

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

ЕКОНОМСКИ ПОГЛЕДИ

- ECONOMIC OUTLOOK -

2/2012.

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:

Проф. 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; проф. 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
„Џемал 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

Zorka Grandov, Maja Djokic, Radica Jovanovic THE INVESTMENT ENVIRONMENT AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT FLOWS IN SERBIA.....	1
<i>Зорка Грандов, Маја Ђокић, Радица Јовановић</i> <i>ИНВЕСТИЦИОНИ АМБИЈЕНТ И ТОКОВИ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА У СРБИЈИ</i>	
Ljubisa Milacic, Dragic Maric ECONOMIC DISTINCTIVE FEATURES OF MILITARY-SECURITY OPERATIONS AS INFLUENTIAL FACTORS IN STRATEGIC MANAGEMENT OF TRADITIONAL STATE INSTITUTIONS.....	16
<i>Љубиша Милачић, Драгић Марић</i> <i>ЕКОНОМСКА ОБЕЛЕЖЈА ВОЈНО-БЕЗБЕДНОСНИХ ОПЕРАЦИЈА КАО УТИЦАЈНИ ФАКТОРИ У СТРАТЕШКОМ МЕНАџМЕНТУ ТРАДИЦИОНАЛНИХ ДРЖАВНИХ ИНСТИТУЦИЈА</i>	
Kiril Postolov, Lidija Pulevska- Ivanovska УЛОГА РАДНИХ ТИМОВА У ОБЕЗБЕДЈИВАЊУ ЕФИКАСНОСТИ И ЕФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРАЊА ПРЕДУЗЕЋА	28
<i>Kiril Postolov, Lidija Pulevska- Ivanovska</i> <i>THE ROLE OF WORK TEAMS IN PROVIDING EFFICIENCY AND EFFECTIVENESS IN FUNCTIONING OF ENTERPRISES</i>	
Tomislav Brzakovic, Miodrag Brzakovic, Miodrag Zlatkovic ТРЖИШТЕ КАПИТАЛА У ФУНКЦИЈИ СТВАРАЊА НОВОГ ПОСЛОВНОГ АМБИЈЕНТА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ.....	38
<i>Tomislav Brzakovic, Miodrag Brzakovic, Miodrag Zlatkovic</i> <i>THE CAPITAL MARKET IN ORDER TO CREATE A NEW BUSINESS ENVIRONMENT IN REPUBLIC OF SERBIA</i>	
Ratimir Jovicevic ГЛОБАЛНЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ, ПОУКЕ И ПОРУКЕ, ИЗ КРИЗЕ У КРИЗУ	48
<i>Ratimir Jovicevic</i> <i>GLOBAL FINANCIAL CRISES - LECTURES AND MESSAGES - FROM CRISES TO CRISES</i>	

Стручни радови / Professional articles

Данило Ж. Марковић, Иван Ж. Булатовић ДОСТОЈАН РАД – ПАРАДИГМА САВРЕМЕНЕ ТЕХНОЛОШКЕ ОСНОВЕ РАДА	63
Danilo Z. Markovic, Ivan Z. Bulatovic <i>DECENT LABOR – THE PARADIGM OF MODERN TECHNOLOGY-BASED LABOR</i>	
Слободан Н. Брацановић СВЈЕТСКА ЕКОНОМСКА КРИЗА И НЕУСПЈЕСИ ТРЖИШТА ..	76
Slobodan N. Bracanovic <i>THE WORLD ECONOMIC CRISIS AND MARKET FAILURES</i>	
Марија Јанковић БРЕНДИРАЊЕ ТУРИСТИЧКЕ ДЕСТИНАЦИЈЕ ЦРНЕ ГОРЕ	88
Marija Jankovic <i>TOURIST DESTINATION BRANDING OF MONTENEGRO</i>	
Сенада Куртановић СОФТВЕРСКА ПОДРШКА ДУ ПОНТОВОМ МОДЕЛУ ФЛЕКСИБИЛНОГ УПРАВЉАЊА ПРОМЕНАМА РАЧУНОВОДСТВЕНЕ ПОЛИТИКЕ РЕЗЕРВИСАЊА СА СВРХОМ ОСТВАРИВАЊА ЦИЉЕВА МЕНАџМЕНТА	108
Senada Kurtanovic <i>SOFTWARE SUPPORT TO DUPONT MODEL OF FLEXIBLE CHANGE MANAGEMENT OF ACCOUNTING POLICY PROVISIONS WITH PURPOSE OF ACHIEVING THE OBJECTIVES OF THE MANAGEMENT</i>	
Саша Делић, Иван Миленковић и Драгана Миленковић СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ЈУГОИСТОЧНОЈ ЕВРОПИ – ОСВРТ НА ИЗАБРАНА ПИТАЊА.....	122
Sasa Delic, Ivan Milenkovic, Dragana Milenkovic <i>OPTIMUM CURRENCY AREA – THEORY AND PRACTICE</i>	
УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДА	134
<i>INSTRUCTIONS FOR AUTHORS</i>	

THE INVESTMENT ENVIRONMENT AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT FLOWS IN SERBIA*

ИНВЕСТИЦИОНИ АМБИЈЕНТ И ТОКОВИ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ
ИНВЕСТИЦИЈА У СРБИЈИ

Zorka Grandov

Faculty of Economics and Engineering Management, University Business
Academy in Novi Sad, Serbia¹

Maja Djokic

Higher Educational School for Applied Studies for Propaganda and Public
Relations, Belgrade, Serbia²

Radica Jovanovic

Faculty of entrepreneurial business, Union University, Belgrade, Serbia³

Abstract: *Serbian economic institutions and the people, accustomed to the market, were in 2000 much better prepared for the transition than other countries of Eastern Europe a decade earlier. Between 2002 and January 2010, on procurements and auctions, 1,746 public companies were sold. 507 contract were terminated out of 2295 privatized enterprises. , foreign direct investment (FDI) are extremely important for Serbia because, unlike other modalities of capital inflows, investment packages brought by FDI include not only capital but new technologies, management and organization skills, foreign market access and likewise. Therefore, they are essential not only in terms of development needs of the economy, but also in terms of growth and maintenance of the competitive positions and performance. Small inflow of FDI, as well as the insufficient number of greenfield projects in Serbia largely coincides with the overall rating of Serbia, that is the investment climate assessments made by the world-renowned and reputable institutions. . The paper provides concrete measures to increase FDI inflows. Attention should be focused on maintenance of political stability and improvement of legal safety in order to improve the investment climate. It is a fact that Kosovo problem remains open.*

Key words: *Foreign direct investment environment , competitiveness, transition, the Republic of Serbia*

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

¹zgrandov@hotmail.com

²spin_on@hotmail.com

³j.radica@gmail.com

1. INTRODUCTION

Within ten years of transition that took place without Serbia great experiences were gathered in many segments of transition that occurred in other countries: the experiences, for example, regarding macroeconomic policy, price liberalization policy and foreign trade, privatization and restructuring of the real sector, reforms of public services etc. These experiences led to the accumulation of knowledge about what some transitional policies and models may bring, i.e. what the results of their application are. Also, a vast knowledge on the mechanisms that lead to such results was accumulated, as well as which mechanisms lead to formulation and implementation of transition policies, that is which preconditions should be met in order to successfully implement a specific policy. In this regard, the delay of Serbia was a chance to learn from the mistakes of others, that is not to repeat the mistakes that others have already made. Only the Slovak Republic, among the countries of Central and Eastern Europe, had such an advantage.

Foreign direct investments represent the optimal form of investment, because in addition to capital components there are management skills, new technology and many other related positive aspects. It is therefore in the interest of Serbia to make its policy and the dynamics of the opening independent from political turmoil and, most importantly, independent from the influence of lobbying groups, which have been holding back, to a lesser or greater extent, the process of liberalization.

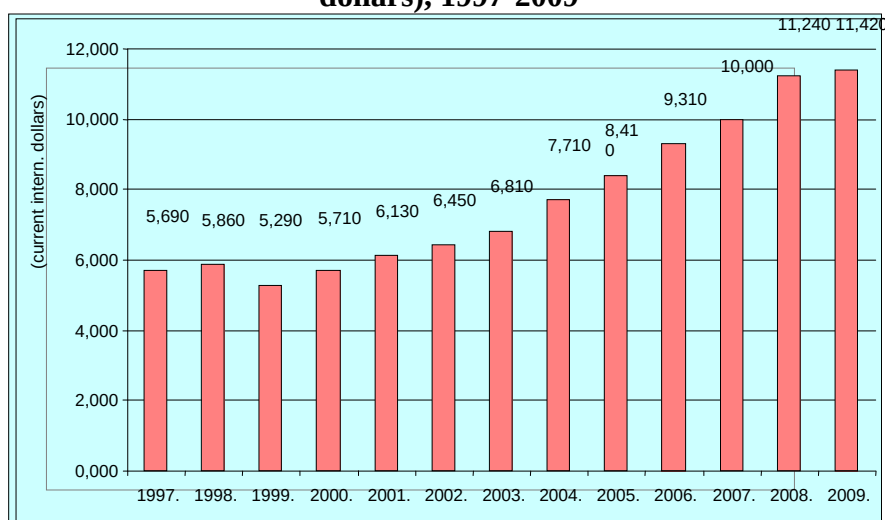
2. TRANSITION ASPECTS OF SERBIAN ECONOMY

Until 2001. The Serbian economy was operating under the conditions of continued political instability, hyperinflation, disrupted internal and external balance and internal and external indebtedness. Insufficiently fast and determined processes of privatization and restructuring of the overall economic environment, led to stagnation and decline in industrial activity, lowering of the efficiency of investment, slowing down of structural adjustment, falling behind in technological progress and deterioration of industrial competitiveness in domestic and international markets. The market was limited to market of goods, while the money market, foreign exchange, capital and labor was semi-legal and subdued. Serious obstacle to the transition process in Serbia was the "black" economy within which a large part of economic activity was going on. Today, Serbia still significantly lags behind most European countries in transition, when considering the involvement of industrial

products in export, as well as the participation of technologically most represented products - machinery and transport equipment. At the same time a relatively favorable position in the export structure has the chemical industry only.⁴

Expressed in PPP weights, per capita income since 1999 marks for continued growth (at the level of 5290, in 2009 reached 11,420 - Figure 1).

Figure 1.: The Republic of Serbia: GNI per capita (PPP, current int. dollars), 1997-2009



Source: World Bank Database (<http://databank.worldbank.org/ddp/home.do#ranking>); September 2010.

Serbia's public debt observed in% of GDP Source: Ministry of Finance R. Serbia (<http://www.mfin.gov.rs/pages/issue.php?id=3>); September 2010. compared to the end of 2000. year (when it was 169.3% of GDP or 14.2 billion. euro in absolute terms), until the end of 2008. The decreased and reached the level of 25.6% of GDP (8.78 billion. euros). However, in 2009. year has been a growth again, and that in 2010. year, according to the first eight months, he continued, which undoubtedly represents a worrying trend. According to the Ministry of Finance of the Republic of Serbia, on 31 August 2010. years, public debt has reached 36.3% of GDP, which represents the level of December 2006. year. In absolute terms, external debt at the end of August 2010. amounted to 5.05 billion. Euros, which roughly corresponds to that of mid- 2006. year.⁵

⁴ Grandov, Z. (2009). International business and trade. New York: BTO, (1), page 13

⁵ Foreign exchange reserves since 2001. recorded continuous growth in all by 2007. when they reached the figure of 9.64 billion. euros. In 2008. year was followed by

The physical volume of industrial production⁶ in 2008. year increased by 1.1% compared to 2007. year. The increase in production was achieved in the production and distribution of electricity by 1.8% in the manufacturing sector by 0.7% in the sector of mining and quarrying by 3.6%. The effects of slowing world economy are reflected in the Serbian industry, primarily due to declining demand in world markets. Most affected by the production of intermediate and capital goods, as well as non-durable consumption. The physical volume of industrial production in the first half of 2009. was reduced by 17.4% over the same period in 2008. year.

The average salary in Serbia⁷ mid-2010. amounted to approximately 48,500 dinars. Average salaries and wages in the Republic of Serbia, paid in April 2010. totaled 34,952 dinars. Compared to the average salaries and wages paid in March 2010. was nominally higher by 4.3% in real terms increased by 3.6%.

The unemployment rate in April 2009. year increased by 2.3%, compared to April 2008. , while the employment rate fell by 3.1% over the same period. The unemployment rate in October 2009. year increased by 2.6%, compared to October 2008. , while the employment rate fell by 3.4% over the same period. The rate of informal employment in April 2009. year decreased by 1.4%, compared to April 2008. , and in October 2009. there was a fall of 2.4% compared to October 2008. year.

