedonian companies, according to their income (Macedonian Telekom and Okta) belong in the first group.

Viewed from regulatory perspective, corporate governance in Macedonia seems to be covered to a satisfactory extent (considering the fact that already established world practices were implemented in the regulation within certain frameworks), and conclusion can be drawn that the problem with the factual effectuation of the agent-principal issue or the inadequate protection of the minor shareholders results from the insufficient quality of the supervision as well as the inefficiency of the judiciary system and the punishment policy regarding this area. The basic criticism on the behalf of investors, especially the institutional ones (which primarily come from abroad) is that transparency and confidentiality of financial reporting in Macedonia is at a very low level i.e. at a level which does not ensure that the principles of corporate governance are implemented in practice. This condition can be explained with the fact that the largest part of the resources of the Securities Commission are directed towards regulating and controlling the members of Macedonian Securities Stock Exchange (the broker houses) and the self-regulating organizations (the Macedonian Stock Exchange and the Central Depository for Securities), whereas for the control of the companies regarding the financial reporting, the corporate governance and their overall transparency less resources were being allocated. The world practice shows a different setting of the regulators and their anticipation that the largest part of the risks for the investors, the minor shareholders and the institutional investors actually result from the transparency and the quality of the financial reporting of the companies.

This data makes situation in Macedonia even more alert regarding this area.

According to literature, there are many segments through which corporate governance can influence the economic growth and the creation of new jobs [more in Al Karasneh and Bolbol, 2006, p. 8-9]. Therefore, a conclusion can be drawn that the provision and the application of good corporate governance is of great importance for increasing investments, increasing economic growth and finally for decreasing unemployment in Macedonian economy.

3.3. FURTHER DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESSES AND ENTREPRENEURSHIP

The research in modern economic science and the experiences of the countries from all over the world show that there is no stable economic growth without having a more significant participation of small and medium enterprises (SMEs) in the economic structure of the country because of their advantages that are numerous. The small and medium enterprises are the pillar of European economy. In Europe, there are around 23 million small and medium enterprises, which is 99% of the total. Main qualitative features of these enterprises are the following ones: 57% are in private ownership, they provide jobs for two thirds of the employees in the private sector; they account for 80% of the total of created jobs and they produce more than half of the EU added value. It is because of this central role of the small and medium enterprises in the European economies that EU has determined special policies for SMEs support [more in Lopriore 2009, p. 31-36].

Table 4.: Structure of enterprises according to the number of employees

| European Union | | | USA | |
|--------------------|---------------|-------------|--------------------|----------------|
| Type of enterprise | Enterprises % | Employees % | Type of enterprise | Enterprises, % |
| Micro (1 to 9) | 89,1 | 27,8 | Micro (1 to 9) | 50 |
| Small (10 to 49) | 9,1 | 21,9 | Small (10 to 49) | 38 |
| Medium (50-249) | 1,5 | 17,1 | Medium (50-249) | 8 |
| Large (> 250) | 0,3 | 33,1 | Large (> 250) | 4 |

Source: Schmieman 2002, p. 2 and OECD 2000, p. 8.

It is obvious that SMEs are significant driving force of the overall economic activity of national economies. As presented in Table 4, in EU and the USA, the largest part of employees are in the SMEs. This sector in Macedonia covers almost 99% of the total number of active

enterprises. That shows that SMEs also represent a driving force of the overall economic activity. Namely, in the first decade since its independence, especially in the first years, as a logical consequence of the introduction of market economy and democratic system of governance, the number of SMEs in Macedonia started to drastically increase. Only in 1991-1992 the number of newly established enterprises was more than 50,000. In 2009 the number of active enterprises in Macedonia totaled 70,710, which is about one third of the total number of registered enterprises. The largest part were enterprises located in the sectors for retail and wholesale as well as sectors for vehicles repair, repair of motors and household appliances with 41.4% and processing industry with 11.6%. The smallest part had enterprises in the sector of fishery with 0.1% and mine and stone extraction with 0.2% [State Statistical Office, Announcement No. 6.1.10.15 from March 12, 2010].

Table 5.: Structure of active enterprises according to the size and employment in Macedonia

| Enterprise (employees) | No. of Enterprises | Structure in % | Enterprise (employees) | No. of employees | Structure in % |
|------------------------|--------------------|----------------|------------------------|------------------|----------------|
| 1-9 | 59.396 | 84,0 | < 10 | <u>2.232</u> | <u>0,5</u> |
| 10-19 | 2.263 | 3,2 | 11-50 | <u>94.013</u> | <u>21,5</u> |
| 20-49 | 1.485 | 2,1 | 51-100 | <u>85.497</u> | <u>19,6</u> |
| 50-249 | 1.131 | 1,6 | 101-300 | <u>140.408</u> | <u>32,1</u> |
| > 250 | 212 | 0,3 | > 300 | <u>114.711</u> | <u>26,3</u> |
| No. employees | 6.222 | 8,8 | / | / | / |

Source: Calculation of the authors on the basis of data from the State Statistical Office, Announcement No.6.1.10.15 from 12.03.2010 and Statistical Review –Population and Social Statistics, Employees and Net Salaries, October 2008, p. 32-35. Note: The underlined values refer to year 2008, whereas the other values in the Table are for year 2009.

What is visible from the Table 5 is the structure of enterprises in Macedonia according to the number of employees. But, what should also be taken into consideration is the fact that although it is a matter of data provided by one institution, they are difficult to be mutually compared. This is the case because the State Statistical Office has a collective way of running the statistics about the structure of the active enterprises according to their employment, both about the private as well as the public sector (education, healthcare etc.). In order to avoid this drawback what follows is a presentation of data from the Agency for Entrepreneurship Development i.e. the SMEs' Observatory as its constituent part. The importance of SMEs in Macedonia can be seen through the so called indicators of economic power in the SMEs' sector: *first*, the share of SMEs in the formation of GDP; *second*, the share of

SMEs in creating added value; *third*, the share of SMEs in the foreign trade and *fourth*, the share of SMEs in the overall employment.

Table 6.: Indicators of SMEs' economic power in Macedonia 2006/07

| Enterprises | Share in GDP % | Share in GDV % | Share in Employment |
|-------------|-------------------|-------------------|------------------------|
| Small | 48,67 | 53,32 | 61,16 |
| Medium | 12,55 | 11,99 | 17,93 |
| Large | 38,78 | 34,69 | 20,92 |

Source: SMEs observation in the R. of Macedonia, p. 15, 18 and 37.

As it is visible from Table 6, in Macedonia, SMEs' share in the formation of GDP is 60%, 65% is their share in the formation of gross added value (GDV) and almost 80% in the overall employment. If this data is compared with the data in Table 3, a conclusion can be drawn that in Macedonia the employment in SMEs is still far lower than the one in the SMEs' sector in EU.

Over the last period of time, the R. of Macedonia made significant steps towards supporting SMEs and entrepreneurship. At the beginning of its independence, the establishment of new SMEs had not been supported by any of the Government policies. The actual process of SMEs foundation was spontaneous. But, as stated previously, it was only in the first two years of its independence in Macedonia were founded 50,000 new enterprises. Concrete actions directed towards SMEs' and entrepreneurship support started to be undertaken in the mid nineties of the previous century when Government policy was adopted for providing support to SMEs and entrepreneurship. As a result of this, significant progress was made regarding the creation of institutional infrastructure and provision of financial assistance to this sector. However, the structure of SMEs lacks businesses with high potential for growth.

Considering the huge importance of SMEs in creation of new jobs, in allocating local resources to points of their most efficient usage, in increasing the qualitative structure of the supply of goods and services, in the opportunity for improving the balance of payment condition, in dynamizing economic growth, in reducing poverty and improving the quality of life in Macedonia, the Government should direct its actions towards stimulating the development of this sector.

In 2002 the National Strategy for Development of Small and Medium Enterprises (2002-2013) was adopted. It was revisited in 2007, and with its revision definition of the following strategic goals was being made: improvement of policy creation; simplification of the legal and regulatory environment; improvement of access to finance; simplification

of taxation; promotion of information and communication technology; putting science, technology and innovation in the function for SMEs development; promotion of entrepreneurship in education and training; encouraging SMEs' internationalization; improving the services for business development and enhancing the dialogue between the public and the private sector. Although the obligation to realize and follow this strategy is on the part of the Ministry of Economy, yet what can be concluded from the annual programmes is that the realization of this strategy is lagging behind. This can be seen in the Programme for Development of Entrepreneurship, Competitiveness and Innovation of SMEs for year 2010, prepared by the Ministry of Economy, which outlines significantly small number of actions for the purpose of which insignificant amount of finance was allocated.

Having this in mind, a conclusion can be drawn that although in Macedonia the breakthrough of SMEs was significant, the actual process of their creation was accompanied by many weaknesses. This led to having pretty small number of export oriented firms in the SMEs' structure. Therefore, what becomes clear is that it is time that the basic priorities of the future development of SMEs and entrepreneurship in Macedonia were redefined, and that future activities focused around these priorities: supporting innovative and export oriented SMEs with high growth potential; enhancing the role of actual regional centers, ESA agencies and incubators as well as those that are yet to be established; improving the opportunities for exploiting the actual and providing convenient sources of finance for SMEs, both from foreign and domestic sources; enhancing the capacities of the Agency for Entrepreneurship Support; boosting industrial subcontracting without which it is impossible to have real development of SMEs and entrepreneurship; reforming public administration because there is no state institution that is not somehow related to SMEs; raising the level of entrepreneurship support, by increasing the degree of education in the field of entrepreneurship, etc.

These are only priorities towards which the actions of the authorities should be directed, and which are in the direction of boosting the development of the sector of SMEs and entrepreneurship. With their realization the economic image of Macedonia will become pretty similar to the one of the EU member countries. But, in order to provide growth of the SMEs' sector and to stimulate entrepreneurs to invest, it is necessary to create convenient climate for investments.

4. CONCLUDING REMARKS

Two decades after gaining its independence, Macedonia still deals with the same issue of how to dynamize its economic growth. Economic growth in Macedonia is basically activated by the total factor productivity, which contributes with 58.2%. This fact points out the relatively low level of investments made so far, especially the foreign direct investments, the low profitability of firms as well as their passive investing behavior. Therefore it is clear that Macedonian economy is in a so called “Keynesian classical case.”

Dynamizing the growth of Macedonian economy in the period that follows is something that requires post-privatization restructuring of economic entities. The post privatization structural reforms should concentrate on the following domains: further restructuring of the enterprise sector; increasing the quality and efficiency of corporate governance; and boosting the development of both the SMEs and entrepreneurship.

When seen from nowadays’ perspective, defensive restructuring should not be ruled out, whereas strategic restructuring should be stimulated. Observed from regulatory perspective, corporate governance in Macedonia has been successfully covered, but the inadequate protection of the minor shareholders is due to both the supervision of insufficient quality carried out by the institutions which are expected to provide good corporate governance and also to the inefficiency of the judiciary and the punishment policy. Also, it is time to redefine the basic priorities regarding the further development of both the SMEs and the entrepreneurship in Macedonia.

REFERENCES

1. Al Karasneh, I. and Bolbol, A., (2006), “Corporate Governance and Concentration in the Arab Banking Sector and Economic Growth: The Case of the GCC Countries”, Paper Prepared for the AMF/IMF High-Level Seminar Institutions and Economic Growth in the Arab Countries, Abu Dhabi.
2. Barro, R. and Sala-I-Martin, H., (2004), *Economic Growth*, second edition, The MIT Press.
3. Bebchuk, L. and Fried, J. (2003), “Executive Compensations as an Agency Problem”, The Center for Law, Economics, and Business, Harvard Law School, Discussion Paper No. 421, целосна verzija од трудот на http://www.law.harvard.edu/programs/olin_center/

4. Brada, J., and Fiti, T., (editors) (2005), *Towards Dynamic and Sustainable Economic Growth – Growth Supportive Policies*, Blue Ribbon Commission Report for Macedonia, USAID, Skopje.
5. Eftimovski D., (2004), „The sources of the economic growth in the R. of Macedonia and its converting into the human development“, *Current conditions, opportunities, and perspectives for the Macedonian economy*, Macedonian union of the economists, Skopje (in Macedonian).
6. Financial Reporting Council (2008), *The Combined Code on Corporate Governance*, Great Britain.
7. Grosfeld, I., and Roland, G. (1996), “Defensive and Strategic Restructuring in Central European Enterprises”, *Emergo, Journal of Transforming Economies and Societies*, 3 (4).
8. Lopriore, M., (2009), “Supporting Enterprise Development and SME in Europe”, *EIPAScope 2009*.
9. Ojo, M., (2009), “The Role of External Auditors in Corporate Governance: Agency Problems and the Management of Risk” MPRA Paper No. 15989, online at www.mpra.ub.uni-muenchen.de/15989.
10. Roberts, J., (2004), “Agency Theory, Ethics and Corporate Governance”, Corporate Governance and Ethics Conference, Sydney, Australia.
11. Roland, G., (2000), *Corporate Governance Systems and Restructuring: The Lessons from the Transition Experience*, ECARES, Universite Libre de Bruxells, CEPR and WDI.
12. Schmieman, M., (2002), “Enterprises in Europe – Does size matter?”, *Statistic in Focus*, Theme 4 – 39/2002, Eurostat, European Communities, Catalogue number KS-NP-02-039-EN-N.

СУБЪЕКТЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ КАК ОБЪЕКТЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ*

Т.Б. Саутиева

к.г.н., доцент кафедры теории и истории государства и права
Пятигорского филиала РГТЭУ

Выражаясь современной терминологией, государство – это политическая структура особого рода, возникшая на определенном этапе общественного развития и представляющая собой центральный институт власти в политической системе конкретного общества [1, С. 31].

Необходимость определенным образом построить территориальную организацию государства вытекает из того обстоятельства, что любое государство расположено на ограниченной территории. Для выполнения своего социального назначения – организации экономической жизни, защиты граждан, создания страховых запасов и т.п. – государство ведет разнообразную деятельность. Например, финансовую, экономическую, военную и т.д. Но вести всю эту деятельность из одного центра при значительной численности населения и больших размерах государства становится объективно невозможным.

Кроме того, население того или иного государства может быть многонациональным. Каждая народность, нация может иметь свои традиции, исторический опыт государственности, культурные, языковые и иные духовные потребности. Следовательно, приходится учитывать при устройстве государства и этот многонациональный аспект населения. Наконец, субъективные и даже случайные факторы – заимствования, политико-правовые подражания, колониальное воздействие, политические интересы и многое другое – тоже влияют на территориальную организацию государства.

Из вышесказанного вытекает утверждение о том, что территориальная организация (форма государственного устройства) играет важную роль в институте государства. Прежде чем определить форму государственного устройства, необходимо дать

* Рад је саопштен усмено на међународној научној конференцији ES-NBE 2011, Косовска Митровица, 9-10. новембар 2011.

определение форме государства. Итак, форма государства – это совокупность трех взаимосвязанных элементов: форма правления; политический режим; форма национально-государственного и административно-территориального устройства [2,С.100]. Следовательно, форма государственного устройства - элемент формы государства, характеризующий внутреннюю структуру государства, способ его политического и территориального деления, обуславливающий определенные взаимоотношения органов всего государства с органами его составных частей [3,С.54].

На текущий момент ученые правоведы выделяют три основные формы государственного устройства:

1 Унитарное (фр. unitaire – единое, составляющее одно целое) государство – простое по составу, имеет единые органы государственной власти, построенные по системе вертикального подчинения. Административные образования в составе такого государства не самостоятельны и подчинены центральным органам власти [4,С.76].

На сегодняшний день большинство суверенных государств являются унитарными. Унитарные государства могут быть централизованными и децентрализованными.

Основными признаками унитарного государства являются: единый для всего государства учредительный нормативный правовой акт (или совокупность таких актов), нормы которого имеют верховенство на всей территории страны; единые для всей страны высшие органы власти; единая система законодательства; единое гражданство; единая денежная единица; составные части унитарного государства не обладают признаками суверенитета.

2 Конфедерация – это союз государств, сохраняющих независимость, но по определенному кругу вопросов имеющих общие органы и осуществляющих совместно полномочия [5,С.226]. Как правило, это внешняя политика, связь, транспорт, вооружённые силы. В отличие от членства в одной федерации, государство может быть членом нескольких конфедераций одновременно.

Некоторые политологи склонны не считать конфедерацию полноценным, настоящим государством. Форма организации центрального правительства при таком государственном устройстве будет слабой: центральный орган в конфедерации не обладает непосредственной юрисдикцией над гражданами государства и действует только через субъекты, решения так называемых органов совместного управления, не обладают силой прямого действия.

Такие решения могут вступить в силу только после утверждения центральными органами власти государств-членов конфедерации.

Важная черта конфедерации – её недолговременный и переходный характер. Причины распада этого государственного устройства и превращения его в другую форму могут быть разными и зависят от конкретных исторических и других обстоятельств. Таким образом, конфедерация служит переходной формой сложного государственного устройства на пути к более тесному и сплоченному союзу либо наоборот.

3 Федерация. Федерация (лат. foederatio — объединение, союз) — форма государственного устройства, при которой части федеративного государства являются государственными образованиями, обладающими юридически определённой политической самостоятельностью.

В федеративном государстве имеются две системы высших органов власти (федеральные и субъектов федерации); наряду с федеральной конституцией субъекты федерации имеют право принимать свои нормативные правовые акты учредительного характера (например, конституции, уставы, основные законы); они наделены правом принимать региональные законы; у субъектов федерации, как правило, есть собственное гражданство, столица, герб и иные элементы конституционно-правового статуса государства, за исключением государственного суверенитета.

При этом субъект федерации не имеет права выхода из состава федерации (сецессии) и, как правило, не может быть субъектом международных отношений. Субъекты федерации могут иметь различные наименования, которые, как правило, определяются историческими или правовыми факторами: штаты, провинции, республики, земли или федеральные земли и т.д.

Необходимо отметить, что понятия «федерация» и «федерализм» не всегда совпадают. Классический федерализм означает форму политической организации нескольких территориальных или национальных сообществ, бывших независимыми, но решивших объединиться в единое политическое образование [6,С.175].

В узком смысле федерализм обозначает взаимоотношения между различными уровнями государственной власти, то есть её функционирование по всей вертикали между федеральным центром и субъектами Федерации: в более широком - сочетание самоуправления и долевого правления через конституционное соучастие во власти на основе децентрализации [7,С.106].

Понятие «федерализм» шире и сложнее понятия «федерация» поскольку включает в себя не только теорию федеративного государства, но и принципы политической организации, которые позволяют объединить независимые государства под руководством центрального правительства, оставляя за каждым из них определенную долю прав. Кроме того, в современных условиях федерализм следует рассматривать в большей степени как принцип связи частей и целого в территориально-политическом устройстве государства, а также как политико-правовую идею достижения компромисса между общегосударственными и местными интересами.

Наука конституционного права выделяет разные виды федеративных государств. А.Н. Кокотов и М.И. Кукушкин предлагают следующую разновидность федераций [8,С.259-264] (с точки зрения положения их субъектов):

1 Симметричные и асимметричные федерации. Все федерации, исходя из соотношения статуса разных субъектов федерации и их отношений с федеративным центром, принято делить на симметричные и асимметричные. Симметричными называют федерации, у которых все субъекты обладают равным правовым статусом, прежде всего в сфере взаимоотношений субъектов федерации с федеративным центром. Напротив, асимметричные федерации — это федерации с разным правовым статусом субъектов, с особенностями правоположения отдельных субъектов (групп субъектов);

2 Территориальные и национально-территориальные федерации. Федеративные государства делят на территориальные и национально-территориальные исходя из этнической окраски субъектов федерации. Территориальные федерации — государства, состоящие из субъектов федерации, не являющихся национально-государственными образованиями и не имеющих особых прав, этнических по природе. Национально-территориальные федерации — государства, состоящие из национально-государственных субъектов (отражают своеобразие национального состава населения, являются способом решения национального вопроса) национально-государственных субъектах наряду с государственным языком федерации вводится, как правило, еще один официальный язык, являющийся национальным языком большинства местного населения данных территорий. Национально-территориальные федерации включают федеративные государства двух видов: одни

полностью состоят из национально-государственных субъектов (такowymi были Союз ССР, Чехословацкая федерация); другие включают в свой состав национально-государственные образования наряду с территориальными субъектами, или не имеющими национальной окраски, или являющимися способом государственной организации национального большинства соответствующих федеративных государств (таковой является современная Российская Федерация);

3 Федерации с суверенными и несуверенными субъектами. Государственная самостоятельность субъектов федерации в разных федерациях различна. По этому основанию возможно выделение федераций с суверенными и с несуверенными субъектами. Выделение федераций с суверенными субъектами принимается не всеми авторами. Так, Р.А. Мюллерсон утверждает, что субъекты федеративных государств, даже обладающие широкими полномочиями, не являются суверенными образованиями. Суверенитетом в федерации обладает только сама федерация [9,С.16]. Государственный суверенитет — интегральное политико-правовое свойство, выражающееся в возможности государства быть полноправным субъектом международного права и обладать верховной властью внутри страны. Юридическим опосредованием государственного суверенитета субъектов федерации выступает их конституционное право на односторонний выход из федерации (право на сецессию), а также на одностороннее изменение статуса субъекта федерации на статус свободно присоединившегося государства (ассоциированного государства). Ассоциированное государство — государство, входящее в состав другого государства на основе двустороннего международно-правового договора между ними и сохраняющее за собой право свободного выхода. Пример ассоциированного образования — Пуэрто-Рико в составе США. Субъекты федерации, обладающие одним из этих прав, должны рассматриваться как обладающие государственным суверенитетом. Союзные республики в составе Союза ССР обладали правом на сецессию, а значит и государственным суверенитетом, пусть долгое время лишь де-юре. Субъекты федерации, наделенные широкой самостоятельностью, но не имеющие права на сецессию и на одностороннее провозглашение себя ассоциированными государствами, должны рассматриваться как несuverенные образования;

4 Конституционные и договорные федерации. Статус субъектов в конституционных и договорных федерациях различен. В конституционных федерациях основными учредительными актами выступают общегосударственные конституции (иные общегосударственные законодательные акты), а в договорных федерациях — федеративные договоры, заключаемые между субъектами федерации. В федерации может одновременно иметься и договор, и конституция, как это было в Союзе ССР, что иногда дает основание для выделения наряду с конституционными и договорными федерациями так называемых конституционно-договорных федераций. Однако не любой федеративный договор носит учредительный характер. Например, не являются учредительными договоры, заключаемые в Российской Федерации между субъектами федерации, федерацией и ее субъектами — они носят вспомогательный характер по отношению к общероссийской Конституции. Поэтому в конституционно-договорной федерации речь идет не о равной юридической силе и роли конституции и договора, а о наличии того и другого инструментов правового оформления федеративных связей;

5 Федерации с единым и разделенным законодательным верховенством. В федерациях законодательную деятельность осуществляют как сама федерация, так и ее субъекты, поэтому возникает проблема соотношения законодательных, иных актов федерации и субъектов федерации по их юридической силе. В конституционном законодательстве многих федераций введены коллизионные нормы, указывающие на то, чьи нормы — федеральных актов Или актов субъектов федерации — пользуются приоритетом и подлежат применению в случае их столкновения между собою. Заложенный в таких коллизионных нормах подход и позволяет делить все федеративные государства на федерации с единым или разделенным законодательным верховенством. Если федеральное законодательство определяет, что во всех случаях при столкновении федеральных актов и актов субъектов федерации подлежат применению нормы федеральных актов, то перед нами федерация с единым законодательным верховенством. Если же, например, приоритет федеральных актов в сферах собственных полномочий федерации и совместного ведения федерации, ее субъектов дополнен приоритетом актов субъектов федерации, принимаемых ими в сфере собственных полномочий, над федеральными актами, то налицо федерация с разделенным законодательным верховенством.

Стабильность федеративного государства во многом зависит от принципов, закрепленных в его правовой системе и направленных на эффективное регулирование внутрисударственных отношений. Сегодня конституционные принципы федерализма – это принципы, определяющие федеративное устройство государства. Они обуславливают тип федерации, ее структуру, особенности территориального устройства, характер разделения государственной власти между федерацией и ее субъектами, основы разграничения компетенции между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти субъектов федерации [10, С.67-68]. Принципы федерализма объективно взаимосвязаны, они не существуют изолированно, а оказывают влияние друг на друга и представляют собой не простую совокупность, а целостную систему [11, С.40].

Принципы российского федерализма – это исходные положения, которые отражают особенности формирования и развития Российской Федерации, от которых зависит целостность государства.

1 Одним из таких принципов Конституция РФ называет государственную целостность, которая лежит в основе устройства Российской Федерации. Государственная целостность означает, что Российская Федерация — цельное, единое и нераздельное, хотя и федеративное, государство, включающее другие государства и государственные образования. Они не имеют права выхода из состава Федерации, что соответствует международным стандартам и мировому опыту федеративного строительства. Целостность — естественная черта независимых государств.

Современная Российская Федерация — государственное по своей природе объединение всех субъектов федерации, а не аморфный, слабый их союз, не конфедерация. Российское государство возникло и развивалось как единое централизованное, имеет многовековую историю. В течение длительного периода оно было многонациональным. Автономные образования в составе Российской Федерации (тогда РСФСР) в основном создавались центральной властью, высшими органами государства. РФ возникла не как договорная федерация, не в результате объединения своих субъектов. Напротив, они были образованы ею самой в составе единого государства.

В преамбуле нынешней Конституции РФ подчеркивается, что многонациональный народ Российской Федерации сохраняет исторически сложившееся государственное единство. Российская

Федерация имеет все признаки государства, выступает субъектом международного права. Она имеет общую, единую территорию, охватывающую территории всех субъектов, осуществляет, будучи суверенным государством, территориальное верховенство, обеспечивает свою неприкосновенность. В Российской Федерации единая правовая система, в ней гарантируется единство экономического пространства, свободное перемещение людей, товаров, услуг и финансовых средств; она сама устанавливает правовые основы единого рынка. В Конституции РФ предусмотрены гарантии государственной целостности РФ. Большую роль здесь играет Президент РФ, на которого возложена обязанность принимать меры по охране суверенитета Российской Федерации, ее независимости и государственной целостности.

2 Единство системы государственной власти тесно связано с государственной целостностью и ею обусловлено. Целостная, хотя и федеративная, государственная организация предполагает единую систему власти. Она проявляется в суверенитете РФ, наличии общефедеральных органов государственной власти, чьи полномочия распространяются на всю ее территорию, верховенстве федеральных Конституции и законов. Структура государственной власти многосложна. Субъекты федерации пользуются значительной самостоятельностью в осуществлении государственной власти. Вне пределов компетенции Российской Федерации эти субъекты обладают всей полнотой государственной власти. Однако они должны признавать конституционное разграничение компетенции между ними и федерацией в целом, верховенство федеральных конституций и законов и исполнять их.

Система государственных органов субъектов федерации устанавливается ими самостоятельно, но в соответствии с основами конституционного строя РФ и общими принципами организации представительных и исполнительных органов государственной власти, в согласии с федеральным законом. Это направлено на обеспечение единства системы органов Российского государства в целом. Особенно большое значение для единства системы государственной власти имеет то, что федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов федерации образуют единую систему исполнительной власти во всей стране в пределах ведения Российской Федерации и полномочий РФ по предметам совместного ведения федерации и ее субъектов. Для реализации компетенции Российской Федерации (а значит, единого государственного руководства в этих пределах на

территории всей страны) федеральные органы исполнительной власти могут создавать свои территориальные органы и назначать соответствующих должностных лиц. Серьезная гарантия единства системы государственной власти, прав федерации состоит в том, что Президент и Правительство РФ обеспечивают осуществление полномочий федеральной государственной власти на всей территории страны.

3 Разграничение предметов ведения и полномочий между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти ее субъектов — еще один принцип федеративного устройства России.

В пределах своей компетенции и федерация и субъекты федерации принимают правовые акты, решают вопросы государственной и общественной жизни. По предметам ведения Российской Федерации (первая группа вопросов) принимаются федеральные законы, имеющие прямое действие на всей ее территории. По предметам совместного ведения Российской Федерации и ее субъектов (вторая группа вопросов) издаются федеральные законы, в соответствии с которыми субъекты федерации принимают уже свои законы и иные нормативные акты. Законы и иные нормативные правовые акты субъектов Российской Федерации не могут противоречить федеральным законам, регулирующим первые две группы вопросов. В случае же противоречия между федеральным законом и иным актом, изданным в Российской Федерации, действует федеральный закон. Однако при противоречии между федеральным законом и нормативным правовым актом субъекта федерации, принятым по вопросам, находящимся вне ведения Российской Федерации и ее совместного с субъектами ведения, действует нормативный правовой акт субъекта федерации. Таким образом, предметы ведения, полномочия самой федерации и ее субъектов строго разграничены, и эти границы не должны ими нарушаться.

Споры о компетенции между государственными органами Российской Федерации и органами государственной власти ее субъектов разрешаются Конституционным Судом РФ. Он же разрешает дела о конституционности федеральных законов, нормативных актов Президента, Правительства РФ, палат Федерального Собрания, а также нормативных актов субъектов Российской Федерации, изданных по вопросам, относящимся к ведению органов государственной власти РФ и ее совместному с субъектами ведению.

Последнее означает, что нормативные акты субъектов, изданные вне этих двух групп вопросов, не рассматриваются с точки зрения их соответствия Конституции РФ Конституционным Судом РФ, так как они вне пределов компетенции федерации.

Разграничение предметов ведения и полномочий между федеральными органами государственной власти и органами государственной власти осуществляется не только Конституцией, но и Федеративным договором (который посвящен именно этому) и иными договорами о разграничении предметов ведения и полномочий. Эти договоры не должны противоречить Конституции РФ, а в случае их несоответствия ей, действуют конституционные нормы.

4 В числе принципов федеративного устройства России — принципы равноправия и самоопределения народов в Российской Федерации. Значение их подчеркнуто в преамбуле Конституции РФ. Россия является многонациональным государством, и ее федеративное устройство это отражает. Мировой опыт федерального строительства свидетельствует, что в некоторых случаях федеративная форма государственного устройства может быть обусловлена многонациональным составом населения и служит государственно-правовой формой, помогающей разрешать национальный вопрос (например, бывшие СССР, Чехословакия).

Однако многие федерации построены не по национальному принципу (например, США, Швейцария, Германия). Российская федерация (а также бывший СССР) рассматривались как государственно-правовые формы разрешения национального вопроса, как федерации, построенные по национально-территориальному принципу.

Многочисленные национальные государства и национально-государственные образования в Российской Федерации рассматривались как разнообразные формы национальной государственности, как формы осуществления права наций на самоопределение, воплощения суверенитета наций.

В настоящее время РФ включает субъекты федерации, образованные по национальному (национально-территориальному) принципу (республики, автономная область, автономные округа) и по территориальному (края, области, города Москва и Санкт-Петербург). При этом население республик, автономных образований имеет многонациональный характер; в краях, областях, двух крупнейших российских городах также живут представители многих наций и народностей (хотя в них, в основном, сосредоточено

русское население). В современном федеративном устройстве России получает развитие территориальный (региональный) принцип. Указанные два принципа организации субъектов федерации (национально-территориальный и территориальный) — также существенные характеристики федеративного устройства России.

5 Равноправие субъектов Российской Федерации — принцип федеративного устройства, впервые получивший закрепление в нынешней Конституции РФ. Она специально подчеркивает его важное проявление — равноправие всех субъектов между собой во взаимоотношениях с федеральными органами государственной власти. Нынешняя Конституция РФ, закрепив принцип равноправия субъектов, внесла и некоторые другие новшества, утверждающие его. В Федеративном договоре и в тексте прежнего основного закона имелись различия в компетенции субъектов, в частности, там предоставлялись большие права республикам; теперь это устранено. В то же время имеются различия в государственной организации субъектов федерации. Среди них есть республики, обладающие признаками государства и государственно-территориальные образования, не имеющие, например, своих конституций, гражданства, высших органов государства, что, однако, не влияет на их равное положение в федерации. Естественны и фактические различия между субъектами в экономическом потенциале, численности населения, размерах территории, географическом положении и т.д.

Таким образом, существующая иерархия конституционных принципов федеративного устройства современного Российского государства необходима для их комплексной реализации, которая способствует обеспечению в государстве подлинных эффективных демократических федеративных отношений, поскольку «федеративный строй имеет свои основы, вне которых он или останется «на бумаге», или превратиться в губительную «псевдофедерацию», разлагая и ослабляя страну и вызывая бесконечные внутренние трения, перевороты, гражданские войны и смуты» [12,С.60].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Матузов Н.И., Малько А.В. Теория государства и права: Учебник. – М.: Юристъ, 2001. - С. 31.
2. Венгеров А.Б. Теория государства и права: Учебник для юридических вузов. – 3-е изд. – М.: Юриспруденция, 1999.- С. 100.
3. Мальков А.В. Теория государства и права в вопросах и ответах: Учебно-методическое пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 1997. – С. 54.
4. Общая теория права: Учебник для юридических вузов / Ю.А. Дмитриев, И.Ф. Кузьмин, В.В. Лазарев и др.; Под общ. ред. А.С. Пиголкина. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1997. – С. 76.
5. Юридический энциклопедический словарь / Гл. ред. О.Е. Кутафин. - М.: Большая Российская энциклопедия, 2003. – С. 226.
6. Политологический словарь. - М., 1994. - С. 175.
7. Элейзер Д. Дж. Сравнительный федерализм // Полис. – 1995. - № 5. – С. 106.
8. Конституционное право России: Учебник / Отв. ред. А.Н. Кокотов и М.И. Кукушкин. - М.: Юристъ, 2004. - С. 259-264.
9. Суверенитет в государственном и международном праве. Круглый стол // Советское государство и право, 1991. - № 5. - С. 16.
10. Уманов И.А. Конституционные основы современного российского федерализма: Дисс. д. ю.н. - М., 1997. - С. 67-68.
11. Уханкин В.В. Принципы федерализма в процессе развития целостной федеративной Российской государственности // Закон и право, 2008. - № 8. - С. 40.
12. Ильин И.А. О русском национализме: Сб. ст.- М.: Росс. Фонд культуры, 2006. - С. 60.

CHALLENGES FOR LOGISTICS DEVELOPMENT IN MACEDONIA*

ИЗАЗОВИ ЛОГИСТИЧКОГ РАЗВОЈА У МАКЕДОНИЈИ

Лидија Пулевска – Ивановска¹

Кирил Постолов²

Универзитет „Св Кирил и Методиј“, Економски факултет, Скопје,
Македонија

Сажетак: У последњих неколико година, ефикасна логистика и ефикасан менаџмент ланца снабдевања сметају се за кључни фактори могућих побољшања профитабилности и конкурентне перформансе предузећа. Перформансе ланца снабдевања ће бити кључни показатељ укупног корпоративног успеха у наредном периоду и основне предности приликом уласка на страна тржишта и такмичења земљама које нуде ниске цене. Предузећа са ефикасном логистиком и ефикасним менаџментот ланцем набавке моћи ће да максимизирају њихову профитабилност и побољшају своју конкурентност.

Успех у интегрисању ланцима снабдевања почиње способност предузећа да се крећу робе преко границе брзо, поуздано и јефтино. Да би македонска економија могла пратити светске трендове и процесе и повезали македонскиот пазар на европском и светском тржишту, највећи приоритет треба дати развоју логистике и менаџменту ланца снабдевања у Македонији.

Фокус овог рада је стављен на тренутном нивоу логистичког развоја у Македонији, као и изазова за будући развој.

Кључне речи: логистика, развој, индекс логистичких перформанса, Македонија

Abstract: In recent years, effective logistics and supply chain management have been recognized as key opportunities for improving the profitability and the competitive performance of the companies. Supply chain performance will be a key indicator of overall corporate success in the upcoming period and core advantage when entering foreign markets and compete with low cost countries. Companies with efficient logistics and Supply Chain Management will be able to maximize their profitability and improve their competitiveness.

Success in integrating global supply chains starts with the ability of companies to move goods across borders rapidly, reliably and cheaply. In order to connect the Macedonian economy to the world trends and processes and connect the Macedonian market to the European and the world market, the highest priority should be given to the development of logistics and supply chain management in Macedonia.

Key words: logistics, development, Logistics Performance Index, Macedonia

* Рад је саопштен усмено на међународној научној конференцији ES-NBE 2011, Косовска Митровица, 9-10. новембар 2011.

¹ lidijap@eccf.ukim.edu.mk

² kirilp@eccf.ukim.edu.mk

INTRODUCTION

Business logistics is a relatively new field of study compared with traditional areas of finance, marketing or manufacturing. Logistics is defined as the process of planning, implementation and control of material and information flows from their place of origin to the place of their consumption in order to meet the desires of the consumer.

Logistics, especially the one in transportation, is increasingly becoming a factor for dynamic movement of economic trends in one country, but is particularly significant in the international arena. A World Bank analysis shows that medium developed countries with well developed transport logistics network have great potential for economic growth. Economies that have modern logistics facilities have a comparative advantage over other economies, and therefore, in order Macedonia to successfully engage in global trends and processes, developing logistics is a necessity.

1. LIMITATING FACTORS AND CHALLENGES FACING THE LOGISTICS DEVELOPMENT IN MACEDONIA

The present level of development of logistics in Macedonia can be assessed as unsatisfactory, but Macedonia has a strategic territorial position that offers opportunities to develop effective business logistics. The main advantages of Macedonia for the development of the logistics concept and to build a logistics center are the favorable geographical position and the level of development of transport and other infrastructure. Macedonia The traffic benefits are primarily arising from the Pan-European Corridor 8 and 10, the parts pass through Macedonia and intersect each other in the vicinity of Skopje. Positive trend in the development of logistics in Macedonia and the entry of a world famous logistics companies such as: Logwin, Kuehne + Nagel, Gebruder weiss, DHL, DB Schenker, Mediterranean Shipping Company (MSC), etc.

Generally, we can say that the road infrastructure in Macedonia is adequate for developing a modern logistics concept and building a logistics center. Macedonia's inner urban road network is about 9750 km. Its road infrastructure is characterized by a pronounced development of the Pan-European corridor X North-South E-75, which has a total length of 172 km through the territory of the Republic of Macedonia, and Xd corridor which has a total length of 127 km.

In Macedonia there are 1000 km of railway infrastructure, which follows two pan-European Corridors VIII and X. Corridor X is the length of 217 km through the territory of Macedonia. The railway is a standard

size. Electrified with modern signaling system of communication. The total length of railway infrastructure needed for Corridor VIII is 339 km.

Air traffic in Macedonia is going through two airports in Skopje and Ohrid. The Skopje Airport has been recently renovated and is one of the best airports on the region. It is equipped with modern technology, modern navigation system of aircraft in all weather conditions and with modern information system.

Since Macedonia is a landlocked country, the most important seaport performing services for it is the port of Thessaloniki, Greece.

Limitating factors facing the development of logistics in Macedonia are the following:

- Macedonia is a landlocked country;
- Lack of foreign trade;
- Existence of a small number of companies offering integrated transportation, logistics and forwarding services. These are only the foreign companies mentioned earlier, while most of domestic companies only operate customs brokerage;
- Bureaucratic and administrative obstacles;
- Lack of support from all previous governments.

Despite the limitations specified, the geographic position of Macedonia feature enables the bridge across the center of the Balkan Peninsula and it makes it a special place to implement long-term logistics concept within the region. Thanks to its position and level of development of transport and other infrastructure, the Republic of Macedonia, without doubt, can become a logistics center in the region.

The development of logistics shows that classical settings of the tasks of general transport and storage are increasingly going in the background at the expense of logistics services. This means that the logistical concept of a region gets increasingly more important in terms of natural traffic benefits. Surveys show that logistic potentials in Macedonia are primarily in the textile industry and food processing products. Also, profitable opportunities exist in the sectors of construction materials, sanitary and free economic zones.

2. LOGISTICS IN MACEDONIA MEASURED BY THE INDEX OF LOGISTICS PERFORMANCE

Logistics performance index (Logistics Performance Index-LPI) is an interactive benchmarking tool created by the World Bank in collaboration with the Turku School of Economics in Finland, and aims to

help countries identify challenges and opportunities they face in their trade logistics and what they can do to improve their logistics performance. The database contains the World Bank data for 155 countries worldwide. Logistics performance index is based on research conducted between carriers and shippers in these 155 countries and contains questions about logistical environment in their own countries, the perception of logistical environment in countries with which trade and work experience from the global logistical environment. These data are supplemented with objective data on the performance of key components of logistics supply chains in separate countries.

The index is calculated using the method of Principal Component Analysis (PCA). The index ranges from 1 (lowest) to 5 (highest). The database contains the World Bank indices of logistics performance for 155 countries.

Table 1.: Logistics Performance Index for Macedonia 2010

| | Value of the LPI | Rank |
|--|-------------------------|-------------|
| Total logistics performance index | 2,77 | 73 |
| Infrastructure | 2,55 | 68 |
| International shipments | 2,83 | 79 |
| Logistics competences | 2,76 | 60 |
| Ability to track shipments | 2,82 | 76 |
| Duration of the procedure for execution of export and import | 3,10 | 105 |
| Customs procedures | 2.55 | 61 |

Source: World Bank

Logistics performance index of the Republic of Macedonia for 2010 is 2.77 and according to this index, Macedonia is located at 73-th place out of 155 countries worldwide. The highest index of logistics performance in the world has Germany and it is 4.11, and immediately followed by: Singapore (4.09), Sweden (4.08), Netherlands (4.07) Luxembourg (3.98); Switzerland (3.97), Japan (3.97) UK (3.95), Belgium (3.94) etc. Somalia has the lowest index of logistics performance in the world, and it is 1.34. Other countries that are at the bottom of the table and have a value of logistics performance index under 2 are also African countries: Eritrea (1.70) and Sierra Leone (1.97).

If we make a comparison of logistics performance index of the Republic of Macedonia and other countries of Southeast Europe, we can

conclude that a total of 9 countries, Macedonia is located near the bottom of the table, or the sixth.

As can be seen from Table. 2, in South Eastern Europe, the highest indices of logistics performance have Croatia (3.51) and Hungary (2.99). According to the value of logistics performance index, Macedonia is only before Bosnia and Herzegovina, Serbia and Albania, which is unfavorable indicator.

Table 2.: Logistics performance indices of the countries of Southeast Europe in 2010

| Country | Logistics performance index | Customs procedures | Infrastructure | International shipments | Logistics Infrastructure | Ability to track shipments | Duration of the performance of export and import |
|------------------------|-----------------------------|--------------------|----------------|-------------------------|--------------------------|----------------------------|--|
| Czech Republic | 3,51 | 3,51 | 3,25 | 3,42 | 3,27 | 3,60 | 4,16 |
| Hungary | 2,99 | 2,83 | 3,08 | 2,78 | 2,87 | 2,87 | 3,52 |
| Slovenia | 2,87 | 2,59 | 2,65 | 2,84 | 2,90 | 3,16 | 3,10 |
| Romania | 2,84 | 2,36 | 2,25 | 3,24 | 2,68 | 2,90 | 3,45 |
| Бугарија | 2,83 | 2,50 | 2,30 | 3,07 | 2,85 | 2,96 | 3,18 |
| Macedonia | 2,77 | 2,55 | 2,55 | 2,83 | 2,76 | 2,82 | 3,10 |
| Bosnia and Herzegovina | 2,66 | 2,33 | 2,23 | 3,10 | 2,30 | 2,68 | 3,18 |
| Serbia | 2,69 | 2,19 | 2,30 | 3,41 | 2,55 | 2,67 | 2,80 |
| Albania | 2,46 | 2,07 | 2,14 | 2,64 | 2,39 | 2,39 | 3,01 |

Source: World Bank

CONCLUSION

Although the situation with the level of development of logistics in Macedonia can be considered a pessimistic one, in the direction of improving this situation we must first identify actions to be taken in order to develop a national logistics concept. First, we need to determine which are the import and export potentials of the country, the ways for their improvement and how our manufactured products to convey to European markets. And, of course, how to set the flow of logistics of goods being imported into Macedonia. But we also need to raise awareness of the government about the importance of the logistics sector because logistics can be a key to economic development of the country. Main advantages of Macedonia for the development of logistics concept and building a logistics center are the favorable position and level of development of transport and road infrastructure. The sectors where there are most optimal potentials for the development of the logistics concept are the sectors of textile industry, agriculture, food and construction industry.

REFERENCES

1. R. Andreev (2006), Transportation and Logistics, No. 3, Skopje, Macedonia.
2. Arvis Jean-François, Alina Mustra Monica, Panzer John, Ojala Lauri and Naula Tapio Naula, Connecting to Compete: Trade Logistics in the Global Economy (2007), The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.
3. Ballou R. (2004), Business Logistics / Supply Chain Management,
4. Pearson Prentice Hall, New Jersey.
5. Ekshtajn Werner and others. (2001), Measure "Logistic concepts in Macedonia", Institute of Maritime Transport and Logistics, Bremen, Germany.
6. National Strategy for Macedonia's integration into the European Union (2004), Government of the Republic of Macedonia.
7. www.worldbank.org

ИНТЕГРИСАНЕ МАРКЕТИНГ КОМУНИКАЦИЈЕ У ФУНКЦИЈИ ПРИВРЕДНОГ РАЗВОЈА ЦРНЕ ГОРЕ*

INTEGRATED MARKETING COMMUNICATIONS IN FUNCTION OF THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF MONTENEGRO

Јелена Жугић¹

Универзитет Медитеран, Факултет за пословне студије "Montenegro
Business School", Сердара Јола Пилетића бб Палада, 81.000

Подгорица, Црна Гора

Мирјана Марковић²

Скупштина Црне Горе, Булевар Светог Петра Цетињског 10, 81.000

Подгорица, Црна Гора

Сажетак: У савременим условима пословања, интегрисане маркетинг комуникације (ИМК) су у функцији покретања значајних економских и друштвених развојних потенцијала као и привредног развоја једне земље. Комуникација је начин стварања, преношења и коришћења пословних информација, њихово уграђивање преко пословног менаџмента у пословне контакте, пословне односе и пословне процесе, те пословни систем у целини. Из тог разлога, савремена комуникологија захтијева маркетиншки и интегративни приступ. Основна функција интегрисаних маркетинг комуникација је повезивање и кореспондирање елемената маркетинг микса (производ, цијена, промоција и дистрибуција) у циљу ефикасности и ефективности пословања.

Препознатљив и јавности највидљивији вид комуникације је промотивна функција комуникације, која има за циљ да успјешно креира, квалитетан производ приближи потрошачима, позиционира га и обезбједи му имиџ препознатљивог брэнда. Међутим, промотивна функција комуникације није довољан услов успјешног управљања. Само вишеструко посматрана маркетинг комуникација, која захтијева интегрисање свих модела комуникације, комуникацијских техника и метода, може бити у функцији успјешног управљања привредним развојем Црне Горе.

Кључне ријечи: интегрисане маркетинг комуникације, маркетинг, привредни развој, конкурентност

Abstract: In the modern business environment, integrated marketing communications (IMC) are in function of initiating significant economic and social development potential and economic development of a country. Communication is a way of creation, transfer and use of business information, through their incorporation in business management business contacts, business relationships and business processes and business system as

* Рад је саопштен усмено на међународној научној конференцији ES-NBE 2011, Косовска Митровица, 9-10. новембар 2011.

¹ jelena_perovic@yahoo.com

² mirjana.markovic@skupstina.me

a whole. For this reason, modern marketing and communication requires an integrative approach. The main function of integrated marketing communications is connecting and correspondence of elements of marketing mix (product, price, promotion and distribution) in order to effectiveness and efficiency of business. Recognizable and most visible form of public communication is a promotional function of communication, which aims to successfully created and quality product closer to consumers, positioning it and provide him a recognizable brand image. However, the promotional function of communication is not a sufficient condition for successful management. Only observed multiple marketing communications, which requires integration of all models of communication, communication techniques and methods, can serve the economic development of successful management of Montenegro.

Key words: *integrated marketing communication, marketing, economic development, competitiveness*

УВОД

Маркетинг је темељна дисциплина која истражује и помаже ефикасно и ефективно повезивање понуде и потражње. Маркетиншка комуникација се мора планирати и усмјеравати на систематски и стратешки начин, да би била ефикасна и интегрисана. Да би се комуникација остварила, пошиљалац и прималац информација морају имати заједничку подлогу - морају слично разумјети знакове који се користе за пренос информација. Савременост маркетиншке комуникације одређена је тежњом за њеним потпуним прилагођавањем потрошачевим жељама, потребама и могућностима.

Комуникација је начин стварања, преношења и коришћења пословних информација, њихово уграђивање преко пословног менаџмента у пословне контакте, пословне односе и пословне процесе, те пословни систем у цјелини. Из тог разлога, савремена комуникологија захтијева маркетиншки и интегративни приступ. Основна функција интегрисаних маркетинг комуникација је повезивање и кореспондирање елемената маркетинг микса (производ, цијена, промоција и дистрибуција) у циљу ефикасности и ефективности пословања.

У овом раду биће ријечи о интегрисаним маркетинг комуникацијама (ИМК), њиховом значају за друштво у цјелини, као и утицају на привредни развој Црне Горе, укључујући поглед кроз призму неопходних промјена које Црна Гора мора учинити у улози кандидата за придруживање Европској Унији у области ажурне, константне и интензивне комуникације, не само на интерном нивоу, него и у односу на институције ЕУ.

1. КОНЦЕПТ И ИНСТРУМЕНТИ ИНТЕГРИСАНИХ МАРКЕТИНГ КОМУНИКАЦИЈА

Пословне комуникације представљају средство изградње и припреме пословног менаџмента у пословним процесима. На овај начин се стварају, преносе и користе пословне информације, уграђују се преко пословног менаџмента у пословне контакте, пословне односе и понашања, пословне процесе, те пословни систем у цјелини. Интегрисаним маркетинг комуникацијама пришло се као покушају унапређења пословне праксе, новом концепту и на крају, као потпуно новој научној дисциплини.

Америчка асоцијација рекламних агенција дала је широку дефиницију ИМК по којој интегрисане маркетиншке комуникације представљају концепт планирања маркетиншких комуникација који препознаје додатну вриједност детаљног плана, који процјењује стратешке улоге низа комуникацијских дисциплина (на примјер, опште оглашавање, директна реакција, продајна промоција и ПР) и комбинује ове дисциплине како би обезбиједио јасноћу, доследност и максималан ефекат комуникација.

Котлер дефинише ИМК као „концепт у оквиру којег предузеће пажљиво интегрише и координира многе комуникативне канале којима располаже да би пренијело јасну, конзистентну и прихватљиву поруку о организацији и њеним производима“. Kotler, P. & Keller, K., L. (2006) Ова дефиниција обухвата све кључне елементе маркетиншке комуникације: пошиљалац, порука, медији, прималац и ефекти комуникације.

Промјене у понашању потрошача, узроковане општим социјалним промјенама и технолошким достигнућима, резултирале су све већом потребом интегрисања свих комуникацијских активности, као и за модификованим и потрошачу потпуно прилагођеним комуникацијским порукама. Императив предузећа да буду што више тржишно оријентисана, приморало их је на креирање не само производа и услуге који ће бити базирани на потребама и жељама потрошача, него и таквог програма маркетинг комуницирања, чији ће центар пажње, и на почетку и на крају, бити потрошач. Сегментација масовних тржишта на више мањих, од којих свако захтијева прилагођен комуникацијски приступ, развој нових медија и пораст софистицираности потрошача резултирали су новим концептом у комуникацијској науци, познатим као ИМК. Тај тренд је почео 1990. године и од тада постаје аксиом пословања савремених предузећа и друштава. Наиме, у претходном раздобљу су се облици маркетиншке комуникације проучавали и

примјењивали појединачно, као независни елементи, док се у савременој комуникацијској филозофији поставља интегрисани приступ и повезивање свих облика комуникације у виду неминовности савременог пословања и постизања синергијских учинака. Заснован на фокусирању на циљни аудиторјум, концепт интегрисане маркетиншке комуникације користи »интерно-екстерни« приступ у развоју комуникацијске стратегије па га данашње компаније почињу све више примјењивати.

Прва истраживање у области ИМК спроведена су 1991. године у Школи за журналистику на Нордвестерн Универзитету у САД. До данас су урађена многа истраживања која су имала за циљ да дефинишу концепт и установе факторе који позитивно или негативно утичу на степен интеграције маркетинчких комуникација. Проучавани су и степени корелације између ИМК, са једне стране, и величине компаније, промјена у окружењу, перформансама предузећа, искуства менаџера с друге стране. Потврђена је позитивна корелација између примјене ИМК и перформанси предузећа, као и искуства менаџера. Огњанов, Г. (2009)

Развој ИМК је ишао у два основна правца: од дефинисања самог концепта и постављања његових базичних принципа у термијском смислу до објашњавања како се тај концепт може што успјешније примијенити у пракси, од стране маркетинг агенција и њихових клијената. Како је на теоријском нивоу остало много тога неразјашњеног, сматра се да су ИМК још увијек на нивоу предпарадигме. Kitchen P.J. & Schultz D.E. (1999)

На концепт ИМК се не би требало гледати као на нови тренд у маркетингу, него га треба схватити као нови стратешки приступ маркетинг комуницирању. Дакле, овај приступ даје нови квалитет комуницирању и инсистира на успостављању двосмјерне комуникације између предузећа и различитих циљних аудиторјума. ИМК зато нијесу посебна научна дисциплина која се издваја из маркетинга, већ нови концепт који је развијен унутар маркетинга и има за циљ унапређење ефикасности процеса размјене.

ИМК у привреди представљају средства помоћу којих компаније покушавају да информишу, убиједу или подсјете своје потрошаче, на директан или индиректан начин о производима или услугама које продају. Ове комуникације омогућавају потрошачима да схвате: вриједност производа или услуге; зашто се и како производ или услуга користи; какви су ефекти (краткорочни и дугорочни) усљед коришћења датог производа или услуге; кога компанија препознаје као циљну јавност; шта представљају компанија и бренд; како потрошачи могу бити подстакнути или

награђени. Са становишта произвођача, ИМК омогућавају компанијама да: своје производе повежу са другим људима, мјестима, догађајима, брендovima, искуствима, осјећањима, стварима; перципирају имица бренда и компаније у свијести потрошача.

Фактори који су условили развој ИМК су тржишни и технолошки. Тржишни фактори се односе на повећану конкуренцију, раст улагања у промотивне активности, редистрибуцију промотивних буџета и промјене у понашању потрошача док се технолошки фактори односе на фрагментацију медија, појаву интерактивних медија и могућност креирања базе података о потрошачима, партнерима и конкуренцији.

Микс интегрисаних маркетинг комуникација у оваквој примјени могао би се разврстати у шест основних модела:

1. Пропаганда,
2. Доношења и имплементације легислативе,
3. Унапређење продаје
4. Догађаји и искуства,
5. Односи с јавношћу и публицитет,
6. Директни маркетинг,
7. Лични допринос и лидерство.

Иако су неке маркетинг комуникације већ нашле примјену у појединим сегментима, треба нагласити да је концепт ИМК много захтјевнији, дубљи и озбиљнији. Циљ оваквог комуницирања није краткорочна „профитабилност”, већ друштвено одговорни и одрживи ефекти на макро нивоу.

2. ЗНАЧАЈ ИМК ЗА ДРУШТВО У ЦЈЕЛИНИ

Концепт ИМК, као инструмент практичне економије, односно маркетинга, излази из својих оквира и налази широку примјену у широј друштвеној сфери. Најзначајнија примјена ИМК лежи у стварању општег друштвеног добра. Осим тога, ИМК се данас баве и оним феноменима који су до јуче сматрани ексклузивним пољем других наука као што су политикологија, право, социологија или лингвистика. У том контексту потребно је нагласити колико је важна улога комуникације уопште, а нарочито њеног интегрисаног и маркетиншког приступа кад је у питању стварање општег друштвеног добра. Из свих ових разлога мора се направити значајан напор да се релевантне државне институције, институције науке и

умјетности, као и све друге организације и корпорације упознају са значајем концепта ИМК у пословању.

Ако повучемо паралелу, можемо закључити да интегрисане маркетинг комуникације омогућавају грађанима и правним лицима да схвате вриједност примјене законских прописа, суштину активности које се спроводе, да схвате краткорочне и дугорочне ефекте спроведених активности, које су препреке препознате у имплементацији легислативе или развоју друштва, да воде рачуна о томе како екстерна јавност перципира Владине стратегије и напоре, да омогуће да грађани и компаније могу бити подстакнути, субвенционирани или награђени. ИМК државним органима и институцијама омогућавају да: своје законодавство имплементирају, а стратегије, односно активности које обављају повежу са грађанима; мјестима, догађајима, брендovima, искуствима, осјећањима, стварима, као и да перципирају имиџ „бренда” у свијести потрошача и екстерне јавности.

Основни задатак маркетинга у организацији профитног типа јесте пласирање и продаја производа под утицајем тржишних закона, све јаче конкуренције и сталне потребе за растом профита. Данас постоји и такозвани „друштвени маркетинг” или „маркетинг непрофитних организација”, који се примјењује у хуманитарним и друштвеним институцијама. Његов задатак је вишеструк и далекосежан, јер скреће пажњу јавности на постојање институција оваквог типа, развија свијест о њима као о потребним установама, побољшава квалитет њиховог утицаја и унапређује стварање њихових прихода.

За адекватну и правилну примјену маркетиншких акција од пресудног су значаја правилно схватање маркетиншке филозофије, систематски приступ у рјешавању маркетиншких проблема и спремност да се примјењују технике из профитног сектора. Упркос разликама у односу на комерцијални сектор, задатак непрофитних институција је да свој „производ” учине атрактивним. Ако се направи паралела са маркетингом у непрофитним институцијама, третирајући производ као програм, а паковање као спољашњи имиџ који институција гради о себи, онда се улога маркетинг менаџера огледа у томе да тај производ – програм учини интересантним и другачијим.

3. ИМК У ФУНКЦИЈИ ПРИВРЕДНОГ РАЗВОЈА ЦРНЕ ГОРЕ

Значај интегративног приступа комуникацији и комуникацијским вјештинама, озбиљности и пажњи с којом се мора

приступити овој виталној функцији државе, у циљу јачања њеног политичког, економског, социјалног и културног имиџа и угледа у међународној заједници, у овом тренутку је немјерљив за Црну Гору. Подсећања ради, повратак вишестраначке демократије увећао је значај комуникација у функционисању свих сегмената јавне администрације, сарадње с медијима, успостављање организационе културе, нових модела културних и економско-социјалних вриједности. Тај процес који још увијек траје захтијева корјениту стратегију дугорочног управљања промјеном црногорског друштва у цјелини. Статус кандидата за чланство у ЕУ, као и сам процес реформи и хармонизације са легислативом Европске Уније додатно захтијева ажурну, константну и интензивну комуникацију у свим њеним видовима.

Када је у питању туризам, имајући у виду да је Црна Гора декларисана као еколошка држава она би требала слиједити модел развоја туристичке дестинације који ће јој осигурати конкурентске предности у тржишној утакмици међу медитеранским дестинацијама. У том циљу она би могла у своју туристичку понуду уклопити и значајан еко туристички, али и културни потенцијал, који би значајно умањио негативне ефекте сезоналности. Модел интегративног управљања квалитетом у формирању пакета екотуристичке понуде осигурава најбољи пут до задовољства свих субјеката на нивоу туристичке дестинације. Прихватањем овог модела осигурава се пут и оквир ка добром пословању, што истовремено осигурава задовољство туриста, пословни успјех свих субјеката у туристичкој понуди и просперитет и задовољство домицилног становништва. Овакав је приступ у теорији и у документима Еуропске уније присутан је као *Integrated Quality Management-и* (IQM), чиме се нагласак ставља на интегративни приступ на темељу задовољства туриста понуђеним опипљивим и неопипљивим елементима, међу које прије свега спада гостољубивост, културна баштина, сигурност, заштита природе и чистоћа.

Предуслов за управљање одрживим конкурентским развојем је добра комуникација. Стратегија развоја туристичке дестинације, на примјер, заснована на принципима одрживости представља дугорочну визију стварања пакета туристичке понуде на одређеном географском подручју, у овом случају на нивоу државе Црне Горе. Она подразумијева ангажовање великог броја кохерентних субјеката на одређеном простору, интегрисаност процеса и синергетски ефекат у циљу формирања јединственог препознатљивог брэнда, али и индивидуалну сатисфакцију свих актера. Тај процес захтијева јаку

комуникациону структуру, енергичну и динамичну координацију као основ функционисања сложеног система управљања туристичком дестинацијом.

Са друге стране, с обзиром да се Црна Гора декларише као еколошка држава, примјена ИМК у државној управи мора имати за циљ подстрек упознавање проблема деградације животне средине и допринос развијању пословне и еколошке етике код сваког појединца. Проблем очувања природе и животне средине је веома сложен проблем, који захтијева озбиљну дугорочну стратегију, а коју ће морати спроводити и реализовати сви друштвени чиниоци. Зато ће у будућности пажња бити усмјерена на повезивање покрета за пословну етику и покрета за еколошку етику, уз примјену концепта интегрисане маркетинг комуникације, а све у циљу осмишљавања нових друштвених акција развијања свијести и унапређења заштите животне средине.

Примјера ради, пословна политика "Плантажа" је усмјерена на дугорочан и стабилан раст и развој друштва и остваривање добрих пословних резултата. Ове године се даје приоритет ефикасном газдовању свим расположивим средствима у Друштву, уз заштиту животне средине, високом квалитету производа, стабилној производњи великог обима, континуираном развоју, јачању конкурентске предности и освајању нових тржишта. У власништву "Плантажа" и фирме "ОМР Engineering" отворена је прва фабрика за прераду отпада од орезане винове лозе и производњу брикета. Идеју за пројекат иницирао је закон који забрањује спаљивање орезаних грана винове лозе у циљу заштите животне средине. Због своје високе калоричности брикети се у свијету користе за гријање, док су у Црној Гори још увијек у функцији потпале роштиља. (Преузето са сајта www.plantaže.me, датум приступа 19.09. 2011. године)

Људи преко производа и услуга зависе од животне средине. Пропадање животне средине трошењем природних ресурса, загађењем ваздуха и воде значајно смањује могућност за развој. Ипак, пропадање животне средине највише утиче на сиромашне, јер су они највише угрожени због проблема преживљавања, здравља и безбједности (нпр. у неким градовима сиромашни по правилу живе у близини индустријских објеката јер себи не могу приуштити живот на другом мјесту). Зато је јако важно пратити активности у области животне средине и њихов утицај на сиромаштво. Прикупљене податке треба користити за информисање оних који доносе политичке мјере, тако да се њихове усвојене политике могу прилагодити дугорочним плановима и потребама друштва. Gidens, E. (2006)

Црна Гора би у овој области могла да слиједи примјер Латвије у којој један пројекат биомасе остварује циљеве из области животне средине коришћењем дрвног отпада као примарног извора енергије, што има за последицу нулту емисију гасова „стаклене баште“. Коришћење дрвног отпада, такође, може да допринесе смањењу сиромаштва редукцијом трошкова и вишим степеном енергетске ефикасности у општинама, што значи да су већа средства на располагању за друге социјалне службе, а да становништво плаћа ниже рачуне за гријање. (Преузето са сајта <http://www.ndicrnagora.org/files/>, датум приступа 19.09. 2011. године)

ЗАКЉУЧАК

До афирмације маркетинг активности нарочито изражене у виду стратегијског концепта интегрисаних маркетинг комуникација (ИМК). Овај концепт, чије утемељење можемо спознати у многим научним дисциплинама (социологији, психологији, економији, политикологији, биологији), има вишеслојни карактер. Основна функција ИМК је повезивање и кореспондирање елемената маркетинг микса (производ, цијена, промоција и дистрибуција) у циљу ефикасности и ефективности пословања. Иако су неке маркетинг комуникације већ нашле примјену у појединим сегментима, треба нагласити да је концепт ИМК много захтјевнији, дубљи и озбиљнији. Циљ оваквог комуницирања није краткорочна „профитабилност“, већ друштвено одговорни и одрживи ефекти на макро нивоу.

У том контексту потребно је нагласити колико је важна улога комуникације уопште, а нарочито њеног интегрисаног и маркетиншког приступа кад је у питању стварање општег друштвеног добра. Из свих ових разлога мора се направити значајан напор да се релевантне државне институције, институције науке и умјетности, као и све друге организације и корпорације упознају са значајем концепта ИМК у пословању.

Значај интегративног приступа комуникацији и комуникацијским вјештинама, озбиљности и пажњи с којом се мора приступити овој виталној функцији државе, у циљу јачања њеног политичког, економског, социјалног и културног имица и угледа у међународној заједници, у овом тренутку је немјерљив за Црну Гору. Статус кандидата за чланство у ЕУ, као и сам процес реформи и хармонизације са легислативом Европске Уније додатно захтијева ажурну, константну и интензивну комуникацију у свим њеним видовима. Само вишеструко посматрана маркетинг комуникација,

која захтијева интегрисање свих модела комуникације, комуникацијских техника и метода, може бити у функцији успјешног управљања привредним развојем Црне Горе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Gidens, E. (2001). Социологија, Подгорица: ЦИД
2. Kotler, P. & Keller, K.L. (2006). Маркетинг менаџмент, Београд: Дата Статус
3. Kitchen, P.J. & Schultz D.E. (1999). A Multi-Country Comprasion of the Drive for IMC, Journal of Advertising Research, Vol 39, Issue I, pp. 21-38
4. Огњанов, Г. (2009). Интегрисане маркетинг комуникације, Београд: Чугура принт

Web странице:

1. <http://www.ndicrnagora.org/files/> (датум приступа 19.09.2011. године)
2. www.plantaže.me (датум приступа 19.09.2011. године)

КРИЗА, ЕКОНОМСКА НАЧЕЛА И СТРАТЕГИЈСКИ МЕНАЏМЕНТ

CRISIS, ECONOMIC PRINCIPLES AND STRATEGIC MANAGEMENT

Драгић Марић*

Универзитет одбране - Војна академија, Београд, Р. Србија

Сажетак. Текућа светска финансијска криза исказује изражене слабости владајућег економског система, заснованог на принципима неолибералног капитализма. По мери већ дугог трајања кризе, испољавају се настојања за „преиспитивањем“ саморегулишуће улоге тржишта, као и потребе за чвршћом економском регулативом државе. То истовремено шири могућности упоређивања неолибералних економских принципа са оним економским начелима која су оцењена као заједничка за економско и друга друштвена подручја, као што су домени одређених државних институција. Такође, са становишта стратегијског менаџмента, упутно је упоређивање и са економским начелима која су својевремено, у одређеном друштвеноисторијском простору оцењена као недовољно успешна.

Кључне речи: криза, економски принципи, стратегијски менаџмент.

Abstract. The ongoing global financial crisis shows the pronounced weakness of the dominant economic system, based on the principles of neoliberal capitalism. By measure for a long duration of the crisis, efforts for „revise“ the role of self/regulating market are manifested as well as the needs for tighter regulation of the state economy. It also shows features a wider comparison of neo-liberal economic principles with those economic principles which are judged to be common for economic and other social sectors, such as domains of certain state institutions. Also, from the perspective of strategic management, it is instructive to compare the economic principles that were once, in a certain social and historical area assessed as insufficient successful.

Key words: crisis, economic principles, strategic management.

УВОД

Снажне техничко-технолошке и, тежишно њима изазване друштвено-политичке промене неминовно се одражавају на економску науку, као и на теорију менаџмента. Текући историјски период, међутим, садржи још један у том погледу изразито важан утицајни чинилац, чији се утицај може показати од кључне важности за оцењивање успешности теоријских концепта. Тај чинилац је, сада

* dragicmaric10@gmail.com

већ вишегодишња - светска финансијска криза. Под њеним притиском преиспитују се економска правила (нео)либералног капитализма.¹ Логично је очекивање да се при томе обрати потребна пажња на она (економска) начела која се сматрају заједничким за привредну и друге сфере друштва. Са становишта стратегијског менаџмента је погодно размотрити она начела која су идентификована као заједничка за економску и војну сферу, наравно и задруге области друштвеног живота. Исто тако, текућа финансијска и економска криза својом дужином провоцира и поновно разматрање адекватације тзв. парцијалних економских принципа.

1. УТИЦАЈ СВЕТСКЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ НА ЕКОНОМСКА СХВАТАЊА

Природна последица кризе је настојање за преиспитивањем основних, до тада владајућих ставова економске теорије, укључујући и сама економска начела. Наравно, реаговања на кризу се, пре темељних научних уобличавања, испољавају путем одговарајућих натписа у економским рубрикама познатих гласила.

Такву врсту текста под насловом „Крај неолибералне ере“ преноси дневни лист „*Политика*“ већ почетком 2008. године.² У уводном чланку се каже да „криза која је захватила светска финансијска тржишта носи разоран потенцијал не само по економију него и по идеологију. Ово свакако није крај капитализма, али је вероватни крај неолибералне ере. Идеја је поражена тамо где је и зачета, у САД. Улога државе поново избија у први план, јер у тренуцима хаоса сви од ње траже помоћ и спас.“

Трајање кризе, дуже од у почетку процењеног, „пооштрава“ економске оцене њених узрока. Тако „*Њујорк тајмс*“ преноси оцену да „тржишта нису, како мисле традиционални економисти, ефикасне, самоуправљајуће и самостално коригујуће творевине“, а лондонски „*Телеграф*“ процењује: „привреде ће стагнирати деценијама“.³ Поред преношења наведених оцена из познатих страних листова,

¹ Првенствено се мисли на економске принципе и/или начела формулисана у делима савремених америчких економиста (Манкју), код нас преведена и прихваћена од стране знатног дела релевантних образовних институција. [7]

² У броју од 30. марта наведене године, стране 1. и 11-13. (Извесни недостатак одговора на кризу у виду значајнијих дела стручних и научних публикација делимично се надокнађује сталним новинским економским рубрикама).

³ Према дневном листу „Блиц“ од 28.08.2010. године, у оквиру недељног додатка о економији - „*Новац*“, стране 06-08.

констатује се и да је „велика рецесија која је дошла 2008. године, убила сваку илузију да тржишта савршено функционишу и да државни надзор тржишта треба свести на минимум. Доказала је да су тржишта служила томе да на потпуно генијалан начин безобразно обогате неколицину ненадзираних. Покретачка сила стамбене лакоумности с обе стране Атлантика није била жеља да свако има свој кров над главом, него идеја с „Вол-стрита“ да се прода што више сумњивих хипотекарних хартија од вредности ... Као што су Европљани давно научили, неспутани капитализам узима данак у људскости ...“.⁴

Закључно са трећим тромесечјем 2010. године, глобална финансијска криза „коштала је свет 15000 милијарди (15 билиона) долара – по изјави члана управног одбора аустријске институције за финансијски надзор, Курта Прибила. Он је указао да је реч о износу који не обухвата само губитке и банкротства фирми и банака, већ и финансијске минусе валутних стручњака и трговаца акцијама на берзи“.⁵ Наведеној „цифри“ треба додати још „неколико хиљада милијарди долара“ накнадно одобених владама водећих западних земаља за санирање финансијске кризе. Наравно, неодвојива су и питања дуготрајних протеста у Грчкој и низу европских земаља, али и покрета у САД-у, као што је „Окупирајмо Вол-стрит“ и сл. Свакако да се наведене појаве морају повезати и са тзв. „економским принципима неолибералног концепта“.

У оквиру горепомених преиспитивања економске теорије посебна пажња би могла да се обрати на два другачија, делом опробана економска концепта. Један је представљен такозваним начелима заједничким за економску и друге сфере, а други концепт се односи на такозване „парцијалне економске принципе“.

2. ИДЕНТИФИКАЦИЈА ПРИНЦИПА ЗАЈЕДНИЧКИХ ЗА ЕКОНОМСКУ И ДРУГЕ СФЕРЕ

Из општепознате чињенице «свеприсутности» економије у друштвеном систему, проистиче проширеност примене њених принципа⁶ и на друге области друштвеног живота. Штавише, препознати су принципи заједнички за економију и друге сфере живота. У том погледу су давно уочене сличности одређених подручја економије са војном организацијом, а у садашњем периоду се посебно истиче да је савремена економија заснована на знању, као

⁴ Исто, страна 08.

⁵ Дневни лист „Прес“, од 30.09.2010. године, страна 18.

⁶ Изрази „принципи“ и „начела“ у овом тексту се употребљавају као синоними.

и ратовање. Знање смањује потребу за радом, енергијом, сировинама, простором. Оно скраћује време производње и смањује потребу за новцем, односно за другим инпутима у њој. Учење, одучавање и поновно учење постаје континуирани процес у свакој категорији занимања. [11, 65-77, 170-184] Својеврсни одраз заједничких (менаџерских) карактеристика производних и војних операција су и, у економији често употребљавани „борбени изрази“: „тржишна борба“, „шок-терапија“, „блицкриг“ и слични, као и широко употребљавани појмови ефикасности и ефективности. Када је стратегијски менаџмент у питању, може бити илустративна књига аутора Томпсона и др. *Стратејски менаџмент – у потрази за конкурентском предношћу*. Поднаслов једног њеног дела је „Стратегија за индустријске вође“, а у тексту се наводи да „индустријске вође (водеће фирме – прим. ДМ), могу заузети један од три контрастна положаја:

- Стратегија задржавања у нападу (уз опаску „добар напад је најбоља одбрана“),
- Стратегија утврђивања и одбране и
- Стратегија показивања снаге. [10, 219-220]

Књига обилује и другим изразима карактеристичним за област војних операција („офанзиван став“, „тржишна офанзива“ и слично).

Сличност са војном сфером на пољу економије истиче се и у познатој књизи Тофлерових - «Рат и антират». У наведеном делу се издваја *десет принципа заједничких за економску и ратну сферу*: 1. чиниоци производње (а у рату – и то је једина разлика у односу на производњу, чиниоци разарања); 2. неопипљиве вредности; 3. демасификација; 4. рад; 5. иновације; 6. скала; 7. организација; 8. системи интеграције; 9. инфраструктура и 10. убрзање. [11, 64-65 и 164-182.].