Total foreign trade of the Republic of Serbia for January-March 2010. amounted to 5787.2 million dollars - an increase of 7.3% over the same period last year, or 4185.9 million euros - a fall of 1.3% over the same period last year. Exported goods worth 2026.5 million, which was an increase of 21.5% over the same period last year, while imports of 3760.7 million, which was increased by 0.9% over the same period previous year. Exports of goods, expressed in Euros, the vrednostod 1466.9 million, an increase of 14.9% over the same period last year. Imports of goods, the value of 2719.0 million, down by 4.8% over the same period last year. The deficit amounted to 1734.2 million, representing a decrease of 15.7% over the same period last year. The deficit expressed in Euros amounted to 1252.1 million, which činismanjenje of 20.7% over the same period last year. The coverage of import ratio equaled 53.9% and was higher compared to the same period last year, when it was 44.8%.

decline to a level of 8.16 billion. euros. A similar trend also had savings, which was the largest in 2007. (5.03 billion. Euros), and then recorded a decrease in the level of 4.88 billion. euro in late 2008.; source: Ministry of Finance

⁶ Source: SIS (<http://webrzs.stat.gov.rs/>); V/2010. the

⁷ Source: the same

Since 2002. and as of January 2010. The tenders and auctions, sold 1,746 SOEs. Since 2295 the privatized companies was terminated 507 contracts. It is estimated that by the end of 2010. The 120 to go bankrupt companies with which privatization has been canceled. The main reasons for the termination of the privatization of the non-payment of war, failure to maintain continuity of production, lack of respect or social investment programs, disposal of property contrary to the provisions of the sales contract. A lot of owners purchased the company for real estate and the drawing of purchased capital assets and companies raising loans from banks that have paid off their companies, but also through related-party loans and the provision of consulting services. In many companies with whom contracts have been canceled, the owners of privatized employees did not pay their wages and paid contributions for pension and health insurance.

Responsibility for the failed privatization of these companies state that bears did not control for choosing a good owner and did not control whether employers their obligations, and owners who are incapable of dirty money buying companies and capital spending ruined the company and are not retained activity of the company and continued production and keep workers employed. Most of the privatization contracts terminated in the field of civil engineering, veterinary medicine, agriculture, food processing, retail, metal industry. Unsuccessful privatization (or lack of major investment postprivatizacionog) may be to some extent justified by the fact that the plans were too ambitious customers sometimes, and that the situation in the given companies and their prospects in the market have been wrongly assessed. One of the reasons for the failures of the privatization lies in the fact that the new owners (as well as investors in general) does not provide adequate after-sales support. Reasons for the lack of desirable (after-sales) care, and subsequent support (after-care) are directly expressed in the absence of appropriate jurisdiction the institution (and the necessary authority of such institutions), and insufficient and / or inadequate qualified people.

Privatization of public enterprises and the introduction of fiscal discipline in these companies is imperative for sustainable development are at a macroeconomic level. The experience of successful economies in transition show that the soft budget constraint completely abolished only with the privatization of large public companies. However, the privatization of these companies raises numerous questions about the methods, procedures, scope and pace of privatization, pre-privatization restructuring, the preferred structure of the industry and the appropriate economic regulation, and the answers to these questions vary from one to the other infrastructure activities. Also, from the standpoint of political

economy of such privatization, the losers become the political parties that they manage at the moment.

The fact is that the three key issues emerged related to the implementation of the pre restructuring: the identification of claims that creditors have against these companies, since their payment obligations have not exercised for years and decades (this problem has increased the problem of debt to the state in mid-2005. Created legal basis to write off debts, ie. for the settlement of state creditors from privatization to walk, which is somewhat accelerated the privatization of these enterprises.) and, then, is relatively complex and often meaningless organizational structure of these companies (eg holding of social cases, whether the so-called transformation. complex organizations joint work). However, the key problem is the lack of political will to do so. Excess zaposlenost in these enterprises is the main reason for the lack of will. Specifically, the restructuring of these enterprises would inevitably lead to more layoffs of employees now. The total number of those who will lose their job in the restructured companies varies from company to company, but in general, be said that these are older workers, those with lower qualifications and who have relatively little ability to further learn and change their work habits, and which, therefore, relatively difficult to find a new job. One thing, however, is certain: it is a very large economic, and political problem. In contrast, post-privatization restructuring, one that was implemented by a new, private owners in most cases has led to positive results, although the release was accompanied neiminovno workforce and reducing employment at a sustainable level. Today, these companies, along with a new (greenfield) FDI drivers of economic growth and exports of Serbia.

3. INVESTMENT ENVIRONMENT IN SERBIA

Political risk and macroeconomic conditions, anyway, have the greatest impact on the flows of foreign capital, including foreign and direct investments. The countries, where the social and political instability prevail, have not felt in great extent positive impacts of foreign direct investments. The stability of the business environment and income of the FDI will largely affect the process of Serbia's EU integration. In the case of explicit political instability, and bearing in mind that the privatization process is near its end, it will be very difficult to talk about the growth of FDI inflows in the coming period, which primarily refers to the intensification of greenfield investments that are necessary for Serbia, primarily in terms of job creation. Preservation of political stability, a significant improvement of legal security, and building of the

infrastructure are key areas without which the growth of foreign capital inflow is not possible. These three guidelines, however, certainly do not exclude other segments (such as the encouragement of FDI in the SME sector, or introduction of new development tools - business incubators, industrial zones, technological parks, etc.), but they definitely represent a premise to create optimal investment climate. Among other things, one should bear in mind the fact that, in our immediate environment, markets are of a similar potential, and that these countries have a more favorable investment environment, which suggests that competition among countries in attracting foreign investors will gain the momentum in the SEE region exactly how it happened ten years ago in the transition countries of Central and Eastern Europe.

Small inflow of FDI, as well as the insufficient number of greenfield projects in Serbia largely coincides with the overall rating of Serbia, that is the investment climate assessments made by the world-renowned and reputable institutions. The worsening of the position in terms of the characteristics of business environment, according to a report of the World Bank *Ease of Doing Business 2009* (Table 4). According to this classification, Serbia is ranked 94th out of 181 countries in the world. The position marked deterioration compared to the *Ease of Doing Business 2008* and *Ease of Doing Business 2007*, when Serbia was ranked 86th that is 68th country in the world by characteristics of the business environment.

Table 1.: Rating and ranking of Serbia according to the World Bank on Business Environment

<i>Ease of Doing Business 2009*</i>							<i>Ease of Doing Business 2008 rank</i>	<i>Ease of Doing Business 2007 rank</i>	<i>Ease of Doing Business 2006 rank</i>
Rank	New enterprise establishment	Building permit procurement	Property Rights Registration	Raising of credit	Protection of the investors	Rescission of trading			
94	106	171	97	28	70	99	86	68	95

Source: The World Bank Group: Doing Business 2009, Doing Business 2008, Doing Business 2007, Doing Business 2006.

(<http://www.doingbusiness.org/economyrankings/>)

As for political risk, the fact that the Kosovo issue remains open, and Serbia failed to gain support from the International Court of Justice and keeps trying to block Kosovo's demand for independence.

This could be a long lasting legal battle, but in this period it does not represent a significant risk to the overall macroeconomic stability.

Although the criteria of full cooperation with the International Criminal Tribunal for the Former Yugoslavia in The Hague are not met, there is an increasing prospect of Serbia joining the EU. In general, the degree of political risk is significantly lower than in 2007 and 2008.

4, FLOWS OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN SERBIA

The inflow of foreign direct investments in Serbia during the nineties was constantly below the level of USD 120 million annually, except in 1997 (740 million USD). The first significant amount of FDI, greater than 1 billion (net) was recorded in 2003. Then, there were oscillation again, until 2006 when the record inflow of USD 4.3 billion was recorded (Figure 2).⁸

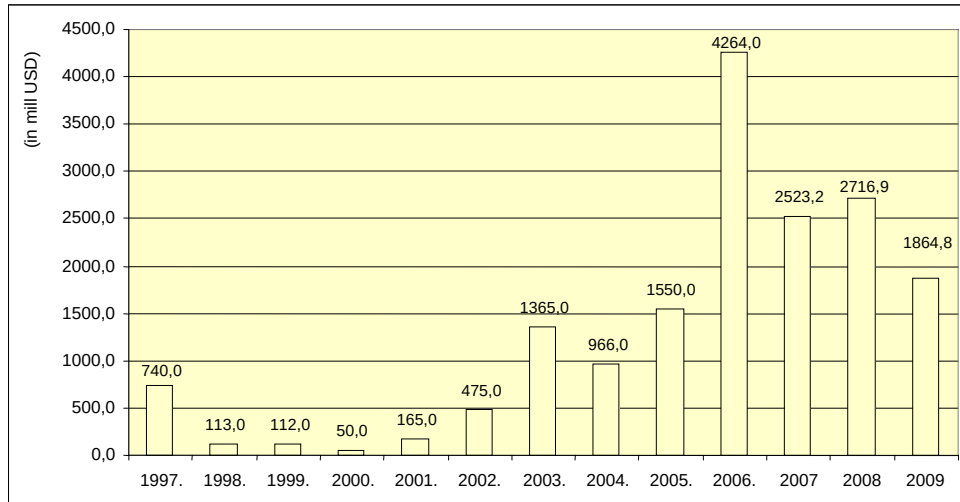
There was a sharp decline in FDI inflows to a level of 2.5, i.e. 2.7 billion in 2007 and 2008, and a negative trend continued in 2009, with the FDI level of USD 1.9 billion. According to the data for the period January - July 2010, the inflow of FDI was USD 519.7 million net, which represents a significant decrease in comparison to the same period last year (USD 896.0 million.)⁹. The input state of FDI in 2009 reached USD 20.6 billion (Figure 3). Expressed in relation to GDP, in 2008 the cumulative FDI was 32.7% of GDP¹⁰, an increase compared to 2002 (when the share was at 10.7%) is more than evident.

⁸ Mitic, B. (2007). FDI inflows to Serbia from the EU and EU financial assistance in the accession process. Market-Money-capital, Belgrade Chamber of Commerce, (4), page 14

⁹ NBS: Balance of payment of the Republic of Serbia (I-VII) 2010 (http://www.nbs.rs/export/internet/cirilica/80/platni_bilans.html); September 2010

¹⁰ Source: UNCTAD: *World Investment Report 2009*, New York and Geneva, 2009, Annex B. ISBN 978-92-1-112775-1

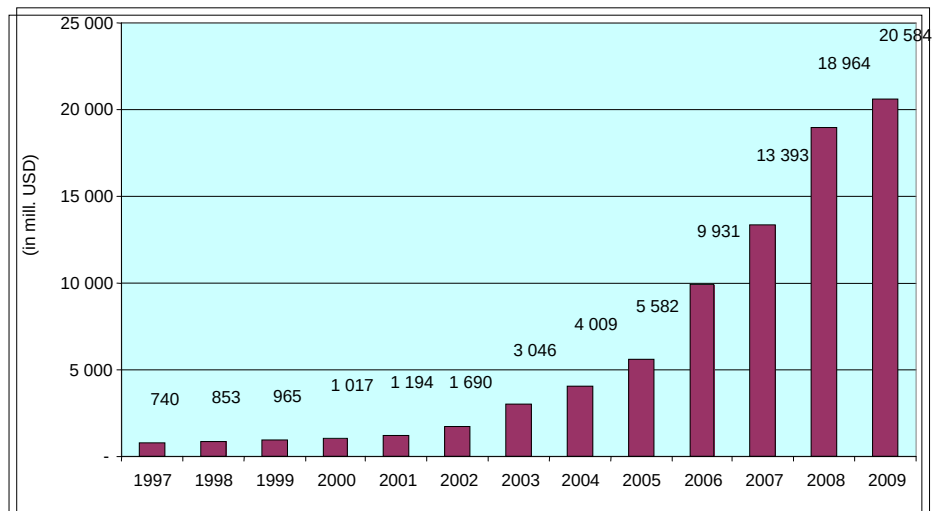
**Figure 2.: FDI in Serbia - a net inflow in the period 1997-2009
(in mill. USD)¹¹**



Source: NBS, the Department of Economic Analysis and Research Department, Balance of Payments Statistics Department, Balance of Payments 1997-2006, Balance of Payments in 2007, 2008 and 2009

(http://www.nbs.rs/export/internet/cirilica/80/platni_bilans.html) September 2010.

**Figure 3.: Input cumulative of the foreign direct investments in
Serbia, 1997-2009 (in mill. USD)**

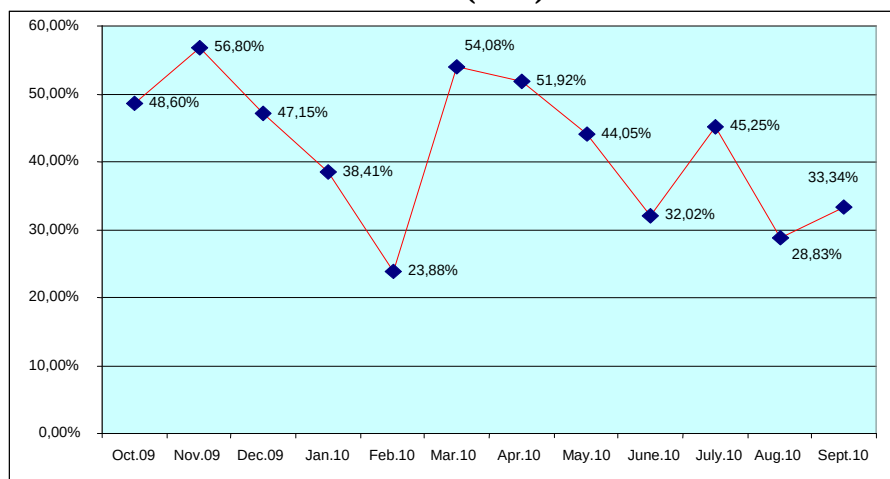


Source: UNCTAD: *World Investment Report 2010*, New York and Geneva, 2010., Annex

¹¹ Source: http://www.belex.rs/trgovanje/ucesce_stranaca); September 2010.

In the period October 2009 - September 2010 , the share of foreign investors in the total turnover of shares varied significantly (Figure 4); in February 2010 it was the lowest (23.9%), and in November 2009 and March 2010 the highest (56.8% and 54.1%, respectively).