Исто тако, од стране аутора Џери Манаса је сагледана и научно објашњена *сличност између војних операција и „бизниса“*. При томе су размотрене војне и друге активности које су водиле знамените војсковође, тежишно Наполеон. Утврђено је шест принципа заједничких, по закључку аутора, за наведене две области: 1. тачност, 2. брзина, 3. флексибилност, 4. једноставност, 5. карактер и 6. морална снага. [6, 15.] (Интересантно би било, на пример, поређење два последња овде наведена начела са принципима неолибералног капитализма.) Са економског и становишта израде овог рада, битни су и ставови аутора у којима се истиче сличност организационих пројеката војних, економских и сличних операција, за које користи синтагму „формални пројектни менаџмент“. По Манасу, „Пројекат,

било да се предузима да обезбеди производ, услугу или резултат, постоји да реши неки проблем“. [6, 15. и 24.]

Управо у наведеним ставовима се налази разлог повезивања у овом чланку наизглед дијаметрално супротних подручја економије и војних операција. Иако су, на први поглед, војнооперативна и економска начела међусобно супротстављена (јер, „економија гради, а војна операција уништава“), испоставиће се да је темељни (универзални, економски) принцип заједнички за обе сфере. [8, 176.] Наравно, он „делује“ и у другим областима живота, које су, дакле, мањи опозит економској области, него што су то војне операције. Исто тако, једна од основних карактеристика савременог менаџмента представљена је као његова интердисциплинарност, као и универзалност. [4, 159. и 7.] Када је у питању стратегијски менаџмент, са становишта овог рада је битна и његова карактеристика перспективне дугорочности која, макар имплицитно наглашава тежишност базичних економских начела на рачун краткорочних, тржишних, неретко спекулативних.

Приказани покушаји изналажења принципа заједничких за економску и друге сфере (војну), за овај рад су значајни као илустрација својеврсног „отклона“ од неолибералног концепта економских принципа, ка њиховим (претходним) „партикуларним“ концептима.

3. ПОЈМОВНИ САДРЖАЈИ КОНЦЕПТА ПАРЦИЈАЛНИХ ЕКОНОМСКИХ ПРИНЦИПА

Под концептом наведеним у наслову подразумевају се обједињена одређења основног економског принципа и његових парцијалних израза, што се објашњава у даљем тексту.

3.1. ОСНОВНИ (УНИВЕРЗАЛНИ) ЕКОНОМСКИ ПРИНЦИП

Основни економски принцип је „тежња да се у некој ... акцији постигне највећи могући учинак, успех или корист уз најмање трошкове или жртве у добрима или напорима ... примењује се и у свим осталим подручјима привредног и друштвеног живота“. [3, 1, 401.] (Штавише, овај принцип је својствен и биолошким системима што га приближава својству универзалног.) [5, 12-13.] Свакако се може, дакле, потврдити да он представља општи захтев друштвене рационалности, с обзиром да регулише „сваку активност која се у било којој мери рационално организује“. [5, 344.]

Економска суштина наведеног принципа очитује се у захтеву: **остварити максималан резултат уз минимална улагања рада.** Јер, „предмет економије постаје свака људска делатност у којој се сусреће проблем ограничених средстава за реализацију одабраних циљева.“ [3, 1, 375.] Наведени економски принцип, подразумева се, важи и за све организационе облике рада у другим, некономским сферама друштвене организације. Уколико се засебно посматра подручје економије, важан је закључак да деловање основног економског принципа не зависи од њеног организационог облика или начина функционисања.

Значајно је запазити да се основни економски принцип у литератури о менаџменту разматра, као концепт ефикасности: „Односи се на ниво ресурса који се користи за остваривање постављених циљева. Ефикасност је у основи input-output концепт. Суштина је у постизању што бољих резултата уз што мање ангажовање ресурса (сировина, материјала, енергије, финансијских средстава, рада, људи)“. [4, 56.] Исто тако је битно запажање да су на готово исти начин економску ефикасност објашњавали и представници, условно речено, супротног приступа у третирању економских принципа («кибернетско-економског») - економисти својевремено окупљени око С. Куколече. [5, 308.]

3.2. ОБИМ И САДРЖАЈ ПОЈМА ПАРЦИЈАЛНИХ ЕКОНОМСКИХ ПРИНЦИПА

У релативно кратком историјском периоду – током важења „административно-планског типа привреде“ у делу светског економског система, одређена важност успостављена је на страни тзв. „парцијалних“ економских принципа. Њихову оригиналну, „теоријски најпродубљенију и консеквентно најразвијенију анализу и интерпретацију у нас даје С. Куколеча“.⁷ Почети разраде наведених принципа везују се за педесете године 20-ог века, касније у делима наведеног и других аутора. [3, 2, 567.] Према су оспоравани и/или игнорисани у делу стране и домаће економске јавности, чињеница је да се принципи под наведеним називима изучавају и прорађују на студијама одговарајућих високошколских установа, као и у економској литератури.

Полазећи од основног економског принципа – тежње да се минималним улагањима остваре максимални резултати, поменути

⁷У делу *Економика предузећа* (Савремена администрација, Београд, 1971. године), као и цитираној књизи у коауторству са 10 других писаца. [5]

аутор је са групом научника разрадио **парцијалне** економске принципе: продуктивности, економичности и рентабилности.

Парцијални економски принцип **продуктивности** (P) - изражава тежњу за остварењем одређеног обима производње физичких производа и/или услуга (Q), са што мањим утрошцима радне снаге (L), односно: $P=Q/L$. [3, 2, 665.] - Међутим, овакво схватање продуктивности је знатно другачије од његовог разумевања у савременој (тржишној) економији и одговарајућој научној литератури у којој се продуктивност и не помиње као економски принцип. У речнику „модерне економије“ стоји: „**productivity** = аутпут по јединици ангажовања инпута. Повећање продуктивности настаје као резултат повећане ефикасности било капитала било радне снаге. Од одлучујућег значаја је да се продуктивност мери на основу реалног аутпута али је често немогуће одвојити продуктивност капитала од продуктивности радне снаге. У свакодневној употреби, овај термин се генерално односи на продуктивност радне снаге.“ Види се да је у наведеном делу појам продуктивности „проширен“ до обухватања и остала два парцијална принципа. [9, 398.]

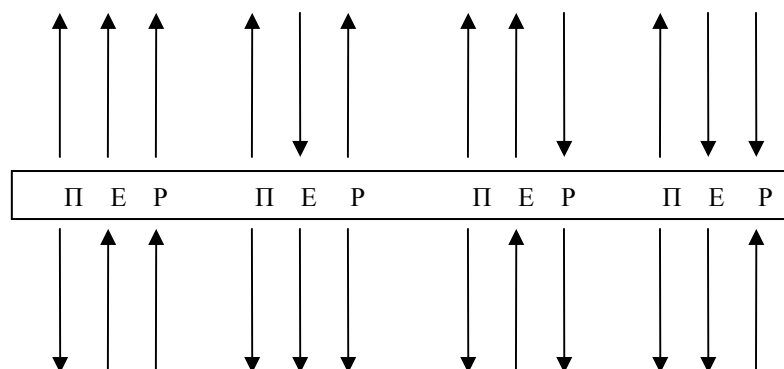
Парцијални економски принцип **економичности** (E) - изражава тежњу за остварењем одређене вредности (V), са што мањим трошењима вредности - трошкова (T), односно: $E=V/T$. [3, 2, 565.] - И овај парцијални економски принцип нема ширу прихваћеност у савременој економској науци.

Парцијални економски принцип **рентабилности** (R) изражава тежњу за остварењем максималне добити (D, у ранијем друштвено-економском систему – „доходак“), уз минимално ангажовање средстава у производњи (S), односно: $R=D/S$.⁸ [3, 2, 684.] - И на овај принцип се односи оцена незаступљености у савременој економској науци.

„Парцијалност“ наведена три економска принципа огледа се у чињеници да засебно представљају појединачне исказе односа резултата и улагања у производно-пословном процесу. Могуће је осам варијанти динамичких међуодноса наведена три парцијална економска принципа, што се види из **Слике-1**.

⁸ Ангажована средства – основна и обртна, равна су умношку трошкова (T) и коефицијента ангажовања средстава (α): $S=T\alpha$, односно коефицијент ангажовања средстава раван је односу између ангажованих средстава и трошкова: $\alpha = S/T$.

Слика 1: Могући односи смерова кретања показатеља парцијалних економских принципа



Извор: [12, 811.]

Из тог разлога економска успешност се не може потпуно сагледати применом само једног или два, већ сва три (због тога названа) *парцијална* економска принципа.

Наведени принципи су разрађивани у спрези са кибернетским и знањима опште теорије система и засновани на праћењу токова улаза и излаза економских система. Они не одговарају тзв. „животној“ тржишној економији, већ се односе на „економију рада“, праћену са кибернетско-системског кретања материје, енергије и информација. Тако они „воде“ суштинској економији укупног рада, а не (само) финансијском успеху – профиту.⁹

Треба нагласити да су парцијални економски принципи тежишно засновани на теорији радне вредности, оспораваној и углавном напуштеној од стране савремене тржишне праксе и теорије. Са становшта овог рада је, ипак, упутно најкраће подсећање на суштину наведене теорије, као и, ради поређења, одговарајућих

⁹ „Шта је циљ предузећа? Одговор је једноставан – максимизација профита! Успешност једног предузећа мери се искључиво износом, односно стопом профита које је то предузеће остварило. И све друго је секундарно: и обим производње, и раст извоза, и повећање друштвене одговорности предузећа, и све остало једноставно је у другом плану. Повећање, односно максимизација профита предузећа једина је основа да се дође до закључка о успешности предузећа. Све пословне одлуке предузећа, односно његовог руководства, усмерене су ка максимизацији профита. Чињеница да нека предузећа издвајају значајне суме новца у добротворне сврхе (модерним речником се то назива „друштвена одговорност корпорација“) не значи ништа друго него да она очекују да ће та „улагања“ да им се, на дуги рок, врате као увећани профит.“ [1, 555.]

тржишних теорија. Иначе, теорије вредности су значајне јер изражавају економске односе „присвајања“ у условима тржишне производње. [3, 1, 797-798.]

Теорији радне вредности темеље је ударила енглеска класична економија, укључујући Адама Смита (1723-1790), али се њеним правим творцем сматра Давид Рикардо (1772-1823), јеврејски економиста, рођен у Лондону. Касније ову теорију развија и употпуњава Карл Маркс (1818 - 1883). Њена суштина се своди на констатацију да је вредност робе одређена количином потребног **рада** за њену **производњу**. На овој основи се гради концепт привредног и друштвеног система наглашенијих карактеристика егалитаризма и равномерног развоја, али оспораване ефикасности.

Постоје, међутим и друге, савремене теорије вредности. *Теорија трошкова* производње вредност робе одређује утрошеним средствима за производњу и радну снагу. *Теорија понуде и тражње* вредност робе објашњава односом ових двеју категорија, тј. прометним, односно **тржишним** условима. По *теорији граничне корисности* вредност је одређена корисношћу последње јединице расположиве робе којом се може задовољити потреба најслабијег интензитета. Постоји и *комбинација* задње три (иначе, тежишно тржишне) теорије, по којој је вредност одређена понудом - иза које стоје трошкови производње и тражњом – иза које стоји гранична корисност. – Тржишне теорије вредности су саставни део привредног и друштвеног система са, по правилу, могућностима повишене привредне и укупне друштвене ефикасности, али и неравномерности развоја, израженије економске и социјалне неједнакости и цикличних привредних, према томе и укупних друштвених криза.

ЗАКЉУЧАК

Последице текуће финансијске и економске кризе на стратегијски менаџмент, огледају се и у потреби „преиспитивања“ савремених економских начела (неолибералног капитализма). Показује се да њихов безусловни след не доноси дугорочну финансијску, према томе ни економску стабилност. Зато стратегијски менаџмент треба да уважава правила која би будућу путању развоја система-организација усмеравала стабилнијим током. Нека од тих правила (начела, принципа), понуђена су од стране аутора који (стратегијски и пројектни) менаџмент и економију обједињено посматрају за економску и друге сфере (безбедносну). Друга економска начела опробана су у претходним, историјски и географски ограниченим просторима, при чему нису оцењена као (довољно) успешна. Али, може ли се са целовитог друштвеног становишта оценити успешним и концепт заснован на одабраним супротним правилима (неолибералног капитализма), који доводи свет у дубоку економску кризу? Одговор тешко може бити позитиван. Стога је могуће преиспитивање самих основа економског система, поготову начела неолибералног капитализма и, следствено, полазишта (стратегијског) менаџмента.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беговић, Б., Лабус М. и Јовановић А. (2008). *Економија за правнике*. Београд: Правни факултет.
2. Дес, Г., Лампкин, Т., Ашнер, А. (2007). *Стратегијски менаџмент*. Превод. Београд: Дата Статус.
3. *Економска енциклопедија*. 1. и 2. књига. (1984). Београд: Савремена администрација.
4. Ерић, Д. (2000). *Увод у менаџмент*. Београд: Економски факултет, Виша школа за спортске тренере.
5. Куколеча, С. и др. (1980). *Економика удруженог рада*. (2 изд.). Београд: Савремена администрација.
6. Манас, Ц. (2007). *Наполеон о пројектном менаџменту – непролазне лекције о планирању, извођењу и лидерству*. Београд: Лео Комерц.
7. Манкју, Г. (2005). *Принципи економије*. Превод. (3. изд.). Београд: Економски факултет.
8. Марић, Д. (2011). *Примена економских принципа у војним операцијама* - докторска дисертација. Београд: Универзитет одбране – Војна академија.

9. Пирс, Д. (2003). *Макмиланов речник – модерна економија*. Превод. Београд: Графички атеље-Дерета.
10. Томпсон, А., Стрикланд Ј. и Гембланд Џ. (2008). *Стратешки менаџмент – у потрази за конкурентском предношћу*. Превод. (14. изд.). Загреб. МАТЕ д.о.о.
11. Гофлер, А. и Х. (1998). *Рат и антират*. Београд: Паидеа.
12. Чубра, Н. (1968). Методи обухватања, мерења и контроле економских принципа пословања у армијским условима рада. *Војноекономски преглед*, 10.

СТРАТЕШКЕ ИНФОРМАЦИОНЕ ТЕХНОЛОГИЈЕ ЗА ВИРТУЕЛНЕ ТИМОВЕ

STRATEGIC INFORMATION TECHNOLOGY FOR VIRTUAL TEAMS

Славиша Трајковић *
Срђан Милосављевић **

Економски факултет, Универзитет у Приштини, Косовска
Митровица, Р. Србија

Сажетак: Виртуелни тимови се организују због нерутинских послова за које организације немају оспособљене стручњаке. Формирају се тимови стручњака, који могу бити физички удаљени, флексибилни на променљиве услове у окружењу. Они имају комплементарне вештине и независне циљеве, чине их запослени који раде код куће и мале групе у канцеларијама.

Под виртуелним организацијама подразумевамо географски размештене организације повезане заједничким интересима. Такве виртуелне организације сарађују помоћу информационих и телекомуникационих технологија.

У раду су описане кључне информационе и комуникационе технологије које виртуелни тимови користе у свом функционисању.

Кључне речи: информационе технологије, комуникационе технологије, виртуелне организације, виртуелни тимови.

Abstract: Virtual teams are organized for non-routine tasks that organizations are not trained professionals. Formed teams of experts, who may be physically remote, flexible to changing environmental conditions. They have complementary skills and independent goals, make them employees who work at home and a small group of offices.

Under virtual organizations mean geographically deployed organizations associated common interests. Such virtual organizations collaborate using information and telecommunication technologies.

The paper describes the key information and communication technologies that use virtual teams in their functioning.

Keywords: information technology, communications technology, virtual organizations, virtual teams.

1. КОНЦЕПТ ВИРТУЕЛНИХ ТИМОВА

Виртуелна организација може бити и идентификована група људи или организација која знатно више користи информације и

* tslavisa@gmail.com

** srdjan.milosavljevic@pr.ac.rs

комуникационе технологије него физичку интеракцију. Виртуелне организације могу бити организоване као:¹

- Telework Виртуелне канцеларије где је рад запосленог на даљину. Локација радног места може бити:²

- Код куће, где запослени управљају динамиком рада и радним временом, и обезбеђена су им сва техничка средства

- Satellite office, где канцеларије удаљене од седишта организације, запослени деле радни простор, мањују време и трошкове комуникације.

- Mobile office где се примењује код трговачких путника,

- Telecentre је канцеларија у којој се дели простор са запосленима из других организација.

Предности Telework-а су да запослени имају флексибилно радно време, смањено време рада и трошкови путовања, боља концентрисаност на пословни задатак и слобода у организовању радног дана.³

За послодавце предности Teleworka су: повећање продуктивности, смањени трошкови пословног простора, смањен број изостанака са посла нпр. услед болести, лакше регрутовање страних држављана, као и флексибилност организације и нове пословне прилике и могућности.

На овим концептима заснива се нова корпоративна организација, која подразумева нове моделе организационог дизајна, као што су модуларна, виртуелна и барриер-фрее организација.

Стварање виртуелних организација постала је нова тенденција која прети да надмаши успех који су остваривале мултинационалне компаније у годинама њихове експанзије. Користећи предности развијене комуникационе инфраструктуре, виртуелне организације дефинишу нове принципе пословања чија ефикасност нужно руши традиционалне концепте.

Традиционално пословање се заснива на коришћењу структурираних папирних докумената у добро дефинисаној и општеприхваћеној комуникацији између учесника у процесу пословања.

Савремене дигиталне технологије омогућавају ефикасније пословање, без коришћења папирних докумената и без непосредног контакта између учесника у процесу пословања. Пословање у коме

¹http://www.vtsnis.edu.rs/Predmeti/elektronsko_poslovanje/ELEKTRONSKO%20POSLOVANJE_2011_2.pdf

² <http://www.etf.ac.me/materijal/1297283012prvi.pdf>

³ http://e-skup.info/radovi/Macura_Aspekti_virtuelizacije_fin.pdf

се пословне трансакције преваходно остварују електронским путем познато је под именом електронско пословање (e-business). Процењује се да укупан годишњи промет електронског пословања износи око 750 милијарди долара. Највећи део тог промета је остварену САД, око 60%, а Европа око 30%.

2. ИНФОРМАЦИОНЕ ТЕХНОЛОГИЈЕ ЗА ВИРТУЕЛНЕ ТИМОВЕ

Најчешће коришћене информационе технологије у функционисању виртуелних тимова су:

- Телеконференција
- Storage докумената i shering
- Instant messaging
- E-mail
- Bulletin board
- Integrated solutions

Телеконференција

Телеконференција данас подразумева различите облике кориштења рачунарске мреже за двосмерно комуницирање између двају или више просторно удаљених и одвојених корисника у стварном времену. Исто тако, данас се подразумева да су телеконференције мултимедијске, односно мрежна мултимедија. То значи да су саставом обухваћени, те међусобно повезани и синхронизовани одвојени мултимедијски подсистеми, нпр. видеоконференције: пренос гласа, други тонски канали, текстуални подаци, слике, интерактивне апликације. Уз видеоконференције, познати и често употребљавани системи телеконференција су: тзв. дељена бела табла (whiteboard) по којој сви учесници могу цртати и писати, дељење стандардних апликација које се користе у пословању (програми за обраду текста, табеларни програми, CAD и други програми за пројектовање, базе података ...), аудиоконференције, симулације/виртуална стварност. Унутар једне телеконференције могуће је користити више система (нпр. истовремено видеоконференција и whiteboard).

Висококвалитетни видео и аудио пренос рачунарском мрежом постиже се уз примену АТМ (Asynchronous Transfer Mode) технологије. Квалитет видео сигнала преношеног овом технологијом једнака је квалитету телевизијског, а звук је стерео, CD квалитета. У

АТМ мрежама сви подаци кодирају се у пакете једнаке дужине. Такви пакети додатно се кодирају за пренос мрежом. Највећи се учинак постиже код светловодних веза, али сама техника примењива је и на остале постојеће медије преноса. Синхрони пренос видео и аудио сигнала у једном смеру у систему АТМ видеоконференције захтева капацитет од приближно 10 Mbps.

IP видеоконференције су видеоконференцијски преноси који се обављају преко IP (Internet Protocol) технологије, што омогућује повезаност с било којом тачком спојеном на Интернет широм света. Највећа је предност ове технологије захтевана ширина преносног појаса, која се креће од 128 kbps (ниског квалитета) до 2 Mbps (високог квалитета). Осим тога, IP видеоконференцијски системи врло су једноставни за кориштење, постоје у различитим разредима величине, а самим тиме и квалитета. Недостаци су везани уз смањен квалитет преноса спрам АТМ система, те уз приметно кашњење сигнала на слабим везама.

У свим је системима принцип рада је сличан. Поједностављено се може рећи да корисник одашиље разноврсне улазне сигнале преко мултимедијских улазних јединица терминала. Сигнали долазе у склоповско-програмски систем за дигитализацију, компресију и кодирање за пријенос рачунарском мрежом - кодер. Кодер прослеђује дигиталне податке мрежном посистему рачунара преко којег се остварује мрежна комуникација. Сигнали који стигну мрежом до корисника примају се у мрежни подсистем, прилагођују се и шаљу декодеру. Декодер обрађује податке тачно обрнутим редоследом од кодера и прослеђује их периферним излазним јединицама за репродукцију. Кодер и декодер склоповски представљају исти уређај с реверзним процесима и две кључне улоге. Такав се уређај стога означава једним појмом - кодек (енг. codec: COder - DECoder). Такав уређај састоји се од више склоповских и програмских модула. Кодек може бити уграђени део рачунарског система или спољни уређај који комуницира с основним рачунарским системом. CARNet за потребе АТМ видеоконференција користи кодек уређаје фирме Cellstack, а за потребе IP видеоконференција Poluscom VS4000 кодеке.

Видео конференције представљају савременију верзију IRC-а код које је поред вођења дијалога у текстуалној форми, могуће извршити пренос и слике и звука у реалном времену. На тај начин ствара се визуелни утисак корисника да су на једном месту сви физички присутни и остварују нормалну комуникацију сличну оној која је присутна на пословним састанцима и конференцијама. Да би

се могао користити овај сервис, сваки корисник мора поред рачунара поседовати и видео камеру и сепцијалан софтвер за ову намену.

Storage dokumenata i shering

Један од најпознатијих онлине сервиса за складистење и дељење докумената свакако је RapidShare. Овај практично безгранични Web портал нуди бесплатан хостинг фајлова величина до 200МБ.

Већ се на насловној страни сајта налази поље за маркирање локалног садржаја који жели да се похрани на један од RapidShare-ових сервера. Након што се upload заврши, добија се јединствени HTTP линк који води ка њему.

Ови фајлови видљиви су све док постоји потреба за његовим преузимањем, а исти се бришу након 90 дана њихове не активности.

Вреди издвојити Microsoftov Live Mesh, FileFront и Megaupload.

File Saver нуди Web 2.0 технологију, а максимална величине дељене датотеке износи великих 10GB. Довољно је кликнути на upload, маркирати фајл и сачекати да се исти uploadује. Након тога се исписује web адреса са којом му се приступа, а занимљиви су цоунтер са бројем његовог преузимања и форма за преглед и остављање коментара.

Подржани су документи различитих формата: 3gp, avi, bmp, doc, jpg, pdf, zip итд. Након што се фајл uploadује појављује се форма у којој се исписују сви потребни линкови за његово прозивање или директно преузимање. Највећа дозвољена величина једне датотеке за нерегистроване кориснике је 5 односно 50 МБ, а број датотека које могу да се uploadују није ограничен. Занимљиво је да је могуће и објављивање текстова директно на web-у, при чему се од њих аутоматски генерише HTML датотека.

Instant messaging

Један од најпопуларнијих и најбољих програма за размену тренутних порука - Instant Messaging је Google Talk (gtalk). У питању је један од многобројних сервиса под покровитељством и из понуде америчке компаније Google Inc. Најпростије речено, то је програм намењен чатовању. Међутим уз Gtalk иде и богата додатна опрема, тако да путем њега можете и разговарати са особама из виртуелног тима које га такође користе, остављати гласовне поруке и размењивати фајлове. Можете га користити као програм који

инсталирате на свој рачунар, а такође спада у сервисе који су доступни путем веб браузерa - у вашем Gmail webmailu, или на неком од сајтова који Google Talk омогућују кроз Google Talk Gadget.

E-mail

Електронска пошта (E-mail) којом се обезбеђује слање и пријем порука у облику текстуалних, графичких, звучних и видео записа од једног до другог корисника. Ово је уједно најстарији, али и најпопуларнији сервис на Интернету. Слање поште електронским путем пружа значајне погодности које се огледају у брзини преноса података, истовременој дистрибуцији на већи брјадреса, аутоматски одговор на примљену пошту, лакша организација пословне поште, слање више копија исте поруке, итд. Слање електронске поште подразумева коришћење електронске адресе која се обично састоји из два дела:

- корисничког имена као произвољног дела које одређује корисник,
- електронског имена Интернет провајдера заједно са специјалним знаком @.

Bulletin board

BBS (енгл. Bulletin Board System - Огласна табла, уобичајен је енглески изговор Vi-Bi-Es) је компјутерски систем на коме ради програм који омогућава удаљеним корисницима да се повежу и пријаве на систем коришћењем терминал програма.

Првобитни BBS-ови су имали приступ само преко телефонске линије уз коришћење модема, али почетком 1990-их неки BBS-ови су имали приступ преко telnetа или пакет радија.

Кад се корисници пријаве на систем, они могу да извршавају неке функције, као што су слање и пријем софтвера и података (енгл. Upload, Download - дословно утовар и истовар, у рачунарству пренос података на или са већег система, прихваћено и у српском жаргону као arload и daunload, скраћено UL и DL), читање вести и размењивање порука са другим корисницима.

Многи BBS-ови су нудили on-line игре, у којима су корисници могли да се међусобно такмиче, а BBS-ови са више телефонских линија су нудили разговор уживо међу корисницима, такозвани "чет" (енгл. Chat - разговор, брбљање).

Последњих година термин BBS се понекад погрешно употребљава у значењу Интернет форума.

У доба своје највеће популарности од касних 1970-их до средине 1990-их, већина BBS-ова је била хоби SisOpа (engl. SysOp, System Operator), са бесплатним приступом, док су неки BBS-ови својим корисницима наплаћивали приступ, или су фирме у послу користиле BBS као подршку муштеријама. На више начина BBS-ови су били претходница модерном облику Веба и других аспеката Интернета.

Рани BBS-ови су били локални феномен, јер је корисник морао да се повеже преко телефонске линије и да плати међуградски разговор ако BBS није у истом месту. Зато је већина корисника неког BBS-а била из истог места, па су се често одржавали BBS састанци, на којима би се корисници лично упознавали.

Развојем Интернета крајем 1990-их, популарност BBS-ова је нагло опала. Данас Интернет форуми заузимају исти социјални и технолошки простор који су BBS-ови имали на свом врхунцу славе.

Integrated solutions

Свака организација се суочава са изазовима када треба да одлучи како да се носи са изазовним информационим и телекомуникационим технологијама. Водећи производјачи нуде увек нова решења. Услужни провајдери често нуде иновативне сервисе.

Сектор Систем Интеграције пружа решење "кључ у руке" мрежних интегрисаних сервиса који обезбеђују широкопојасни сигуран приступ, уз велику поузданост. Виртуелни тим који се састоји од високо квалификованих професионалаца, користи своје вишегодишње искуство и интегрише производе водечих светских произвођача креирајући нову генерацију телекомуникационе инфраструктуре погодне за велики број корисника, било да је у питању комерцијални или државни сектор.

Сарађујући блиско са својим клијентима у свакој фази развоја решења, изграђују се узајамно разумевање и поверење.

Windows Essential Business Server 2008 (EBS), развијен специјално за средња предузећа, је интегрисано решење које ће вам омогућити да уштедите 30 процената на трошковима за лиценце у односу на куповину појединачних производа. Садржане технологије омогућавају ИТ одељењу да аутоматизује задатке и уштеди много времена даљинским управљањем системом, као и да сведе на минимум гашење сервера. Са EBS може се ефективно консолидовати

често застарела и компликована IT инфраструктура предузећа средње величине.

Да би помогли корисницима да се изборе са сложеним изазовима везаним за пословну интелигенцију и складиштење података, компаније SAP и HP су успоставили сарадњу кроз коју ће две компаније интегрисати решење SAP NetWeaver® Business Warehouse и платформу HP Neoview за складиштење података намењену великим пословним системима. Проширење сарадње двеју компанија, употпуниће понуду инфраструктурних решења компаније HP и глобалних консалтинг услуга пословне интелигенције која су окренута решењима SAP-а.

Ова интеграција корисницима пружа могућност да решење SAP NetWeaver BW или друге SAP-ове аналитичке апликације за услуге пословне интелигенције покрећу на платформи HP Neoview за складиштење података, намењеној великим пословним системима. HP Neoview је проширива платформа за базе података која омогућава чување, управљање и приступање великим количинама података виртуелним тимовима и организацијама преко моћне архитектуре у којој нема дељења ресурса, а подаци се обрађују паралелно.

Уз бољу видљивост пословних података широм њихове мреже, компаније могу стећи увид неопходан за одлучно деловање у глобалној економији данашњице. Радећи заједно, SAP и HP омогућавају корисницима да остваре тај увид пружањем интегрисаних решења која уносе већу скалабилност и флексибилност у било које окружење за чување података који су потребни виртуелним тимовима и организацијама.

Поред наведених технологија, виртуелни тимови у свом функционисању могу користити и следеће информационе технологије у мрежним сервисима. Међу њима треба напоменути:

Дискусионе групе (Usnet Newsgroups) као Инетрнет сервис омогућују повезивање јавних дискусионих група из различитих интресних области и сфера ланаца дискусије везаним за одређену тему. Поруке су доступне свим корисницима мреже. Свака дискусионна група има свој назив тако да се корисник може одредити за оне које су у домену његовог интересовања. Једна од повољности које нуди овај сервис је и могућност примања свих порука са дискусија на које сте се пријавили у форми електронске поште.

Гофер (Gopher) представља Интернет сервис који кроз систем менија приступа текстуалним датотекама на разним серверима у мрежи. Приступ каталогски обрађеним информацијама

подразумева постојање одговарајућег софтвера за ту намену, а датотеке су најчешће у чисто текстуалном облику. **Mailing list** је вид проширења електронске поште где порука која је послата на ову листу стиже свим корисницима који су на њу претплаћени. Тиме се врши повезивање корисничких комуникационих група које имају сличне сфере интересовања.

3. ЗАКЉУЧАК

Способност пословних алијанси да иновирају и примењују најсавременије технологије уз примену нових модела пословне организације постали су услов опстанка на глобалном тржишту. Један од фундаментално различитих модела организовања пословања јесте виртуелна организација чији се развој од почетка деведесетих темељи на великој снази информационих и комуникационих технологија.

Управо је поседовање модерних информационих система и комуникационих технологија које користе виртуелни тимови, као и непостојање зграде управе, основна разлика која чини виртуелну организацију другачијом од уобичајне. Медјутим, циљ остаје исти: реализовање пројеката на којима би требало да раде чланови виртуелних тимова.

У ери нових комуникацијских и информатичких технологија могуће је дефинисати нове, ефикасне, флексибилне и привремене организационе структуре које су постале пандан класичним организацијама пословних система.

Традиционално пословање се заснива на коришћењу структурираних папирних докумената у добро дефинисаној и опште прихваћеној комуникацији између учесника у процесу пословања. Виртуелна организација, за разлику од традиционалних хијерархијских структура, нема запослених који делују на унапред дефинисаној, заједничкој физичкој локацији. Стварање виртуелних организација постала је нова тенденција која прети да надмаши успех који су остваривале мултинационалне компаније у годинама њихове експанзије.

Користећи предности развијене комуникационе инфраструктуре, виртуелне организације и виртуелни тимови дефинишу нове принципе пословања чија ефикасност нужно руши традиционалне концепте.

4. ЛИТЕРАТУРА

1. Ханић, Х. и С.Крсмановић, (1999), *"Управљачки информациони системи"*, Економски факултет – Београд,
2. Новаковић, Ј., Д.Милановић и А.Вељовић, (2004), *"Пословна информатика"*, Мегатренд, Београд,
3. Robbins, S.P., Coulter, M., (2005), *"Менаџмент"*, Београд, Дата Статус,
4. Станкић, Р. (2009), *"Пословна информатика"*, Економски факултет Београд,
5. Трајковић, С. и С.Милосављевић (2010), *"Револуција виртуелног банкарства"*, Економски погледи 3/2010,
6. http://e-skup.info/radovi/Macura_Aspekti_virtualizacije_fin.pdf
7. <http://www.etf.ac.me/materijal/1297283012prvi.pdf>
8. http://www.vtsnis.edu.rs/Predmeti/elektronsko_poslovanje/ELEKTRONSKO%20POSLOVANJE_2011_2.pdf

ОДНОСИ СНАГА У ГЛОБАЛНОЈ ПРИВРЕДИ

BALANCE OF POWER IN THE GLOBAL ECONOMY

Мирјана Маљковић¹

Економски факултет, Универзитет у Приштини, К. Митровица,
Србија

Љубиша Милачић

Висока пословна школа струковних студија, Блаце, Србија

Сажетак: Свет је један, али није јединствен. Присутне су велике разлике како у економској, социјалној и културној развијености, историји, традицији, обичајима, боји коже, раси, нацијама и религијама, тако и у демократичности друштвено-политичког и класно-социјалног система. Та хетерогеност међу земљама произилази из разноразних разлога, пре свега због историјских услова, затим географског положаја, климатских услова, привредног и природног богатства, величини становништва и територије, степена развијености и сл. Посматрајући савремени свет са становишта међународне економије могу се уочити велике разлике и структурне промене, као и престојавање између земаља, тј. промене односа снага у глобалној привреди. Моћ (сила) и из ње израсла конкуренција, је средишњи појам међународних економских односа. Овај појам дефинише и положај сваке земље у глобалној привреди. Током историје међународним економским и политичким односима доминирале су различите велике силе. Доминантна или владајућа привреда има карактеристике привреде са већим димензијама, већим богатством, важнијим местом у међународном промету роба и капитала, та привреда је по правилу високо индустријализована, има веома развијену технологију и широко унутрашње тржиште. Промене и одлуке које се доносе у доминирајућој привреди имају изузетно јак утицај на целокупну светску привреду. Посматрајући савремени свет са становишта међународне економије могу се уочити велике разлике и структурне промене, као и престојавање између земаља, тј. промене односа снага у глобалној привреди.

Кључне речи: глобална привреда, развијене земље, односи снага, доминирајућа привреда, глобални индикатори.

Abstract: The world is one, but not unique. The guests are big differences in the economic, social and cultural development, history, tradition, custom, color, race, nations and religions, and the democratic socio-political and class-social system. This heterogeneity among the results from various reasons, primarily because of historical conditions, and geographical location, climatic conditions, economic and natural resources, population and territory size, level of development. Looking at the modern world from the perspective of the international economy can be seen a big difference and structural changes, as well as the realignment between the countries, that changes the balance of power in the global economy. The power (force) and the competition has grown out of it, is the central concept of international economic relations. This term

¹ mirjana.maljkovic@pr.ac.rs

defines the position of each country in the global economy. During the history of international economic and political relations were dominated by different major powers. The dominant or ruling the economy has the characteristics of the economy with greater size, greater wealth, more important place in the international goods and capital, the economy is usually a highly industrialized, has a highly developed technology and a wide internal market. Changes and decisions that are made in an economy that is dominated by a very strong impact on the overall world economy. Looking at the modern world from the perspective of the international economy can be seen a big difference and structural changes, as well as the realignment between the countries, that changes the balance of power in the global economy.

Key words: *global economy, developed countries, relates forces, dominating the economy, global indicators.*

УВОД

Свет је један, али није јединствен. Присутне су велике разлике како у економској, социјалној и културној развијености, историји, традицији, обичајима, боји коже, раси, нацијама и религијама, тако и у демократичности друштвено-политичког и класно-социјалног система.

Та хетерогеност међу земљама произилази из разноразних разлога, пре свега због историјских услова, затим географског положаја, климатских услова, привредног и природног богатства, величини становништва и територије, степена развијености и сл.

Посматрајући савремени свет са становишта међународне економије могу се уочити велике разлике и структурне промене, као и престојавање између земаља, тј. промене односа снага у глобалној привреди.

Моћ (сила) и из ње израсла конкуренција, је средишњи појам међународних економских односа. Овај појам дефинише и положај сваке земље у светској привреди².

Током историје међународним економским и политичким односима доминирале су различите велике силе. Доминантна или владајућа привреда има карактеристике привреде са већим димензијама, већим богатством, важнијим местом у међународном промету роба и капитала, та привреда је по правилу високо индустријализована, има веома развијену технологију и широко унутрашње тржиште. Промене и одлуке које се доносе у

² Унковић М., (2004) „Савремена међународна трговина“, Београдска књига, Београд, , стр. 241

доминирајућој привреди имају изузетно јак утицај на целокупну светску привреду³.

Прво су највећу снагу и утицај на светска кретања имале земље Месопотамије, Персија и Египат, затим Грчка, Римско царство, Турска Империја, а паралелно се развијала и кинеска и индијска цивилизација.