Figure 4.: Participation of foreign investors in the total turnover of shares (in%)



Source: Belgrade Stock Exchange (http://www.belex.rs/trgovanje/ucesce_stranaca), September 2010.

Leading investors in Serbia, with the value of investments of over 200 million Euros are listed in Table 5.

Table 2.: Leading investors in Serbia in the period 2002-2009

<i>Company</i>	<i>Country</i>	<i>Sector</i>	<i>Form of investment</i>	<i>Value of the investment (mill. EUR)</i>
Telenor	Norway	Telecommunications	Privatization	1,602
Gazprom Neft	Russia	Energetics	Privatization	947
Philip Morris	USA	Tobacco industry	Privatization	611
Mobilkom	Austria	Telecommunications	<i>Greenfield</i>	570
Intesa Sanpaolo	Italy	Banking	Acquisition	508
Stada	Germany	Pharmaceutical industry	Acquisition	475
AB InBev	Belgium	Food industry	Acquisition	427
National Bank of Greece	Greece	Banking	Privatization	425

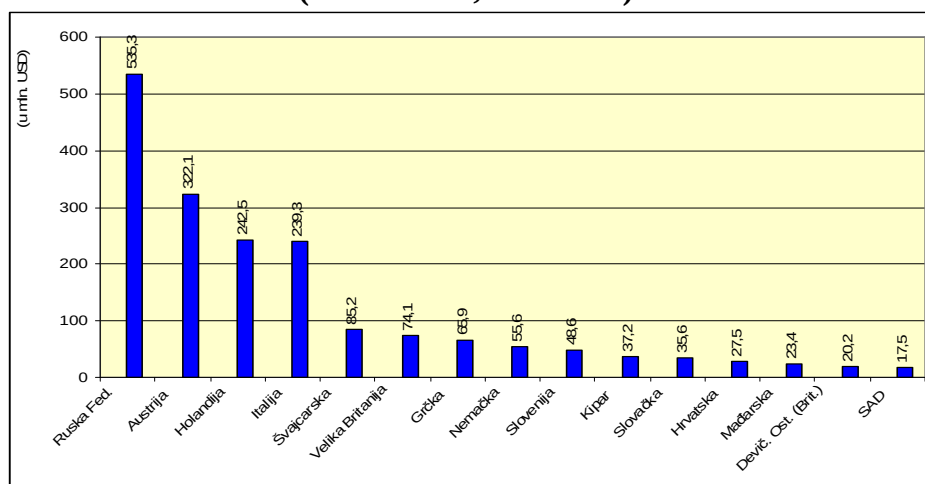
Mercator	Slovenia	Trade	<i>Greenfield</i>	240
Fondiaria SAI	Italy	Insurance	Privatization	220
Lukoil	Russia	Energetics	Privatization	210
Airport City Belgrade	Israel	Real Estate	<i>Greenfield</i>	200

Source: SIEPA (http://www.siepa.gov.rs/site/en/home/1/investing_in_serbia/strong_fdi_figures/); I/2010.

The analysis of data in the table above points out to the fact that only three cases were greenfield investment, which is not favorable data, but it is the logical consequence of previous modes of entry of foreign investors in the Serbian market.

Among the top fifteen countries by origin of foreign direct investments placed in Serbia in the period between 2000 and 2008¹² none was outside the European continent (USA ranks as the sixteenth, with a total of USD 133 million).

**Figure 5.: Inflow of FDI in Serbia - top 15 countries in 2009
(in cash - net, mill. USD)**



Source: NBS, Economic Analyses and Research Department, Balance of Payments Statistics Department (<http://www.nbs.rs/>); Sept. 2010

Of all European transition countries, Slovenia is ranked as the seventh (USD 655 mill.), Hungary as the tenth (USD 353 mill.), and Croatia as the twelfth (USD 296 mill.). In 2009 (Figure 6), the largest amount of FDI was placed from the Russian Federation (USD 535.3

¹² Source: NBS, Department of Econ. anal. and Research Department, Balance of Payments Statistics (<http://www.nbs.rs/>) I/2010.

million, net), followed by Austria and Holland, with USD 322.1 million and USD 242.5 million.

Viewed by sectors, the highest amount of foreign direct investments in Serbia has been placed in the area of financial intermediation, followed by manufacturing, transport, storage and communication, real estate operations and wholesale and retail trade, etc.¹³

In the transport sector, the largest amount of FDI (15.9% of total inward FDI in the period 2004-2008) was placed in telecommunications.

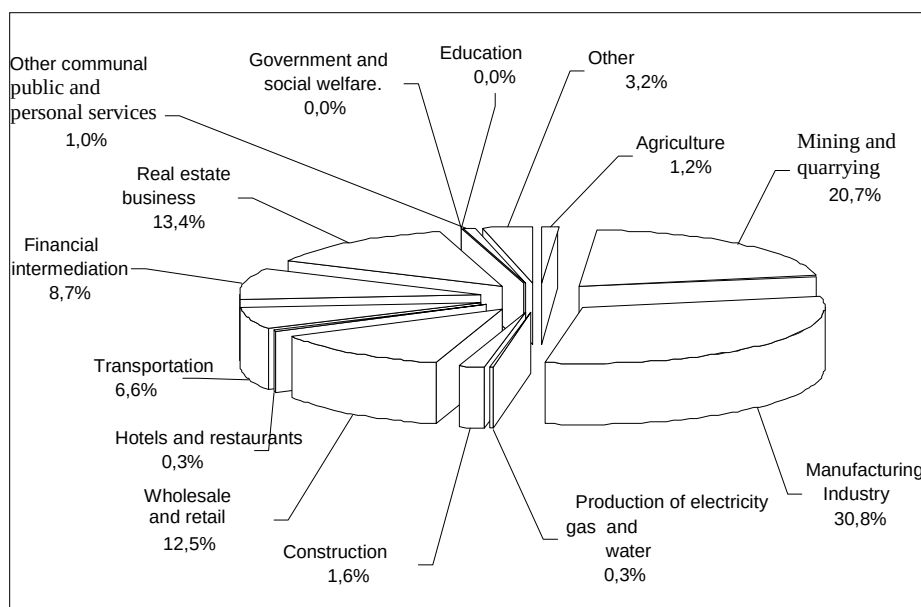
The banking sector, with the intensification of competition from a growing number of market participants, proved to be extremely attractive to foreign investors. The main reasons for the attractiveness of the Serbian banking market are in the fact that interest rates are extremely high, and that the official "perceived" business risk is very high, and that the real risk of doing business is still considerably lower.

On Figure 6 the input of FDI by sectors in 2009 are presented. According to NBS data for 2009, Manufacturing industry was dominant (with a share of 30.8% in total FDI (USD 768.7 mill. in absolute terms), followed by the section of Mining and quarrying (share amounted to 20.7%). All other sectors recorded participation of below the level of 15%.

It is interesting to note that there is a significant difference when comparing years 2009 and 2005, when financial intermediation and wholesale and retail trade dominated, although the fact that the share of individual sectors in the period between 2005 and 2009 is not disputable, although, they varied significantly from year to year.

¹³ Grandov, Z. (2009). The international economy and globalization. Belgrade: BTO, (1) 241 pages

Figure 6.: Foreign investments in Serbia by business segment in 2009
(share in%)



Source: NBS, Economic Analyses and Research Department, Balance of Payments Statistics Department (<http://www.nbs.rs/>); Sept. 2010

Note: includes commodity and cash flows

5. CONCLUSION

The stability of the business environment and FDI will largely be affected by the process of EU integration. European integration agreements, undoubtedly, enlarged the credibility of governments in European countries in transition in terms of commitment to reforms and focus on opening their economies. EU has contributed to shortening the transitional period by abolishing tariffs and quotas on imports of industrial products from Central European countries. Such regime is very attractive to potential foreign investors who want free access to the markets of countries of the European Union.

The qualitative index of political risk is an important determinant of the income of FDI, especially given the fact that Serbia has not been attractive to foreign investors for a long time. It is a fact that Kosovo problem remains open.

Serbia's progress in the transition period was valorized, among others, by the EBRD. The transition indicators point to the conclusion that the reforms were most successful in the liberalization of prices (since 2001 their score has been 4.00), then the area of trade and privatization of

small enterprises. The worst, on the other hand, were evaluated the process of enterprise restructuring, large privatizations and the general situation of infrastructure.

6. REFERENCES

1. Arandjelovic, Z., Petrović-Randjelovic, M. (2006), „*The impact of FDI on the quality of the environment*“ Economic issues, (1-2) No. 1-2
2. Begovic, B. et.al. (2005), „*Four years of transition in Serbia*“, CLDS: Belgrade, (1) 95th party
3. Belgrade Stock Exchange. Retrieved 10th October 2010. from the site http://www.belex.rs/trgovanje/ucesce_stranaca
4. European Bank for Reconstruction and Development. Retrieved 12th October 2010. from the site <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>
5. European Integration Office, Government of the Republic of Serbia. Retrieved 7th
6. Grandov, Z. (2009), „*International business and trade*“, Belgrade: BTO, (1), page 13
7. Grandov, Z. (2009), „*The international economy and globalization*“, Belgrade: BTO, (1) 241 pages
8. Grandov, Z., et al (2010), „*The importance investicinog environment for foreign direct equity investment*“, right-Theory and Practice (7-8), pages 23-38
9. International Monetary Fund. Downloaded from the website of the 11th January 2010. From our site <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2000/pr0075.htm> (I/2010).
10. Ministry of Economy and Regional Development, Retrieved 10th October 2010. From our site <http://www.merr.gov.rs>
11. Mitic, B. (2007), „*FDI inflows to Serbia from the EU and EU financial assistance in the accession process*“, Market-Money-capital, Belgrade Chamber of Commerce, (4), page 14
12. National Bank of Serbia. Retrieved 7th October 2010. from the site <http://www.nbs.rs/>
13. Nikolić, G. (2007), „*Characteristics of Serbian trade with EU countries: results and expectations*“, the market-money-capital, Belgrade Chamber of Commerce, (4), page 85
14. October with a site <http://www.seio.gov.rs> Ministry of Finance of the Republic of Serbia. Bulletin Public Finances, January 14th 2010Preuzeto October 2010. from the site <http://www.mfin.gov.rs>

15. Serbian Investment and Export Promotion Agency, Retrieved 8th October with a site <http://www.siepa.gov.rs>
16. UNCTAD. (2009), „*World Investment Report 2009*“, New York and Geneva, Annex
17. UNCTAD. (2010), „*World Investment Report 2010*“, New York and Geneva, Annex
18. Vidas-Bubanja, M. (1998), „*Methods and Determinants of Foreign Direct Investment*“, New York: Institute of Economic Sciences, (1) 112 pages
19. World Bank data. Retrieved 4th October 2010. From our site <http://databank.worldbank.org/ddp/home.do> ranking # (IX 2010).

ECONOMIC DISTINCTIVE FEATURES OF MILITARY -SECURITY OPERATIONS AS INFLUENTIAL FACTORS IN STRATEGIC MANAGEMENT OF TRADITIONAL STATE INSTITUTIONS*

**ЕКОНОМСКА ОБЕЛЕЖЈА ВОЈНО-БЕЗБЕДНОСНИХ ОПЕРАЦИЈА
КАО УТИЦАЈНИ ФАКТОРИ У СТРАТЕШКОМ МЕНАЏМЕНТУ
ТРАДИЦИОНАЛНИХ ДРЖАВНИХ ИНСТИТУЦИЈА**

Ljubisa Milacic

Visoka poslovna škola Blace, Srbija

Dragic Maric¹

University of Pristina, Faculty of Economics, Kosovska Mitrovica,
Serbia

Abstract: *Economic features significantly influence strategic management of traditional state institutions: the armed forces and the police. They are seen in this paper through the distinctive features of military-security operations, which are considered to be a concentrated expression – albeit as the means of last resort – of the readiness of these institutions to defend the state. In this respect a particular economic position of military-security operations is considered within the higher system, as well as their economic features. Characteristics of these operations are noted. Conclusions are made, based on these characteristics, regarding the possibilities of the application of the economic principles to these phenomena as non-economic. The significance of the observed economic distinctive features for strategic management of the related state institutions is pointed out, emphasizing the importance of knowledge and modified application of foreign models.*

Key words: *military-security operations, economic distinctive features, strategic management.*

INTRODUCTION

Complex of itself, management of large organizational state systems becomes more complex during periods of noticeable social and technological changes. Strong currents of globalization based on information, impose rapid and radical changes of organizational structures and how they connect with the environment. Again and

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

¹ dragic.maric@pr.ac.rs

quickly search of positions was forced for optimum "embedding" in the newly created global political-economic and technological architecture. This applies to the state in general, as well as their traditional institutions. In this article, traditional state institutions include the country's security systems, primarily the armed forces and the police or, in a broader context - the Ministries of Defence and Internal Affairs (sometimes together called "ministries of power"). As traditional state formations, these institutions have significant special features in terms of management in general and therefore in terms of their strategic management as well. In fact, the particularities of strategic management of state institutions are based primarily on their specific economic characteristics. Therefore, in consideration of special features of strategic management of these institutions, examination of their economic characteristics and particularities of their economic position should be discussed first. These special features are related to the regular conditions for the functioning of these national institutions, and are particularly manifested during periods of accelerated and fundamental changes taking place in the late twentieth and in the early part of this century.