У 16. и 17. веку (период меркантилизма) доминирале су Холандија, Шпанија и Португалија. У 18 и првој половини 19 века доминира Француска , у 19 веку, поготову у другој половини, Велика Британија. Почетком 20 века, а посебно после Првог светског рата доминацију преузимају САД, којима се после Другог светског рата придружује (бивши) СССР. Крајем 20 века након распада СССР-а, и слома «реалсоцијализма» и уједињења Немачке (после пада Берлинског зида) наступиле су битне промене у светским-међународним економским односима, и на сцену су ступиле нове снаге, а пре свега Јапан, Кина и Европска Унија, али ипак и данас доминирају САД као најснажнија економска сила у свету.

Односи снага у свету мере се укупним бруто националним производом (БНП) и по глави становника, извозом добара и услуга у укупном светском извозу и увозу, учешћем у светском извозу технологије, учешћем нето извоза капитала у укупном светском извозу, износом девизних резерви итд.

Глобални индикатори развоја за одабране земље за 2003. годину приказани су у *табели 1*.

Из табеле се може видети (прерачунати) да је учешће Северне Америке (САД и Канада) у бруто друштвеном производу света највеће и износило 32,8%, затим следи Европска Унија са 31,8%, Јапан са 11,9%, а све остале земље света 23,5%, а у оквиру њих појединачно учешће у светском бруто друштвеном производу је следеће: земље Азије (без Јапана) 10,7%; земље Латинске Америке 4,8%, остале европске земље (земље у транзицији-бивше социјалистичке земље) 3,9%, земље Средњег Истока 2,3%, земље Африке 1,4%, остале земље (Аустралија, Нови Зеланд, чланице ЕФТА и др.) 1,6%.

³ Теорију о доминантним привредама поставио је француски економиста Франсоа Перу (Francois Perroux) у својој Теорији о половима раста.

Табела 1.: Глобални индикатори развоја 2003.

(у милијардама долара)

| | БДП | Укупне резерве без злата | Тржишна капитализација | Дуг у Обвезниц. | Банк. актива | Гаранц. Акције и банкарска актива | Гаранц. Акције и банкарска актива у БДП |
|----------------------|----------|--------------------------|------------------------|-----------------|--------------|-----------------------------------|---|
| Свет | 36.163,4 | 3.142,3 | 31.202,3 | 51.965,1 | 40.627,8 | 123.795,2 | 342,3 |
| ЕУ | 10.513,1 | 285,3 | 7.754,0 | 16.713,5 | 18.148,7 | 42.616,2 | 405,4 |
| Евро зона | 8.202,0 | 186,6 | 4.882,8 | 13.446,2 | 13.136,1 | 31.762,5 | 387,3 |
| Северна Америка | 11.852,4 | 111,1 | 15.154,7 | 21.985,1 | 6.800,3 | 43.940,1 | 370,7 |
| Канада | 866,9 | 36,2 | 888,7 | 972,4 | 1.100,3 | 2.961,4 | 341,6 |
| САД | 10.985,5 | 74,9 | 14.266,0 | 21.012,7 | 5.700,0 | 40.978,7 | 373,0 |
| Јапан | 4.301,8 | 663,8 | 4.904,6 | 8.414,8 | 6.218,7 | 19.538,1 | 454,2 |
| ЕУ земље | | | | | | | |
| Аустрија | 253,6 | 8,5 | 56,5 | 402,8 | 282,6 | 741,9 | 292,6 |
| Белгија | 303,1 | 11,0 | 170,7 | 696,6 | 953,5 | 1.820,8 | 600,8 |
| Данска | 210,8 | 17,1 | 118,2 | 430,2 | 426,1 | 974,5 | 462,2 |
| Финска | 162,2 | 10,5 | 170,3 | 181,5 | 297,4 | 649,2 | 400,3 |
| Француска | 1.754,3 | 30,2 | 1.237,6 | 2.584,7 | 3.495,9 | 7.318,2 | 417,2 |
| Немачка | 2.408,6 | 50,7 | 1.079,0 | 4.046,4 | 2.890,1 | 8.015,5 | 332,8 |
| Грчка | 174,1 | 4,4 | 103,8 | 246,5 | 176,7 | 527,0 | 302,8 |
| Исланд | 149,2 | 4,1 | 85,1 | 176,3 | 500,3 | 761,7 | 510,6 |
| Италија | 1.470,9 | 30,4 | 614,8 | 2.614,1 | 1.791,8 | 5.020,8 | 341,3 |
| Луксембург | 25,9 | 0,3 | 37,3 | 38,5 | 544,4 | 620,2 | 2.393,8 |
| Норвешка | 147,5 | 5,9 | 62,4 | 226,9 | 174,5 | 463,8 | 314,4 |
| Португалија | 147,5 | 5,9 | 62,4 | 226,9 | 174,5 | 463,8 | 314,4 |
| Шпанија | 84,1 | 19,8 | 726,2 | 1.063,8 | 915,3 | 2.705,3 | 322,0 |
| Шведска | 301,8 | 41,9 | 2.460,1 | 2.404,1 | 4.000,5 | 8.864,7 | 492,9 |
| Уједињено краљевство | 1.796,5 | 39,5 | 3.947,3 | 3.113,0 | 6.532,4 | 13.592,8 | 162,7 |
| Азија | 3.871,2 | 1.248,2 | 2.942,8 | 1.725,5 | 4.347,0 | 9.015,3 | 232,9 |
| Латинска А. | 1728,4 | 165,7 | 608,1 | 846,9 | 776,4 | 2.231,8 | 129,1 |
| Средњи Ис. | 812,3 | 149,5 | 96,4 | 22,8 | 693,2 | 812,4 | 100,0 |
| Африка | 553,8 | 91,9 | 168,3 | 97,9 | 334,3 | 600,4 | 108,4 |
| Европа у транзицији | 1.390,9 | 252,5 | 131,8 | 419,9 | 381,6 | 933,3 | 67,1 |

Извори: World Federation of Exchanges; Bank for International Settlements; International Monetary Fund, International Financial Statistics (IFS), World Economic Outlook; and 2003 Bureau van Dijk Electronic Publishing-Bankscope

Важан индикатор развоја је бруто друштвени производ по становнику, а приказан је у *табели 2.*

**Табела 2.: Бруто друштвени производ по становнику у
2003.години**

| | (износи су заокружени) |
|--------------|------------------------|
| САД | 38.000 |
| ЕУ (15) | 22.000 |
| Немачка | 28.500 |
| В. Британија | 27.500 |
| Француска | 27.700 |
| Јапан | 27.900 |
| Чешка | 15.000 |
| Мађарска | 13.000 |
| Пољска | 10.500 |
| Русија | 4.000 |
| Кина | 3.000 |
| Аргентина | 3.900 |
| Бразил | 3.000 |
| Индија | 500 |
| Бангладеш | 150 |

Извор: IBRD, Annual Report, 2004.

Највећи бруто друштвени производ по глави становника у 2003. години имале су САД 38.000 долара, а остале земље следеће износе: земље ЕУ (без 10 нових) 22.000; Јапан 27.900, Русија 4.000, Кина 3.000, од земаља Источне Европе највише је имала Чешка 15.000, Пољска 10.500, а од земаља у развоју Аргентина 3.900, Бразил 3.000, Индија 500, а Бангладеш свега 150 долара.

Савремени свет налази се у великим превирањима, а светска привреда у кризи. Криза се различито манифестује у појединим земљама, тако да се у развијеним земљама огледа у незапослености и неравнотежама у буџетима и платном билансима, а у неразвијеним, поготову у земљама у развоју у проширивању сиромаштва у свим областима.

Постоје бројни узроци привредне кризе, али један од важнијих је неусклађеност потрошње са производњом, тј. потрошња је изнад могућности производње, што многе привреде избацује из равнотеже и доводи их у привредну кризу, која се манифестује и у свим другим областима.

Следећи важан узрок кризе је што се расположива акумулација не улаже стручно у пројекте који ће брзо оплодити уложен капитал, већ се због незнања, опортунизма или мегаломаније улаже у неатрактивне програме који дуго трају и много коштају, а дају мале резултате.

Значајан фактор кризе је и међународна сарадња која се не одвија по научним моделима, што има за последицу да многе привреде (пре свега неразвијене) сувише излаже експлоатацији, подређеној сарадњи и претераној спољној задужености. Наиме, не постоје равнотежни механизми и институције које би биле равноправне и од ауторитета за цео свет, да помогну хармонично одвијање међународне сарадње. Ни СТО ни ММФ нису испунили праву међународну улогу са становишта одржавања светске привреде у равнотежи, без потреса и криза.

Светска привредна криза 1997. – 2002. као и 2008. године манифестовала се у великој незапослености, високој инфлацији, неравнотежама у платним билансима, високим осцилацијама акција и девизних курсева, растом каматних стопа, и посебно пуним сиромаштвом земаља у развоју.

У 2003. години забележен је привредни раст, први пут после више година стагнације. У САД стопа привредног раста износила је 3,2%, у ЕУ 1%, Јапану 1,5%. Изласку светске привреде из кризе посебно је допринео раст тражње у Кини, Русији, Индији и Бразилу, а те године (2003) земље у развоју оствариле су стопу раста 3,7%.

1. ИСТОРИЈСКИ ОСВРТ НА ПРЕСТРОЈАВАЊЕ МЕЂУ ВОДЕЋИМ ЗЕМЉАМА

Неравномерност развоја је законитост коју су потврдиле научно-технолошка револуција и друштвено-економски развој током историје.

Прва индустријска земља и најснажнија економска и војно-политичка сила била је Енглеска, која је прва извршила револуцију у индустријској производњи. Временом су се релативно брзо развиле и друге земље, нарочито САД, Немачка, Русија, Француска и Јапан, које су у оштрој конкурентској борби постепено потискивале доминацију и економски примат Енглеске.

Вођена су и два светска рата за стицање већег утицаја и доминације у свету. Након ратова, уследило је ново рестројавање економско-политичких снага међу водећим земљама, у складу са логиком и снагом капитала.

Пратећи економску историју развоја светске привреде и положаја појединих земаља, може се потврдити да се доминација и подела света врши у складу са снагом капитала. Наиме, снага капитала и индустријска револуција, коју је прва извршила Енглеска, омогућили су да она са више него два пута мање становника од својих традиционалних ривала, Немачке и Француске, освоји много више колонија и да дуго времена доминира у међународним економским односима.

Убрзо су се јавили нови ривали и нови конкуренти: САД крајем 19 века, Јапан после Другог светског рата и друге земље.

Историјско престојавање економских снага међу водећим земљама показују и подаци о учешћу ових земаља у светској индустријској производњи у периоду од 1840. до 1913. године⁴.

Табела 3.: Учешће појединих земаља у светској индустријској производњи 1840-1913%

| | 1840 | 1860 | 1880 | 1900 | 1913 |
|-------------|------|------|------|------|------|
| Енглеска | 45 | 36 | 28 | 18 | 14 |
| САД | --- | 17 | 28 | 31 | 36 |
| Немачка | 12 | 16 | 13 | 16 | 16 |
| Француска | --- | 12 | 9 | 7 | 6 |
| Остали свет | --- | 19 | 22 | 28 | 28 |

Енглеска је 1840. године учествовала нешто мање од половине (45%) у светској производњи, а већ 1880. године сустигле су је САД, а затим и престигле, као и Немачка која је пред Први светски рат (1913) избила на друго место.

После Првог светског рата енглеска привреда је изашла из рата ослабљена и још више је заостајала у односу на САД. У том рату Енглеска је изгубила више од половине трговачке флоте, а због огромних расхода државни дуг је порастао за преко 12 пута. После рата, коришћење значајне америчке помоћи повећало је њену задуженост на око 850 милиона фунти стерлинга, па је дуго година Енглеска враћала тај дуг.

Насупрот Енглеској која је из рата изашла као победница, Немачка као губитник, релативно је брзо обновила свој економски потенцијал. САД и Енглеска су у настојању да искористе Немачку против СССР, пружили Немачкој значајну финансијску помоћ, затим

⁴ Стошић Н., Маљковић М., (2007), „Увод у међународну економију“, Економски факултет – Приштина, стр. 248.

су годишње репарације Немачке смањене, а престала је и окупација Рурског басена угља од стране Француске. Повећано је притицање америчког капитала у Немачку индустрију у виду зајмова, директних инвестиција и куповине акција. Око 70% дугорочних зајмова отпадало је на САД. То се десило и после Другог светског рата, само што се немачком примеру прикључио и њен савезник Јапан, а ни Италија није много заостајала у том погледу.

Још и пре Другог светског рата Енглеска привреда, а пре свега индустрија, била је „неприпремљена“ за нове окршаје на светској сцени и нове економско-технолошке процесе у међународној економији.

Америка је постала најснажнија и најдоминантнија економско-политичка сила у свету чија се супериорност и данас наставља.

2. ОДАБРАНЕ ЗЕМЉЕ У ОДНОСИМА СНАГА

Напредак најјаче економије у историји света кренуо је доношењем Америчке декларације о независности 1776. године, од када почиње економска, социјална и интелектуална револуција. Привредном развоју САД доприносе природна богатства, велика територија, плодна земља, техничко-технолошке иновације, висока продуктивност и радни морал становништва и др. Од краја 19 века стално расте моћ крупних корпорација у најважнијим привредним секторима чији се утицај шири на читаву светску привреду.

САД су после Првог светског рата производеле 50% индустријске производње света и постале нето извозник капитала као и финансијско средиште света, јер се главни светско финансијски центар преселио из Лондона у Њујорк. Значи да је Први светски рат означио и прекретницу у развоју света који је пресељен из В. Британије у САД.

Велика светска економска криза 1929-1933. године зауставила је привреду САД, јер је тада угашено на стотине банака, затворено на хиљаде предузећа, радници остали без зарада, а капиталисти без профита. Међутим Рузвелтов програм Њу Дила покренуо је привреду Америке ка успону.

После тога Америка је постала најјача привредна, технолошка и финансијска сила света, са највећом стопом раста међу развијеним земљама, најнижом стопом инфлације (испод 2% годишње), најнижом стопом незапослености (у ЕУ 10%, а у САД 5,7%), најачим компанијама у светској привреди и доларом као светском валутом.

САД су светски рекордер у производњи челика, алуминијума и аутомобила. Водећи су у машиноградњи, електро--машиноградњи, хемијској и прехранбеној индустрији. Развијене су све врсте саобраћаја: поморски, речни, каналски, друмски и ваздушни. САД учествују у светској производњи кукуруза са 66%, пшенице 33%, рачунара 32%. Увоз у бруто друштвеном производу (БДП) учествује 17%, а у Јапану 6%. Око 60% светских акција кружи у САД, а дневно пристигне 1,25 милијарди долара страног капитала.⁵

Америчка привреда је два пута продуктивнија од европске привреде.

Успешно балансирање економије САД постижу са два основна инструмента и то доларом и каматном стопом, чиме утичу и на друге привреде и економију света у целини.

Долар је постао светска валута после Првог светског рата, а то кормило држи и данас јер се њиме обавља највише светског валутног паритета. САД штампањем долара и одређивањем његовог курса врше огромне прерасподеле дохотка на светским финансијским тржиштима. Слабијим доларом јачају извоз, производњу и запосленост, а јак евро смањује раст производње и запослености у земљама ЕУ. Долар је слаб због дефицита, а и што то жели влада САД да би тако поспешила развој и запосленост. Дефицит се финансира продајом америчких државних обвезница Кини и Јапану, а када би та куповина стала, долар би још више крахирао.

САД су 1985. године први пут постале чисти дужник, због високог спољнотрговинског дефицита који годинама траје. Нето дуг у 2003. години износио је око 2.500 милијарди долара, односно око 20% бруто друштвеног производа.

Помоћу корекције каматне стопе САД утичу на финансијска кретања и регулишу инвестициону активност у светској привреди. Растом каматне стопе (у 2003. есконтна стопа је износила 1% на годишњем нивоу, а 2004. 2%) које су веће него у ЕУ и Јапану, новац ће се и даље сливати у САД.

Трајан раст америчке привреде омогућио је да она постане суперсила у свету и трасира пут светској глобализацији.

У односима снага у светској привреди значајно место заузимају Европска унија, Јапан и Кина.

Други најјачи пол економског развоја света, после САД, је Европска унија са јединственим тржиштем, јединственом валутом, интегрисаним корпорацијама и финансијским тржиштем.

⁵Унковић М., (2004), исто, стр. 247.

После Другог светског рата бројке о привредном успону Јапана су фасцинантне. Продор Јапана у сам врх светских економских и технолошких сила резултат је целог сплета повољних међународних околности које су ишле Јапану у прилог, али и пре свега марљивост и умешност самих Јапанаца да повећају производњу, продуктивност рада и извоз и то како квантитативно тако и квалитативно. Остали фактори који су допринели муњевитом узлету јапанске економије, која се до пре сто педесет година није могла похвалити ни једним фабричким димњаком, а данас има најефикаснију привредну производњу у неким од кључних и најпропулзивнијих грана, су: развој технологије, образовања, веома ефикасна организација рада, затим приватна својина, индустријска политика, политика извоза, као и позитивне структурне промене.

Јапан је од 1980. године постао први произвођач аутомобила у свету, премашујући већ тада производњу у САД, и то уз 2 до 3 пута већу продуктивност. На пример Јапану је тада требало 11 часова рада да произведе аутомобил (у роботизованој фабрици), а у САД је требало 31 час.⁶

Јапан од осамдесетих година има суфицит у платном билансу, 2003. године износио је преко 100 милијарди долара, а највише утицаја на то је имала аутомобилска индустрија (која учествује са око 20% у укупном извозу) и електроника, микропроцесори и телекомуникације, а од тржишта највише извози у САД.

У инвестирању у иностранству Јапан је прстигао В. Британију (90 милијарди долара), Саудијску Арабију (70-80 милијарди долара), као и Немачку (око 50 милијарди долара).

Токио је постао други по величини финансијски центар света, после Њујорка.

Јапанске компаније, су кроз стратегију засновану на извозу, постале глобалне компаније. Оне су свет посматрале као једно тржиште, и наметнуле нову конкурентску игру која од компанија захтева да развију три различите, и често конфликтне стратешке могућности у исто време:

- мултинационалну флексибилност ради бржег реаговања на потребе локалног тржишта,
- глобалну конкурентност како би се могла достићи ефикасност масовне производње,
- перманентно учење и оштра конкуренција способности, како би се постигле иновације на светском нивоу.

⁶ Унковић М., (2004) исто, стр. 249.

Послератно „јапанско чудо“ и раст од 12 % тешко да ће поново бити достигнут. Досадашње јапанске карактеристике: висока стопа раста, снажна интервенција и заштита домаћег тржишта, јевтина штедња и инвестиције, контрола домаће тражње, инвазиона извозна политика, висок спољнотрговински суфицит и јака валута – очигледан су доказ успешности досадашње економске политике и укупног јапанског менаџмента.

Средином деведесетих година двадесетог века Кина је прихватила тржишну привреду и страни капитал и захваљујући томе кренула у динамичан привредни раст и сврстала се у водеће економије света.

Главни фактор кинеске експанзије је извоз који је у 2003. години износио 438 милијарди долара (подаци UNCTAD-а) и ниске наднице (око 100 долара месечно). Кина је постала све значајнија сила водећих информативних производа (од 150 милиона годишње производње мобилних телефона у свету, у Кини се производи 60 милиона); у производњи уређаја за климатизацију и телевизора Кина је освојила половину светске производње; у производњи играчака у свету учествује са 70 %; у производњи фотоапарата са 50 %; у производњи рачунара је испред Немачке, а у производње ДВД уређаја, телекомуникационе опреме одмах иза САД и Јапана.

Привредни раст у задњих 20 година износио је преко 9 % просечно годишње, и захваљујући таквом расту повећала је друштвени бруто производ на 3.000 долара по становнику у 2003. години у односу на 1980. годину када је имала само 300 долара по глави становника. Кина има преко 700 милиона запослених радника и троши половину светске производње цемента, 35% светске производње челика, 40% светске производње нафте.

Русија представља све значајнију земљу у привредном развоју света, поготово због огромних природних богатстава, посебно у нафти и гасу, али и општег позитивног развоја. Вредност друштвеног бруто производа по глави становника 2003. године износио је око 4.000 долара, а важан циљ даље економске политике је и јачање животног стандарда становништва.

Земље у развоју су сиромашне, презадужене и структурно недиференциране, са недовољном стопом раста, поготово по глави становника.

Земље у развоју, па и оне најмање и најнеразвијеније, имају сопствене потенцијале – природне, људске, индустријске и финансијске – које могу покренути за производњу роба и услуга за домаће и светско тржиште. Свака земља има своје „компаративне предности“, а то значи да земља напредује искоришћавањем својих

потенцијала концентришући се на оно што најбоље производи. Сасвим је очигледно да што је тржиште веће, веће су и могућности продаје и приступа већем броју потрошача. То значи да либерализам трговинске политике које омогућују несметан проток роба и услуга, мултипликују добит за оне који производе најбоље производе, по најбољим ценама. Либерална трговинска политика доводи до појачања конкуренције са страним фирмама, што има за последицу убрзање економског раста. Конкуренција убрзава и увођење савременије технологије, повећава темпо раста продуктивности рада и зато је она мотор убрзаног економског раста.

Значи да је решење за земље у развоју отварање и либерализација спољнотрговинске размене и међународних односа уопште. То треба да ураде све земље у развоју, у сопственом интересу, како би повећале конкурентску способност и убрзале тржишно, производно и својинско реструктурирање привреде, а тиме и побољшале положај на светском тржишту капитала, роба, услуга, информација и знања.

3. УПОРЕДНО КРЕТАЊЕ ИЗВОЗА И БРУТО ДРУШТВЕНОГ ПРОИЗВОДА

Привредни развој се мери и према томе да ли је спољна трговина растући, заостајући или стагнирајући фактор раста друштвене производње. У историјском развоју светске привреде све до почетка 18 века спољна трговина је заостајала за производњом, а од тада почиње интензивније да се развија, што се може видети и из следећег графикана.

Графикон⁷ показује да је само у једном периоду 1913-1950. године спољна трговина имала заостајућу улогу, односно кретала се по нижим стопама од раста домаћег бруто производа, а то је период кога карактеришу велике привредне кризе и ратови.

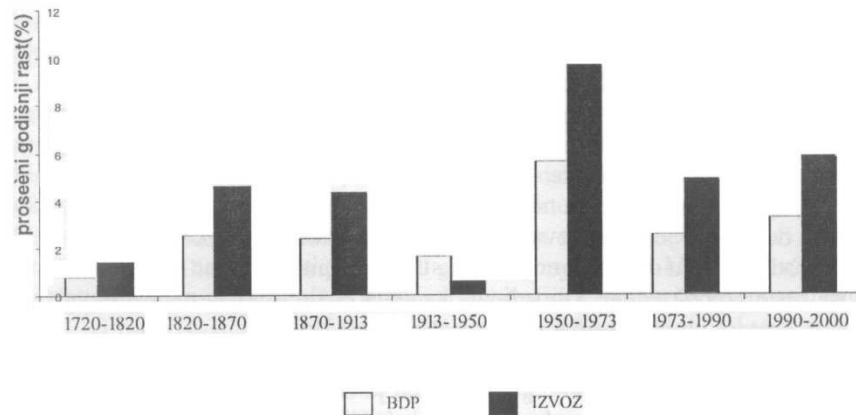
У периоду 1950-1973. године у експанзији су и производња (просечна годишња стопа раста преко 6 %) и извоз (стопа око 10 % годишње).

Период 1973-1990. година је период кад светска привреда доживљава кризу и то: кризу долара и других валута; укидање конвертабилности долара у злато (1971); увођење флексибилних курсева у међународну трговину (1973); кризу нафте са повећањем цена (1973. и 1979.); јачање протекционизма развијених земаља; развојни крах земаља Источне Европе и земаља у развоју. У овом

⁷ Стошић Н., Маљковић М., (2007), исто, стр. 253.

периоду друштвени производ се кретао по стопи мањој од 2,5% просечно годишње, а извоз око 5%.

Графикон 1.: Трендови раста бруто домаћег производа и извоза (1720-2000)



У периоду после 1990. године долази до оживљавања светске производње која расте по стопи просечно годишње око 3%, а извоз око 5,7%. Извоз је у овом периоду био главни покретач светског развоја, и то пре свега, либерализацијом међународне размене као и стабилизовање курса главних валута.

Према прорачуну СТО светски извоз роба и услуга у светском бруто друштвеном производу у 2000, години износио је 29%.

Значајан индикатор брзог развоја је да је стопа раста светске трговине већа од стопе раста светске производње, а то доприноси развоју међународне поделе рада, међународне специјализације и кооперације производње.

Табела 4.: Светски извоз робе и комерцијалних услуга 1990-2003.

| | Обим 2003. | Годишња стопа раста | | | |
|---------------------|---------------|---------------------|-------|-------|-------|
| | | 1990- 2000. | 2001. | 2002. | 2003. |
| Роба | 7.274 | 6 | -4 | 4 | 16 |
| Комерцијалне услуге | 1.763 | 7 | 0 | 6 | 12 |
| | 9.037 | | | | |

Извор: WTO, International Trade Statistics, 2004.

Светски извоз растао је у 2002. години за 4%, а 2003. године по стопи од 16%. Из горње табеле се види да је у 2003. години светски извоз роба и услуга износио 9.037 милијарди долара, од тога извоз робе 7.274 а услуга 1.763 милијарде долара

4. ЗАКЉУЧАК

Оно што се јасно намеће као закључак, а последица је утицаја глобализације на производњу и трговину, јесте да глобална економска мапа данас изгледа битно другачије од оне пре само неколико деценија, јер данас постоји широко распрострањена конкуренција него што је то био случај у прошлости. Процес глобализације омогућио је да многе земље израсту у велике економске силе света, али су САД и даље остале доминантна сила упркос снажном притиску и од стране Јапана (који је израстао у другу по снази економију на свету када је реч о производњи, а трећу када је реч о извозу) и нових економија Источне Азије. Западна Европа је остварила континуирани економски раст, а највећи помак су учинеле неке земље Источне Азије које су постале озбиљни учесници у глобалној производњи, а нарочито у глобалној трговини, као новоиндустријализоване економије. Такође се повећава присуство и учешће Кине, којој се предвиђа лидерска позиција у глобалној економији, кроз доминацију у светској производњи и трговини.

Међутим, било је и негативних ефеката глобализације који су се манифестовали у слабљењу економских позиција и то пре свега неких земаља Латинске Америке, Источне Азије, а нарочито у Подсахарској Африци.

Резултат глобалног развоја привреде кроз промену односа снага у оквиру процеса производње и трговине јесу у редоследу на табели водећих светских економија. Јапан се раних 60-их година прошлог века налазио на петом месту, док су САД представљале највећу светску економску силу. У касним 80-им годинама Јапан осваја другу позицију, где се налази и данас, а привреде Француске и Немачке су успеле да задрже своје позиције, док су привреде Велике Британије и Италије доживеле пад на светској листи водећих економија.

У вези са позицијама националних економија тј. односа снага на светској листи заслужује пажњу и једно предвиђање које даје Светска банка, а које се тиче ранг листе водећих економија⁸:

⁸ Reaserch-Tehnology-Managment, May-June 1998., str. 35.

Табела 5.: Највеће привреде света

| Десет највећих привреда света | |
|-------------------------------|---------------|
| 2000. година | 2020. година |
| 1. САД | 1. Кина |
| 2. Јапан | 2. САД |
| 3. Кина | 3. Јапан |
| 4. Немачка | 4. Индија |
| 5. Француска | 5. Индонезија |
| 6. Индија | 6. Немачка |
| 7. Италија | 7. Кореја |
| 8. В. Британија | 8. Тајланд |
| 9. Русија | 9. Француска |
| 10. Бразил | 10. Тајван |

Посматрајући ову табелу⁹ можемо уочити да 2020. година значи изостављање Русије, Италије и Велике Британије и улазак привреда Тајвана, Индонезије, Кореје и Тајланда на листу десет највећих привреда света. Раст учешћа азијских земаља озбиљно доводи у сумњу релативизирање њихове позиције у расподели глобалне економске али и политичке моћи. Једноставно, њихов развој јасно показује да савремена наука и технологија не припадају само ономе ко их ствара, већ се врло брзо дифузира и постаје доступна великом броју људи. То управо и представља основ за будући развој свих светских економија, остаје само питање која ће земља знати да препозна и искористи своје компаративне предности које јој остављају могућност равноправног укључивања на глобалном тржишту.

⁹ Миловановић Г., Веселиновић П., (2009), „Глобализација и транзиција“, Економски факултет – Крагујевац, стр. 39.

5. ЛИТЕРАТУРА

1. IBRD (2004), *Annual Report*, London,
2. Маљковић, М. (2011), „Глобализација у историји“, Економски погледи, 1/2011,
3. Миленковић, И. (2008), „Г7 и Г20 у координацији у међународном банкарству“, Економски погледи, бр. 3/2008,
4. Миленковић, И. (2009), „Групаација Светске банке“, Економски погледи, бр. 3/2009,
5. Миленковић, И. и В.Зеленовић (2010), „Банка за међународна поравнања“, Економски погледи, бр. 1/2010,
6. Миловановић, Г. и П.Веселиновић, (2009), „Глобализација и транзиција“, Економски факултет, Крагујевац,
7. Reaserch-Tehnology-Management, May-June 1998,
8. Стошић, Н. и М.Маљковић, (2007), *Увод у међународну економију*, Економски факултет – Приштина, Косовска Митровица
9. Унковић, М. (2004) „Савремена међународна трговина“, Београдска књига, Београд,
10. World Federation of Exchanges; Bank for International Settlements; International Monetary Fund, International Financial Statistics (IFS), World Economic Outlook; and 2003 Bureau van Dijk Electronic Publishing-Bankscope.
11. WTO (2004), *International Trade Statistics*, Geneva.

УТИЦАЈ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА НА РАЧУН ДОХОТКА СРБИЈЕ

IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS ON SERBIA'S INCOME ACCOUNT

Срђан Бољановић¹

Сажетак: Стране директне инвестиције имају велики значај за текући рачун земље домаћина јер са једне стране представљају најквалитетнији извор средстава за финансирање дефицита текућег рачуна а са друге стране директно и индиректно делују на спољнотрговински биланс и рачун дохотка. Порастом стока страних директних инвестиција и променама у фази животних циклуса страних предузећа све већи део профита се у облику дивиденди враћа у матичну земљу што негативно делује на текући рачун земље домаћина. Циљ овог рада је да на основу анализе кретања рачуна дохотка у земљама које су раније од Србије започеле процес транзиције и на основу актуелних тенденција кретања биланса рачуна дохотка Србије укаже на проблеме везане за репатријацију профита који се могу очекивати у будућности као и на појаву прецењености дефицита текућег рачуна услед чињенице да приликом реинвестирања добити не долази до одлива средстава из земље домаћина.

Кључне речи: стране директне инвестиције, рачун дохотка, репатријација профита

Abstract: Foreign direct investments are very important for the host country's current account because, on the one hand, they represent the best source of funds for financing the current account deficit and the other, they directly and indirectly affect the trade balance and the income account. Growing stock of foreign direct investments and changes in the phase of foreign companies life cycle lead to growing profit outflow in the form of dividends which has a negative effect on the host country's current account. Based on analysis of income account developments in countries that had begun the transition process before Serbia and based on current trends of Serbia's income account balance, goal of this paper is to point out the problems related to repatriation of profits that can be expected in the future as well as the occurrence of overvaluation of current account deficit due to the fact that during the reinvestment of profit there is no outflow of funds from host country.

Keywords: foreign direct investments, income account, repatriation of profits

УВОД

Стране директне инверстиције имају велики значај за текући рачун земље домаћина. Са једне стране представљају најквалитетнији извор за финансирање дефицита текућег рачуна јер имају мању

¹ s.boljanovic@yahoo.com

волатилност у односу на портфолио инвестиције (инвестиције у основна средства далеко је теже повући у односу на инвестиције у власничке односно дужничке хартије од вредности) и не увећавају дуг за разлику од зајмовног капитала. Са друге стране, стране директне инвестиције утичу на спољнотрговински биланс и рачун дохотка земље домаћина чиме утичу и на структуру текућег рачуна. Директан утицај на спољнотрговински биланс земље домаћина зависи пре свега од секторске дистрибуције страних инвестиција јер инвестиције које спадају у сектор разменљивих добара (пољопривреда, рударство, индустрија) имају позитиван утицај на спољнотрговински биланс за разлику од инвестиција у неразменљива добра (инвестиције које су претежно везане за терцијарни сектор) које врше негативан утицај на спољнотрговински биланс. У исто време, стране директне инвестиције делују индиректно на спољнотрговински биланс деловањем на конкурентност земље домаћина путем трансфера савремене технологије и знања, повећањем нивоа конкуренције, развојем приватизованих предузећа и њиховом реструктуирањем, креацијом хуманог капитала, обезбеђењем приступа међународним тржиштима, променом структуре и специјализације увоза и извоза и утицајем на ап्रेसијацију девизног курса. С обзиром да страна предузећа на основу капиталних улагања остварују пословне приходе, поштујући начело слободе кретања капитала, страни инвеститори су у могућности да изврше репатријацију оствареног профита па стране директне инвестиције деловањем на рачун дохотка могу у великој мери да утичу на биланс текућег рачуна.

СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ И РАЧУН ДОХОТКА

Утицај страних директних инвестиција на рачун дохотка зависи од величине стока страних директних инвестиција (већи сток страног капитала значи и веће дохотке по основу коришћења тог капитала), од профитабилности пословања страних афилијација и фазе животног циклуса у којој се налазе страна предузећа која одлучујуће делује на инвестиционе одлуке и финансијске токове предузећа. У циљу сагледавања утицаја страних директних инвестиција на структуру текућег рачуна деловањем на спољнотрговински биланс и на рачун дохотка, неопходно је извршити компаративну анализу на узорку земаља централне Европе и балтичког региона (овој групи земаља припадају Чешка, Естонија, Мађарска, Летонија, Литванија, Пољска, Словачка и Словенија) са земаљама југоисточне Европе (овој групи земаља припадају

Албанија, Босна и Херцеговина, Бугарска, Црна Гора, Хрватска, Македонија, Румунија и Србија). Избор ове две групе земаља за компаративну анализу извршен је из два разлога. Прво, земље централне Европе и балтичког региона су биле много успешније у привлачењу страних директних инвестиција (сток страних директних инвестиција у тој групи земаља на крају 2010. године износи 521390 милиона долара док у групи земаља које припадају југоисточној Европи износи 189902 милиона долара²). Друго, земље централне Европе привукле су много већи ниво извозно оријентисаних инвестиција у индустријском сектору које позитивно утичу на спољнотрговински биланс. На основу ових чињеница треба очекивати разлику у структури текућег рачуна што потврђује и Табела 1 где су приказани збирни текући рачуни за ове две групе земаља.

Табела 1.: Структура збирног текућег рачуна земаља централне и југоисточне Европе

| Земље централне Европе и балтичког региона | | | | | |
|--|---------------------|-------------------|---------------|---------------|------------------|
| Год. | Бил. текућег рачуна | Трговински биланс | Биланс услуга | Рачун дохотка | Текући трансфери |
| 2000 | -21357 | -25316 | 6797 | -5853 | 3016 |
| 2001 | -17581 | -21155 | 7055 | -7105 | 3623 |
| 2002 | -19321 | -18865 | 4948 | -9850 | 4445 |
| 2003 | -19201 | -15909 | 3198 | -10843 | 4353 |
| 2004 | -25717 | -16051 | 3980 | -17752 | 4105 |
| 2005 | -18981 | -12068 | 6315 | -18184 | 4956 |
| 2006 | -29919 | -19358 | 7216 | -22774 | 4996 |
| 2007 | -43379 | -24009 | 9850 | -34572 | 5352 |
| 2008 | -44745 | -31157 | 10557 | -28614 | 4469 |
| 2009 | -12390 | -1192 | 10141 | -27266 | 5927 |
| 2010 | -19086 | -5442 | 11619 | -32078 | 6816 |
| Земље југоисточне Европе (без Црне Горе) | | | | | |
| Год. | Бил. текућег рачуна | Трговински биланс | Биланс услуга | Рачун дохотка | Текући трансфери |
| 2004 | -13257 | -25991 | 5927 | -2648 | 9454 |
| 2005 | -16701 | -30207 | 6485 | -3078 | 10099 |
| 2006 | -19037 | -36688 | 9500 | -4942 | 13093 |
| 2007 | -34592 | -48905 | 8909 | -8000 | 13404 |
| 2008 | -39118 | -55871 | 10149 | -7614 | 14217 |
| 2009 | -14484 | -30737 | 8116 | -5184 | 13321 |
| 2010 | -9406 | -25755 | 8418 | -5421 | 13352 |

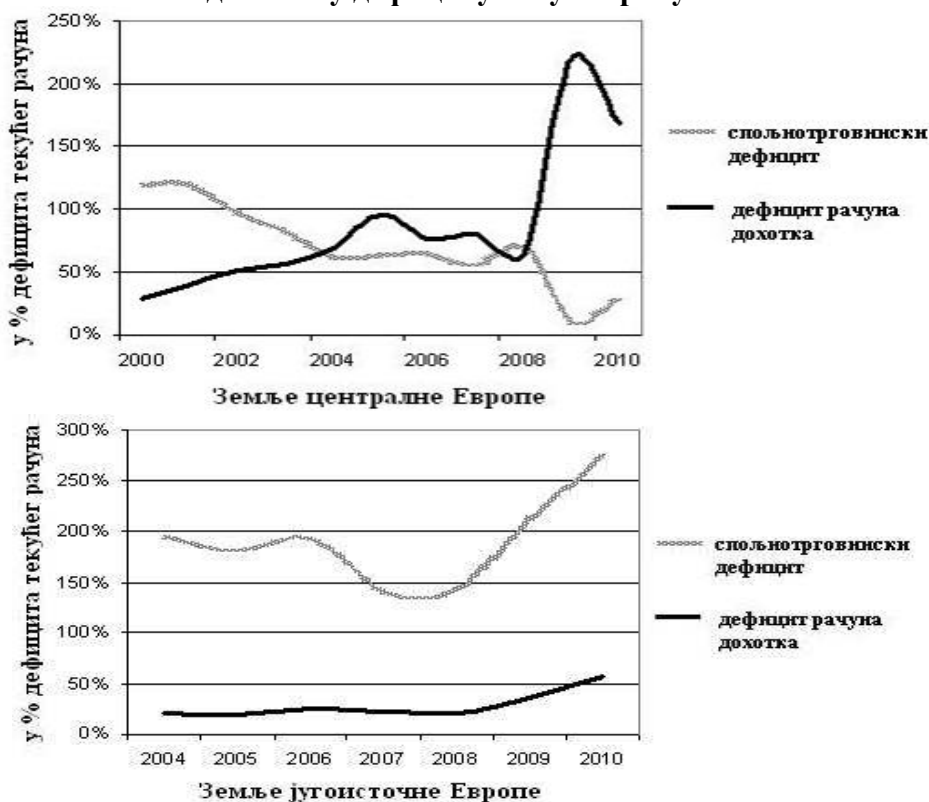
(у милионима ЕУР)

Извор: Калкулација аутора на основу података УНКТАДстат-а

² Избор података УНКТАДстат

Из табеле се јасно може уочити да је у случају групе земаља централне Европе дошло до промене у структури дефицита текућег рачуна. У 2000. години главни узорк дефицита текућег рачуна представљао је спољнотрговински дефицит док је у 2010. години то био рачун дохотка . У случају групе земаља југоисточне Европе (због недоступности података у анализи се посматра краћи временски интервал) није дошло до тако драматичне промене, главни узрок дефицита текућег рачуна је био и остао спољнотрговински биланс. Повољна околност за земље југоисточне Европе је што имају високе приливе средстава по основу текућих трансфера који знатно ублажују дефиците текућег рачуна (можемо видети из табеле да су приливи средстава по текућим трансакцијама скоро дупло већи него у случају групе земаља централне Европе). Да бисмо јасније уочили промене структуре текућег рачуна графички ћемо приказати кретање удела спољнотрговинског дефицита и дефицита рачуна дохотка у дефициту текућег рачуна.