In order to consider closer the above mentioned particularities of state institutions from the perspective of strategic management, it is necessary to start from their purpose and key functioning assets. In this respect, the joint purpose of functioning of armed forces and police can be simply reduced to the maintenance and / or establishment of a secure environment for the functioning of the states,² in which case as the key assets of the above mentioned two state organizations could be taken military security operations. It is the readiness to perform, as well as performance of a military security operation itself, although as a last means, which protect and maintain the security of the state.

1. SCOPE OF THE MILITARY SECURITY OPERATIONS

Although the scope of the armed forces and police is wider, for the purpose of this paper it is going to be expressed through the military security operations. The armed forces and police are prepared

²The use of the plural is explained by "indivisibility of security" under modern conditions, as well as by spatial definition of subject of this paper. - Of course, the above simplification ignores the competences of the armed forces and police, as they can be considered a preparatory and / or supporting activities aimed at readiness for performance and performance itself of military security operations - which is close to the exclusive competence of these institutions, related to the right of the state as "organization with a monopoly of physical compulsion". [9, 306.].

under normal circumstances for military security operations which are performed in peace, state of emergency and war. It follows that the organization of these state institutions should be harmonized with the nature of their key assets for achieving their own purposes, in the way close as possible to the optimal one. Therefore, specific features of the military security operations are of decisive importance for the structure and functioning of the armed forces and police, including the long-term aspect - from the perspective of strategic management.

Without going deeper into separate, formal (doctrinal) definitions of military and security operations, their unified name in this paper includes "*a set of combat and / or non-combat activities, movements and other actions, the traditional state institutions (armed forces and police) undertake by the unique idea in order to achieve the general objective of varying importance.*" [8, 17]. These operations are also subject of scientific discussions³ in which process they are determined as "means to achieving national interests and objectives." [2, 90]. Their main division is in *combat* and *non-combat*. It is also important for this paper to determine the *force in operation* as a formation which, apart from military and police units in the conventional sense, consists of all of the other parts of the security and wider social system that participate in the military security operation, that is contribute to its (economic) result („product“, „effect“). [6, 15.]. The special feature of the economy of the military security operations in the paper is also identified as the particularity of "application of economic principles" in them. Guided by such a definition of the military security operations, a wide range of activities of the armed forces and police can be subsumed under their name, from, for example, the police actions to establish and maintain order at some meetings, through the actions of opposing armed criminal groups, to broader military (military and police) actions within the military (war) conflicts. Military security operations represent a kind of "exclusivity", that is, in most cases these are still the monopoly of the above mentioned state institutions in terms of rights and opportunities to perform. In this sense, they are understood as a specific activity of the traditional state institutions, activity coupled with the risk, as well as the demands for high efficiency and effectiveness. It further follows

³In this way operations in general are considered as "target activities of any organization". They can be *human* operations (one-way operations oriented towards nature and general development) and *operations of social conflicts* (all target operations for will imposing). These other include *military operations* (target military activities), then political, commercial, diplomatic, intelligence, *security* and other. [2, 91.].

the need for adequate readiness of the traditional state institutions to perform the above operations in the future, which is the task of management of these institutions. At the same time, the numerous economic special features of the military security operations, that is forces which perform them, are taken into account. - The question is what those special features are and how they influence the strategic management of traditional state institutions? - In the process of defining and considering them it is suitable firstly to select part that refers to a specific economic position in the wider system.

2. SPECIAL FEATURES OF ECONOMIC POSITION OF THE MILITARY SECURITY OPERATIONS

It is well known that ownership relation forms the basis for the (sub) system of management as decisive for the system, that is any organization.⁴ This fact has a significant impact on the economic characteristics of a military operation and as such it is considered more specifically.

2.1. Status of a budget force user in the military security operations

In the military security operations a state engages human and material resources to achieve the goal of operations. Under normal conditions of a military security operation, the people engaged in it are in the state service, and material resources are ownership of the state. Apart from the fact that the state is the owner of the material and human resources (of course, not the owner of people!) in the operation, it also appears as an employer - orderer of work (orders operation undertaking). In this way the military security operations, as well as the area of national defense as a whole, are economically located in the specific area of the so-called "bilateral monopoly",⁵ which is their major and rare feature. It arises from the characteristics of national defense as a public good,⁶ more clearly - "pure public good".⁷ For

⁴ This proverbial truth regarding economic system, extends to the organization. [3, 59.].

⁵ "The market with a single salesman and a customer we call " bilateral monopoly ". If you imagine such a market, you will see why is it difficult to predict the price and quantity ... Bilateral monopoly is rare". [10, 358.].

⁶"Public good is *nonexclusive* and *uncompetitive* good: the border cost of insurance of good for one additional consumer is zero and cannot prevent people to use it. ... A classic example of a public good is national defense ..." [10, 644-645.].

creation - maintenance of public goods, in this regard for the military security operations as well, public funds - which are provided by the state through the so-called public expenditure,⁸ are used.

From the characteristics of forces in the operation as a typical state structure – the user of state budget assets, that is the right to dispose of the material resources of the state, arise many important specific features from the point of view of specific economic principles application. The most important particularities are **monopoly position** of forces in the operation, as a representative of "armed" state monopoly on the use of force in the security sector and their **non-profit and non-market character**. Such a status of forces in the operation may "fence" them of the market (it is considered- more realistic) assessment of investment and results in the military security operation. "**Command relationship**" in the functioning of forces in operation is also based on the status of a typical state structure (as well as on the nature of forces in the operation, that is military organization), and it also affects the economic characteristics of the military security operation, that is the application of economic principles in it.

2.2. Influence of economic compulsion and competitiveness on the military security operations

Economic behavior of forces in the operation is significantly different from the economic behavior of market entities. It is not conditioned by action of supply and demand and other market phenomena. Their economic behavior is coordinated using planning documents, for activities subject to planning. For these reasons, forces in the operation, from the economic point of view of their functioning, have in the current period as well, the partial characteristics of the so-called "planned economy". Forces in operation are non-market entity, meaning that they do not compare their result (product - performance) on the market with other producers, in terms of product quality and, for example, the amount of funds invested in its "production". And not only that the product of forces in the operation does not come on the

⁷"Pure public goods include goods that can not be provided in sufficient quantities by applying the principles of market efficiency (it is about national defense, police, administration, environmental protection)." [11, 25-26.].

⁸The structure of public expenditures, usual listed as follows: 1 Expenditures of public administration, 2 Expenditures of internal security (police), 3 Expenditures for national defense (military expenditures), 4 Expenditures of the judiciary, prosecution and attorney's office, 5 Expenditures of education ... [11, 38.].

market, but, because of their "monopoly position" it is also directly incomparable with possibly other manufacturers of the same, non-market status. Forces in the operation, in contrast to other (state) manufacturers of products and services, do not receive any direct income, because they do not share their result neither out of the market. Therefore, they are not in a position to realistically evaluate their result. The aim of manufacturers is to achieve the greatest possible value from the investment of small funds. The criterion of economic efficiency is the newly created value per unit of investment in the "production" (i.e. the amount of profit). The question is what position are forces in the operation in as regards the treatment of these components of economic efficiency? In response to this question, nature of "product" of forces in the operation and the (state) means that they engage in producing this effect should be considered from the standpoint of economic principles.

Since the "product", i.e. effect of forces in the operation is not realized on the market, there are no possibilities or real consideration of the relevant economic success. This means that many processes in planning, preparation and execution of military operations remain without any real criteria of success evaluation. Consequently, forces in operation remain without the instructive effect of market as regards rationality of organizing their "production". Although they draw lessons for future actions on the basis of their experience in the military operation, it is not considered a result of the economic - market compulsion. Monopolistic position of forces in a military security operation further affects the economic mainstream in it. It is manifested in the absence of a specific **competitive** incentive for the necessary degree of economizing in "production of results of military operation," considering, as a rule, the absence of competitors. Moreover, there are no sufficiently *comparing models*, except certain possibilities of comparison with the corresponding foreign structures or domestic production and business organizations, from similar production areas. - There is a difference in a monopoly position its public enterprises and its army and police have in the country. Using monopoly position, public companies could be also protected to some degree from competition, which would appear in the form of an economically more efficient, non-governmental organization. In this case competition for public companies is (only) the "economic threat". If a public company itself fails to deal with that kind of threat, the state has the power to do so instead of its company. However, the threat of competitive environment in which "operate" forces in the operation is not only economic. In this case the "jobs" as well as competitive

threats are much more varied and tougher, which can end by killing people. If the forces in operation do not resolve these threats, often neither the state can remove them, given that the elements of threat are out of its (territory) control. Moreover, the state itself, or its part, can be brought in an unfavorable situation and danger.⁹

3. SPECIAL ECONOMIC CHARACTERISTICS OF MILITARY SECURITY OPERATIONS

Although the military security operations are not (usual) economic phenomenon, they have certain economic characteristics. Among them there are also the ones that are considered distinct specific features relative to the typical production and business process, and are related primarily to the influence of an opponent in operation.

3.1. Influence of an opponent in the military-security operation

The main characteristic and difficulty regarding application of the economic principles in a military operation is related to the influence of the opponent. Instead of market uncertainty - when it comes to a typical business entity, the adversary is a kind of opponent to forces in operation, but also it is a strong influential factor in the application of economic principles in it. Under the influence of opponents, the courses of matter, energy and information in the military security operation are deformed, that is the relationship between investment and results in it is disrupted, to the breaking apart. The results of the economic behavior of forces in the operation are nullified to a certain or full extent. Therefore, the influence of the opponent is not (only) in the form of "competition" but also the opposition - the struggle. Also it is not an ordinary market, but the armed struggle. Performing the struggle the opposing party is hampered in carrying out its intentions and planned activities. Hampering makes more difficult the overall state of the opponent,

⁹The fact of the absence of competitive market mechanism in the field of forces in the operation and the operation, apart from other consequences, imposes the need to organize an appropriate expenditures records system (by their holders and types, as well as places of origin, that is organizational units). There is also a need to prescribe the normative costs of "labor and materials" for jobs, where appropriate. In this "nonmarket" way it is possible to follow, to some extent, the satisfaction of certain economic principles through natural indicators.

usually using all lawful means, including causing of the losses in the material means and - manpower ("labor"). Therefore, the opponent is a possible holder of the most drastic form of unsparing in a military operation. In economic terms, its **destructive influence is manifested in the target losses causing, to destroy means – and kill manpower**. Failure situation can be found frequently, despite the extraordinary (economic) efforts of forces in a military operation.¹⁰

There is a significant difference concerning the influence of an opponent in *combat* and *non-combat* operations. One of the characteristics of non-combat military operations is principled absence of armed conflict in them. In such circumstances the application of economic principles is possible by monitoring economic currents (using an appropriate system of norms, very important for assessing success of a non-market entity). However, the planned doctrinaire possibility of performing non-combat operations in peacetime, state of emergency and war, independently or as part of combat operations, indicates the potential influence of a combat environment on their planning, preparation and execution. [7, 33.]. Therefore, the absence of the influence of armed violence in non-combat operations, from the economic point of view, is understood conditionally, implying "threats" with such influence. In combat operation, however, the links between investments and results, broken by the action of opponent, undermine the basis for measuring the economic success of a military operation. These difficulties lead to the suppression of economic behavior, that is the application of economic principles, in other words to their subordination to the principles of operation, in order to achieve its goal. In this way **the conditions for the implementation of economic principles in combat operations are made more difficult**. The problem of expression, that is measuring the degree of such influence of an opponent in operation is significant.

¹⁰But even under conditions when economic result is deteriorating and economic principles are suppressed, military security operation is still being carried on, with regard to having others, "priority" principles (operations). Economic principles are subordinate to the principles of military security operation, that is use of the armed forces and police.

3.2. Economic influence of specific costs (victims) in a military security operation

It was found that the dynamics and complexity of a military operation are hardly comparable with any other human activity.¹¹ It was also found that in the military security operations economic principles function - in a specific way. [6, 51.]. They intend to achieve the aims and tasks at as high as possible level, with the least losses - costs. One of the specific features of the functioning of a basic economic principle refers to "investment", that is "costs". There are considerable difficulties in the presentations of "investments" in the military security operation - its engagement of labor, values, spent and engaged resources. In the military security operation, these economic categories also refer to the highest human values, that is the human losses in the number of dead, wounded, missing, sick, displaced¹² and generally affected by all other forms of suffering.¹³ In a military security operation, mostly combat, the planned threat and destruction of "one of the highest value - human life" occur. - On the other hand, opponents in operation, regardless of its immediate goal, usually legitimately defend proclaimed high-values, such as human life, freedom, democracy, justice, religion, nation, state. In such a confrontation of "top" values, regardless of the degree of conviction they defend themselves with, that is attack the opponent's ones, it can be doubted the sufficiency of room for appreciation of "lower" values in the hierarchical ladder. Therefore, during the performance of a military security operation, economic principles are not in priority order. On the contrary, the priorities are military security objectives and efficiency to achieve them, if necessary, at the expense of economic principles. Therefore, the primarily aim in carrying out military operation is carrying out the task, and not (only) applying economic principles in the execution. The losses, i.e. costs of military

¹¹If to the *intricacy* of the economic system one adds the fact of *changeability* of its condition, the new level of ramification is indicated by the term *complexity*. When we add the dynamics of the environment (the frequency and speed of their changes, power and unevenness, as well as and unpredictability of these changes), we get an even higher level of complexity - "*turbulence*". However, in a military operation the situation is more complex than (economic understanding of) turbulence, since the influence of an opponent is to be added. [6, 51.].

¹²The common phrase in our language for these and other cases of deaths in international armed conflict is a "victim of war" [6].

¹³"It is not known how to measure the personal suffering and psychological shocks that such human catastrophes include..." – war, objection DM. [4, 314.].

security operations include material destruction, harmful effect on the environment – to the so-called "opportunity cost".

The essential problem arises when you try to economically treat victims of military security operations in the above sense. That's when the problem of "cost of human life and / or health"¹⁴ arises. In the "treatment of these types of losses (victims) in the economic consideration of military security operations, it is necessary to include axiological criteria. These losses, if reduced to an economic level with presented difficulties, would represent the costs of a military operation, that is they would influence its "cost price", regardless of the fact that they, as a rule, are not a consequence of (economic) performance of forces in the operation.

CONCLUSION

Military-security operations are a concentrated expression of the ability of the armed forces and the police to protect the state. Strategic management of the aforementioned institutions must take economic distinctive features of military-security operations into consideration. From the status of the budget's user of forces in operation and monopolistic position of the state to use force, coming from a series of economic distinctive features of military-security operations: non-profit and non-market character, the command relationship in the operation, the absence of a competitive environment influence and the like. From the nature of military-security operations and destructive influences of their opponents, resulting additional economic characteristics: results immeasurability operation, difficult measurability of investment - particularly from the standpoint of treating casualties (victims). For these reasons it is concluded that the conditions for the application of economic principles in the military-

¹⁴Usually fencing themselves in by the general attitude that "human life is priceless", some authors still estimate it with significant differences at: "*about 10 million dollars*" [5,320]; - \$ 22,000 (information taken from a U.S. agency by the "Blic" newspaper on 22 November 2008, Page 5.; *one million euros* – information declared by Mr. Dragan Jovanovic, an official of the Ministry of Infrastructure of the Republic of Serbia, in the talk show "Zoom" (Info - channel of Belgrade B-92TV), from 02 August 2009. – According to cited are estimations: "... each killed enemy soldier can cost several thousand to several million dollars. A cheap war does not exist at all." [1, 15.] Highlight of the text – DM.

security operations much more difficult, reducing the possibility of partial to "economise on costs."

Perceived economic distinctive features of military-security operations are important to the strategic management of appropriate state institutions. In this respect preventive monitoring of relevant developments in the region's readiness is important for timely installation and capacity development in the "international integration", which leads precisely on the field of security. It is necessary to monitor, understand, and "find places" and in other international developments in this area, such as: increased importance of the media, intelligence and information operations - to understand the agency concept of so-called "private armies". The common denominator, at the same time condition of understanding and implementation of customized international experiences in strategic management in the security field, as well as in other areas is knowledge. It is resource that can replace what is missing. Knowledge can prevent a lag in terms of "preparing for the last war" and the military-security operations and ensure readiness for the future.

REFERENCES

1. Danigen, J. (1993), „*How to wage war*“, Belgrade: The Military Publishing and News Center;
2. Djordjevic, V., (2011), „*Introduction to Operations as a science and practical skill*“, Belgrade: Military Academy;
3. Eric, D. (2000), „*Introduction to Management*“, Belgrade: Faculty of Economics, College of Coaching;
4. Kenedy, P. (1999), „*Rise and fall of grand powers – economic change and warfare from 1500 to 2000*“, Podgorica: CPA, Belgrade: Official paper of FRY;
5. Legal Encyclopedia. (1985), Belgrade: Modern Administration;
6. Mankju, G. (2005), „*Principles of Economics*“, (3. Edition). Harvard University, published in Serbian language, Belgrade: Publishing Center of the Economic Faculty;
7. Maric, D. (2011), „*Application of economic principles in military operations*“, Ph.D. thesis. Belgrade: University of Defense - Military Academy;
8. Ministry of Defense Republic of Serbia (2010), „*The Doctrine of operations of the Serbian Armed Forces*“;
9. Ministry of Defense Republic of Serbia, (2010), „*The doctrine of the Serbian Armed Forces*“;

10. Pindik, R., Rubinfeld D. (2005), „*Microeconomics*“, (5. Edition). Zagreb: MATE doo;
11. Radičić, M., Raičević, B. (2008), «*Public Finance - Theory and Practice*“, Belgrade: Datastatus, Subotica: Faculty of Economics.

THE ROLE OF WORK TEAMS IN PROVIDING EFFICIENCY AND EFFECTIVENESS IN FUNCTIONING OF ENTERPRISES*

УЛОГА РАДНИХ ТИМОВА У ОБЕЗБЕЂИВАЊУ ЕФИКАСНОСТИ И
ЕФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИСАЊА ПРЕДУЗЕЋА

Kiril Postolov¹

Lidija Pulevska- Ivanovska²

University „St. Kiril and Metodij“, Faculty of Economics, Skopje,
FYRMacedonia

Abstract: The basic characteristics of functioning of enterprises in the development of economic conditions is to introduce organizational changes in all areas of business. Rapid and turbulent changes in the business environment, particularly as a result of the changes in technology, processes, increased competition, and inability to avoid business risk, are the main source of change in the basic paradigms of the enterprise functioning. One very significant change occurs in the sphere of the functioning of employees. The quality of employees, their enthusiasm, and a number of other characteristics, greatly affect the effectiveness, efficiency, profitability and survival of the company. However, past experience shows that the power of the individual is no longer a sufficient factor for the effectiveness and efficiency of enterprise operation and there is a need for the creation and functioning of work teams.

This fact leads to the conclusion that one of the possible situations that could solve all the changes in the functioning of enterprises, as well as ensuring efficiency and effectiveness in the functioning of companies, is in the process of creating teams. For these reasons, the central focus of this paper will be directed toward providing a modest contribution in explaining the essence and meaning of work teams in enterprise.

Key words: teams, effectiveness, establishment, operation, company

Сажетак: Основна карактеристика функционисања предузећа у развоју економских услова је да се уведу организациске промене у свим сферама пословања. Брзе и турбулентне промене које настају у пословном окружењу, а посебно као резултат насталих промена у технологији, процесима повећања конкуренције и немогућности да се избегне пословни ризик, су основни извор промена основних парадигми функционисања предузећа. Једна и веома значајна промена настаје у сфери функционисања запослених. Савремени економски развој у већој мери карактеристичан за скретање пажње на људске ресурсе као основни организациони ресурс који је у стању да постане и најважнији потенцијални

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

¹ kirilp@eccf.ukim.edu.mk

² lidijap@eccf.ukim.edu.mk

утицај на раст и развој предузећа. Квалитет запослених, њихов ентузијазам и велики број других карактеристика, у великој мери утичу на ефикасност, ефективност, профитабилност и опстанак компаније. Али, досадашња искуства показују да снага појединца више није један и довољан фактор за остваривање ефективност и ефикасност у функционисању предузећа и намеће се потреба за стварањем и функционисањем рада тимова. Та чињеница доводи до закључка да је једна од могућих ситуација које могу да реше све промене у функционисању предузећа, као и обезбеђивање ефикасности и ефективности у функционисању предузећа, је у процесу стварања тимова. Из тих разлога, централни фокус нашег настојања ће бити усмерена ка пружању скромног доприноса у објашњавању суштине и смисла рада тимова обезбеђивању ефикасности и ефективности у функционисању предузећа.

Кључне речи: тимови, ефективност, формирање, рад, предузеће

1. FORMATION OF TEAMS

In the last period of development organizations a change of approach which favored a form of hierarchical design with teamwork. In fact, it is a new approach that unlike before, when the employees were told that to work, change in the situation when employees are included in the definition of tasks and decision making to be carried out tasks. Team organization is one of the new ways of organizational design. Instead of the classical hierarchy and managers, now in their place-coming managers coaches, whose basic function is helping subordinates in defining and solving problems situations. Usually, team organization is involved in the functional organizational structure and obtained the so-called cross-functional teams.

The process of designing a process that teams through the following phases:

- Selection of team members;
- Training as a member and team leader;
- Development team;
- Rewarding the team and individually the members of the

team.

To make the proper selection, it is considered that the candidate should have technical expertise, ability to problem-solving and decision-making skills and interpersonal skills. These criteria are supplemented with the next, and it is the employee is able to understand the work of the team in its entirety.

In the process of achieving efficiency of the enterprise has a major role and training of employees. Regardless of whether the team will have or will have a designated leader, all members need training in working in different environments with different roles that work. Further training in

new technical knowledge required and are achieved by the process of training.

The development team can develop through the creation of common positions regarding the main purpose of the team. The need to develop rules and procedures that will work on the team. First define the roles within the team. Afterwards, team members are trying to impose their views and features conflicts and competitiveness among team members. After performing stage of self-organization members, or listen to others and are open and overlook the problems concerning the whole group. Finally, establishing a sense of belonging and loyalty to the group, created in an atmosphere of openness and trust.

The last stage in the process of designing team organizational structure is the issue of reward, as the whole team, and team members. To improve the performance of employees need to create an appropriate system of remuneration which would be optimal for the given condition. Usually, as everyone wants it, so the whole team wants to be praised and rewarded for successfully completed work. Recognition can be factory or in a newspaper of local printed and electronic media. Using the same uniforms, same shirts, hats, etc., can create a sense of belonging and pride to the team for that. It is important to note that the methods of remuneration based on individual contribution, in terms of teamwork, not to destroy the philosophy of employee conduct, which is based on unity.

2. TYPES OF TEAMS

There are many ways to differentiate the teams, but we will use the next division on the basis of their classification under the following 4 characteristics:

1. The purpose of creation: product development, to resolve certain problems, reengineering or for any other purpose related to work.

2. The duration distinguish permanent and temporary. Business functions appear as part of the formal organizational structure and permanent teams. While teams created for a particular task, project teams, teams for problem solving and other short-term teams, created for development, analysis and other weather teams, who after performing the task disband.

3. The membership and multi-functional. In membership, all members belong to one feature of the functioning of the enterprise. Multi-functional those that include members from different functions in the enterprise. Companies go to the creation of multifunctional teams as a way to encourage innovation and cooperation among business functions.

4. The structure of teams can be managed and self teams. Managed team

is under the control of a manager who is responsible for leading the team in defining and achieving tasks and performing activities and in assessing performance. In contrast, self-management team take managerial responsibility upon themselves. They self-management, independent or autonomous work groups. These teams have reduced levels of management and to help control costs, provide flexibility and rapid change under competition and consumer demands.

3. THE EFFECTIVENESS AND EFFICIENCY OF TEAMS

Performance, according to Drucker, "things to do as they should," and effectiveness, "to make things right." Effectiveness is "the degree of achievement of set goals", while efficiency is "the costs of realized goals."

Ensuring the effectiveness of the team meets with the following problems:

1. Team members are not willing to give up the practice and last to go off the power and position.
2. Not every team member has the ability or skill knowledge they possess, to apply to contribute to the aims of the group. The function of the team slowing because some members have greater responsibility in addition to the others.
3. As members of a team of employees are often faced with conflicts or challenges to their own personal beliefs. What works in the group (that corresponds to the group) often does not correspond to the individual.

To ensure the effectiveness of the team, it is necessary to fulfill the following:

1. Characteristics of the task, its adaptability to work in a team, ensuring the autonomy of the team;
2. Members of the team, respect for homogeneity and heterogeneity of team members, as well as the diversity of roles
3. Management team, proper role of the leader and the possibility of sharing authority and information
4. Communication within the team, ensuring honesty, stability and regularity.

Organizational level of problems detected in this way show that the focus of attention must be many variations within the enterprise, of which this paper will consider the following:

- Systems of motivation,
- Decision making
- And the emergence and resolution of conflict situations

4. MOTIVATION FOR WORK

The essence of motivation concerns the behavior of people in the functioning of the enterprise, the factors that define and determine their duration. Motivation answers the question why someone is an appropriate way, and what work is its success.

Motivation refers to all internal factors aimed at consolidation of intellectual and physical energy to initiate and organize activities individualnite, odnesuavnjeto direct employees and determine his intensity, direction and duration. Given the fact that motivation is a psychological factor, it can be measured, but the same character can draw conclusions based of behaviour of employees, their level of commitment and results of operation.

One of the problems of proper application of motivation is seen in teams. In addition, it must be emphasized that the dominant organizational interest, influence the choice of motivational approach, system and method of motivation. Central place in the process of motivation, it is normal to have or should have team leaders, regardless of how they are called managers, officers etc.. They have a role in the development of the human factor, ensuring organizational effectiveness, retention of quality human resources and properly resolve all issues related to organizational culture.

Normally that employees are not motivated to work, you have much lower employment effect, not interested in the job, do not identify with organizational values, nor does the organization feel like your own and there is a high degree of fluctuation among them.

To be able to talk about the quality system of motivation, it is recommended to possess the following characteristics:

- Attracting and retaining the finest people in the organization;
- To encourage creativity and innovation in the functioning of the organization;
- Provide employee identification with the organization and their commitment for growth and development of the organization.

In the process of establishing an appropriate efficient and effective system of motivation, you have to be taken into account the diversity of individual interests and preferences, different ways of their satisfaction, and diversity of organizational goals is to be achieved.

The general rule is that you must create such a system of incentives to employees who goes to meeting common goals and interests, and ensuring the functioning of the enterprise. This means that the system of incentives must be such that in its basically forced

employees to perform given roles and tasks in the enterprise, while the behavior to ensure meeting the goals defined at the enterprise.

In addition, you must make the distinction in the system of motivating leaders (managers) and members of the working team.