Графикон 1.: Удео трговинског дефицита и дефицита рачуна дохотка у дефициту текућег рачуна



Извор: Калкулација аутора

Пад удела спољнотрговинског дефицита у дефициту текућег рачуна у случају земаља централне Европе последица је значајног прилива извозно оријентисаних страних инвестиција и подизања нивоа конкурентности привреде. Са друге стране у земљама југоистичне Европе присутна је тенденција раста удела и спољнотрговинског дефицита и дефицита рачуна дохотка. Растући удео спољнотрговинског дефицита у дефициту текућег рачуна сугерише на високу увозну зависност привреда тог региона и на неадекватно спроведену транзицију која није довела до повећања конкурентности домаће привреде и промене у структури и специјализацији извоза. Очигледно је да без обзира што креатори макроекономске политике сматрају стране директне инвестиције стубом развоја економије не смеју се занемарити њихове дугорочне последице – неизбежан дефицит рачуна дохотка.

За потпуније схватање улоге страних директних инвестиција у креирању дефицита рачуна дохотка неопходно је анализирати структуру рачуна дохотка.

Табела 2.: Структура збирног рачуна дохотка

| Земље централне Европе и балтичког региона | | | | | | |
|--|-------------------|--------------------|----------------------------------|--------------------------------|--------------------------|--------------------|
| Год. | Рачун дохотка (1) | Доходак од СДИ (2) | Доходак од портфолио инвестиција | Доходак од осталих инвестиција | Компензације запосленима | Удео (2) у (1) у % |
| 2000 | -5853 | -5683 | -719 | -100 | 649 | 97.09 |
| 2001 | -7105 | -6978 | -608 | -35 | 517 | 98.22 |
| 2002 | -9850 | -8823 | -1045 | -426 | 444 | 89.57 |
| 2003 | -10843 | -9339 | -1766 | -666 | 929 | 86.13 |
| 2004 | -17752 | -18109 | -1994 | -769 | 3121 | 102.01 |
| 2005 | -18184 | -20039 | -2235 | -510 | 4601 | 110.21 |
| 2006 | -22774 | -25461 | -2646 | -144 | 5478 | 111.80 |
| 2007 | -34572 | -35211 | -2803 | -1250 | 4693 | 101.85 |
| 2008 | -28614 | -24349 | -3855 | -4003 | 3592 | 85.10 |
| 2009 | -27266 | -24851 | -3211 | -2737 | 3533 | 91.14 |
| 2010 | -32078 | -29011 | -4654 | -2232 | 3819 | 90.44 |
| Земље југоисточне Европе (без Албаније и Босне и Херцеговине) | | | | | | |
| 2007 | -8515 | -8584 | 181 | -2463 | 2350 | 100.81 |
| 2008 | -8033 | -6763 | 411 | -4175 | 2493 | 84.18 |
| 2009 | -5463 | -3677 | 529 | -4064 | 1745 | 67.29 |
| 2010 | -5683 | -3736 | 62 | -3678 | 1667 | 65.74 |

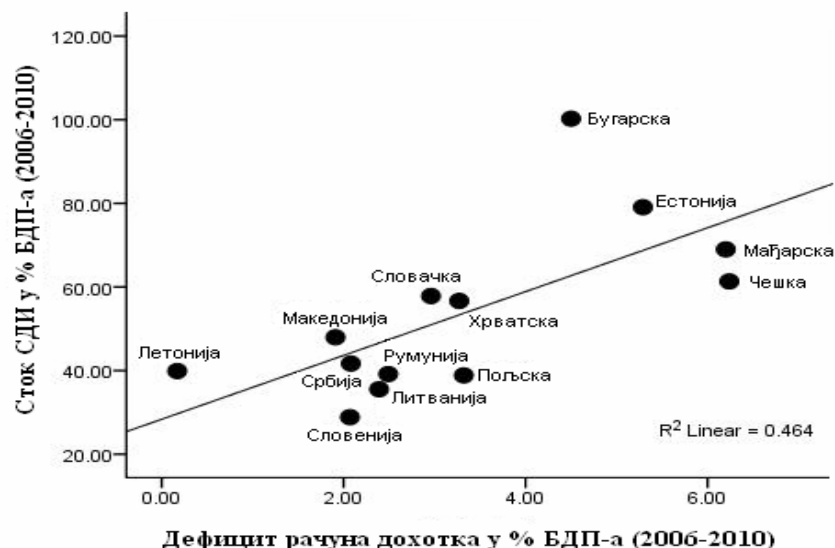
(у милионима ЕУР)

Извор: Калкулација аутора на основу података Еуростата и централних банака

Биланс рачуна дохотка се добија сабирањем нето позиција дохотка на основу рада (плате и накнаде запослених нерезидената) и дохотка на основу улагања капитала. У дохотке на основу улагања капитала спадају доходци од директних инвестиција, портфолио инвестиција и осталих инвестиција. (под доходцима осталих инвестиција сматрају се камате на краткорочне, средњорочне и дугорочне иностране кредите). Рачун дохотка за избрани узорак група земаља које анализирамо представљен је у **Табели 2** (табела је добијена сабирањем нето позиција свих ставки рачуна дохотка свих земаља у узорку). Из табеле се јасно уочава да доходци по основу страних директних инвестиција имају убедљиво највећи значај у обликовању рачуна дохотка и у групи земаља централне Европе и у групи земаља југоисточне Европе. Разлика се може уочити у дохотку од портфолио инвестиција (где су присутни одливи капитала у групи земаља централне Европе које имају много развијеније финансијско тржиште за разлику од региона југоисточне Европе где су финансијска тржишта недовољно развијена и плитка) и у дохотку од осталих инвестиција (одливи по основу осталих инвестиција имају већи утицај на рачун дохотка у групи земаља југоисточне Европе).

У циљу потврђивања тезе да стране директне инвестиције имају најважнију улогу у обликовању рачуна дохотка, посматраћемо однос између стока страних директних инвестиција и дефицита рачуна дохотка.

Графикон 2.: Однос између стока СДИ и дефицита рачуна дохотка



Извор: Ауторов рад на основу података Унктадстата, Еуростата и централ.банака

За сваку земљу (осим Албаније, БиХ и Црне Горе које су имале суфицит рачуна дохотка) израчунат је просечан дефицит рачуна дохотка (у односу на БДП) и просечан сток СДИ у периоду од 2006-2010.године а резултати су приказани на **Графикону 2**. Пирсонов коефицијент корелације износи $r = .681$ ($n = 13$, $p = .010$) што значи да се ради о снажној вези међу варијаблама. Коефицијент детерминације износи $r^2 = .464$ што значи да се 46.4 % варијације дефицита рачуна дохотка може објаснити променама стока СДИ.

Табела 3.: Структура дохотка од директних инвестиција

| Земље централне Европе и балтичког региона | | | | | |
|---|--------------------|------------------------------------|--|------------------------|--------------------|
| Год. | Доходак од СДИ (1) | Дивиденде и распоређени профит (2) | Реинвестирана добит и нераспоређени профит | Доходак на основу дуга | Удео (2) у (1) у % |
| 2000 | -5683 | -2151 | -2935 | -597 | 37.85 |
| 2001 | -6978 | -2893 | -3254 | -831 | 41.46 |
| 2002 | -8823 | -4196 | -3910 | -717 | 47.56 |
| 2003 | -9339 | -4656 | -4359 | -324 | 49.85 |
| 2004 | -18109 | -6779 | -10452 | -878 | 37.43 |
| 2005 | -20039 | -10143 | -9004 | -892 | 50.62 |
| 2006 | -25461 | -14809 | -9995 | -657 | 58.16 |
| 2007 | -35211 | -18663 | -15571 | -977 | 53.00 |
| 2008 | -24349 | -21044 | -1234 | -2071 | 86.43 |
| 2009 | -24851 | -17435 | -5149 | -2267 | 70.16 |
| 2010 | -29011 | -17168 | -8915 | -2928 | 59.18 |
| Бугарска, Хрватска, Румунија | | | | | |
| 2004 | -3132 | -946 | -2022 | -164 | 30.20 |
| 2005 | -3905 | -1547 | -2136 | -222 | 39.62 |
| 2006 | -5785 | -1177 | -4286 | -322 | 20.35 |
| 2007 | -7857 | -3802 | -3240 | -815 | 48.39 |
| 2008 | -5964 | -4495 | 118 | -1587 | 75.37 |
| 2009 | -3308 | -2995 | 1057 | -1370 | 90.54 |
| 2010 | -3103 | -2677 | 492 | -918 | 86.27 |

Извор: Калкулација аутора на основу података Еуростата

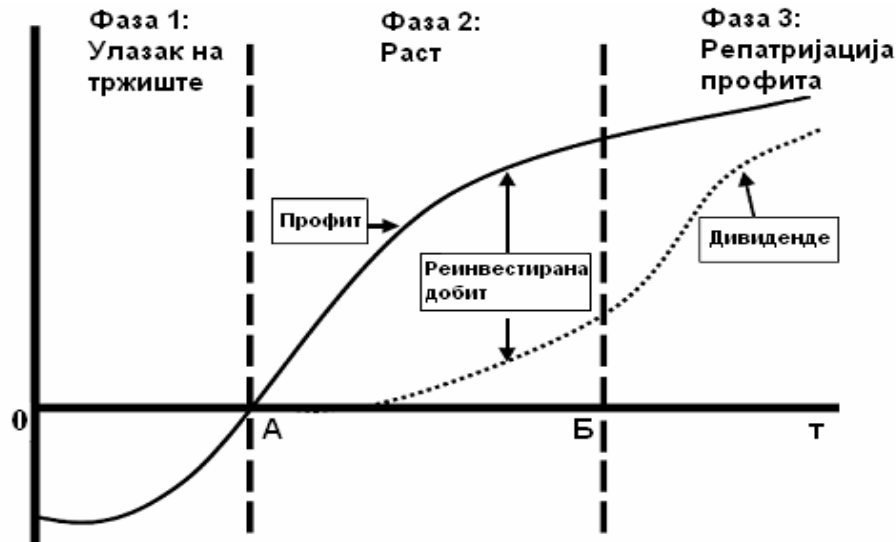
Доходак од директних инвестиција, по методологији платног биланса, чине две категорије - доходак на основу капитала и доходак на основу дуга. Доходак на основу капитала чине са једне стране дивиденде и распоређени профит предузећа а са друге реинвестирана добит и нераспоређени профит. Доходак на основу

дуга односи се на дохотке по основу камата на интеркомпанијске зајмове између огранака предузећа у различитим земљама. Структура дохотка од директних инвестиција за две групе земаља које анализирамо приказана је у **Табели 3** (табела је добијена сабирањем нето позиција свих ставки дохотка од директних инвестиција свих земаља у узорку). Због не доступности података за све земље југоисточне Европе, узорак чине три земље али сматрамо да је репрезентативан с обзиром да је највећи део одлива по основу страних директних инвестиција у региону као целини заслуга ових земаља (то можемо уочити поређењем података табеле 2 и 3). Из табеле можемо уочити да је дошло до промене у структури дохотка од директних инвестиција у обе групе земаља. Удео дивиденди у дохотку је у групи земаља централне Европе имао сталну тенденцију раста тако да је од 2000. године до 2010. тај удео порастао са 37.85% на 59.18% а раст је још драстичнији у случају друге групе земаља (са 30.2% у 2004. години на 86.27% у 2010. години). Можемо уочити да је пад реинвестиране добити био драстичан са појавом светске економске кризе и да су стране афилијације из земаља централне Европе подигле свој ниво реинвестирања у 2009. и 2010. години за разлику од страних афилијација из друге групе земаља (Бугарска, Хрватска, Румунија) које су биле суздржане по питању реинвестирања.

На који начин се може објаснити промена структуре дохотка од страних инвестиција? За објашњење ове појаве користићемо модел финансијског циклуса стране директне инвестиције који су развили Брада и Томшик (2003) на основу животног циклуса предузећа и који је приказан на **Слици 1**.

У првој фази, фази уласка на тржиште, страна афилијација послује са губитцима. Временски период у коме ће афилијација пословати са губицима зависи у великој мери од врсте инвестиције. У случају гринфилд инвестиција период времена у коме афилијација послује са губицима је дужи него у случају других врста инвестиција. (размак између 0 - момента уласка на тржиште и А-момента од када почиње профитабилно пословање је већи). Неопходни су трошкови за изградњу и опремање производних објеката, обуку радника и започињање производње што значи да ће афилијација пословати са губицима у дужем периоду и неће исплаћивати дивиденде. У случају аквизиције размак између 0 и А може бити краћи у случају да купљено предузеће може да послује профитабилно или да је у таквом стању да брзом реорганизацијом може постати профитабилно.

Слика 1.: Финансијски циклус стране директне инвестиције



Извор: Брада, Ј.Ц. и Томшик. В (2003),стр.22,модификовао аутор

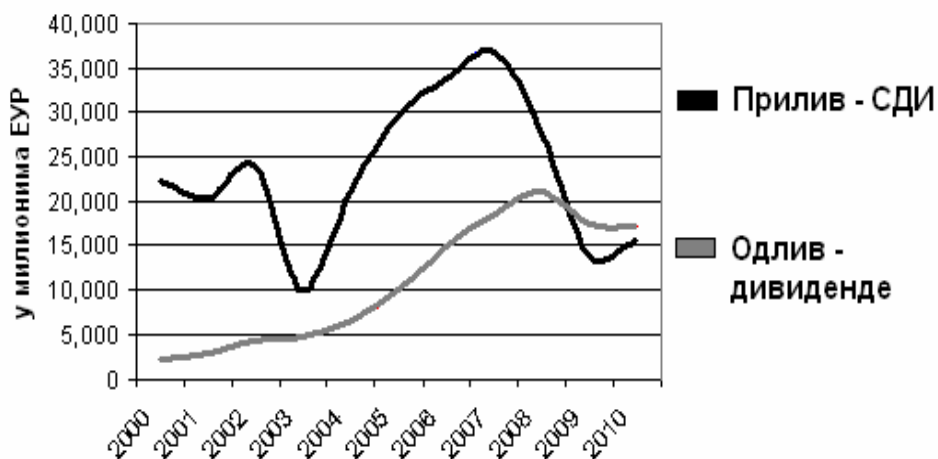
У другој фази, фази раста, страна афилијација почиње да послује са профитом с обзиром да је успостављена производња, предузеће постало конкурентније реорганизацијом или коришћењем предности које поседује мултинационална компанија. С обзиром да предузеће поправља свој тржишни положај за даљу тржишну експанзију неопходна су додатна улагања у производне објекте, нове машине и радну снагу и у таквим околностима предузеће највећи део оствареног профита реинвестира. Са временом и растом профита предузеће се одлучује да одређени део профита искористи за исплату дивиденди. Трајање друге фазе (размак између А и Б) зависи од величине домаћег тржишта и могућности ширења на нова тржишта јер то у великој мери одређује колико дуго предузеће може да шири своје производне капацитете.

У трећој фази, фази репатријације профита, страна афилијација највећи део профита користи за исплату дивиденди. У овој фази долази до стабилизације како тржишног учешћа тако и стопе профитабилности предузећа. Предузеће нема више могућности за даљу тржишну експанзију па се и ниво реинвестиране добити смањује (као што можемо да видимо са слике са протеклом времена исплате по основу дивиденди теже да се изједначе са оствареним профитом). Извлачењем профита у облику дивиденди, мултинационална компанија долази до средстава која може да

инвестира у оне инвестиционе пројекте које обећавају остваривање већих профита и тржишну експанзију.

За узорак земаља који посматрамо можемо рећи да су се пре појаве светске економске кризе већина предузећа налазила у другој фази финансијског циклуса и да су се приближавале тачки Б. Могућност мултинационалних компанија да инвестирају у земљама са јефтинијом радном снагом (Кина, Индија) повећава удео дивиденди у дохотку од директних инвестиција и долази до скраћивања временског периода између А и Б. Појава светске економске кризе утицала је на убрзање овог процеса што се може видети из табеле 3 јер је у 2008. години више од 85 % оствареног профита у групи земаља централне Европе искоришћено за исплату дивиденди а ниво реинвестиране добити је драстично смањен. Оно што је веома занимљиво је да су у групи земаља централне Европе од 2008. године одливи средстава по основу дивиденди премашили приливе по основу страних директних инвестиција што је приказано на **Графикону 3** (одлив средстава приказан је у апсолутном износу ради адекватног поређења). Ова појава је последица драстичног пада прилива страних директних инвестиција почетком светске економске кризе и повећањем одлива средстава по основу дивиденди у 2008. години које је нешто ублажено у 2009. и 2010. години због мањих профита које су предузећа остварила у кризном периоду.

Графикон 3.: Кретање прилива по основу СДИ и одлива по основу дивиденди у земљама централне Европе



Извор: Калкулација аутора на основу података Еуростата

Менцингер (2008) сматра да су земље централне и источне Европе постале зависне од прилива страних директних

инвестиција. Високи дефицити текућег рачуна у овим земљама финансирају се иностраним капиталом у облику страних директних инвестиција, портфолио инвестиција или иностраних кредита. То неминовно води до појаве будућег дефицита на рачуну дохотка и доприноси садашњем и будућем дефициту текућег рачуна. На тај начин можемо рећи долази до зачараног круга - за покривање дефицита текућег рачуна потребне су нове СДИ које креирају будући дефицит текућег рачуна а који је у будућности могуће финансирати само новим приливом иностраног капитала.

По Менцингеру изненадан застој у приливу иностраног капитала довео би до ситуације сличне као у земљама југоисточне Азије (Малезији, Јужној Кореји, Индонезији, Филипинима и Тајланду) за време кризе 1997-1998. године када је дошло да нагло застоја портфолио инвестиција а последице по економије ових земаља су пад бруто друштвеног производа од 10% (у просеку) и пад вредности националне валуте за 40%. Појавом светске економске кризе и наглим падом прилива СДИ у земљама централне и источне Европе (колики је пад прилива СДИ у земљама централне Европе можемо видети на графикону 3) дошло је управо до сличног развоја догађаја, драстичног пада бруто друштвеног производа и депресијације девизног курса. Посебну тешкоћу за креаторе економске политике представља чињеница да имају веома ограничене могућности да утичу на одливе средстава по основу дивиденди. С обзиром на начело Европске уније о слободном кретању капитала предузећа немају никаква ограничења по питању трансфера добити а дефицит рачуна дохотка је у великој мери последица улагања страних компанија у прошлости.

Анализом дохотка по јединици стока за две групе земаља које посматрамо (**Табела 4**) можемо уочити да је у случају земаља централне Европе тај доходак знатно већи. На који начин је могуће објаснити ову појаву? Можемо претпоставити да је то последица неколико фактора: величине тржишта, нижих трошкова финансирања (земље централне Европе имају развијеније тржиште капитала, ниже активне банкарске каматне стопе и каматне марже), секторске дистрибуције (у случају земаља централне Европе много већи удео стока је сконцентрисан у индустријску производњу у којој се користи висока и средње висока технологија па је додата вредност употребом такве технологије већа), прикривеног трансфера профита путем трансферних цена (за који можемо претпоставити да је на већем нивоу у случају земаља југоисточне Европе због слабије развијених прописа и праксе везане за трансферне цене) и поткапитализације односно прекапитализације (која је на пример

присутна у банкарском сектору одређених земаља југоисточне Европе, између осталог и Србије).

Табела 4: Анализа дохотка по јединици стока

| Год. | Земље централне Европе | | | Земље југоисточне Европе | | |
|------|------------------------|--|---------------------------------|--------------------------|--|---------------------------------|
| | Сток СДИ | Доходак од директних инвестиција (одлив) | Доходак по јединици стока (у %) | Сток СДИ | Доходак од директних инвестиција (одлив) | Доходак по јединици стока (у %) |
| 2000 | 90654 | 8859 | 9.77% | | | |
| 2001 | 118396 | 10565 | 8.92% | | | |
| 2002 | 162935 | 12931 | 7.94% | | | |
| 2003 | 181243 | 13482 | 7.44% | | | |
| 2004 | 202258 | 23811 | 11.77% | | | |
| 2005 | 198334 | 29466 | 14.86% | | | |
| 2006 | 298425 | 37095 | 12.43% | | | |
| 2007 | 364526 | 49691 | 13.63% | 127679 | 9534 | 7.47% |
| 2008 | 317365 | 35523 | 11.19% | 113388 | 7892 | 6.96% |
| 2009 | 369816 | 33241 | 8.99% | 132990 | 4425 | 3.33% |
| 2010 | 359759 | 40688 | 11.31% | 126194 | 4590 | 3.64% |

Извор: Калкулација аутора на основу података Еуростата

УТИЦАЈ СДИ НА РАЧУН ДОХОТКА СРБИЈЕ

Дефицит текућег рачуна Србије последица је спољнотрговинског дефицита који је одраз ниске конкурентности домаће привреде и увозне зависности (велики број предузећа у производњи користи инпуте који нису доступни у Србији). Мањи значај дефицита рачуна дохотка у формирању дефицита текућег рачуна последица је кашњења Србије у процесу транзиције и слабијег успеха у привлачењу страних директних инвестиција у односу на земље централне Европе. Анализа рачуна дохотка Србије је у извесној мери отежана с обзиром на ограниченост расположивости података (Народна банка Србије је тек од 2007. године почела са детаљнијим прикупљањем података о структури рачуна дохотка). С обзиром на искуства земаља централне Европе и на актуелне тенденције кретања биланса рачуна дохотка Србије који су презентовани у **Табели 5**, у будућем периоду је реално очекивати раст удела дефицита рачуна дохотка у дефициту текућег рачуна. Проблем за будућу одрживост дефицита текућег рачуна Србије представља чињеница да су стране директне

инвестиције усмерене у профитабилне активности које припадају терцијарном сектору (финансијско посредовање, трговина на велико и мало, послови са некретнинама, телекомуникације, итд.) што не само да не доприноси побољшању спољнотрговинског биланса већ директно и индиректно генерише потрошњу што за последицу има раст увоза. Из **Табеле 5** можемо уочити да пре почетка периода у коме почиње прилив иностраног капитала, рачун дохотка није имао значајану улогу у креирању дефицита текућег рачуна. Од 2002. године присутан је константан раст дефицита рачуна дохотка и повећавање његовог удела у укупном дефициту текућег рачуна. Можемо констатовати да је без обзира на растући удео рачуна дохотка у дефициту текућег рачуна његов удео много мањи него што је то у случају земаља централне Европе (у 2010. години 90.44%) и земаља југоисточне Европе (у 2010. години 65.74%) а то можемо образложити чињеницом да је Србија касније започела процес транзиције.

Табела 5.: Биланс рачуна дохотка Србије

| Година | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|-------------------------------------|------|------|-------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Рачун дохотка - у милионима ЕУР (1) | -1 | 7 | -74 | -119 | -173 | -259 | -330 | -599 | -922 | -502 | -670 |
| Удео (1) у дефициту текућ. рач. (%) | 0.63 | - | 11.03 | 8.83 | 6.60 | 14.57 | 14.01 | 11.85 | 13.07 | 24.11 | 32.18 |

Извор: Народна банка Србије

Анализом структуре рачуна дохотка која је приказана у **Табели 6**, можемо уочити да за разлику од група земаља централне и југоисточне Европе где доходак од директних инвестиција има најважнију улогу у формирању дефицита рачуна дохотка, у случају Србије главни узрок дефицита рачуна дохотка представља доходак од осталих инвестиција.

Табела 6.: Структура рачуна дохотка Србије

| Год. | Рачун дохотка (1) | Доходак од СДИ (2) | Доходак од портфолио инвестиција | Доходак од осталих инвестиција | Компензације запосленима | Удео (2) у (1) у % |
|------|-------------------|--------------------|----------------------------------|--------------------------------|--------------------------|--------------------|
| 2007 | -599 | -380 | 178 | -492 | 95 | 63.43% |
| 2008 | -922 | -556 | 252 | -731 | 113 | 60.26% |
| 2009 | -502 | -200 | 219 | -640 | 118. | 39.71% |
| 2010 | -670 | -313 | 181 | -647 | 109 | 46.70% |

Извор: Народна банка Србије

Са једне стране, то указује да стране афилијације не остварују висок ниво добити (или имају прикривени трансфер добити) а са друге стране да су обавезе по основу камата на зајмовни капитал прилично високе (што је и очекивано с обзиром на растући спољњи дуг).Због неразвијености домаћег тржишта капитала и малог обима трговања, резиденти у иностранству остварују већи доходак него нерезиденти у Србији па доходак од портфолио инвестиција има позитиван утицај на рачун дохотка Србије.У будућности у складу са искуством осталих транзиционих земаља, растом стока страних директних инвестиција у Србији можемо очекивати прекомпозицију структуре рачуна дохотка где ће главни узрок дефицита рачуна дохотка постати доходак од директних инвестиција.

Структура рачуна дохотка од директних инвестиција приказана је у **Табели 7.С** обзиром да је Србија каснила у процесу транзиције, логично је претпоставити да се стране афилијације у Србији налазе у ранијој фази животно-финансијског циклуса него у случају осталих земаља.Ову тезу потврђују подаци из 2007.године када је удео дивиденди у дохотку од директних инвестиција био око 40% што одговара нивоу удела дивиденди које су имале земље централне Европе почетком овог века.Светска економска криза је утицала на инвестиционе одлуке страних афилијација (убрзала је процес померања ка тачки Б) па је у 2008.години само мањи део дохотка реинвестиран.

Табела 7.: Структура дохотка од директних инвестиција Србије

| Год. | Доходак од СДИ (1) | Дивиденде и распоређени профит (2) | Реинвестирана добит и нераспоређени профит | Доходак на основу дуга | Удео (2) у (1) у % |
|------|--------------------|------------------------------------|--|------------------------|--------------------|
| 2007 | -380 | -152 | -228 | - | 40.00% |
| 2008 | -556 | -401 | -154 | - | 72.12% |
| 2009 | -200 | -200 | - | - | - |
| 2010 | -313 | -313 | - | - | - |

Извор: Народна банка Србије

Када је реинвестирана добит у питању треба посебно нагласити да је дефицит текућег рачуна “прецењен” за износ реинвестиране добити.³Уобичајено, трансакција се бележи у платном билансу када се страна и домаћа валута размењују између резидената одређене земље и остатка света.Међутим, према петом издању Приручника о платном билансу ММФ-а из 1993. године, у неким случајевима када не постоји размена валута између резидената и

³ Брада, Ј.Ц. и Томшик. В (2003),стр.2

остатка света, трансакције се ипак бележе у платном билансу. Једна од таквих трансакција представља и реинвестирана добит страних компанија. За разлику од исплате средстава по основу дивиденди када долази до конверзије домаће валуте у валуту земље у којој се налази матица стране компаније, у случају реинвестиране добити не долази до конверзије домаће валуте у страну валуту јер профит који је остварен у одређеној земљи остаје у тој земљи. Реинвестирана добит се бележи у оквиру рачуна дохотка и у оквиру финансијског рачуна да би се испоштовао принцип двојног књиговодства. Реинвестирана добит се у финансијском рачуну приказује као прилив страних директних инвестиција, с обзиром да одражава повећање капитала страног инвеститора у земљи домаћину. Са друге стране, реинвестирана добит се за исти износ у оквиру текућег рачуна бележи у рачуну дохотка где се приказује као одлив средстава по основу дохотка од страних директних инвестиција. Због тога, земље које су привукле значајне стране директне инвестиције и код којих је ниво реинвестиране добити висок, парадоксално имају веће дефиците текућег рачуна иако је реинвестирана добит искоришћена за инвестиције у домаћој економији - куповину земље, изградњу нових производних погона, проширење постојећих капацитета, итд.

Табела 8.: “Прецењеност” дефицита текућег рачуна у 2007. год.

| Земља | Биланс текућег рачуна (у милионима ЕУР) | Текући рачун у % БДП-а | Биланс текућег рачуна без нето реинвестиране добити (у милионима ЕУР) | Текући рачун без нето реинвестиране добити у % БДП-а |
|-----------|---|------------------------|---|--|
| Бугарска | -7756 | -25.20 | -6201 | -20.15 |
| Чешка | -4090 | -3.21 | 233 | 0.18 |
| Естонија | -2721 | -17.19 | -1673 | -10.56 |
| Хрватска | -3242 | -7.47 | -2876 | -6.62 |
| Летонија | -4710 | -22.31 | -4264 | -20.19 |
| Литванија | -4149 | -14.51 | -3362 | -11.76 |
| Мађарска | -6965 | -6.91 | -5322 | -5.28 |
| Пољска | -19253 | -6.19 | -12411 | -3.99 |
| Румунија | -16758 | -13.43 | -15439 | -12.37 |
| Словенија | -1646 | -4.76 | -1686 | -4.87 |
| Словачка | -2912 | -5.30 | -2390 | -4.35 |
| Србија | -5053 | -17.74 | -4824 | -16.94 |
| Просек | | -12.01 | Просек | -9.74 |

Извор: Калкулација аутора на основу података Еуростата и центр. банака

С обзиром да је ниво реинвестиране добити много већи у земљама централне Европе него што је то случај са земљама југоисточне Европе, дефицити текућег рачуна у земљама централне Европе су више “прецењени”. За проверу ове тезе користићемо податке из 2007. године с обзиром да је у тој години апсолутни ниво реинвестиране добити био највећи а дефицити текућег рачуна су били на високом нивоу, па то ствара адекватне услове за процену “прецењености”.

Из табеле можемо уочити да је просечни дефицит текућег рачуна за изабрану групу земаља износио 12.01 % БДП, док је без нето реинвестиране добити просечни дефицит 9.74% БДП-а што је значајна разлика. Од земаља највише је прецењен текући рачун у случају Естоније 6.63% (БДП-а), Бугарске 5.05 %, Чешке 3,39 %, Литваније 2,75% и Пољске 2.20%. Најмање прецењени дефицити текућег рачуна су у случају Србије 0.84% (БДП-а), Хрватске 0.85% и Румуније 1.06%. У Словенији с обзиром да је ниво реинвестирања словеначких предузећа у иностранству био већи него ниво реинвестирања страних афилијација у Словенији присутна је “подцењеност” дефицита текућег рачуна.

ЗАКЉУЧАК

На основу свих презентнованих чињеница, јасно је да стране директне инвестиције имају веома значајан утицај на рачун дохотка и на структуру текућег рачуна. Без обзира што представљају прилив капитала који не утиче директно на повећање дуга, репатријација профита по основу страних инвестиција може представљати значај извор одлива средстава из земље домаћина а посебан проблем за креаторе економске политике представља чињеница да имају сужене могућности да утичу на такав одлив капитала без увођења одређених рестрикција по питању репатријације профита чиме се угрожава начело слободе кретања капитала и ствара негативна инвестициона клима за привлачење нових инвестиција. Стране директне инвестиције у Србији нису довеле до побољшања спољнотрговинског биланса а с обзиром на њихов растући сток, на актуелне тенденције кретања биланса рачуна дохотка Србије и на искуства осталих транзиционих земаља, можемо очекивати пораст значаја дефицита рачуна дохотка у формирању дефицита текућег рачуна и прекомпозицију структуре рачуна дохотка у којој ће доминатну улогу преузети доходак од директних инвестиција. Овакве тендеције намећу закључак да проблеме везане за дефицит текућег рачуна није могуће разрешити само привлачењем извозно оријентисаних страних

директних инвестиција (које би позитивно деловале на спољнотрговински биланс и негативно на рачун дохотка) већ су неопходне и домаће инвестиције у сектору разменљивих добара (пољопривреда, рударство, индустрија).

ЛИТЕРАТУРА

1. Brada, J.C. and Tomšik. V.(2003): *Reinvested earnings bias, The “five percent” rule and the Interpretation of the balance of payments – with the application to transition economies*, William Davidson Working Papers, No.543.
2. Mencinger,J.(2008): *The “addiction” with FDI and current account balance*, ICER, Working Paper No.16/2008
3. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
4. <http://unctadstat.unctad.org>

ПРОЦЕС ОДЛУЧИВАЊА У САВРЕМЕНОМ ПОСЛОВНОМ ОКРУЖЕЊУ

THE PROCESS OF DECISION-MAKING IN CONTEMPORARY BUSINESS ENVIRONMENT

Јелена Премовић¹

Агнеш Бољевић

Универзитет у Новом Саду-Економски факултет Суботица, Србија

Кристина Цветковић

Висока пословна школа струковних студија Блаце, Србија

Сажетак: Пословно окружење данашњице одређују сложене и динамичке промене које условљају неизвесност и ризик у пословању, због чега прилагођавање овим променама окружења, повећање конкурентности и стално побољшање организационих перформанси, представљају основне предуслове за опстанак и развој савремених предузећа.

Процес одлучивања је покретачка снага управљачких акција и један од виталних организационих процеса. Менаџери доносе пословне одлуке данас, а њихова реализација се очекује у будућем периоду. Квалитет донетих пословних одлука има директан утицај на резултате пословања предузећа. То је разлог због којег се за процес одлучивања каже да представља срж целокупног процеса управљања.

Кључне речи: окружење, промене, неизвесност, одлуке, одлучивање.

Abstract: The modern business environment is determined by complex and dynamic changes which caused the uncertainty and risk in business, because of that, adaptation of these environmental changes, growing competition and constant improvement of the organized performances, are the basic conditions for the existence and progress of each modern enterprise.

The process of decision-making is movable force of the management actions and one of the vital organized processes. Managers make business decisions today and their implementation is expected in the future. The quality of the brought business decisions has direct influence to the result of enterprise's business. That is the reason why for the process of decision-making is said that is the core of the entire management process.

Keywords: environment, changes, uncertainty, decisions, decision making.

1. УВОД

У времену које је за нама, предузећа су тежила успостављању стабилних и предвидљивих услова у пословању, па су и пословне стратегије, у складу са овим тежњама, биле дефинисане и имплементиране углавном на реактиван начин у односу на процесе у

¹ jelena.premovic@gmail.com

окружењу, али и унутар самих предузећа. Савремени приступ у схватању организовања и функционисања пословних субјеката, редефинише основне постулате класичног приступа, што има своје снажне рефлексije у сфери стратегијског управљања пословним системима. Егзистенција предузећа данашњице је одређена његовом способношћу антиципације и предвиђања промена у окружењу, уз неопходно постојање одређеног feed-back-а између предузећа и окружења. Прилагођавање бројним и разноврсним променама, повећање конкурентности и стално побољшање перформанси, представљају основне претпоставке опстанка и развоја савременог предузећа.²

2. ПРОЦЕС ПОСЛОВНОГ ОДЛУЧИВАЊА

Проблеми управљања пословним системима настају због несклада који постоји између жељеног и стварног стања, између изазова и претњи у окружењу, али и потребе за сигурним и стабилним окружењем и пословањем. Различитим управљачким акцијама менаџмент решава проблеме који настају у функционисању предузећа и тиме, кроз реализацију утврђених задатака, обезбеђује остваривање жељеног стања. Управљање предузећем се не може успешно обављати без претходно спроведеног процеса одлучивања. Од ваљаности донетих одлука зависи ефикасност управљања предузећем, па самим тим и даље функционисање – развој, али и сам опстанак предузећа. Због тога се за процес одлучивања каже да представља срж целокупног процеса управљања.