Leaders (managers) are professionals, have long-term commitment to providing expertise in operations, are loyal to the profession, and regularly enhance their knowledge. Proper system of motivation of the team leaders, provides two things:

1. successful motivation for the pursuit of leadership (managerial) activity;
2. motivation for wanting possession of Leadership (managerial) position.

However, the motivation of leaders (managers) working teams, can not be explained only by explaining the previously mentioned two things, but it is actually due to a combination of organizational context in which the organization functions and features of their own manager as a person.

As motivators, leaders of teams, prefer mixed systems, which provide psychological and meet other needs. Here we list the, working conditions, opportunities for advancement, status symbols, earnings and other tangible and intangible compensation.

On the other hand, the system of motivation of team members, qualitatively and quantitatively different from that of the leaders of teams. However, one thing is common to both stakeholders and it is attracting and retaining quality employees. The difference is seen in the types of motivational incentives, so the team members, mostly using direct financial incentives (salary, etc.) and indirect material whose earnings goal is to raise the material standard of employees, and they are not in shape salary or money.

Whether this refers to the leaders or team members, proper system of incentives must be based on:

- A clear link between the results of operation and the system of motivation;
- The system of motivation must be rewarded rather than punished;
- Increasing the fees that are received must be in relation to increasing employment effect and results of operations
- Difference in the amount and type of motivation of good and bad employees must be important to stimulate the good work and effort.

5. DECISION MAKING

Wearing the implementation of decisions is a universal process and it is very important for the management system established within the team. Proper system of decision-making team provides dedication to team members.

Management decisions are long lasting and vital in terms of future operations and should not be lost that their success depends aplikativnost and length of the life cycle of the team. But it is only required to make decisions, but they must also be properly implemented. Basic is the rule in deciding that there is democracy in decision making, and autocracy in the implementation of decisions. Wrong is the opposite approach, or democracy or autocracy dominates.

The very process of making the team is determined by:

- The significance and consequences of decisions can have on the team and the company as a whole;
- The time required for decision making;
- The characteristics of the team, the company in general, the size and manner of management.

Not all team members equal to the system of decision making. Normally that "primus inter partes" is the leader (manager) of the team, and with the help of other decisions. Group decision making without the presence of the leader, can slow or prevent the decision-making. Team leaders must contribute to efficiency and effectiveness of meetings and all decisions must be made jointly. Although everyone involved in making decisions, consensus is not required. Good atmosphere of respect for differing opinions just some of the assumptions required for the work atmosphere in decision-making process.

Team members can make the decision of one of the following ways:

1. Insufficient Response-not being critical thinking and evaluation;
2. Under the influence of authority, depends on the quality of a person who has authority;
3. Under the influence of minority-when one, two or three in the team have sufficient strength to dominate and direct the team to decide which suits them;
4. Under the influence of the majority-are made mechanically, and are based on many subjects on one hand the team;
5. Best-unanimous decisions,

6. Consensual system that everyone receives and lose in the process of decision making.

Conflict is a phenomenon related to the mental system of staff who is needed for dealing with possible new situations. The system of procedures, rules and procedures established in the team, becoming beskorsini occurrence in situations of conflict, and then addressing them.

Conflicts are inevitable, natural, expected and always prisatni, as in everyday life and in work teams. Usually there is paragraph in which one side is of the opinion that the other party takes actions that can have negative consequences for their interests.

The conflict must be understood as a natural occurrence in the teamwork of managers within the organization. The conflict may be a source of exercise effectiveness and efficiency, and vice versa, which mainly depends on the literature of the team and how conflicts will be channeled.

Conflicts can enhance teamwork in order to have achieved organizational objectives, but the basic problem is that conflicts can hardly be controlled and they are actually commonplace in many modern teams. Potential conflicts in teams usually resolved by constructive dialogue, but there are conflicts that are resolved by mediation and other similar.

Given that conflict is inevitable within the team, no team should not avoid conflict, why the existence of a conflict situation is an attribute of a diversity of opinions which contributes to the quality of teamwork. Common causes of conflict in the team are:

- Rarity of resources;
- The problem of authorization;
- Mutual dependence;
- Dissatisfaction with jobs;
- Acceptance of organizational culture;
- Situational factors
- And so on.

Ensuring the effectiveness and efficiency of the team is accomplished through "stimulating constructive conflict and destructive removal of conflicts. Thus, by understanding the problems, get to know better the situation, creates the opportunity for creating new ideas and approaches is a good base for any team to become more innovative and to provide more competent and better decision making and increase loyalty and motivation of team members.

In addition, the team leader, there is a variety of strategies that can be used. Of these, we important to list:

- Avoidance;

- Forcing;
- Compromise;
- Cooperation;
- Stimulating constructive conflict;
- Devil procedure;
- Include new members in the team;
- Arbitration;
- And so on.

For all strategies for conflict resolution, it is important that all those who participate in it differently dozhivaat in many conflict will determine how he wants the conflict to be resolved.

CONCLUSION

Ensuring efficiency and effectiveness of enterprise use of work teams, a new concept applied in modern enterprises in the last years of last century onwards. Changing the current classical organizational structures, functional, and divisional, matrix, with new, more modern and sophisticated structures and application of information technology, many have contributed to changing the paradigm of operation. In addition, management meets with many different problems, whose solution ensures the smooth functioning of enterprises, and achieving its effectiveness and efficiency. In addition, as potential problems encountered in the application management of work teams may be mentioned right system of motivation, decision-making system, and creation, manifestation and proper resolution of conflicts. Within this paper, a concise manner, the authors attempt to tease apart the essence of these problems for the working teams, their effects on the efficiency and effectiveness, and ability to improve the performance of the company by accepting the good and eliminate the negative features mentioned organizational phenomena.

LITERATURE

1. Beardwell, I., Holden, L., Claydon, T. (2004), "*Human Resource Management*", A Contemporary Approach, Prentice Hall, Fourth Edition;
2. Burnes, B., Managing Change, "*A Strategic Approach to Organisational Dynamics*", Second edition, Financial Times;
3. Denison, D., (1996), "*What is the Difference Between Organizational Culture and Organizational Climate*", Academy of Management Review, no.3;

4. Griffin, R.W., G. Moorhead, (2007), "*Organizational Behaviour*", Eighth Edition, Houghton Mifflin Company, Boston;
5. Katzenbach, J., (1997), "*The myth of the Top Management Team*", Harvard Business Review, November-December 104;
6. Katzenbach, J.R., D.K. Smith, (1993), "*The Discipline of Teams*", Harvard Business Review;
7. Kreitner, R.& A. Kinicki, (2001), "*Organizational Behavior*", Irwin McGraw-Hill, Fifth Edition, New York;
8. Peters, T.J., R.H. Waterman, (1995), "*In Search of Excellence*", HarperCollinsBusiness, London;
9. Petković, M., N. Janjićević, B. Bogićević, (2002), "*Organizacija*", Ekonomski fakultet, Beograd;
10. Robbins, S.P., (1989), "*Organizational Behaviour*"; Concepts, Controversies and Applications, Prentice-Hall, Inc.

ТРЖИШТЕ КАПИТАЛА У ФУНКЦИЈИ СТВАРАЊА НОВОГ ПОСЛОВНОГ АМБИЈЕНТА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ*

THE CAPITAL MARKET IN ORDER TO CREATE A NEW BUSINESS
ENVIRONMENT IN REPUBLIC OF SERBIA

Томислав Брзаковић¹

Миодраг Брзаковић

Миодраг Златковић

Факултет за менаџмент малих и средњих предузећа, Београд, Србија

Сажетак: *Тржиште капитала у Републици Србији би кроз финансијске институције, инструменте и широк спектар финансијских услуга могло значајно допринети развоју новог пословног амбијента. Ефикасно тржиште капитала омогућава ефикасну алокацију финансијских средстава од оних који имају суфицит ка онима који исказују дефицит, обезбеђује адекватно прибављање капитала и економски раст, повећава профитабилност и ефикасност пословања предузећа и води ка својеврсном „чишћењу“ привредног система од неефикасних привредних субјеката. Развијено тржиште капитала омогућава дугорочно власничко финансирање предузећа кроз примарну продају акција, чиме предузећа повећају сопствени трајни капитал. Такође подстиче јавност пословања, стимулише конкуренцију, обезбеђује солвентност финансијског система, омогућава лакши улазак страног капитала (страних инвестиција), што је посебно значајно за земље, као што је Република Србија, које имају дефицит потребних финансијских средстава.*

Кључне речи: *Тржиште капитала, развој, пословни амбијент*

Abstract: *The capital market in the Republic of Serbia, utilising financial institutions, instruments and a wide range of financial services, could contribute significantly to the development of a new business environment. Efficient capital markets could efficiently allocate financial resources from those who have a surplus to those who show a deficit, provide adequate provision of capital and economic growth, increase profitability and efficiency of company operations and leads to a kind of „cleansing“ economic system of inefficient businesses. Developed capital market allows long-term finance ownership by the primary shares selling, thus increasing the company's own permanent capital. It also encourages the public business, stimulate competition, ensures the solvency of the financial system, allowing easier entry of foreign capital (FDI), which is particularly important for countries like the Republic of Serbia, with a deficit of necessary financial resources.*

Key words: *The capital market, development, business environment.*

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

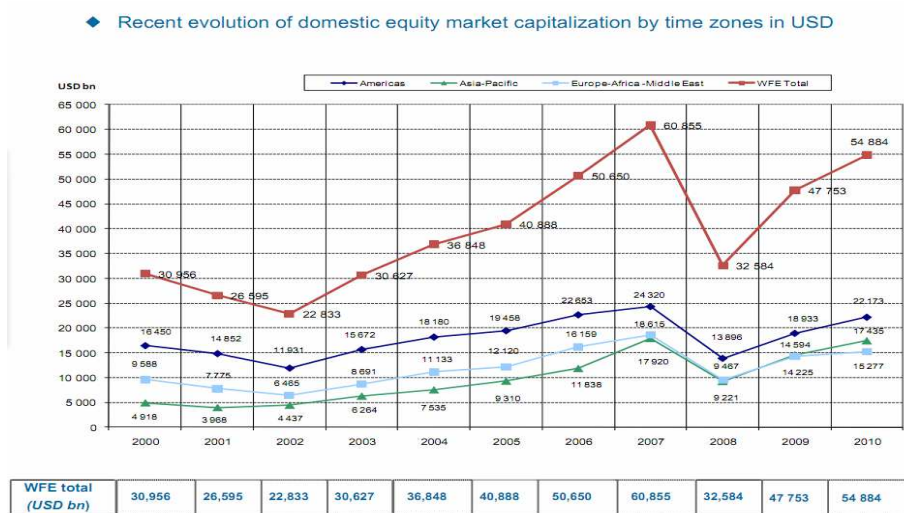
¹ tbrzakovic@kbkbroker.rs

1. УЛОГА И ЗНАЧАЈ ФИНАНСИЈСКОГ ТРЖИШТА

Улога и значај финансијских тржишта, а посебно тржишта капитала, је посебно велика у земљама са развијеним привредама базираном на капитал-односу, где посебно предњаче земље тзв.англо-саксонскиг типа. Промене основних макроекономских индикатора (количине новца у оптицају, каматних стопа и сл.) неспорно у великој мери утичу на тржиште капитала. Флуктације цена хартија од вредности на тржишту капитала су последица промене у очекиваној дисконтној стопи, као што је и ликвидност тог тржишта у директој зависности од количине новца у оптицају. Исто тако цене корпоративних обвезница су у директној (инверзној) зависности у односу на промене нивоа каматних стопа, изазваних мерама централних банкарских институција. Промене макроекономских услова утичу на промене профитних стопа и новчаних токова компанија, што кроз промене очекиваних стопа приноса инвеститора, последично доводи до промена цена акција на тржишту. Одлуке инвеститора о цени коју су спремни да плате за акције доминантно зависе од будућих економских активности тј. процене будућих, а не прошлих и садашњих, профита компанија, дивиденди, каматних стопа.

О величини и значају тржишта капитала у овим земљама најсликовитије говори тржишна капитализација (емитоване акције х цена) ових тржишта (Слика 1.).

Слика 1.: Тржишна капитализација чланица WFE у периоду 2000-2010.год.

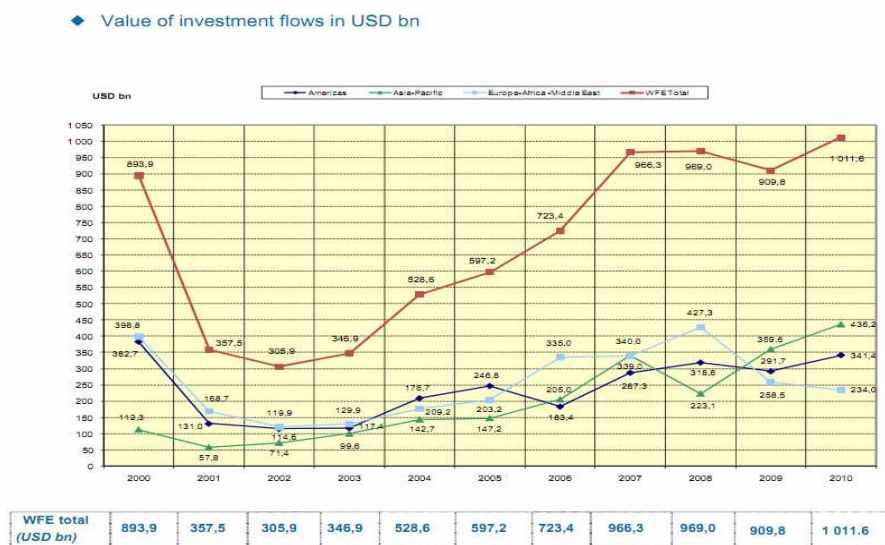


Извор: WFE, Annual report, www.world-echanges.org

Слика јасно показује да је након кризе од 2000.год, којом су пре свега биле захваћене компаније из области високих технологија, тржиште капитала доживљава бум до 2007. године, где се тржишна капитализација скоро утростручује у односу на 2000.год. Под дејством светске финансијске кризе, изазване сломом тржишта некретнина у САД, тржишна капитализација се готово преполовљује у 2008.години. Срећом, тржиште се брзо опоравило, да би крајем 2010.год готово достигло максимум из 2007.год.

Интересантно је приметити да је у истом периоду тржиште капитала у свету успешно остваривало и своју другу основну функцију, прикупљања свежег капитала путем нових емисија, као основе за раст и развој. Гледано у односу на 2001.год. новоприкупљени капитал се у 2010.год скоро утростручио. Компаније су само у 2010 год. Прикупили преко 1.000 млрд. УСД свежег капитала.

Слика 2.: Вредност прикупљања новог капитала емисијама акција чланица WFE у периоду 2000-2010.год.



Извор: WFE, Annual report, www.world-exchanges.org

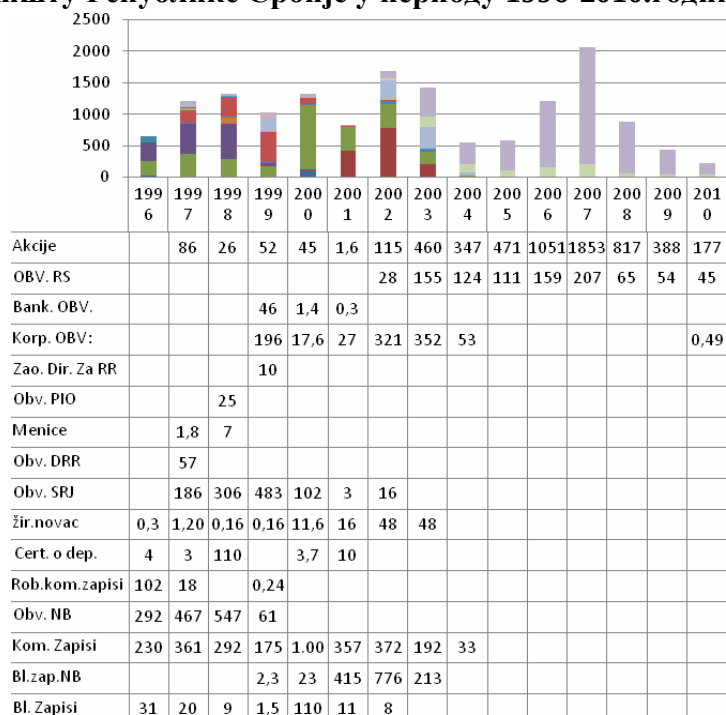
2. СТАЊЕ ТРЖИШТА КАПИТАЛА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

О стању тржишта капитала у Републици Србији илустративно говори Слика 3., која показује да је у периоду 1996-2010.године на финансијском тржишту Републике Србије је било емитовано 16 врста хартија од вредности. Више од 5 врста хартија од вредности је било емитовано у периоду 1996-2004.године, а највише 1999. (11

врста ХОВ). Од 2005-2009.год. трговало се са само две врсте хартија од вредности (акције и обвезнице РС), док се, после петогодишње паузе, у 2010 појављује јавна емисија обвезница.

Укупан промет комерцијалних записа (путем којих су компаније прибављале недостајућа средства, што је било од посебног значаја за компаније у првој-развојној фази) је у периоду 1996-2000.год. износио 2,067 Млрд. DEM, а у периоду 2001-2004.год. је износио 954 мил. EUR, што у укупном деветогодишњем периоду од 1996-2004.год. представља промет од цца. 3,4 Млрд DEM, или сса 2,2 Млрд EUR. Највећи промет комерцијалним записима остварен је 2000.год. (1,009 Млрд.DEM). Проценат наплате комерцијалним записима је био готово стопроцентан (сем неколико спорадичних случајева), што се пре свега може објаснити јавношћу рада на финансијском тржишту. Од 2004.год. промет акцијама доминира на FT и порастао је до 2007.год. за 534%, тј. растао је по просечној год. стопи од 107%. Од 2007.год промет акцијама значајно пада, и тај пад у периоду 2007-2010 износио око 50% годишње.

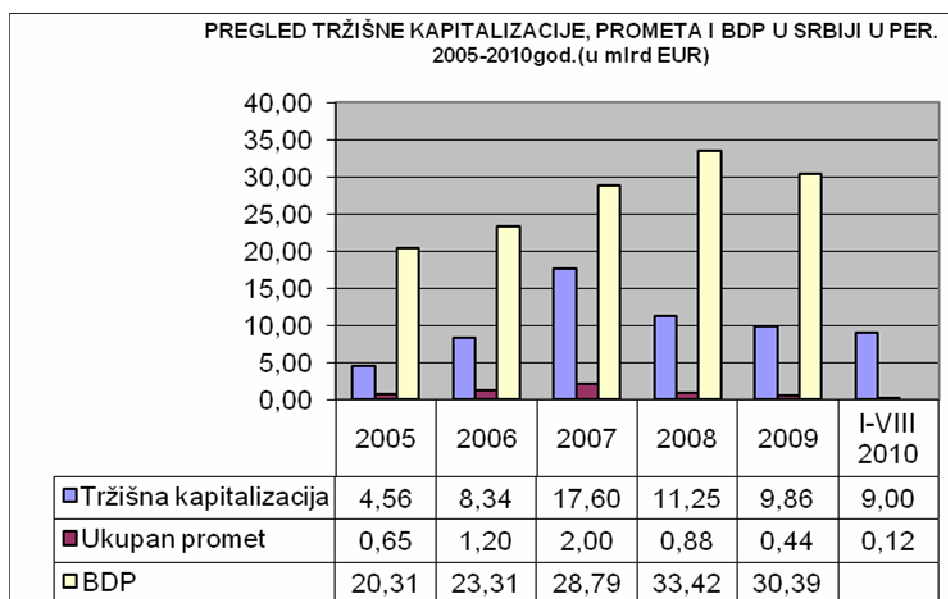
Слика 3.: Промет хартијама од вредности на финансијском тржишту Републике Србије у периоду 1996-2010.године



Извор: Belex.com и подаци аутора

Слика 4. Илуструје неразвијеност тржишта капитала исказано кроз показатеље тржишне капитализације, укупног промета и БДП. Примера ради, у земљама са развијеним тржиштем капитала промети премашују БДП преко 140% (САД) или премашују тржишну капитализацију преко 130%.

Слика 4.: Преглед тржишне капитализације, промета и БДП у Србији у пер. 2005-2010год.(у млрд EUR)



Извор: Belex.com и подаци аутора

И поред негативних тенденција, исказаних пре свега кроз пад промета и смањење врста хартија са којима се трговало, историја показује да постоји потенцијал и позитивно искуство и да се поновном афирмацијом разлишитих врста дуговних и власничких хартија од вредности могу изнова успоставити различити сегменти тржишта.

3. УЛОГА ТРЖИШТА КАПИТАЛА У СТВАРАЊУ НОВОГ ТРЖИШНОГ АМБИЈЕНТА У РС

Основна улога финансијског тржишта у Републици Србији би требала да тежи да буде иста као у земљама са развијеним тржиштем капитала, тј. да уз финансијске институције, инструменте и широк спектар финансијских услуга, изврши ефикасну алокацију финансијских средстава од оних који имају дефицит ка онима који

искажују суфицит, да омогући њихово лакше сусретање и брже обављање трансакција на једноставан начин и уз најмањи могући трошак. Ефикасна финансијска тржишта су апсолутно важна да би се осигурало адекватно прибављање капитала и економски раст, повећала профитабилност и ефикасности пословања предузећа. Финансијско тржиште омогућава транспарентно и брзо сагледавање остварења стопе приноса у односу на уложену активу и води ка својеврсном „чишћењу“ привредног система од неефикасних привредних субјеката.

Финансијско тржиште мобилише домаћу финансијску штедњу и омогућава њено усмеравање у економски и финансијски најуспешнија предузећа, а такође омогућава и преузимање предузећа које остварују лошије резултате од стране успешнијих компанија у циљу њихове ревитализације. Такође, финансијско тржиште омогућава приступ финансијским средствима ширем кругу лица који имају добре пројекте, а који нису у могућности да се финансирају преко банака. Оно пружа потенцијалним инвеститорима могућност избора и директног инвестирања у хартије од вредности, за разлику од посредног инвестирања посредством пословних банака.

Тржиште капитала омогућава дугорочно власничко финансирање предузећа кроз примарну продају акција, чиме предузећа повећају сопствени трајни капитал. Финансирање корпорација преко тржишта капитала, без обзира на процентуално учешће таквог финансирања у укупном обиму финансирања, има више предности: омогућава додатно екстерно прибављање средстава за развој, односно финансирање раста компаније, омогућава креирање оптималне финансијске структуре, односно остварења оптималног односа између дуговних и власничких извора, омогућава прибављање средстава по повољнијим финансијским условима, повећава ефикасност управљања, поправља имиџ корпорације и сл.

Власници успешних приватних предузећа, обично оног тренутка када интерно финансирање постане недовољно за даљи развој, могу да предузеће изложе јавности (*going public*) како би створили претпоставке за екстерно финансирање. Често тај процес иницирају и инвеститори који су уложили новац како би га што пре повратили. Главни предуслов да компанија постане отворена је да има велике амбиције, односно да са сигурношћу процени да ће имати висок раст у наредном периоду. Компанија не мора да буде у области високе технологије, али мора да има потенцијал знатног будућег раста на великим и експанзирајућим тржиштима. Код ових емисија је посебно изражен проблем одређивања почетне цене из ралога што до тада нису били изложени тржишном вредновању.

Посебан проблем представља одређивање иницијалне цене у земљама у којима је тек започео развој тржишта капитала, тако да не постоје котације сличних компанија чије цене би биле индикативне и за компанију која први пут излази на тржиште. Међутим, поред низа предности излазак у јавност има и недостатке: предузеће се мора прилагодити условима које прописује надлежно регулаторно тело што ствара додатне трошкове, има обавезу формирања управног одбора, мора усвојити одређене рачуноводствене норме, мора јавности изложити многе поверљиве информације из свог пословања, постаје изложено појачаном притиску инвеститора.

Да би тржиште капитала у РС ефикасно функционисало потребно је да се испуне бројни услови. У неке од њих спадају:

- Адекватна економска и политичка стабилност и обезбеђење трајно одрживог привредног раста. Без озбиљног привредног раста и високе стопе акумулације тешко је очекивати амбијент у коме ће моћи да се исплаћују дивиденде и позитивне реалне камате, као фактора од којих зависи раст цена акција и обвезница.
- Макроекономска стабилност, без или са врло ниском дугорочном стопом инфлације.
- Монетарна стабилност.
- Конзистентна и транспарентна правна регулатива. И поред тренутне реформе правног система чини се да још увек постоји велико неповерење како привредних субјеката, који очекују ефикаснију заштиту својих потраживања кроз ефикасније парничне и извршне поступке, тако и шире јавности.
- Финансијска дисциплина (ефикасна заштита поверилаца). Ситуација, уместо да се побољшава, чини се да постаје све лошија, мерено продужењем рокова у којима се измирују обавезе.
- Адекватна регулатива у домену трговања ради заштите домаћих и страних инвеститора.
- Неопходна маса финансијске штедње за формирање потребног нивоа тражње.
- Стимулативан порески систем (без двоструког опорезивања). Такође, порески систем треба да буде што стабилнији, јер честе промене пореског система у значајној мери погоршавају стабилност тржишта капитала.
- Обезбеђење квалитетних кадрова за обављање специјалистичких послова на тржишту капитала.

- Конституисање рејтинг агенција, на основу посебног закона, које ће оцењивати и продавати информације о бонитету емитената.
- Стицање поверења у државу, националну валуту, финансијски и правни систем земље.

4. ФИНАНСИРАЊЕ ЕМИСИЈОМ ХАРТИЈА ОД ВРЕДНОСТИ

Обично се финансирање развоја компанија одвија у више фаза и из различитих извора, с тим како фазе одмичу предузећа, по правилу, са дуговних прелазе на власничке изворе финансирања:

1. Seed capital - почетна финансијска средства предвиђена да подрже истраживање и развој иницијалног концепта, пре него што пословни пројекат достигне фазу реализације (start-up phase). У овој фази се предузеће обично финансира путем зајма, конвертабилних обвезница или приоритетних акција.
2. Start-up capital - финансијска средства предвиђена да омогуће компанијама развој производа/услуге као и да покрију иницијалне трошкове маркетинга предузећа које ради до једне године, али још увек нема комерцијалну продају.
3. Other early stage capital- финансијска средства намењена компанијама које су завшиле фазу развоја производа/услуге те су им средства потребна за отпочињање комерцијалне производње и продаје.
4. Expansion capital - финансијска средства намењена подршци раста и ширења компаније. Овај вид капитала се најчешће користи за повећање производних капацитета, развој тржишта као и да се обезбеди додатни радни капитал.
5. Late stage investment capital - најчешће представља последњу рунду финансирања пре самог изласка компаније на берзу-фаза мезанин финансирања популарна у САД. Средства у овој фази су углавном намењена маркетингу, набавци обртног капитала и даљем развоју производа.
6. Издавање Equity – добијање удела у власништву компаније или корпорације у виду одређеног броја обичних или преференцијалних акција.