Решавање свакодневних пословних проблема подразумева и свакодневно доношење великог броја одлука које представљају изборе менаџмента при опредељивању за цене, производе, услуге, технологију, одређену организациону структуру, расподелу и слично. У току процеса одлучивања, потребно је анализирати бројне могућности и редуковати их на обим на коме је могуће што прецизније сагледавати очекиване последице, у циљу проналажења могућих праваца акција. Еволутивни пут пословног одлучивања можемо посматрати кроз два глобална периода. У првом периоду доминантну улогу има интуиција и рутина у припреми и доношењу одлука, док други период карактерише примена аналитичких метода, предвиђање и интердисциплинаран прилаз у одређивању фаза у процесу одлучивања. Сложеност савремених услова пословања и

² Премовић, Ј. и Арсић, Љ. (2011), „Процес стратегијског планирања као вид интегрисања стратегијских одлука“, Интернационални научни скуп СМ2011, Економски факултет Суботица, Суботица-Палић, 2011, стр. 1.

управљачких процеса у њима, не дозвољавају више менаџерима да интуитивно и често *ad hoc* доносе одлуке, као што је то била доминантна пракса у прошлим временима, већ захтевају - намећу као императив менаџерима данашњице, научну припрему одлука. У овом контексту, процес одлучивања може се дефинисати као „подпроцес глобалног процеса управљања предузећем, у коме се доносе одлуке о избору управљачких акција из скупа расположивих, и о њиховој реализацији.“³

Одлучивање је избор између две или више алтернатива, а одлука је крајњи исход тог избора.

У књизи „Менаџмент“ Stoner и Freeman дефинишу процес доношења одлука у предузећу на следећи начин: „Доношење одлука је идентификовање и избор курса акције да би се решио специфичан проблем.“⁴

Процес одлучивања је сложена људска активност којом се постављају циљеви и задаци и одређује ток и редослед акција на реализацији циљева. То је свесно, унапред припремљено деловање којим се желе постићи одређени ефекти.⁵

Како истиче професор Верица Бабић: „Процес одлучивања представља, попут енергије у физици, покретачку снагу управљачких акција и квалитетом сопствених исхода директно опредељује резултате пословања предузећа“⁶

Процес одлучивања се може проучавати у ширем и у ужем смислу речи. У ширем смислу, означава збир активности у процесу које се односе на сакупљање, груписање, дефинисање, предвиђање и формулисање алтернативних решења, са намером да се донесе одлука. Посматран у ужем смислу речи, процес одлучивања означава сам чин доношења одлука.

Логични кораци које је потребно следити при доношењу одлука приказани су на слици 1.

Одлучивање је процес који се најчешће одвија кроз неколико основних фаза. У реалним ситуацијама које су пуне неизвесности, ризика и конфликта, тешко је стриктно дефинисати фазе процеса одлучивања, јер се неке од њих одвијају симултано, друге су изостављене или се понављају. Међусобне интеракције и повратне

³ Јовановић, П., Дубоњић, Р. и Покрајац, С. (1998), *Индустријски менаџмент*, Београд, стр. 231.

⁴ Stoner, J. и Freeman, A., R.E. (1992), *Management*, Prantice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey, стр. 248.

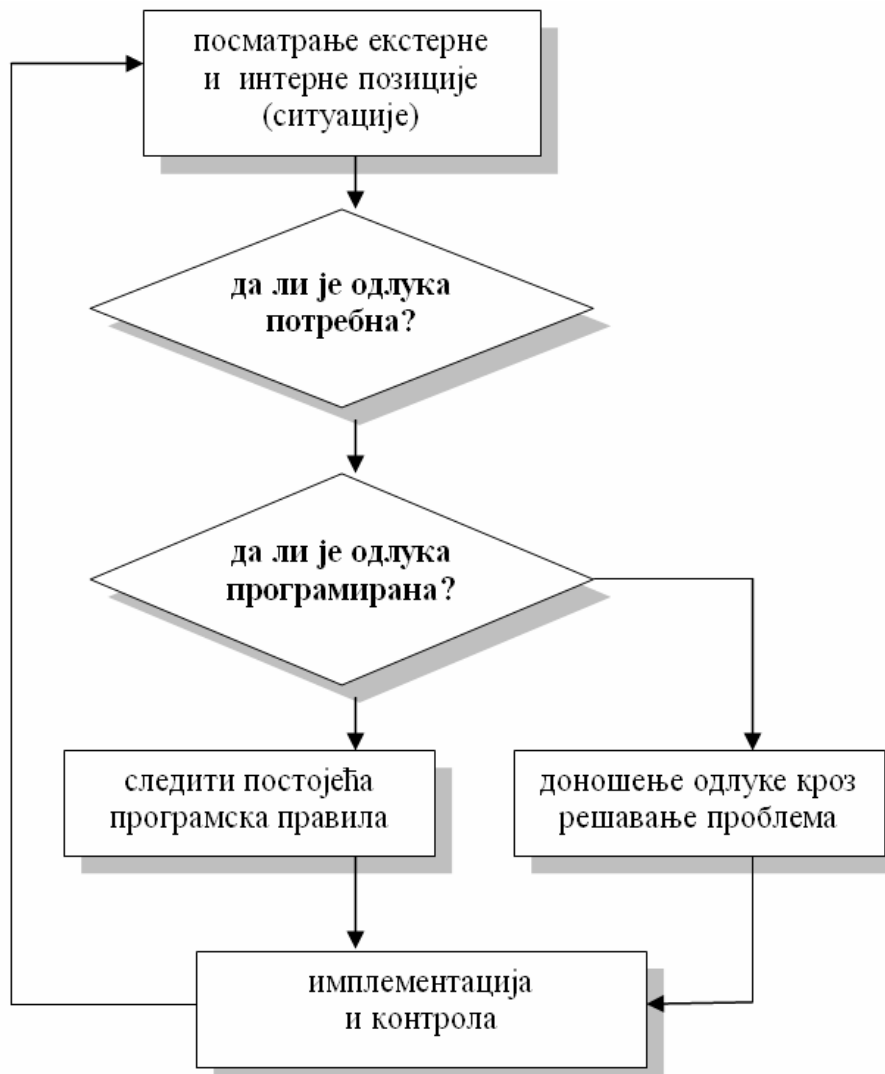
⁵ Годосијевић, Р. (2009), *Стратегијски менаџмент*, Универзитет у Новом Саду-Економски факултет Суботица, стр. 83.

⁶ Бабић, В. (1995), *Стратегијско одлучивање*, ИЕФ, Београд, увод.

спреге још више компликују и отежавају доношење одлука. У литератури су дати различити предлози за поделу процеса доношења одлука на фазе, али се у основи, овај процес може посматрати кроз поделу на две основне фазе:

1. припрему за доношење одлуке, и
2. доношење одлуке.

Слика 1.: Општи модел доношења одлука



Извор: Kreitner, R. (1983), *Management*, Houghton Mifflin Company, Boston, стр. 187.

Под припремом одлука подразумевамо прву фазу процеса доношења одлука, све до самог избора, која обухвата скуп припремних активности на основу којих се врши избор. Ова фаза је кључна, јер се у њој обавља највећи део посла, тако да се за само доношење одлуке као фазе може сматрати да је извршног карактера. Припрему одлука чине следеће активности:

1. дефинисање проблема,
2. одређивање циља који би требало достићи реализацијом,
3. изналагање могућих алтернативних решења,
4. одабирање критеријума за избор,
5. непосредна припрема за избор – потребни прорачуни, анализе и, евентуално, израчунавање вредности критеријума за сваку алтернативу,
6. изналагање најбоље алтернативе.⁷

Уколико се фаза припреме одлука и изналагање најбоље алтернативе врше посебном методологијом, уз употребу научних метода – онда се за овако организовану и спроведену фазу припреме одлука каже да представља научну припрему одлука.

Сложеност процеса одлучивања и повећање значаја и потребе за великим бројем и квалитетом одлука, иницирали су настанак научног истраживања процеса доношења одлука, што је условило значајну примену најновијих научних метода у припреми одлука.

Научна припрема одлука захтева првенствено јасно и прецизно дефинисање проблема, затим се формулишу жељени циљеви, врши се избор мера за достизање постављених циљева, односно критеријум на основу којег се врши избор и утврђује скуп могућих, алтернативних решења од којих свако својом реализацијом достиже, на одређен начин, постављене циљеве. На крају процеса, према израчунатој вредности критеријума за свако решење, бира се оно решење које има највећу вредност изабраног критеријума и тако на најбољи начин омогућава остварење постављених циљева. Одлучивање је процес којим се припрема и доноси одлука, па можемо рећи да је одлука производ, односно резултат процеса одлучивања. Под одлуком се подразумева „свесни акт самоопредељења субјекта у односу на један резултат, у циљу постизања резултата који је пожељан за субјекте одлучивања.“⁸

⁷ Јовановић, П., Дубоњић, Р. и Покрајац, С. (1998), *Индустријски менаџмент*, Београд, стр. 235.

⁸ Јовановић, П., Дубоњић, Р. и Покрајац, С. (1998), *Индустријски менаџмент*, Београд, стр. 232.

Одлука се може дефинисати као „избор пута на раскршћу.“ Одлука је исказ – став о неком будућем догађају или појави... Одлука се јавља као супстрација управљања, јер одлучивати, значи управљати.⁹

У том случају, под одлучивањем се сматра поступак избора одређене акције у односу на један резултат из низа расположивих акција. Одређивање носиоца одлуке, са позиције овлашћења и могућности доношења кључних одлука у процесу управљања, представља детерминишући фактор структуре и квалитета управљачких процеса. Субјекат одлуке је доносилац одлуке – менаџер; објекат одлуке је предмет о коме се одлучује, сама акција која је изабрана одлучивањем или скуп алтернативних акција између којих се врши избор.

За све одлуке карактеристични су следећи моменти:

1. Колико алтернативно могућих варијанти постоји при доношењу одлука.
2. Временска димензија која се покрива одлуком.
3. Димензија средстава и рада коју треба уложити за реализацију одлуке.
4. Број информативних потреба за стварање што квалитетније одлуке.
5. Димензија негативних последица које могу настати уколико се покаже да је одлука била погрешна.
6. Процес и методологија коју треба применити приликом доношења одлуке и слично.¹⁰

Један од најпознатијих светских аутора у области стратегијског управљања предузећем Ansoff дефинише четири основна корака у решавању пословних проблема, односно у процесу пословног одлучивања. То су:

1. опажање потреба,
2. формулисање алтернатива,
3. оцена могућих алтернатива, и
4. избор једне алтернативе.¹¹

⁹ Тодосијевић, Р. (2009), *Стратегијски менаџмент*, Универзитет у Новом Саду-Економски факултет Суботица, стр. 83.

¹⁰ Михајлов, К., Извор: Шуклев, Б. (1997), *Економско предвиђање*, Економика, Економски факултет у Београду, Београд.

¹¹ Ansoff, H.I. (1965), *Corporate Strategy*, McGraw-Hill Book Company, New York, стр. 234.

У првом кораку који Ansoff назива информативна фаза, уочава се потреба за решавањем одређеног проблема и за доношењем одговарајућих пословних одлука. У другом се дефинишу могући алтернативни правци акција, односно решења, док се у трећем кораку, односно фази, мере доприноси појединих алтернатива на основу чега се оцењују одабране алтернативе. На самом крају процеса пословног одлучивања се, у складу са добијеним резултатима оцене из претходне фазе, врши избор једне алтернативе из скупа расположивих и разматраних, која ће бити примењена.

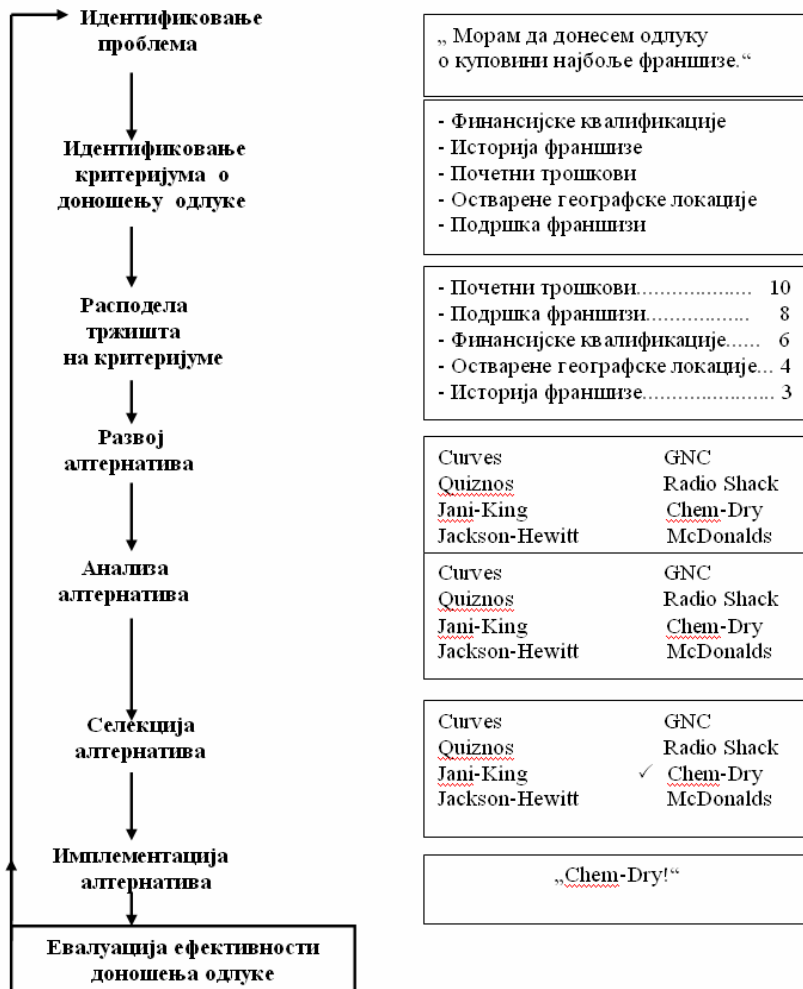
Stephen Robbins и Mary Coulter процес доношења одлука посматрају као сет од осам корака који почиње препознавањем проблема и критеријума одлуке и алокацијом тежине на ове критеријуме, а онда наставља даље са развијањем, анализирањем и избором алтернативе која може да реши проблем; примењује алтернативу и закључује процену о ефективности одлуке, што приказује наредна шема.

Једна друга, знатно детаљнија подела предлаже следеће фазе процеса одлучивања:

1. евидентирање проблема,
2. рангирање проблема,
3. дефинисање проблема,
4. сакупљање чињеница,
5. предвиђање будућности,
6. формирање модела,
7. решавање проблема,
8. вредновање резултата,
9. доношење одлука,
10. контрола извршења,
11. анализа последица извршења.¹²

¹²Јовановић, П., Дубоњић, Р. и Покрајац, Р. (1998), *Индустријски менаџмент*, Београд, стр. 235.

Слика 2.: Процес доношења одлука



Извор: Robbins, S. и Coulter, M. (2004), *Menadžment, Data status*, Београд, стр. 135.

Основним детерминантама пословних одлука сматрају се: многобројност, брзина и квалитет одлука. Динамични и комплексни савремени услови пословања и велика међузависност рада и развоја свих пословних система и њихових подсистема, условили су потребу за доношењем многобројних одлука. С друге стране, динамичност функционисања и брзог развоја нужно захтева да се одлуке доносе веома брзо. Пословне одлуке је неопходно доносити веома брзо, јер најчешће од брзине доношења одлука зависи да ли ће се оне уопште реализовати и да ли ће се пословним одлучивањем постићи жељени циљ. Међутим, овај захтев тржишта и конкуренције за што краћим временом доношења је у супротности са захтевом за квалитетом

одлука; већа брзина одлучивања најчешће доноси слабији квалитет одлука, док потреба за већим квалитетом одлука смањује брзину њиховог доношења.

Основни економски принцип рада, изражен у остварењу максималних ефеката са минималним улагањима, може се примењивати и за оцењивање економске ефикасности у процесу припреме и доношења одлука. Теоријски, економска ефикасност при одлучивању се израчунава као однос између очекиваних ефеката одлуке и укупно ангажованих средстава и рада. У броиоцу могу бити приказани ефекти одлука у домену пословних функција, као на пример, ефекти одлуке у вези економске пропаганде или ефекти одлуке о проширењу тржишног сегмента, ефекти одлуке о промени производног програма и слично. Као именилац могу бити приказана средства, попут трошкова за прикупљање података и њихову обраду, трошкова економске пропаганде, трошкова везаних за рад уложен у процес припреме и доношење одлука за проширење тржишног сегмента и слично.

3. УТИЦАЈ САВРЕМЕНОГ ПОСЛОВНОГ ОКРУЖЕЊА НА ПРОЦЕС ОДЛУЧИВАЊА

Пословање предузећа је условљено дејством бројних фактора који утичу на његово постојеће (тренутно), али и на будуће економско стање и тржишну позицију, због чега предузећа настоје да сагледају и предвиде дејство тих фактора у будућности како би на време могла да утичу на њих, смањујући негативно и увећавајући њихово очекивано позитивно дејство. Између темпа промена услова привређивања и потреба привреде постоји висока корелација – што су фактори рада нестабилнији и динамичнији, то је предвиђање утолико потребније. У савременој привредној пракси највећи проблем представља препознавање ризика, његове природе, времена и места настанка. Да би се минимизирао ризик, а неизвесност свела на најмању прихватљиву меру, нужно је израдити план стратешких потеза.

Менаџери доносе пословне одлуке данас, а њихова реализација се очекује у будућем периоду. За њих је доношење одлука веома ризично уколико одлучују на бази непознатих чињеница и информација, али је ситуација мање неизвесна ако је пре одлучивања вршено одговарајуће предвиђање. Сигурност је карактеристична за прошлост и за чињенице и догађаје које знамо из прошлости. Могућност коришћења ових чињеница и сазнања за текуће пословање и доношење одлука које ће се реализовати у

будућности, се смањује са протоком времена. Са продуживањем периода предвиђања, број фактора који утичу на посматрану појаву постаје све већи, а утврђивање значаја сваке компоненте и њиховог укупног дејства, постаје све теже. У даљој перспективи, менаџери најчешће нису у стању да сагледају све релевантне факторе, а камоли да прецизније одреде њихове највероватније будуће ефекте.¹³

Неопходност доношења одлука условљена је потребом одржавања континуитета у пословању у свим системима формираним од стране човека. Опредељење за предузимањем одређене акције и њену реализацију, одређује целокупно будуће понашање и функционисање предузећа, будуће везе и односе са интерним и екстерним окружењем. „Одлуке се доносе у ситуацијама које карактеришу потреба за акцијом и постојање више могућих праваца акције.“¹⁴ Због тога су менаџери, као носиоци управљачке функције, принуђени да константно доносе одлуке о активностима и акцијама које ће предузимати њихове организације и да из скупа могућих акција бирају ону, коју сматрају најбољом за остварење жељеног циља.

За менаџере је важно да знају шта су различите компоненте окружења, али је исто тако важно знати како окружење утиче на менаџере. Окружење утиче на менаџере путем стално присутне неизвесности у окружењу и путем односа који постоје између организације и њених спољних чинилаца – стејкхолдера. Наиме, окружења се разликују по степену неизвесности окружења, односно *по степену промена и степену сложености у окружењу једне организације*.¹⁵ Степен промена и степен сложености у окружењу једне организације су две основне димензије сваког окружења.

¹³ Бољевић, А. и Премовић, Ј. (2010), *Time management as the assumption of modern business*, Facta Universitatis, series: Economics and Organization, Vol. 7, No. 2, Ниш, стр. 229.

¹⁴ Dale, E. (1970), *Readings in Management Landmarks and New Frontiers*, McGraw-Hill Book Company, New York, стр. 403.

¹⁵ Robbins, S.P. и Coulter, M. (2004), *Menadžment*, Data status, Београд, стр. 69.

Слика 3.: Матрица неизвесности окружења

| | | СТЕПЕН ПРОМЕНЕ | |
|--|---|--|---|
| | | СТАБИЛНО | ДИНАМИЧНО |
| С Т Е П Е Н А В С Л О Ж Е Н С О Л Ж И Е Н О | Ј | Ћелија 1 | Ћелија 2 |
| | Е | Сигурно и предвидиво окружење; | Динамичко и непредвидиво окружење; |
| | Д | Мало компоненти у окружењу; | Мало компоненти у окружењу; |
| | Н | Компоненте су сличне и остају углавном исте; | Компоненте су сличне, али су у сталном процесу промене; |
| | О | Минималне потребе за детаљним познавањем компоненти; | Минималне потребе за детаљним познавањем компоненти; |
| | С | Ћелија 3 | Ћелија 4 |
| | Н | Стабилно и предвидиво окружење; | Динамичко и непредвидиво окружење; |
| | С | Много компоненти у окружењу; | Много компоненти у окружењу; |
| | О | Компоненте нису сличне и остају у основи исте; | Компоненте нису сличне и у сталном су процесу промене; |
| | Ж | Велика потреба за детаљним познавањем компоненти; | Велика потреба за детаљним познавањем компоненти; |

Извор: Robbins, S.P., Coulter, M. (2004), *Menadžment, Data status*, Београд, стр. 69.

Прва димензија је степен промене. Ако се компоненте у окружењу једне организације често мењају, тада такво окружење називамо динамичним окружењем; ако су промене минималне, реч је о стабилном окружењу. Стабилно окружење може бити окружење у коме нема нових конкурената, има мало технолошких промена од стране постојећих конкурената и мало активности од стране група притисака које утичу на организацију. Уколико окружење карактеришу брзе и предвидиве промене, тада такво окружење неће бити одређено као динамично, управо због предвидивости промена у њему¹⁶. Друга димензија неизвесности описује степен сложености окружења који се односи на број компоненти у окружењу једне

¹⁶Када говоримо о степену промене, мислимо на промену која је непредвидива. Ако промена не може тачно да се предвиди, менаџери морају да се суоче са неизвесношћу.

организације и на степен знања једне организације о овим компонентама. Што је мањи број конкурената, клијената, добављача, државних агенција итд, са којима организација треба да се суочи, то је мања и несигурност у њеном окружењу.

Сложеност се може мерити и знањем које једна организација треба да има о свом окружењу. На пример, менаџери *on line* брокерске фирме морају доста да знају о пословању свог провајдера Интернет услуга, уколико желе да њихов сајт буде доступан, поуздан и сигуран за клијенте. Свака од четири ћелије представљају различите комбинације степена сложености и степена промене. Ћелија 1¹⁷ представља најнижи ниво несигурности окружења, а ћелија 4¹⁸, највиши. Због тога је утицај менаџера на организационе резултате највећи у ћелији 1, а најмањи у ћелији 4. Пошто је несигурност претња за ефикасност организације, менаџери покушавају да је сведу на најмању могућу меру. Када имају избор, менаџери преферирају пословање у окружењима која репрезентује ћелија 1. Међутим, они у пракси имају ретко могућност таквог избора. Поред тога, данас се многе области суочавају са динамичнијим променама, што окружења чини још несигурнијим.

Одлуке се, дакле начелно посматрано, могу доносити у условима сигурности и извесности, али и у условима ризика и неизвесности. Између степена неизвесности и степена сигурности при доношењу одлука, постоји негативна корелација, како је то приказано на слици број 4.

Услови извесности постоје када се са сигурношћу могу предвидети последице појединих алтернатива.

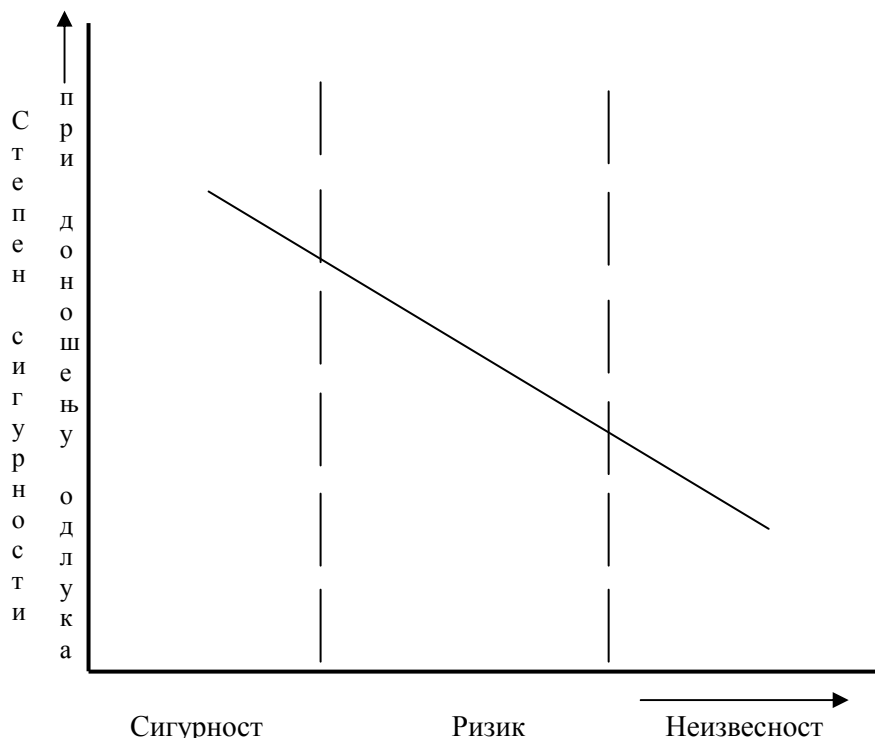
Уколико не постоје потпуне информације, али постоји могућност процене вероватноће појављивања одређених догађаја, тада се одлучивање спроводи у условима ризика, при чему вероватноћа појављивања одређених догађаја може бити процењена објективно и субјективно. У условима неизвесности не постоји могућност прикупљања поузданих информација, па ни могућност одређивања објективно условљене вероватноће појављивања догађаја.

Уколико би постојала само једна алтернатива, тада не би било потребно доносити одлуку, већ би се следио тај један правац акције. Када је присутна могућност избора између две или више алтернатива потребно је доносити одлуке, односно вршити избор. Где нема избора, нема ни суштинске потребе за одлучивањем.

¹⁷ окружење које је стабилно и једноставно.

¹⁸ окружење које је динамично и сложено.

Слика 4.: Односи између неизвесности и сигурности



Извор: Бабић, В. (1995), *Стратегијско одлучивање*, ИЕФ, Београд, стр. 64.

Менаџмент предузећа почиње спровођење управљачког процеса доношењем одговарајућих одлука и њиховим претварањем у конкретне радње. Одлучивање је један од виталних процеса у свим друштвеним и привредним системима. Да би процес доношења одлука имао карактер рационалног одлучивања, приликом избора расположивих алтернатива потребно је унапред познавати могуће резултате сваке алтернативе у будућности. Међутим, управо познавање ових могућих резултата оптерећено је значајним степеном неизвесности и ризика, што у великој мери отежава избор. Посебну тешкоћу представља и чињеница да фактори који опредељују неизвесност и ризик резултата, нису само фактори интерног карактера, односно фактори који су углавном познати и на које се може утицати, већ и екстерног карактера, на које није могуће, или је веома тешко утицати и који су најчешће унапред непознати. Проблем се, углавном решава различитим предвиђањима – одговарајућим предвиђањем се сужава поље могућих неизвесних алтернатива те у фокусу посматрања остају само оне алтернативе

чије су могуће резултате у будућности менаџери у стању да предвиде, са релативно већим степеном вероватноће.

За процену стратешке позиције одређеног посла и предузећа у целини, релевантна је примена SWOT (Strengths Weaknesses Opportunities Threats) анализе, при чему је потребно да се размотри не само тренутна позиција предузећа на тржишту, већ и какве се промене очекују да ће наступити у будућности. То значи да би предузеће приликом доношења пословних одлука требало да своје снаге и слабости анализира у светлу предвиђених шанси и опасности из окружења. Анализа снага и слабости предузећа у литератури се назива и интерна процена, јер се односи на процену фактора унутар предузећа које оно може, у највећој мери, да контролише. Веома је значајно да предузеће своје стратегије базира на сопственим снагама, што нарочито долази до изражаја приликом избора стратегије диверзификације. Реално сагледавање и оцена сопственог положаја – сопствених снага, али и слабости у односу на окружење у којем егзистира и коме се прилагођава, је неопходност сваког пословног субјекта. Уочавање потенцијалних снага и слабости, заснива се на великом броју елемената. Пре свих, анализа фактора окружења треба да обухвати анализу: тржишта, технолошког прогреса насталог услед учесталих технолошких промена, анализу финансијског тржишта, друштвено-економског система и економске политике, као и анализу социо-културног и еколошког окружења.

Поред тога, концепт конкурентских предности указује на важност процене сопствене тржишне позиције у односу на конкуренте, на бази чега је могуће донети егзактније пословне одлуке. Стога је важно да се анализирају и снаге и слабости конкурента, пошто ће оне у великој мери утицати на успешност реализације дефинисаних пословних циљева. При спровођењу стратешке анализе фактора окружења, посебно је значајно маркирати критичне факторе тзв. шанси и претњи из окружења који могу настати услед бројних промена. Екстерна процена обухвата анализу и процену шанси и претњи које се, по правилу, налазе ван контроле предузећа. Њена примена омогућава идентификацију оних трендова и догађаја из окружења, за које се сматра да ће имати доминантан утицај на услове пословања, и последично, на укупне резултате пословања предузећа.¹⁹

¹⁹ Премовић, Ј . (2010), „Стратешки значај управљања временом“, Интернационални научни симпозијум SymOrg2010, ФОН, Златибор, 2010, стр. 6.

ЗАКЉУЧАК

Менаџмент предузећа почиње спровођење управљачког процеса доношењем одговарајућих одлука и њиховим претварањем у конкретне радње. Тежина одлучивања садржана је у одговорности коју преузимају менаџери при доношењу одлука, а која је неизбежна. „Менаџер је по професији доносилац одлука. Опонент му је неизвесност. Његова мисија је у томе да је победи.“²⁰

Процес одлучивања представља покретачку снагу управљачких акција. Квалитет одлучивања директно опредељује резултате пословања предузећа. Управљање је критичан процес за предузеће, лидерство је срж управљања, а доношење одлука је кључ лидерства. Процес доношења стратегијских одлука у предузећу је кључан за опстанак, раст и развој предузећа. Савременом менаџеру, суоченом са одлучивањем које је оптерећено бројним подацима и различитим информацијама, с једне, и оскудицом времена, с друге стране, препоручује се адаптивни поступак доношења одлука који омогућава флексибилност пословних одлука и већи степен вероватноће успеха. Менаџери који желе да подигну ефикасност свог деловања морају бити свесни чињенице да је та ефикасност условљена у првом реду ваљаношћу процеса одлучивања. Због тога не чуди *Greenwood*-ово мишљење да је „моменат одлучивања без сумње најкреативнији и најкритичнији тренутак у животу менаџера.“, а *Isak Adizes* саветује савремене менаџере „Морате да одлучујете и спроводите одлуке, да будете без предрасуда и одлучни кад затреба; морате знати када треба да размишљате на који начин.“²¹

ЛИТЕРАТУРА

1. Премовић, Ј. и Арсић, Јб. (2011), „Процес стратегијског планирања као вид интегрисања стратегијских одлука“, Интернационални научни скуп СМ2011, Економски факултет Суботица, Суботица-Палић,
2. Јовановић, П., Дубоњић, Р. и Покрајац, С. (1998), *Индустријски менаџмент*, Универзитет у Београду, Београд,
3. Stoner, J, и Freeman, A., R.E. (1992), *Management*, Prantice Hall, Englewood Cliffs, New Jersey,

²⁰ Greenwood, W. (1969), *Decision Theory and Information Systems, An Introduction to Management Decision Making*, South-Western Publishing Company, Cincinnati, стр. 14.

²¹ Adizes, I., Извор: Драшковић, В. и Драшковић, М. (2004), *Стратегијски менаџмент са примјеном у поморству*, Факултет за поморство у Котору, Котор.

4. Тодосијевић, Р. (2009), *Стратегијски менаџмент*, Универзитет у Новом Саду- Економски факултет Суботица,
5. Бабић, В. (1995), *Стратегијско одлучивање*, Институт за економику и финансије, Београд,
6. Kreitner, R. (1983), *Management*, Naughton Mifflin Company, Boston,
7. Шуклев, Б. (1997), *Економско предвиђање*, Економика, Економски факултет у Београду, Београд,
8. Ansoff, H.I. (1965), *Corporate Strategy*, McGraw-Hill Book Company, New York,
9. Robbins, S.P. и Coulter, M. (2004), *Менаџмент-превод са енглеског језика осмог издања књиге: Management*, Original copyright by Pearson Education, Inc., Upper Saddle River, New Jersey, 07458, Data status, Београд,
10. Dale, E. (1970), *Readings in Management Landmarks and New Frontiers*, McGraw-Hill Book Company, New York,
11. Премовић, Ј. (2010), „Стратешки значај управљања временом“, Интернационални научни симпозијум SumOrg2010, ФОН, Златибор.
12. Бољевић, А. и Премовић, Ј. (2010), *Time management as the assumption of modern business*, Facta Universitatis, series: Economics and Organization, Vol. 7, No. 2, Универзитет у Нишу, Ниш,
13. Greenwood, W. (1969), *Decision Theory and Information Systems, An Introduction to Management Decision Making*, South-Western Publishing Company, Cincinnati,
14. Драшковић, В. и Драшковић, М. (2004), *Стратегијски менаџмент са примјеном у поморству*, Факултет за поморство у Котору, Котор.

ИНФОРМАЦИОНЕ ТЕХНОЛОГИЈЕ КАО ОСНОВ ЕЛЕКТРОНСКОГ ПОСЛОВАЊА У ТУРИЗМУ

INFORMATION TECHNOLOGY AS A BASIS E-BUSINESS IN TOURISM

Данило Обрадовић¹

Бојан Васовић

Горан Перић

Висока пословна школа струковних студија Блаце, Србија

Сажетак: У раду је дато тренутно стање на туристичком тржишту из угла информационо комуникационих технологија и електронског пословања. Туризам је у основи израз људске тежње за искуством, образовањем и забавом. Мотивација за туризам такође укључује друштвена, религиозна и пословна интересовања. Економске последице овог феномена су разноврсне. Које год биле активности заједнице или бизниса, сваки од њих преноси нешто о заједници или бизнису потрошачима. Потрошачи примају такве информације кроз многе изворе, или канале. Ови канали се комбинују да би сачинили информационе системе који су увек функционални, без обзира на то да ли их одржаваи или не.

Кључне речи: информационе технологије, електронско пословање, туризам

Abstract: The paper presents the current state of the tourism market from the perspective of information and communication technologies and electronic poslovanja. Turizam is basically an expression of the human quest for experience, education and entertainment. Motivations for tourism also includes social, religious and business interests. The economic consequences of this phenomenon are manifold. Whatever they may be community activities or businesses, each of them carries something of a community or business customers. Consumers receive such information through many sources, or channels. These channels are combined in order to create information systems that are still functional, regardless of whether they maintain an or not.

Key words: information technology, e-business, tourism

1. ЗНАЧАЈ ТУРИЗМА

Интернационални туризам делом формира равнотежу плаћања индивидуалних земаља и врло је важан како у развијеним тако и у земаљама у развоју. Главни разлог за развој туризма у неколико земаља је, дакле, утицај на баланс рачуна иностране трговине.

Туризам ствара приходе и запослење у туристичким регијама,

¹ danilo_obrad@yahoo.com

била то држава, регион, град или село. Најбоље користи ресурсе који иначе не би могли бити искоришћени. Туризам, дакле, може постати ефикасан инструмент развоја ако се зарвија уз исправно планирање ако позитивна сила која стимулише економску активност, побољшава екологију, помаже националну интеграцију и узајамно разумевање људи свих нација.

Разноликост запослења која проистичу из туризма варира од виско тренираних комуникационих и компјутерских специјалиста до собних момака (потрчка), продавачица, рецепциониста, конобара и неквалификованих радника. Авио компаније, путничке агенције и водичи такође имају потребу за неколико људи и жена са разним способностима које нису претерано тешке да се постигну. Туризам такође пружа изузетну прилику за samozапослење у разним споредним активностима као што су хортикултура и рукотворине.

Туризам је и извор разних погодности за популацију туристичких дестинација. Због доласка посетиоца, становници такође могу да уживају виши стандард јавног превоза, места за куповину и забаву него што би могли да имају иначе. Запошљење, приходи и погодности за становништво су, из тог разлога, три главна позитивна ефекта туризма која се у мањој или већој мери јављају на свакој туристичкој дестинацији. Ове користи су од посебног значаја земљама у развоју јер никаква софистицирана технологија није потребна да би се успоставиле такве установе.

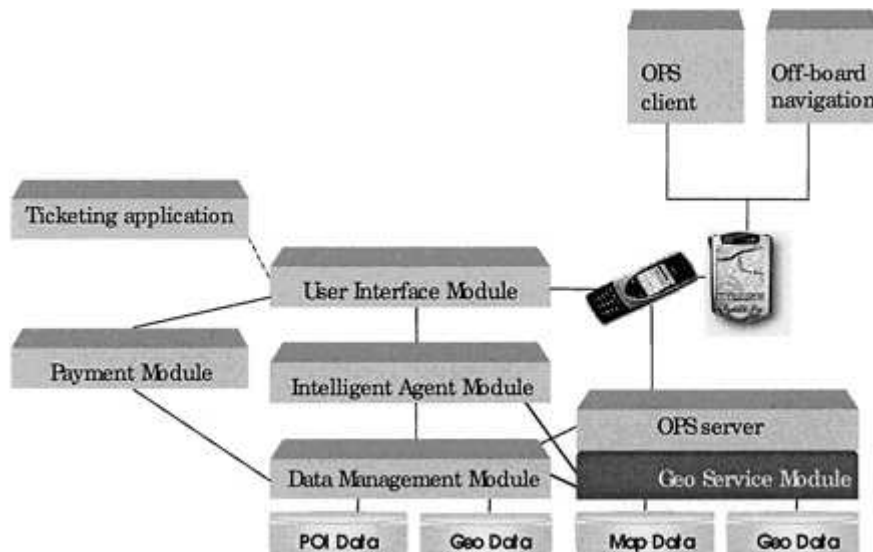
2. ПОТРЕБА ЗА ИНФОРМАЦИЈАМА У ТУРИЗМУ

Путовање је основна људска потреба. Технолошка револуција у последњих неколико деценија и промене које је то условило у друштвеним системима убрзали су свој интензитет у тренутном веку. Стога, туризам је тренутно масовни феномен који укључује свако људско биће на свету. Њима су потребне детаљне информације о сваком месту које намеравају да посете. Посебни елементи такве потребе за информацијама су:

- Географски податци о локацији, клими, пејзажима, итд.
- Привлачним својствима
- Друштвени обичаји, култура и остале специфичности места.
- Приступачност путем ваздушног, воденог, железничког и друмског саобраћаја и доступност резервисаних начина превоза.
- Смештај, ресторани и установе за шопинг.
- Установе за активности и забаву.
- Сезоне посете и остале јединствене особености

- Квалитет установа и њихове стандардне цене са урачунатим трошковима замене валута
- Процедуре уласка и изласка из земље и евентуалне забране за туристе, итд.

Слика 1.: Слика система



Иако су крајњи корисници тих информација потрошачи тј. туристи, стварну новчану корист у индустрији туризма имају менаџери дестинација и они који пружају услуге. Постоји, дакле, велика конкуренција међу различитим земљама за осмишљање и презентацију таквих информација у најатрактивнијем формату како би привукли потрошаче из земаља са пуно туриста.

Посредници при путовањима као што су путнички агенти, и резервациони системи чувају такве информације са поштовањем сваке дестинације да би услужили своје клијенте и побољшале своје пословање. Информације су им потребне у таквом формату тако да су потребе клијената задовољене чим пре.

Туристима, у суштини, требају и статичне и динамичке информације. Информације о стварима које се не мењају често у току неког периода се називају статичне информације. То укључује детаљне информације о локацији, клими, привлачним карактеристикама, историји, доступним установама, итд.

Информације о авионским, аутобуским и возним распоредима, цене транспорта и смештаја и тренутна доступност таквих иустанова се сматрају динамичким јер се могу мењати веома

често. Ове информације морају да буду скупљене, чуване и дистрибуиране тренутно. Сви типови система за резервацију укључујући ваздухопловни, железнички и смештајни сектор садрже такве информације.

3. E-BUSINESS АКТИВНОСТИ ОКРЕНУТЕ ПРЕМА КОРИСНИКУ

Главна примена електронског пословања у туризму налази се на пољу е-маркетинга и продаје, нпр. комуникација и трансакција са корисницима. У почетку, туристичке компаније, примарно су користиле Интернет као средство за прикупљање информација и комуникациони канал. Данас оне нуде велики број онлине сервиса за трансакције. Ова основна стратегија, има јаке разлоге постојања: Online-маркетинг активности, нарочито на интернационалном нивоу, су јефтиније него традиционалне активности, и пружају могућност туристичким компанијама да дођу до нових клијената, који су пре били физички удаљени, а самим тим и скупи за пословање. И више од тога, онлине трансакције омогућавају туристичким компанијама интеракцију са крајњим корисницима, директно избегавајући посреднике, који смањују профитне маргине.

4. ТЕХНОЛОГИЈА И ТУРИЗАМ

Туризам је у својој тренутној форми послератни феномен који се у основи развио као последица технолошког напретка на пољима аутомобилизма, железнице, бродова, летелица, компјутера и комуникационих система. Иако су бродови на једра били најраније средство транспорта, открића парног аутомобила Nikolasa Josepha Cignota 1769. године склапање првог комерцијалног пароброда од стране Roberta Fultona 1807. године и производња прве успешне локомотиве од стране Georgea Stephensona 1814. године су донела неколико начина масовног транспорта. Ипак је развој ваздушног саобраћаја у току 20-ог века донео револуцију у феномену интернационалног туризма. Ово је смањило даљине између нација на питање пар сати.

Развој у компјутерској и комуникационој технологији је донео могућност изнајмљивања аутомобила са компјутеризованим упутствима за вожњу и самоуслугне видео терминале на шалтерима за изнајмљивање на прометним аеродромима. Такође су се јавили потпуно аутоматизовани системи за трансакцију - National-ova "Smart Key" машина и Budget-ova "Remote Transaction Book". Још

један велики допринос технолошког развоја на пољу компјутера и комуникационих система на пољу туризма је компјутеризовани систем резервација (CRS). Ови системи могу обавестити претплатнике о распоредима, ценама и доступности седишта, могу да издају карте и дозволе за укрцавање, снимају резервације, одржавају листе чекања, показују жељене авиолиније или класе, претражују најниже цене на првим директним летовима и рачунају цене за домаће и стране туристе. Систем такође може да прави резервације за остале услуге као што су хотели, издавање аутомобила, крстарења, железницу, туре, чартер бродове, позоришта и спортске догађаје.

5. ПРИМЕНА ИНФОРМАЦИОНИХ ТЕХНОЛОГИЈА

До пре пар година, основни извори информација о туризму били су памфлети, брошуре, водичи и сл. произведени и објављени од стране различитих земаља. Ови извори преовладавају и данас, иако су најнеефикаснији начин преношења информације.

У последњих пар деценија сведоци смо примене компјутерских и комуникацијских технологија на пољу туризма. Два различита тока информација су се јавила. Online и offline информације. Базе података које садрже информације о местима, туристичким атракцијама и установама су постале доступне у неколико земаља. Нужни компјутеризовани система резервације (КСР) као што су Galileo, Amadeus, Sabre, PARS, JALCOM, QAMTAM i ABASUS, итд. Су отворили нов извор онлине информација и константно се проширују. Последњи извор online информација је INTERNET који садржи странице о већини туристичких дестинација на свету.

CD-ROM технологија је такође освојила индустрију туризма за врло кратко време. CD наслови који су се јавили на тржишту у почетном периоду углавном су садржали географске информације. Ускоро су се јавили мултимедијални CD-и о посебним туристичким пакетима. Неколико таквих наслова је тренутно присутно на тржишту. У наредних неколико година ће се највероватније јавити убрзан пораст CD на СЛОВА КОЈИ ПОКРИВАЈУ СВАКИ АСПЕКТ туризма. Разлог за ово ће бити повећан маркетиншки напор и повећана конкуренција.

6. КАРАКТЕРИСТИКЕ И ПРОБЛЕМИ ТУРИСТИЧКИХ ИНФОРМАЦИОНИХ СИСТЕМА

Постоје три карактеристике које сви успешни информациони системи имају:

1. Сваки канал у систему има своју функцију. Путници користе различите канале како би добили различите информације. Пример је доношење одлуке где ићи на одмор. Особа може консултовати пријатеља или члана породице, али како би одлучила шта да ради када тамо стигне он/она ће разговарати са сталним посетиоцем или запосленим на *odredištu*.
2. Сви информациони канали у систему се ослањају један на други. Систем туристичких информација је као новела зато што су многи различити делови повезани темом. Иако канали система служе различитим функцијама сви су повезани пројектованом поруком.

Проблеми који се тичу примене информационих технологија су:

1. Туризам је релативно млад и није довољно развијен како би покрио напредак у информационим технологијама. Генерално недостаје техничких и финансијских ресурса и подручје рада туризма је сувише ограничено да би се искористила предност информационих технологија.
2. До сада није постојала јединствена политика нити координирани приступ за развој информационих производа о туризму на националном нивоу. Тек треба да буде развијена и примењена.
3. Информациона индустрија се тренутно састоји од неколико фирми за развој софтвера, и неких информационих центара у владином сектору. Дакле, не постоје произвођачи база података који праве сопствене базе и продају их. У одсуству таквих, сви напори потичу од стране влада и производи генерално нису доступни на тржишту. Стога је нужно обезбедити одговарајућу подршку владама одговарајућу иницијативу за развој такве индустрије.

7. ЗАКЉУЧАК

На основу свега изложеног, јасно је да електронско пословање и информационо комуникационе технологије стварају са сектором туризма нераскидиву везу. Туризам је сектор који бележи највећи раст у светској економији снажно потпомогнут новим могућностима електронског пословања.

Развојом електронског пословања, стварају се и нови типови производа и услуга у туристичкој индустрији, које до јуче није било могуће реализовати. Туристички информациони системи функционишу као слагалица. Различити делови слагалице, канали, се користе како би се комуницирало са туристима. Ако неки део слагалице недостаје слика је некомплетна. Уколико један или више употребљених канала не даје информације ефективно, или се информација коју даје не слаже са остатком система, онда систем неће ефикасно пренети целу поруку.

Уколико једна или више од ових карактеристика недостаје туристичком информационом систему, онда ће његова порука бити неконзистентна и неефективна.

8. ЛИТЕРАТУРА

1. How To Promote To Bring People Back Downtown. Downtown Research and Development Center, 270 Madison Ave., New York, NY 10016.
2. Managing Design and Development Downtown. U.S. Department of Housing and Urban Development, Washington, D.C., March, 2005.
3. Produced in Cooperation with the Michigan Travel, Tourism and Recreation Resource Center, Michigan State University.
4. Ангелина Његуш, Информациони системи у туристичком пословању, Универзитет Сингидунум, Факултет за туристички и хотелијерски менаџмент, Београд 2010.

РИЗИЦИ УПРАВЉАЊА ФОНДОВИМА ЛОКАЛНИХ САМОУПРАВА ПРЕКО ФИНАНСИЈСКИХ ТРЖИШТА: ПРИМЕР ОКРУГА ОРАНѢ, САД

THE RISKS OF LOCAL GOVERNMENT FUNDS MANAGEMENT THROUGH THE FINANCIAL MARKETS: EXAMPLE OF ORANGE COUNTY, USA

Борислав Радевић¹

Државни универзитет, Нови Пазар, Србија

Ахмедин Лекпек²

Државни универзитет, Нови Пазар, Србија

Сажетак: *Развијена тржишта капитала и ефикасна пореска политика, омогућавају чак и локалним управама, регионима и градовима, да мултиплицирају расположива средства, тиме што новац, прикупљен путем пореза и других врста дажбина, не лежи на рачунима неискоришћен, већ се води активна инвестициона политика. Међутим, пре него што локалне управе одлуче да окушају срећу инвестирајући у хартије од вредности, неопходно је упознати изазове и ризике, који су неодвојив део оваквог начина управљања јавним фондовима. У ту сврху, посебно интересантан пример може бити банкрот округа ОранѢ, иначе изузетно просперитетног округа у држави Калифорнији, у САД. Роберт Цитрон, који је био светао пример менаџера, изузетно успешног у управљању трезором округа, својом неопрезношћу и спремношћу да преузме искупише велики ризик, довео је до банкротства округа, доневши при том велике губитке бројним јавним ентитетима, који су заведени његовим претходним успесима, почели улагати у инвестициони фонд округа, којим је он управљао. Епилог његовог коцкарског понашања је снажна криза, чије се последице и даље осећају, али и значајно отрежњење целокупне јавности. Донето је низ препорука и прописа, који би требало да спрече такве догађаје у будућности.*

Кључне речи: *јавни фондови, округ ОранѢ, ризична улагања, банкрот, препоруке за будућност*

Abstract: *Developed capital markets and efficient tax policy allow even local governments, regions and cities, to multiply the available funds, thus money raised through taxes and other fees, does not lie unused in the accounts, but governments maintained an active investment policy. However, before local governments eventually decide to try their fortune by investing in securities, it is necessary to meet the challenges and risks, which are inseparable part of public funds management. For this purpose, a particularly interesting example can be bankruptcy of OrangeCounty, otherwise a very prosperous districts in the state of California in the United States. Robert Citron, who was a shining example of managers, who is extremely successful in managing the county treasury, with his recklessness and willingness to assume too big*

¹ bradevic@np.ac.rs

² alekpek@np.ac.rs

risk, led to the bankruptcy of district, bringing large losses to many public entities, which were seduced by his previous successes and started to invest in the county investment fund, which he operated. Epilogue of his gambling behavior is a powerful crisis, whose consequences are still felt, but also a significant wake-up of the general public. Governments issued series of recommendations and regulations, which should prevent such incidents in the future.

Keywords: public funds, Orange County, risky investment, bankruptcy, recommendations for future

УВОДНА РАЗМАТРАЊА И ДЕФИНИЦИЈА СЛУЧАЈА

Убрзани економски развој капиталистичких земаља и константно повећање животног стандарда након II светског рата, омогућили су стварање гломазног и скупог државног апарата, чија је улога била повећање квалитета живота и сигурности грађана, кроз квалитетно школство, здравство, инфраструктуру... Временом, услед успоравања у развоју привреде, средства прикупљена путем пореза и дажбина нису била довољна да се постојећи стандард одржи и унапређује, што је све нивоие власти у тим државама ставило пред озбиљно искушење, тестирајући њихову способност да изађу у сусрет захтевима грађана (бирача) и тако обезбеде социјални и лични мир. Како су финансијска тржишта у високо развијеним капиталистичким земљама постала веома битан чинилац развоја, све је више било случајева да се управљачи јавним фондовима окрећу инвестирању и прикупљању средстава путем финансијских тржишта, постајући битан берзански играч. Један од напознатијих примера активног учешћа локалних властодржаца на финансијском тржишту кроз улагање државног новца је случај Роберта Цитрона, управника трезора округа Оранџ у држави Калифорнији, у САД. Проучавање начина на који је он управљао окружним трезором, а касније и инвестиционим фондом пружа нам могућност стицања изузетног искуства и извлачења корисних поука о бенефитима и опасностима управљања јавним фондовима преко финансијских тржишта.

Наиме, 6. децембра 1994. године једна од најпросперитетнијих области у Калифорнији, округ Оранџ, је прогласила банкротство након претрпљеног губитка од 1,6 милијарди \$. Губитак је настао услед тога што је један од главних инвестиционих фондова овог округа улагање новца базирао на кретању каматних стопа, градећи своје планове на погрешним претпоставкама.³ Намера фонда је била да на конзервативан, али истовремено и профитабилан начин управља новчаним токовима округа. Уместо тога, изазван је највећи финансијски неуспех једне

³ <http://www.erisk.com/Learning/CaseStudies/OrangeCounty.asp>

локалне управе у историји САД. Роберт Цитрон, до тада изузетно цењени менаџер фонда који је контролисао фонд од 7,5 милијарди \$, исувише је ризично улагао средства фонда у вредносне папире који су углавном били повезани са каматним стопама. Његова стратегија се ослањала на чињеницу да су краткорочне каматне стопе биле релативно ниске у поређењу са средњорочним каматним стопама. Међутим, од фебруара 1994. године FED почиње да повећава каматне стопе, узрокујући тиме пад вредности многих вредносних папира у инвестиционом фонду округ Оранџ.⁴

Током знатног дела 1994. године, Цитрон је игнорисао преокрет у области каматних стопа и све веће губитке у свом портфолију. Али, крајем 1994. године Цитронови партнери са Wall Street-а затражили су да им се на име колатерала исплати неколико милијарди долара. Такође, јавила се опасност од „јуриша“ на депозите од стране уплашених инвеститора из локалне управе. Све је то створило замку из које он није могао побећи. Цитрон не би могао да спроведе тако ризичну инвестициону стратегију, да је његово деловање било предмет контроле информисаног и независног супервизора ризика и детаљног водича кроз инвестиције који би ризик ограничавали. Након овог дебакла, округ Оранџ је ревидирао многе аспекте својих поступака контроле и финансијског управљања и успоставио строжи скуп инвестиционих политика.

1. ТОК СЛУЧАЈА

Благајник округа Оранџ Роберт Цитрон није био почетник у свом послу, јер је обављао дужност благајника округа од 1972. до почетка 1994. године. Отприлике у време када су његове стратегије улагања све више постајале јалове, „преживео“ је изборе који су фокусирали пажњу јавности на његово финансијско управљање инвестиционим фондом округа Оранџ. Цитрон је успео да убеди бираче да су критике, које су се испоставиле доста реалним, политички мотивисане.⁵ Зарада од инвестиционог фонда је била све значајнији део буџета округа Оранџ од касних 1970-их, што доводи до релаксације правила која говоре о томе како би се средства могла улагати. Осим самог округа и општински ентитети, као што су градови округа Оранџ, уз разне локалне самоуправе и испоставе, били су привучени инвестиционом фонду због необично велике стопе приноса коју је нудио. Ови инвеститори су уложили новац

⁴ Исто

⁵ <http://www.erisk.com/Learning/CaseStudies/OrangeCounty.asp>

добијен из пореза и других извора у фонд, у нади да ће новац да расте пре него што се морао потрошити на виталне јавне услуге. Вишак добијен из фонда је био посебно добродошао почетком 1990-их: локално политичко окружење је било против подизања пореза и финансије локалних самоуправа су биле под све већим притиском. Неке општине су чак почеле да позајмљују новац да би повећале своје инвестиције у оквиру фонда. (Према неким коментаторима, вишак који се годинама остваривао је износио стотине милиона долара и, у одређеном смислу, знатно умањио страх од евентуалног губитка.) Већина општинских инвеститора фонда су били опуштени због чињенице да је и сам округ Оранџ уложио велика средства у фонд.⁶

Након што је провео 22 године на својој дужности, гласачи округа Оранџ су имали све разлоге да верују да је благајник округа Боб Цитрон способан, искусан финансијски менаџер. Међутим, око две или три године пре стечаја, Цитрон се одлучио за инвестиционе стратегије које је веома мало људи у округу знало и још мање разумело. У поседу инвестиционог фонда округа Оранџ 1994. године је било око 7,6 милијарде долара у виду депозита владе округа и готово 200 локалних јавних агенција (градови округа Оранџ, школске и посебне организације). Неке од ових агенција (нпр. школе) биле су обавезне да инвестирају своја средства у инвестициони фонд округа. Други су се добровољно придружили, привучени високим каматним стопама које је Цитрон реализовао и агресивно рекламирао. Његова стратегија је била да искористи средства из депозита да би позајмио новац који је инвестирао у деривате, *inverse floaters*-е (обвезнице или друге врсте дуга чија је номиналне каматне стопе имају инверзан однос према краткорочним каматним стопама) и дугорочне обвезнице на које се остварују високи приноси. Он је потом позајмио више новца, са позајмљеним новцем као колатералом.⁷

Због околности насталих након прихватања Предлога 13, округ Оранџ је привукао више прихода од камата од других округа у држави: у фискалној 1994. години, на камату отпада 12 одсто прихода округа Оранџ за разлику од 3 одсто за све остале округе Калифорније. Цитрон је подржан због потребе да се оствари више каматних прихода за локалне самоуправе, чија је пореска издвајања у то време поново смањила држава. За буџет фискалне године 1995., он је обећао да ће зарада од камата износити 35 одсто укупног

⁶ When Government Fails: The Orange County Bankruptcy A Policy Summary, http://www.ppic.org/content/pubs/op/OP_398OP.pdf

⁷ Исто

прихода окружног фонда. У том контексту, он је преузео више ризика.

Током раних 1990-их, Цитрон је уживао све већи значај као неко ко обезбеђује додатни новац за јавне услуге. Удео јавног новца у фонду је брзо растао до 1994. године, док Цитрон није уложио 7,5 милијарди \$ у различите америчке хартије од вредности. Био је веома популаран сарадник за трговце великих брокерских кућа са Wall Street-а, посебно оних из гигантске Merrill Lynch. Касније, ови продавци су истицали да су само помагали искусном и паметном инвеститору, док је Цитрон истицао да је био преварен у вези ризиканости инструмената. Величина фонда је повећана на 20,6 милијарди \$ у 1994. години, тиме што је позајмљено 2 \$ за сваки 1 \$ депозита. У суштини, као што је Wall Street Journal приметио, он је „позајмљивао на кратко да би улагао на дуго”.⁸

Међутим, одбору супервизора, који је деловао као главни надзор за деловање Цитрона као благајника округа Оранџ, је недостајала финансијска софистицираност. Округ Оранџ такође није успео у томе да Цитрону наметне јасну инфраструктуру строгих инвестиционих политика, контроле ризика, редовног и детаљног извештавања, као и независни надзор. Ово је важно, јер се све више, као према свом циљу, фонд постепено фокусирао на стварање новца, уместо на управљање њиме. Једно је сигурно: фонд је нудио већи принос од сличних фондова за управљање готовином, али уз преузимање знатно више ризика. Конкретно, Цитрон се кладио да цене хартија од вредности заснованих на кретању средњорочних каматних стопа ће се одржати или чак и повећати. Он је користио различите технике да преточи 7,5 милијарди долара средстава у више од 20 милијарди долара инвестиција, чиме су увећани и приноси и ризици.⁹

Један од начина на који је то урадио је склапање уговора познатих као уговори обрнутог откупа, који су му дозвољавали да користи вредносне папире које је фонд већ купио као залог за даље позајмице и даље циклусе улагања. Међутим, ови споразуми су захтевали више залога, ако тржишна вредност основне залогне буде пала. Цитрон је употребио око 2,8 милијарди \$ структурираних записа или деривата, да би повећао свој улог на структуру криве приноса каматних стопа. Структурирани запис је, иначе, дужничка хартија од вредности са једним или више специјалних функција, као што су исплате на основу основног индекса. На пример,

⁸ Editorial, *The Wall Street Journal*, December 9, 1994

⁹ <http://www.erisk.com/Learning/CaseStudies/OrangeCounty.asp>

структурирани запис је обвезница код које, уместо плаћања типичне плаћања камате, се користити индекс, као што је S & P 500, да би се одредио износ камате. Ова врста дужничке хартија од вредности је комплексна и користе је првенствено софистицирани инвеститори. Након хеџинга сигурности базних средстава, инвеститор је понекад у стању да прими већи принос на инвестиције. Међу њима су многи инверсе флоатерс записи чија вредност пада ако су каматне стопе у порасту, као и записи засновани на индексима и колатерализоване хипотекарне обавезе, дакле углавном егзотичне хартије од вредности чији су приноси у обрнутој вези са каматним стопама.¹⁰

Докле год су краткорочне каматне стопе биле ниске, као што је то био случај у раним 1990-тим, Цитроново ослањање на релативне вредности хартија од вредности везаних за средњорочне каматне стопе је било исплативо и сви заинтересованих су били срећни. Стратегија је била уздрмана променом у политици од стране Федералних резерви у фебруару 1994. године. Тог месеца се догодило прво од низа повећања каматних стопа што је на крају довело до тога да Фед повећа стопу неких 2,25 одсто у току 1994. године. До новембра, инвестициони фонд је био у кризи због тога што је крахирала вредност његових каматно-осетљивих средњорочних инвестиција, а са Wall Street-а су пристигли захтеви за више колатерала.

Цитрон је до последњег момента чувао купљене хартије од вредности у очајничком уверењу да је оно што „расте мора и пасти”. Цитронови опоненти из изборне трке за место окружно благајника су истакли у више наврата да је фонд округа претрпео озбиљне губитке и да није био довољно солвентан да врати огромне краткорочне кредите фирмама са Wall Street-а. Али нико није слушао - ни влада округа, ни „мудри” инвеститори округа Оранџ, па чак ни медији. Скоро сви су одбацили оптужбе као републиканску освету против јединог изабраног демократе у влади округа. Већина је изгледа превидела опште познату чињеницу да што је већи принос углавном је већи и ризик.¹¹

Релативна комплексност инструмената, чврсто повезана структура портфолија и недовољно финансијско извештавање од стране Цитрона отежали су услове за независну критику како би се разумело или доказало колико је стратегија заиста била ризична. Али крајњи резултат је био јасан: фонд је трансформисао краткорочна средства намењена за виталне јавне услуге у инвестиције у ризичне

¹⁰ www.investopedia.com

¹¹ <http://www.erisk.com/Learning/CaseStudies/OrangeCounty.asp>

средњорочне финансијске инструменте. Цитрон је победио и наставио да се поново ослања на ниже каматне стопе, позајмљивањем још 600 милиона \$ и куповином током лета. Годину дана раније, он је био упозорен о потенцијалним опасностима које представљају високо ризичне хартије од вредности и једна је фирма чак нудила да откупи неке своје ризичније хартије. Али је он одбио и они су наставили да му продају. Иако су пословни лидери округа почетком јесени чули гласине са Wall Street-а од својих контаката да нешто није у реду, они нису пратили Цитрона.¹² Чак и да јесу, они не би имали слуха за то. Као што је тадашњи председник Управног одбора супервизора рекао: „Није ми сметало што је он демократа. Ово је особа која нам је стекла милионе долара. Не знам како он то доврага ради, али он је учинио да нам све изгледа добро.”¹³

Нико није обратио пажњу док „зидови нису почели да подрхтавају”. У новембру, ревизори су рекли званичницима округа да је Цитрон изгубио око 1,64 милијарди \$. Почетком децембра, супервизори су схватили да округ нема новца да издржи јуриш кредитора са Wall Street-а и депонената фонда локалне власти. Супервизори су затражили и добили Цитронову оставку. Док је округ неуспешно покушао да прода ризичне хартије од вредности, зајмодавци су претили да ће преузети хартије од вредности окружног фонда које су држане као колатерал. Након што је прва банка преузела ову акцију, влада округа је прогласила стечај 6. децембра 1994. године. Њихова нада да ће ова акција зауставити друге зајмодавца са Wall Street-а показала се илузорном. Такође, то није зауставило ни депоненте из локалних власти да повлаче своја средства. Влада округа, сви осим два града округа Оранџ, све школе округа и већина агенција за транспорт, водовод, канализацију и других су имали велике суме у виду депозита. Дошло се до суме од чак 7,6 милијарди \$ замрзнутих средстава ових локалних јавних агенција.

2. ЕПИЛОГ СЛУЧАЈА

Цитронови партнери су се спремали да преузму и ликвидирају милијарде долара колатерала инвестиционог фонда, док су владини ентитети, који су уложили у фонд, настојали да повуку свој новац, у недостатку кредибилног уверења. Првог децембра,

¹² When Government Fails: The Orange County Bankruptcy A Policy Summary, http://www.ppic.org/content/pubs/op/OP_398OP.pdf

¹³ Исто

Цитрон је признао да је фонд изгубио око 1,5 милијарди \$ или око 20 одсто своје вредности. Он је поднео оставку 3. децембра, док су званичници округа Оранџ очајнички покушавали да направе договор са својим кредиторима са Wall Street-a.¹⁴ Тај се споразум показао неостаривим и институције са Wall Street-a су почеле да продају хартије од вредности којима су располагали као колатералом на бази њиховог споразума са округом Оранџ.

Одбор супервизора округа Оранџ је прихватио правни савет и прогласио банкрот 6. децембра. Овим потезом су били спречени инвеститори да повлаче било шта од својих средстава. Такође, покренута је и јавна аукција за продају Цитроновог инвестиционог портфолија, како би приноси могли бити реинвестирани у сигурне и ликвидне краткорочне владине вредносне папире. До 19. јануара, са овим је завршено реструктурирање. Финансијско пропадање округа Оранџ је било окончано, али су губици достигли око 1,69 милијарди \$. Показало се да је Цитрон изложио ризичном инвестирању скуп конзервативних инвеститора са посебним потребама за финансирање. Он није успео да сагледа обим тржишног ризика, ризика ликвидности, али ни инвеститори или његов надзорни одбор нису сумњали да он покушава да сакрије његове основе стратегије. (Да је правилно оценио и саопштио ниво ризика, фонд уопште не би могао да привуче средства инвеститора који имају одбојност према ризику.)

Али, било би погрешно кривити само једну особу. Менаџери ризика канадске инвестиционе банке CIBC недавно су упоредили неуспех округа Оранџ са пропашћу Барингс банке, истичући да у овим иначе веома различитим дебаклима, човек задужен за управљање је показао одличне резултате на почетку и зато му је дозвољено да врши дужност без одговарајућег надзора или контроле. Округ Оранџ је првенствено прича о томе шта се дешава када жеља за приносом замењује надзор ризика.¹⁵ Цитрон се на крају изјаснио кривим по шест тачака оптужнице. Међутим, оптужбе су се углавном односиле на лоше управљање приносима округа и општинских ентитета и није се чинило да је Цитрон био мотивисан личном коришћу било које директне и очигледне врсте. Платио је 100.000 долара казне и провео мање од годину дана у кућном притвору. Многима је то ипак изгледало као блага казна.¹⁶

Међутим, опоравак округа Оранџ је био бржи него што би било ко очекивао, захваљујући повећаним приходима од пореза

¹⁴ <http://www.erisk.com/Learning/CaseStudies/OrangeCounty.asp>

¹⁵ Исто

¹⁶ Исто

убираних од оживљене локалне економије. Округ је био у могућности да изађе из стечаја за само 18 месеци. Истина, морала се смањити потрошња и социјална издавања, а 1995. и 1996. године округ је узео велики додатни дуг у облику посебних дугорочних обвезница да би покрио своје губитке. Са новим руководиоцима покренут је низ реформи и промена управљачке структуре. Међу новинама су одбори за надзор, интерни ревизор, који директно одговара супервизору, посвећеност дугорочном финансијском планирању и строжа политика за инвестиције. У децембру 1997. године, Moodys Investors Service је наградила округ због изузетно успешне инвестиционе политике. Нова инвестициона политика округа Оранџ је одредила сигурност главнице и ликвидност, као примарне циљеве фонда, уз принос као секундарни циљ.¹⁷

Прецизније, округ забрањује позајмице за инвестиционе сврхе, обрнути откуп уговора, већину врста структурираних записа (као што су *inverse floaters*) и деривате као што су опције. Исти документ забрањује Одбору за надзор благајне и другим запосленим да примају поклоне, па их обавезује да представе економске интересе и сукобе интереса. Благајник округа сада мора да поднесе месечне извештаје инвеститорима и другим кључним званичницима округа који садрже довољно информација које би омогућиле процену перформанси инвестиционог програма и информисаном читаоцу ван фонда. Другог јуна 1998. године, округ Оранџ је постигао 400 милиона долара вредно поравнање са Merrill Lynch, фирмом коју су сматрали најодговорнијом за усмеравање Цитрона према хартијама од вредности које је округ сматрао ризичним и неодговарајућим.

Заједно са поравнањима са више од 30 других кућа за трговину хартијама од вредности, адвокатских канцеларија и рачуноводствених фирми које је округ сматрао делимично одговорним за губитке, новац од Merrill Lynch је значио да би се око 200 општинских и владиних агенција коначно могле опоравити. У фебруару 2000. године, званичници именовани од стране судова су исплатили око 864 милиона \$ за разне владине институције које су биле на ивици колапса. Пет година од стечаја, то је био велики дан за мање повериоце. Али истог дана, супервизор округа Оранџ, Џим Силва је подсетио локалне новинаре да сам округ је и даље отплаћује око 1,2 милијарде долара на име обвезница за опоравак које су

¹⁷ <http://www.erisk.com/Learning/CaseStudies/OrangeCounty.asp>

издате у 1995. и 1996. години и да ће тако бити још неколико деценија, осим ако не буду у стању да убрзају отплате.¹⁸

3. МЕРЕ И ПРЕПОРУКЕ ДРЖАВНИХ ВЛАСТИ

Округ Оранџ се неколико година након колапса убрзано развијао и бизнис је цветао. Ипак, та је слика је била врло слична оној слици од само неколико месеци пре стечаја. Ако мало боље сагледамо ситуацију округа Оранџ, сугерише се да је ова фискална прича имала крај који тешко да се може сматрати срећним. Управа округа се одлучила на узимање дугорочни дуга који неће бити коришћен за изградњу своје будућности. Њихове обвезнице су и даље имале низак рејтинг, што значи да се плаћа виша цена зајма. Локалне власти су и даље „кратке” за око 850 милиона \$, јер им се дугују средства из инвестиционог фонда. Све ово онемогућава локалним властима да задовоље тренутне и праве планове за будуће потребе. Посебно боли сиромаштво округа: њихове услуге су биле смањене током стечаја и да нису у потпуности биле пружане на прави начин.¹⁹

Они који верују да је округ Оранџ изашао из финансијских проблема игноришу непријатну истину: локалне власти неће постићи финансијску равнотежу, много мање финансијско здравље, све док не наплате милијарде долара у тужби округа против фирми са Wall Street-а које су сарађивале са благајником округа. Фискална штедња на државном нивоу, крајем XX века, је олакшана процватом привреде. Међутим, релативни просперитет је у потпуности завистан од пословних циклуса, као и услова након Предлога 13 у Калифорнији, јер рецесија тешко финансијски погађа владу, због чињенице да бирачи намећу ограничења на способност локалних влада да повећа порезе.

Оно што се сматра позитивним у целој тој причи је чињеница да колапс округа Оранџ је многе натерао на размишљање и на предузимање превентивних мера. Сви су били свесни да никако не могу бити заштићени од такве ситуације и зато се одлучило да се дефинише нова јаснија и прецизнија политика локалних самоуправа, која би спречила срљање и самовољу појединаца, јер су многи управо то наводили као разлог банкрота округа Оранџ. Овде ћемо навести препоруке које та политика нуди:²⁰

¹⁸ Исто

¹⁹ When Government Fails: The Orange County Bankruptcy A Policy Summary, http://www.ppic.org/content/pubs/op/OP_398OP.pdf

²⁰ Исто

1. Локалне самоуправе треба да одржавају високе стандарде фискалног надзора и одговорности.

2. Локално изабраним званичницима је потребно више финансијски стручних и објективних савета, да би они могли успешно водити фискалну политику у комплексним условима општинских финансија.

3. Општински стечај треба да се спречи од стране локалних самоуправа и државне власти, чак и ако захтева изузетне напоре.

4. Држава Калифорнија треба да се ревидира закон којим регулише функционисање својих округа, јер општи закон округа тренутно има структуру која је мањкава у локалном руковођењу.

5. Државне власти треба да подстичу локалне власти у приградским окрузима да се активније укључе у регионалну сарадњу.

6. Управи округа је потребно више флексибилности у трошењу државних владиних фондова које добија, посебно у виду фискалне помоћи.

7. Државна управа треба да пажљиво прати фискалне услове својих локалних самоуправа, пре него да чека избијање озбиљних проблема на површину.

8. Питање капитала треба размотрити у фискалним хитним случајевима; пошто се сиромашни претежно ослањају на услуге округа, њихов глас треба да се чује код одлука о буџетским резевима.

9. Локални функционери треба да буду обазриви када је реч о притисцима грађана да се спроведе локална фискална политика која би била популарна у кратком року, али финансијски погубна у дужем.

ЗАКЉУЧАК

Анализа случаја банкротства округа Оранж омогућава нам да извучемо значајне поуке, али с друге стране нам јасно показује да се понављају старе грешке и да похлепа врло често помути јасне видике чак и стручној јавности, којој су тренутно високи приноси на инвестиције сасвим довољан показатељ да проблеми не постоје, већ само разлози за изузетно задовољство. Опрезност која је присутна убрзо након финансијског слома врло брзо уступи место еуфорији, када се појаве појединци или институције, чије излагање великим ризицима у пословању доноси тренутне огромне приносе, који у

већини случајева лако импресионирају, како јавност тако регулаторне органе. Оно што се могло научити из примера округа Оранж је да се у свакој ситуацији када се управља новцем, мора постојати дистанца у односу на необуздане менаџере, који због својих успеха убрзо постају „звезде”, чак и када он или она имају дугу и успешну каријеру. Где је награда исувише велика, ризик може бити још већи.

Сем тога, слабе институционалне организационе структуре, као и механизми за планирање и надзор ризика олакшавају моћним појединцима да сакрију ризик својих потеза. Цитрон је под плаштом успешног и стручног менаџера, ком се једино замера политичка припадност без проблема предузимао врло ризичне подухвате у инвестирању, а да при том нису постојале адекватне регулационе структуре које би обуздале његову склоност ка ризику и спречиле катастрофалне последице његовог деловања. У тим ситуацијама се врло често заборављају основне лекције правилног управљања новцем, попут оне да задуживање на кратак и улагање на дуг период значи ризик ликвидности, као што и најобичнији банкарски службеник зна.

Непостојање квалитетних надзорних, управљачких и контролних структура, који би надгледали рад менаџера окружног трезора, онемогућио је инвеститоре да имају реалан увид у улагање њиховог новца и евентуалну прилику да протестују у случају нежељених потеза. Инвеститори који имају аверзију према ризику морају повезати циљеве улагања са инвестиционим активностима путем строгих оквира инвестиционе политике, смерница, извештавања о ризику и независног и стручног надзора, а све то без одговарајућих институција није било могуће у случају округа Оранж. Извештавање о ризику треба да буде потпуно и лако разумљиво и независним стручњацима. Стратегије које се не могу објаснити трећим лицима не треба да буду коришћене од стране оних који имају аверзију према ризику. Захваљујући тајновитом деловању Роберта Цитрона, неактивности надлежних органа и самим тим, недовољне информисаности заинтересованих страна, у овом случају бележимо висок ниво моралног хазарда, јер се агент (менаџер инвестиционог фонда) укључио у финансијске активности на начин који је био апсолутно непожељан за већину инвеститора, а све у циљу остварења личне користи кроз провизије на принос и популаризације своје личности. За све јавне институције које у будуће буду одлучиле да своја ограничена средства увећају кроз инвестирање на финансијском тржишту, јасна је поука да морају инсистирати на високој сигурности својих инвестиција, по цени

остварења нижих приноса, јер су оне по вокацији конзервативни инвеститори, са израженом аверзијом према ризику, као и на константном, реалном и правовременом информисању о стању њихових инвестиција.

ЛИТЕРАТУРА

1. Baldassare, M. (1998), *When Government Fails: The Orange County Bankruptcy*, University of California Press, Los Angeles
2. Интернет извор: *When Government Fails: The Orange County Bankruptcy A Policy Summary*,
http://www.ppic.org/content/pubs/op/OP_398OP.pdf
3. Интернет извор:
<http://www.erisk.com/Learning/CaseStudies/OrangeCounty.asp>
4. Интернет извор: www.ocgov.com
5. Интернет извор: www.investopedia.com
6. Интернет извор: *The Wall Street Journal*, on-line edition
7. Jorion P. (1996), *Derivatives and Bankruptcy in Orange County*, Academic Press Orlando
8. LiPuma, E., Lee, B. (2004), *Financial Derivatives and the Globalization of Risk*, Duke University Press
9. Miller, M.H. (2004), *Do we really need more regulation of financial derivatives?*, *Pacific-Basin Finance Journal*

РЕПАТРИЈАЦИЈА И ПРОЦЕС ОРИЈЕНТАЦИЈЕ У СРБИЈИ

REPATRIATION AND ORIENTATION PROCESS IN SERBIA

Дениз Ахметагић
Јелена Родић¹

Економски факултет Суботица, Суботица, Србија

Сажетак: Глобализација доводи до кретања запослених из разних разлога из једних земаља у друге (експатријација) и враћања у своје земље после одређеног времена (репатријација). Евидентна је незапосленост у појединим деловима света док у другим деловима нема незапослености. Све ово је условило да се људском фактору као најважнијем елементу у привредној активности XXI века посвети нужна пажња. У раду је стављен акценат на активност стаффинга-оријентацију. Истраживачки изазов је проистекао из бурних догађаја на просторима бивше Југославије (1991-1995) ратних збивања и великих миграција становништва. Рад истражује феномен експатријације огромног броја људи из појединих делова бивше СФРЈ у земље западне Европе и САД. Обрађен је проблем репатријације и оријентације тих људи при повратку у матичну земљу. Процес експатријације, а потом репатријације се одвијао и између појединих Република бивше СФРЈ.

Кључне речи: експатријација, међународни менаџмент, људски ресурси.

Abstract: Globalization leads to migration of employees from one country to another (expatriation), and their return to home countries after a certain period of time (repatriation). Unemployment is evident in some parts of the world, while in others there is no unemployment. Human factor, as the most important element in economic activities of the XXI century, should receive the necessary attention. In this paper, emphasis is placed on the activity of staffing-orientation. The research problem is derived from the turbulent events in the former Yugoslavia (1991-1995), war and the great migrations. This paper examines the phenomenon of expatriation of vast number of people from different parts of former Yugoslavia in Western Europe and the USA. The issue of repatriation and orientation of these people returning to their countries has been elaborated as well. The process of expatriation, and later repatriation has also occurred between countries of former Yugoslavia.

Keywords: expatriation, international management, human resources.

УВОДНА РАЗМАТРАЊА

На почетку XXI века концепт тзв. тврдих фактора развоја, сировине и капитал, уступили су водеће место људима и њиховим сазнањима као ресурсу који активира сировине и капитал са

¹ jelena_rodic@yahoo.com

тенденцијом да ту своју позицију задржи. У први план избија тзв. „неопипљиви капитал,,.

Глобализација света доводи до низа диспропорција и кретања запослених из разних разлога из једних земаља у друге (експатријација) и враћања у своје земље после одређеног времена (репатријација). С једне стране² перманентан је недостатак стручњака и специјалиста једном речју обучених људи, а са друге стране имамо велики број CV, молби, биографија и пријава за послове. Евидентна је незапосленост у појединим деловима света док у другим деловима нема незапослености. Све ово је условило да се људском фактору као најважнијем елементу у привредној активности XXI века посвети нужна пажња. Управљање људским ресурсима (Human Resource Management HRM) је засебна научна дисциплина у оквиру менаџмента. У HRM сви процеси и активности које имају за циљ да се на најбољи начин управља људским ресурсима у организацијама. Све изразитија конкуренција, настојање компанија да опстану и да се развијају, намећу се обимније и комплексније радне задатке. Претходна констатација указује на значајну улогу HRM у новом миленијуму. Управљање људским ресурсима има 4 кључне активности: стафинг, обука и развој, мотивација и задржавање. У нашем раду ћемо се задржати на неким елементима стафинга као једној од кључних активности, која траје од тренутка оглашавања слободног радног места у организацији до момента потписивања уговора са изабраним кандидатом. Овај интерактивни процес је заправо усаглашавање интереса појединаца и организационих захтева чији исход треба да буде заснивање радног односа. Улога стафинга је дакле да обезбеди организацији одговарајућу радну снагу коју ће ангажовати и социјализовати. У раду ћемо се усредсредити на овај трећи фактор или активност стафинга – оријентације. Наш истраживачки изазов је проистекао из бурних догађања на просторима бивше Југославије (1991-1995) ратних збивања и великих миграција становништва. Рад ће истраживати феномен експатријације огромног броја људи из појединих делова бивше СФРЈ у земље западне Европе и САД. У наставку крајњи задатак је да обрадимо проблем репатријације и оријентације тих људи при повратку у матичну земљу. Процес експатријације, а потом репатријације се одвијао и између појединих Република бивше СФРЈ. Овај велики проблем по нашем мишљењу заслужује један овакав истраживачки рад.

² Егић, И., (2009), *Стафинг као активност менаџмента људских ресурса*,
Магистарски рад, Економски факултет Суботица, стр. 22

1. ОРИЈЕНТАЦИЈА КАО СЕГМЕНТ СТАФИНГА

Оријентација је крајња фаза стафинга и представља наставак процеса селекције избора кандидата. Основна улога оријентације је да се олакша социјализација нових радника и да се радници оспособе за посао односно да се упознају са организацијом, послом и сарадницима на заједничком послу. Направићемо разлику између социјализације и професионалне оријентације. У првом случају се ради о процесу радничког прихватања вредности, ставова и норми понашања у предузећу где се налази новозапослено лице. Уколико је реч да људима дајемо савете, упуте или им нудимо врсту посла који највише одговара његовим способностима, као и психичким и телесним карактеристикама тада говоримо о професионалној оријентацији. Из тих горе наведених разлога се саставља тзв. програм оријентације

Из програма се виде организационе информације које новог радника упознају са компанијом, радним местом, правилима понашања итд. Надаље овај програм дефинише циљеве и укупна задужења запосленог. Трећи део програма се бави односима запосленог по линији извршења и по линији менаџмента и на крају део програма оријентације и тзв. бенефиције запосленог тј. коју зараду очекује какве су могућности усавршавања од чега је осигуран итд. Овакав програм даје потпуну могућност да се новозапослени радник на најбољи начин укључи у нове послове.

Професионална оријентација је кроз свој развој неминовно створила и различите теоријске приступе³.

Процес социјализације и професионалне оријентације се одвија кроз три међусобно повезане фазе: припремна фаза, фаза суочавања, и фаза интеграције.

Прва фаза започиње размишљањем о запошљавању а потом се прикупљају почетне информације о потенцијалној организацији о услугама рада и уопште условима запошљавања. Ступањем на рад новозапосленог лица фактички започиње тзв. фаза суочавања. Овде се новозапослено лице налази пред веома одговорним чином и великим изазовом. Човек се суочава са новом средином, новим послом, новим људима, правилима и понашањима. Овде га очекује адаптација на нову средину и рад и процес оспособљавања за успешно обављање послова. Фаза интеграције се карактерише овладавањем начина рада и правилима, а са друге стране прихватањем доминантних правила понашања и прилагођавањем

³ Ибидем, стр. 88.

својих вредности. Успешна интеграција је предуслов стварања позитивне климе и добрих пословних резултата али је и предуслов мотивисаности за рад и задржавања радника у новој организацији. Ефикасност професионалне оријентације зависи у многоме од активности службе људских ресурса и менаџера из ове области.

2. ФЕНОМЕН РЕПАТРИЈАЦИЈЕ

Феномен репатријације се у основи везује за процес враћања запослених у своју земљу после одређеног периода рада у другој земљи. Одлазак у другу земљу је процес експатријације те је последица тог процеса репатријација. Овај феномен је посебно изражен код посматрања менаџера који се враћање у своју земљу, привикавају на нове услове, различите од оних у земљи у којој је привремено боравио и био запослен.

Изложићемо укратко овај појавни облик феномена репатријације, одлазак менаџера или уопште запосленог у иностранство из развијене земље у развијену земљу. Овде није реч о социјалним миграцијама из неразвијеног света и бивших социјалистичких земаља у развијене земље.

Одлазак менаџера из Јапана у САД или Европу има један скуп проблема, док је рецимо експатријација менаџера из Шпаније у Шведску опет повезан са другим сетом проблема⁴. Одлазак у другу земљу где нас шаље компанија или сами налазимо ново запослење је само по себи непроцењиво искуство. Та међународна каријера и тзв. изасланство ствара и одређене проблеме. Шта се сматра критеријумом успеха изасланства? Ту се пре свега мисли на техничко знање придошлице из друге земље, његово лично прилагођавање на нове послове и услове прилагођавања или адаптацију чланова његове породице. Тако истраживања говоре да су неуспеси изасланства мањи у Европи и Јапану него у САД. Једно је сигурно да су трошкови неуспеха изасланства значајно већи него ли је то случај са трошковима неуспеха на уобичајеном послу у својој земљи.

У анализи неуспеха експатријације се наводе као главни тзв. породични разлози, јер се у плану експатријације често породица и њена адаптација занемаре. Други од разлога је губитак контакта са матичном компанијом што има лош утицај на укупну каријеру запосленог. На првом месту као фактор неуспеха експатријације за

⁴ Мршуља, И.,(2008), *Експатријација и репатријација као аспект развоја кадрова*, Дипломски рад, Економски факултет Суботица, стр.31.

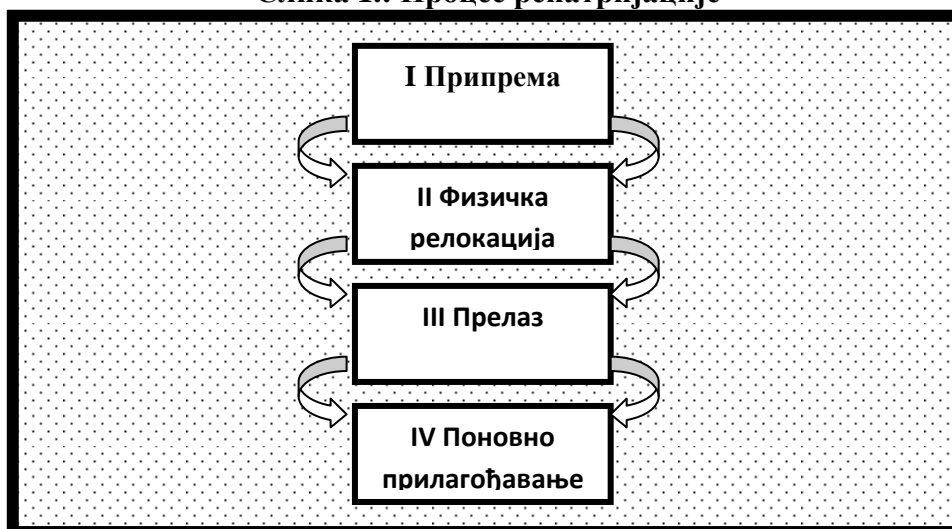
Американце и Европљане је прилагодљивост супружника. На петом месту им је неприлагодљивост менаџера новим захтевима у новом окружењу. У Јапан је на првом месту неприлагодљивост запослених новим условима и послу. Прилагодљивост јапанских супружника је на петом месту.

Клима је битан фактор неприлагодљивости једног Шпанца ако оде у Шведску или Канаду. Исто као што би за Швеђане и Канађане клима била проблем у Африци. Веома битан фактор успешности експатријације је гостопримство земље домаћина.

Без обзира на све проблеме, бројне су предности експатријације због чега им фирме ипак прибегавају.

Из ових свих разлога долази до активности враћања тзв. експатриота кући што је нови изазов и за њега и за породицу. Потребно је ново привикавање на посао у компанији, успоставила се нека друга структура односа, колеге које смо оставили су напредовали, а и породица се поново адаптира. Процес репатријације (слика бр. 1.) се може представити у четири фазе.

Слика 1.: Процес репатријације



Период изасланства је у јапанским компанијама у просеку 4,7 година док је у компанијама из САД 2-3 године. То време боравка у иностранству до репатријације је различито од земље до земље, од компаније до компаније. Компаније праве тзв. приручнике за експатријацију који служи за њихово брже прилагођавање на нове услове и стварање претпоставки за успешан рад. Касније ћемо се осврнути и на приручнике за репатријацију.

Најчешћи проблем изасланства је превремени повратак кући, трошкови и сви негативни пропратни елементи такве репатријације. По завршетку задатака у иностранству Организације имају четири могуће опције за изасланика (Табела бр. 1.)

Табела 1.: Да ли је репатријација неопходна?

| ОПЦИЈА | САДРЖАЈ ОПЦИЈЕ | ОБРАЗЛОЖЕЊЕ |
|----------------------------|---|--|
| Ново радно место код куће. | Посао за ново прилагођавање. | Уграђивање радникових новостечених знања и вештина. |
| Привремени повратак. | Припрема за други посао у иностранству. | После успеха даје му се поново шанса. |
| Пензионисање. | Засићеност послом и захтев за пензију. | Пензија у својој земљи или земљи где је био изасланик. |
| Зкидање радног места. | Нема повратка на старо радно место. | Смањење посла компаније или је изасланик нашао новог послодавца. |

Из табеле видимо да би се радникова новостечена знања и вештине најбоље искористиле ако би му дали , код куће , ново радно место. Занимљиво је навести неке проблеме и изазове за ангажовање односно неангажовање менаџера у иностранству (Табела бр. 2.)

Табела 2.: Изазови глобализације ХРМ

| Изазов | Разлози и објашњење |
|---|--|
| Блокада каријере | Једно истраживање у САД закључује да 1% стручњака сматра да ангажовање у иностранству помаже у каријери |
| Културни шок | Третман рецимо жена менаџера у Саудијској Арабији је за Европу неприхватљив |
| Недостатак обуке пре иностраног ангажовања | Потреба упознавања културе и обичаја, пословног бонтона и сл. |
| Пренаглашавање техничких квалификација | Око 96% менаџера према једном истраживању сматра да су техничка знања најбитнији критеријум што апсолутно није тачно |
| Отпуштање проблематичног запосленог | Погрешно је интернационалним ангажовањем отарасити се непожељних |
| Проблеми у породици | Ово је један од најизраженијих фактора неуспеха интернационалног ангажовања |
| Проблеми по повратку у матичну земљу | Процене су да 20-40% менаџера по повратку у земљу напусти фирму |
| Непоштовање вештина стечених у иностранству | Мали број менаџера око 12% сматра да им је страно искуство помогло у каријери |
| Губитак позиција (статуса) | Док се ради у иностранству битан је менаџер за фирму по повратку се тај значај губи |
| Неадекватно планирање позиције по повратку | Разочарење у понуђени посао у матичној фирми – поновни одлазак у другу земљу |
| Културни шок по повратку | Често менаџер промени нови посао те доживи шок при повратку |

Извор: Мршуља, И., (2008), *Експатријација и репатријација као аспект развоја кадрова*, Дипломски рад Економски факултет Суботица, Суботица, стр. 39.

Из табеле бр. 2 видимо да су изазови и проблеми при повратку у земљу репатријација – веома сложени и да се требају што више предвидети. Ово предвиђење треба да омогући превазилажење културног шока, адаптирање на нови – стари посао и миље као и

савладавање начина да се што боље искористе интернационална искуства повратника.

Наше кратко истраживање смо наставили са процесима репатријације у нашу земљу које смо пратили кроз 4 условно дефинисане етапе масовних експатријација из бивше СФРЈ (сада Србије) и процеса репатријација у земље бивше републике СФРЈ односно Србију.

Ти велики таласи су у нашим истраживањима условно подељени на:

I Репатријације после великих одлазака радника у Западну Европу из СФРЈ у периоду (од 1967)

II Репатријација после ратних збивања на просторима бивше СФРЈ (1991-1995)

III Репатријације после ратних збивања и бомбардовања Србије (Косово, 1999.)

IV Репатријација "азиланата" после стављања Србије на тзв. "Белу шенгенску листу" (од 2009. до данас).

3. ЧЕТИРИ МАСОВНЕ РЕПАТРИЈАЦИЈЕ У СФРЈ И СРБИЈУ У ПЕРИОДУ ОД 1967 ДО 2011. ГОДИНЕ

3.1. ЕКСПАТРИЈАЦИЈЕ И РЕПАТРИЈАЦИЈЕ У ПЕРИОДУ ПОСЛЕ ДРУГОГ СВЕТСКОГ РАДА

Према подацима министарства за дијаспору у Немачкој живи више од 700.000 Срба док их у Аустрији има око 250.000 претпоставка је да у западној Европи ради неколико 100.000, гастарбајтера из Србије и без квалификације и са нижом стручном спремом. Економски стручњаци прогнозирају да ће се управо они који обављају слабо плаћене послове наћи на удару репатријације.

Први велики талас српске миграције био је после ИИ светског рата тачније 60. и 70-тих година прошлог века. Ови грађани под притиском светске кризе деле судбину осталих грађана тих земаља али су они са нижим квалификацијама, први на удару репатријације. Светска економска криза је по мишљењу неколико аналитичара ипак донела и нешто добро, јер је подстакла један број наших људи који живе у Америци и Канади, али и у неким другим земљама, да озбиљно размисле о повратку у Србију. Према подацима министарства за дијаспору следеће су процене о броју српских грађана који живе ван Србије.

Табела 3.: Број грађања који живе ван Србије

| | |
|------------------|--------------------|
| Америка | 1.000.000 |
| Немачка | 700.000 |
| Аустрија | 250.000 |
| Канада | 200.000 до 250.000 |
| Аустралија | 130.000 |
| Француска | 120.000 |
| Швајцарска | 120.000 |
| Шведска | 75.000 |
| Велика Британија | 70.000 до 80.000 |
| Холандија | 10.000 |
| Грчка | 20.000 |

3.2. РЕПАТРИЈАЦИЈА ПОСЛЕ РАТНИХ ЗБИВАЊА НА ПРОСТОРИМА БИВШЕ СФРЈ (1991-1995)

Распад бивше СФРЈ и ратна збивања на овим просторима узроковали су велики број избеглица из бивших Република СФРЈ у западну Европу и САД као и интерно расељавање лица унутар бивших Република бивше СФРЈ. Један број људи је провео 3-5 или више година у иностранству где се млађа популација делимично школовала а радне способно становништво најчешће је живело од помоћи и социјалних давања а мањи део је био запослен. Запошљавање наших људи у земљама западне Европе се постепено интензивирало уз процес овладавања језиком и културним интегрисањем у нове средине. Престанком ратних збивања на овим просторима почео је процес њихове репатријације уз релативно системску бригу државе и државних институција и других асоцијација. Можемо констатовати према подацима Еуростата огроман број имиграната из Србије и Црне Горе у периоду 1991-1996., у периоду ратних збивања на просторима бивше СФРЈ. Тако је укупан број таквих лица крајем рата (1996) у Аустрији 332.400, а у Немачкој достиже цифру од скоро 800.000. Овај број се у Аустрији 5 година после рата смањило на око половину, док је у Немачкој тај број смањен за око 130.000, јер је у овим земљама и пре ратних збивања био велики број тзв. гастарбајтера. Број ових имиграната се полако смањује а у принципу остају придошлице из првог таласа. Из Босне и Херцеговине се број избеглица у Немачкој 1996-2001, смањило за око 50%. Репатријација у овом периоду су систематски праћене, како од наших државних органа тако и од међународних асоцијација, првенствено од Високог комесаријата за

избеглице. Поред овога Србија је имала и даље има велики број избеглица и интерно расељених лица из Хрватске, БиХ и са Косова и представља прву Европску земљу по броју избеглица и интерно расељених лица, имајући у виду и дужину избегличке кризе.

Више од половине избеглица је у АП Војводини. Крајем 2002. године у АП Војводини је било око 166.000 избеглица и око 12.500 интерно расељених лица са Косова. Овај број се смањује те је према подацима Комесаријата за избеглице Србије у АПВ (2010. године) било 41.684 избеглица и 12.252 интерно расељена лица.

3.3. РЕПАТРИЈАЦИЈА ПОСЛЕ РАТНИХ ЗБИВАЊА И БОМБАРДОВАЊА СРБИЈЕ (КОСОВО)

Ратна збивања и бомбардовање Србије 1999. године условили су исељавање становништва у Србију, Црну Гору, Македонију и Западну Европу. Према званичним подацима из јуна 2011. године од рата на Косову до данас вратило се нешто више од 12.000 избеглих људи, од којих 1.000 Срба. На основу података UNHCR око 200.000 припадника свих мањинских заједница још увек је насељено и живи у Србији, или Македонији. Главни проблем је како створити услове за повратак, смештај и запошљавање тих људи. Нпр. у 2009. години у Суботици је било између 2000 и 2500 насељених лица са Косова, где се чинио напор да се они преквалификују или доквалификују а било је и иницијатива за формирање задруга.

3.4. РЕПАТРИЈАЦИЈА "АЗИЛАНАТА" ПОСЛЕ СТАВЉАЊА СРБИЈЕ НА ТЗВ. "БЕЛУ ШЕНГЕНСКУ ЛИСТУ"

Савет министара унутрашњих послова и правде Европске уније донео је одлуку о либерализацији визног режима. Европска унија је укинула визе за грађане Србије да путују у земље Шенгенског простора, уз могућност максималног боравка до 90 дана, ова одлука је ступила на снагу 19. децембра 2009. године. Србија у последњих 10 година активно учествује у Европском миграционом процесу великих размера, који је назван *реадмисија*. Међудржавни споразум између Србије и ЕУ обавезује Србију да прихвати сва лица која незаконито бораве у земљама западне Европе. Ова обавеза Србије се проширује под одређеним условима, и на прихватање на своју територију и грађана других Република бивше СФРЈ и држављане трећих земаља. То је процес континуираног враћања држављана Србије као добровољних повратника или принудних повратника уколико у датом року сами

не напусте те државе. Важно је истаћи да је спровођење овог споразума био један од кључних фактора за укидање виза за западну Европу. Безвизни режим довео је до повећаног броја захтева за азил држављана Србије, пре свега Рома, у земљама Западне Европе. Тако је и рецимо број захтева за азил у Немачку 2010. године у јулу био 129, а у септембру већ 800. Према статистици за првих 9 месеци 2010. године из Србије и Македоније око 3000 захтева за азил у Немачкој. Немачке власти одбијају те захтеве као неосноване, јер како каже министарка за европска питања захтеви се одбијају јер у Србији нема прогона грађана на политичкој основи. Влада Србије предузима све мере за повратак ових тзв. азиланата и њихово укључивање у производни и социјални систем Србије.

4. РЕПАТРИЈАЦИЈА И ПРОЦЕС СОЦИЈАЛИЗАЦИЈЕ И ПРОФЕСИОНАЛНЕ ОРИЈЕНТАЦИЈЕ

4.1. ИНФОРМАТОР ЗА ПОВРАТНИКЕ (ПО ОСНОВУ РЕАДМИСИЈЕ)

Повратак наших грађана захтева бригу како државе и њених институција и органа, тако и невладиних организација и међународне заједнице. Сви ови, горе наведени, актери имају циљ да се повратници што боље социјализују припреме за укључивање у привредне токове и што више смање трауматска стања која повратак најчешће изазива. Из ове сложене проблематике, покушаћемо да издвојимо неколико облика помоћи повратницима како би остварили елементарна права на живот и рад.

Најновији процеси враћања грађана Србије везани су за тзв. *реадмисију* где издвајамо "*Информатор за повратнике по основу реадмисије*" у издању Савета за интеграцију повратника по основу реадмисије, Владе Републике Србије⁵ (август 2009.г.). Овај информатор је својеврстан упут тзв. повратницима где имају следеће информације:

1. Упућивање на Службе помоћи повратницима (Комесаријат за избеглице Републике Србије и Канцеларија за реадмисију на Аеродром "Никола Тесла")

- Економска хуманитарна организација, Нови Сад
- Српски демократски форум (СДФ) Београд

⁵ Издавање овог Информатора подржао је Програм развоја општина у Југозападној Србији (ПРО), захваљујући финансијским средствима Владе Швајцарске и Владе Лихтенштајна

- Санџачки одбор за заштиту људских права и слобода, Нови Пазар
 - ХБО Аргумент, Пријепоље
 - Информатор даје и важне информације и државне институције које помажу повратнике:
 - Канцеларија за реадмисију Београд (Аеродром "Никола Тесла")
 - Комесаријат за избеглице
 - дежурна служба граничне полиције
 - служба хитне помоћи
 - Министарство просвете
 - Покрајински секретаријат за образовање и културу
 - Министарство спољних послова Београд
 - Градски/општински органи управе итд.
2. Кретање у место пребивалишта
 3. Обраћање Центру за социјални рад
 - бесплатна карта за путовање до места пребивалишта,
 - народне кухиње (где је то могуће један дневни оброк)
 - једнократна новчана помоћ и
 - привремени смештај
 4. Интервентни прихват повратника у центрима (до 14 дана)
 5. Решавање докумената и здравствене заштите
 6. Пријава на тржиште рада. Овом пријавом поред обавештавања о могућностима и условима запошљавања стиче право на *професионалну оријентацију и саветовање о планирању каријере.*
 7. Правну, психо-социјалну и друге видове помоћи повратницима пружају невладине организације:
 - Група 484 Београд
 - NBO praxis, Београд

4.2. ПРИРУЧНИК ЗА ПОСТУПАЊЕ У ОКВИРУ ИНТЕГРАЦИЈЕ ПОВРАТНИКА

Служба за људска и мањинска права Владе Републике Србије издала је "Приручник за поступање у оквиру интеграције повратника" (Београд 2007. године). Приручник треба да допринесе упознавању кључних актера на централном и локалном нивоу са постојећим механизмима за интеграцију повратника у друштво. Примена ових механизма и делови приручника намењени су и у процесу интеграције других угрожених категорија становништва:

- Припадницима ромске националне мањине,

- Интерно расељеним лицима са Косова и Метохије,
- Избеглицама са подручја бивше Југославије и
- других лица.
- Указаћемо на главне садржаје овог приручника који има суптилније и конкретније упуте у односу на тзв. "Информатор". Садржај приручника има (поред дела "О реадмисији") следеће Механизме за реинтеграцију повратника:
 - Механизам за омогућавање личних докумената повратницима,
 - Механизми за омогућавање приступа образовању,
 - Механизми за омогућавање приступа социјалној заштити,
 - Механизми за остваривање здравствене заштите повратника.

Два наведена и укратко претстављена документа треба да омогуће социјализацију повратника. Брига о њиховом запошљавању и професионалној оријентацији пада у надлежност служби запошљавања.

4.3. БРОШУРА: ПОЧЕТНА ПОМОЋ – УСПЈЕШАН ПУТ У САМОСТАЛНОСТ

Наша одлука да презентујемо ову Брошуру проистиче из потребе да илуструјемо и настојања да се брине и о професионалној оријентацији и трагању за адекватним запошљавањем повратника.

Брошура је (јун 2000. год.) штампана уз помоћ Немачког Министарства за привреду и технологију, а представља помоћ Владе покрајине Хессен Повратницима у БиХ. Ова брошура је једно врло комплексно штиво које води будућег самосталног предузетника од идеје до покретања сопственог бизниса. Овде се ради о својеврсној професионалној оријентацији коју диктира сам повратник путем тестирања себе као личности.

Брошура има следеће сегменте:

- I Почетак: Каријера као самостални предузетник,
- II Одлука: на бази теста личности кандидат се одређује за одређени посао
- III Планирање је најобимнији део Брошуре.
- IV Планирање финансија је сегмент где се најпре утврђује потребан капитал.
- V Пети део брошуре носи наслов "предузетништво". Овде се дају кораки у послу приватног предузетника

VI део је "додатак" који даје адресе консалтинг институција у БиХ, кредитне институције БиХ и Немачкој као и адресе привредних и занатских комора. У оквиру додатка се презентују и адресе осигуравајућих кућа. Посебно је значајно што се презентује и списак сајмова у БиХ како би потенцијални предузетник имао и информативну основу за клијенте и добављаче у будућем послу.

ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

У раду се обрађује тема која је веома актуелна са аспекта глобализовања света а посебно са аспекта Србије, репатријација, процеси социјализације и професионалне оријентације.

Глобализација води ка све већој отворености света глобалном светском тржишту и процесу приближавања и толерисања различитости у послу, моралу, култури и процесима економских стваралаштава. Кретање људи и капитала доноси и тзв. изасланство односно одласке радника односно стручњака специјалиста и менаџера из једних земаља у друге (експатријација), повратак после завршеног посла у земљу матицу (репатријација) Тај повратак је повезан са тзв. "културним шоком", проблемима у развоју каријере и адаптације "експатриоте" и његове породице.

У раду смо одабрали један посебан вид репатријације људи из бивше СФРЈ и Србије под утицајем светских збивања и масовних миграција. Ове миграције смо условно поделили у 4 етапе: период после Другог светског рата (60- и 70- те године, 20.тог века), период после ратних збивања на просторима бивше СФРЈ (1991-1995. г.) затим на период миграција после сукоба на Косову (1999) и бомбардовања Србије и на период после 2009. када је дошло до стављања Србије на тзв. Белу Шенгенску листу (укидање виза) и појаву све већег броја тзв. азиланата и њихове реадмисије.

За ове повратнике Влада и државне институције као и невладине организације и међународна заједница дају и изналазе помоћи, подстреке и упуте за њихову социјализацију и запошљавање. У раду се анализирају нека од докумената (Информатор, Приручник и Брошура) како би се и овом посве специфичном виду повратника помогло у оријентацији и укључивању у друштвену и привредни живот Србије на најбољи могући начин.

ЛИТЕРАТУРА

1. Briscoe D., Sparrow P., Vernon G. (2009), *International Human Resource Management Third edition*, Routledge, New York.
2. Берић Рацић, М. (2010), *Активности стафинг-а са посебним освртом на практичан пример у ваздухопловној компанији ОКАП*, Дипломски- мастер рад, Економски факултет Суботица.
3. *Брошура: Почетна помоћ- Успјешан пут у самосталност*, (јун 2000), Немачко министарство за привреду и технологију, БиХ.
4. Carrell M.R., Elbert N. F., Hatfield R.D., *Human Resource Management-Strategies for Managing a Diverse and Global Workforce*, The Dryden Press, Fort Worth.
5. Dowling P.J., Welch D.E. (2004), *International Human Resource Management-Managing People in a Multinational Context*, Thomson, London.
6. Егић, И. (2009), *Стафинг као активност менаџмента људских ресурса*, Магистарски рад, Економски факултет Суботица.
7. *Информатор за повратнике по основу реадмисије*, (август 2009), Савет за интеграцију повратника по основу реадмисије, Влада Републике Србије.
8. Мршуља, И. (2008), *Експатријација и репатријација као аспект развоја кадрова*, Дипломски рад, Економски факултет Суботица.
9. *Приручник за поступање у оквиру интеграције повратника*, (2007), Служба за људска и мањинска права Владе Републике Србије.
10. Шушњар, Г. и др. (2005), *Менаџмент људских ресурса*, Економски факултет, Суботица.
11. Шушњар, Г. (2011), *Међународни менаџмент људских ресурса (колаж текстова)*, Економски факултет, Суботица.

УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДА INSTRUCTIONS FOR AUTHORS

(Сав текст на српском језику мора бити унет на ћириличном писму. И за текст на српском и за текст на енглеском важи да треба бити унет у фонту Times New Roman.

Page Setup – Margins: Top и Bottom 4,5cm, Left и Right 4,2cm, Paper A4)

(All text in English must be entered in Times New Roman.

Page Setup – Margins: Top и Bottom 4,5cm, Left и Right 4,2cm, Paper A4)

НАСЛОВ РАДА (Велика слова, **Bold, Font 14**, **Alignment: Centred**, максимално 3 реда)

TITLE IN ENGLISH (Capital Letters, **Bold, Font 10, Alignment Centred**,
maximum 3 rows)

(If tekst is in English – Title in English should be entered in
Capital Letters, **Bold, Font 14, Alignment: Centred**, max. three
rows; no text in Serbian needed)

Име аутора¹ (не уносити титуле), (Bold, Font 12, Centred)
Институција на којој је аутор запослен, град (држава) (Font 12)
(Име коаутора (не уносити титуле), (Bold, Font 12, Centred)
Институција на којој је аутор запослен, град (држава) (Font 12)

Author Name² (no titles such Ph.D., Professor or similar, please),
(Bold, Font 12, Centred)

Institution, City, Country (Font 12)

(Co-author Name (no titles such Ph.D., Professor or similar, please),
(Bold, Font 12, Centred)

Institution, City, Country (Font 12))

Сажетак: Не би требало да има више од дванаест редова (*italic, font 10*).
У сажетку навести по реченицу објашњења сваког поглавља, предмет
истраживања, циљ истраживања, коришћене методе. *Обавезан је и превод*
сажетка на енглески или руски језик.

Кључне речи: Кључне речи одвојене зарезом (не мање од три нити више од пет)
(*italic, font 10*)

Abstract: Abstract should not be longer than twelf rows (*italic, font 10*). In abstract
should be one sentence of following elements: explanation of each chapter, subject of
research, aim of research, used methods. No text in Serbian is needed if text is in
English.

Keywords: Keywords (not less than three nor more than five), each separated by comma
(*italic, font 10*)

¹ e-mail адреса

² e-mail address

1. НАСЛОВИ

(Велика слова, **Bold, Font 12, Centered**, испред и иза наслова оставити по један празан ред)

1. HEADLINES

(Capital letters, **Bold, Font 12, Centered**, before and after the title one blank row)

Рукопис би требао да буде обима 10-15 страна. Текст не би требало да има размак између пасуса, а пасуси би требало да буду као овај. (Font Times New Roman 12pt, Alignment: Justified, First line 1,27cm, Line spacing: Single).³

Manuscript should be 10-15 pages long. No blank rows between paragraphs. Paragraphs should be like this one. (Font Times New Roman 12pt, Alignment: Justified, First line 1,27cm, Line spacing: Single).⁴

Табеле и графикони треба **изнад (Bold, Font 12, Centred)** да буду обележени бројем и насловом, а извор **који је обавезан** треба написати **испод** табеле односно графикана (font 10, centred).

Tables and Graphs should be titled **above (Bold, Font 12, Centred)**, should be numbered; source that is mandatory should be stated under the Table/Graph(font 10, centred).

У закључку навести резултате истраживања.

In the conclusion results of the research should be stated.

ЛИТЕРАТУРА (Велика слова, **Bold, Font 12, Centred**)

(наведени су примери цитирања радова (чланци из часописа, публикација и са саветовања се дају под наводницима, година издања у загради, на другом месту, а сви *наслови су пишу искошено*)

LITERATURE (Capital letters, **Bold, Font 12, Centred**)

(examples: (articles from the magazines, publications should be quoted, with the year in parentheses, at the second position; all titles *italic*)

1. BIS (2006), „*Core Principles for Effective Banking Supervision*“, Basel Comitee on Banking Supervision, Basel,
2. Rose, P. and S. C. Hudgins (2012), *Банкарски менаџмент и финансијске услуге*, Дата статус, Београд.

³ фусноте (Font 10, без уравниања). Када се наводи литература, онда се то ради истим редоследом као и на списку коришћене литературе (на крају рада) **са обавезним бројем странице на крају**. Пример: Перић, С. (2012), *Економија*, Научна књига, Београд, стр. 222

⁴ Footnotes (Font 10, no alignment). When literature is cited, it should in the same order like in the list of literature (at the end of the paper), with the number of page at the end. Example: Peric, S. (2012), *Economics*, John Wiley&Sons, New York, p. 2