Законски прописи за тако нешто нису ограничавајући фактор у РС. Наиме, према постојећем Закону о хартијама од вредности у РС се могу емитовати и дужничке хартије од вредности (краткорочне или дугорочне), као и власничке хартије од вредности. Дужничке хартије од вредности које издају домаћа лица и страна правна лица

могу бити изражене у страној валути, с тим што су домицилна правна лица дужна да прибаве претходну сагласност Народне банке Србије. Хартије од вредности се, по правилу, издају јавном понудом, уз објављивање проспекта за издавање хартија од вредности и упућивање јавног позива за упис и уплату хартија од вредности, али постоје и изузеци од обавезе одобрења проспекта и трговине јавном понудом. Тако, одобрење проспекта за издавање хартија од вредности није обавезно када се врши издавање и понуда краткорочних хартија од вредности физичким и правним лицима чији број не може бити већи од 100. Такође, постоје и изузеци и према врсти инвеститора, тако да без одобрења проспекта за издавање хартија од вредности може се вршити издавање и понуда хартија од вредности унапред познатим купцима, а поред осталог и професионалним инвеститорима, чиме је значајно поједностављен поступак прибављања капитала. Професионални инвеститори су, према српском Закону о хартијама од вредности, банке са седиштем у Републици, међународне финансијске институције, Међународна банка за обнову и развој, Међународно удружење за развој, Међународна финансијска корпорација и Европска банка за обнову и развој), осигуравајућа друштва, друштва за управљање инвестиционим и добровољним пензијским фондовима, брокерско-дилерска друштва са седиштем у Републици.

Посебан допринос у финансирању предузећа и компанија могу дати инвестициони фондови, а међу њима посебно фондови ризичног/предузетничког капитала (venture capital) и акцијског капитала (equity fund). Та могућност је законски омогућена од 2006.године, када је у Републици Србији усвојен Закон о инвестиционим фондовима.

5. ЗАКЉУЧАК

И поред учињеног напретка, још увек постоје бројне препреке за убрзани развој тржишта капитала у Републици Србији. Упркос својој несавршености, законски прописи Републике Србије не представљају непремостиви ограничавајући фактор финансирања емисијом и продајом, како власничких, тако и дуговних финансијских инструмената. Један од првих, а можда и најважнијих корака у том процесу лежи у покретању иницијативе и анимирању заинтересованих учесника, превасходно сектора привреде и потенцијалних инвеститора. Међутим, те активности неће имати успеха без значајнијег ангажовања државе у стварању адекватног и стабилног амбијента, како политичког, тако и економског. Чекање и

нада да ће се „сви проблеми решити уласком у ЕУ“ се чини да је често изговор за инертност, немање визије и жеље да се сопственим снагама ухватимо у коштац са проблемима. Остављање да нам неко други „очисти и среди двориште“ је вероватно могуће, само се поставља питање цене. Очито је да тржиште капитала може да да значајан допринос стварању бољег тржишног амбијента, али да би то могло да оствари мора, пре свега да постане „државни концепт“.

6. ЛИТЕРАТУРА

1. Allen N. Berger, W. Scott Frame, (2007), „*Small Busines Credit Scoring and Credit Availability*“, Journal of Small Business Management, 45(1), pp.5-52
2. Brealey, Myers, Marcus, (2007), „*Osnove korporativnih finansija*“, Mate, Zagreb,
3. Van Horne J., Wachowicz J., (2007), „*Osnovi finansijskog menadžmenta*“, Data Status, Beograd;
4. Wall, L. (2007), „*On investing in the equity of small firms*“, Journal of Small Business Management, 45 (1)
5. Wilfried Luetkenhorst, (2004), „*Corporate Social Responsibility and the Development Agenda – The Case for Actively Involving Small and Medium Enterprises*“, Intereconomics, 39. volume, number 3, p. 157-166
6. Zvi B.,Kane A., Marcus A., (2009), „*Основи инвестиција*“, Дата Статус , Београд;
7. Ана С. Трбовић, (2009), „*Приступање Србије Европској унији кроз призму конкурентности малих и средњих предузећа*“, ФЕФА, стр.189-206
8. Борко Ж. Крстић, (2003), „*Банкарство*“, Универзитет у Нишу, Економски факултет,Ниш.
9. Томислав Брзаковић, (2007), „*Тржиште капитала, теорија и пракса*“, Чугура принт, Београд;

ГЛОБАЛНЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ, ПОУКЕ И ПОРУКЕ, ИЗ КРИЗЕ У КРИЗУ*

GLOBAL FINANCIAL CRISES - LECTURES AND MESSAGES - FROM CRISES TO CRISES

Ратимир Јовићевић¹

Montenegro Bussines school, Подгорица, Црна Гора

Сажеетак: Банкарске и финансијске кризе задњих тридесет година биле су закономјерност у бројним земљама свијета.. Главни мотив, без обзира што су се појавни облици и поводи ових криза мијењали, је неограничена похлепа за зарадом. У свим кризама су озбиљно затајиле надзорне, контролне и регулаторне функције. Посебно је интересантан феномен учесталости и закономјерност криза ,што је главна тема овог рада-нова финансијска криза није на видику, ал ће се она сигурно догодити. Ако нас је, другоразредни хипотекарни кредитни” шок нечему научио, онда је то, да људску бахатост у свери финансија, нарочито, није могуће дуго спутавати. Привредницима се сугерише највећи обим опреза, уколико жели да преживи кризе. Наравно и осталим субјектима,нарочито градјевинарима,који су обично први на удару, јер је учесталост кризних ситуација неминовност.

Кључне ријечи: Финансијска криза, финансијски шок, учесталост, поруке.

Abstract: Banking and financial crises were regularity in many countries in the world in the last 30 years. The main motive, with no regards to the changing causes and forms of these crises, is an unlimited greed for profit. Throughout all of these crises the supervisory, controlling and regulatory functions failed seriously.

The most interesting part is frequency of crises, which is the main topic of this work-the fact that a new financial crisis is in not in sight, but is sure to come, is also undeniable. As builders entered into the turbulence of subprime mortgage loans, so they eventually suffered big losses. This crisis teaches and reminds us that human arrogance cannot be bound for long. That is why, the builders as well as the entire economy is suggested to be careful in order to survive, because the frequency of crises situations is inevitable.

Key words: financial crises, financial shock, frequency, messages.

УВОД

Финансијске крзе су обично збуњујући догађаји.У почетку се чине као недокучиве, чак и онда када се њихове штете све очитије

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

¹ ratkojovicevic@t.com.me

незадрживо се шире. Испод збуњујуће стварности, или сагледиве површине дубље се крију комплексни и егзотични финансијски производи и институције као: програмско трговање приликом берзанског слома 1987.год., дугорочне корпоративне обвезнице за вријеме штедно кредитног дебакла раних 90-их година 20 вијека, тајландски бахт и руске обвезнице крајем 20 вијека те пропаст технолошког сектора односно њхових дионица почетком овог миленијума.

Банкарске и финансијске кризе су задњих 30.год. биле су закономјерност у бројним земљама латинске Америке, веома снажне у Азији, Русији и најпослије у Америци. Поријекло финансијске кризе, која још траје, а последице ће се дуго осјећати², више је збуњујућа, по поријеклу и дOMETИМА од предходних. Без изузетка, главни мотив, иако се појавни облици и поводи мијењају, је неограничена похлепа за добром и брзом зарадом. Свима је ипак заједничко то што су озбиљно затајиле надзорне, контролне и регулаторна функције.

Актуелну кризу, као што ћемо касније видјети, продуковали су другоразредни хипотекарни кредити и то у Америци. Ко се томе могао надати. Јер, пласман новца америчким купцима некретнина био је најмање ризичан посао којим су се банке бавиле током готово стотину последњих година. Довољно оправдан разлог да им се сада вјерује. Зато се поставило оправдано питање, како је дошло до тога, да један искуствено добар посао доведе у питање, односно, да се велики дио пласираних хипотекарних кредита не отплаћује. Њихова вриједност, у почетку, није прелазила вриједност од неколико билиона долара, оцијењених као лоши зајмови, а успјели су да озбиљно угрозе и уздрмају финансијске системе чија се вриједност мјери стотинама билиона долара.

Сложеност финансијског система и институција и вриједносних папира укључених у финансијски шок другоразредних хипотекарних кредита додатно збуњује и уноси пометњу у

² Нобеловац Кругман је критиковао Обамина привредни пакет твдећи да ће излазак из постојеће кризе бит таворење и стагнација, са врло ниским стопама раста, високом незапослености и дугим, дугим чекањем на опоравак. Нажалост, био је праву. Ова оцјена важи и за Европу, одговор Брисела на кризу је, све земље Еурозоне обавезује на штедњу, а дефицит за земље које нијесу у кризи у 2012.год. траба да буде испод 3%. Дакле, тражња ће бити смањена (у депресији), у свим земљама ЕУ зоне и онима које су у кризи и осталима, то ће довести до енергичног опоравка кроз.....Што? Пита се Кругман."Озбиљни људи(мисли на оне који само изгледају да знају добро о чему говоре), с обије стране Атлантика, одлучни су да униште све напредне економије у име разборитости."(пренио Вјесник Загреб, август 2011.год.)

разумијевање правих узрока ове кризе. Шифровани називи: другоразредна ALT-A, џамбо IO хипотеке, вриједноснице осигуране имовином, или CDO ,CPDO,DCS i SIV³ дјелују збуњујуће. Како је ова мјешавина акронима довела до незапамћеног раста па посрнућа цијена некретнина, огромног броја неодплаћених кредита, колебљивих тржишта капитала, инфлације и рецесије. Питање се постављало што истраживати?

Постоји за ову кризу много криваца на различитим странама. Финансијска криза, илспољених размјера, не би се могла тако добро укоријенити”да земљу није окопавало и сјеме сијао велики број руку” Узрочнике ове кризе, прије свега, треба потражити у финансијском систему који се развијао,до сада, невиђеном брзином постакинут, дугорочније, све мањим осјећајем одговорности у процесу издавања кредита, како од банака које су давале кредите тако и клијената који су користили кредите унутар земље. Затим,снажним нарастањем нових привреда у развоју које су релативно ниским цијенама својих производа освојиле свјетска тржишта и прикупиле огроман новац, неадекватна контрола кредитне политике, надзора финансијских институција скептичних према регулацији тржишта, нетачне И недовољне кредитне процјене, сто је укупно у супротности са праисконским духом улагача-предузетника. Дакле, створене су предпоставке, како унутар Америке, тако и на глобалном нивоу, да се крене у нову креацију спекулативних зарада.

Читав свијет се, иначе, дивео финансијском умјешношћу САД нарочито у дијелу ефикасног коришћења штедне градјана, која је по свим стандардима била веома мала са великим финансијским ефектима. Сматра се да су финансијски “инжињери”са Woll Street-а били веома домишљати креирајући финансијске производе. Овај (најновији) финансијски изум састојао се у слиједећем:објединити све хипотеке на једном мјесту (добре и лоше) извршити њихову секуритзацију и продавати их као врједоносне папире. Након продаје ХОВ клијенту се даје кредит. Клијент отплаћује кредит чије мјесечне

³ CDO је најзлогласнија, стварају се ABS CDO (зато сто су дужничке обавезе осигуране (CDO) вриједносним папирима заснованих на имовини (ABS) предуг израз који је направио прави бум на финансијском тржишту. Ако то није било збуњује прави се CDO од других транши CDO. То се називало CDO на квадрат или” CDO_и CDO_а”.Када се машинерија потпуно отргла контроли стварани су CDO-и CDA-а CDE-а, или CDO на трећу. Постоји и синтетичка CDO, за разлику од праве. Кад се тржиште охлади треба измислити нешто ново. Синтетички CDO није куповао транше секуритизираних кредита, ни транше других CDO-а, куповао је ризик (credi default swap-CDS). То је сада (CDS) уговор о осигурању обвезнице или кредита (6.стр.119-121). Другоразредни хипотекарни кредит се даје зајмопримцу који има лошу односно проблематичну кредитну прошлост или способност.

отплате постају дио најсофистицираније улагачке машинерије које су икад дизајниране на било којим од свјетских тржишта капитала. Секуритизација није престављала само обичан стамбени вриједносни папир RMBS. Развија се у прилично компликовану и збуњујућу гомилу набацаних слова која постају финансијски производи. Ослоњена на магичну моћ ове захуктале машинерије са новим финансијским дериватима, настаје неодољива илузија среће нарочито код становништва са нижим примањима у жељи да обезбиједи кров над главом. Лака приступност кредиту уз ниску каматну стопу, благонаклоност према овој финансијској иновацији била је свеопшта. Тражња се шири неслућеном брзином, финансијске услуге су доступне такорећи свима, нарочито популацији која, на основу ниских примања, раније, није могла да испуни строге критеријуме за добијање кредита. Како је бум у области некретнина генерисао високе профите, подржавао привредни раст, запосленост и високе приходе буџета, посебно задовољство су испољавали финансијери, становништво, привреда у цјелини, наравно и држава.

Обједињени хипотекарни кредити постају толико распрострањени да се једноставно занемарила брига о квалитету сваког појединачног кредита, јер су, као што је наведено, сумљиве хипотеке удружене са здравима разводњавале проблем, до нивоа, да се драстично умањивао осјећај одговорности и потребе за детаљном анализом сваког појединачног кредита и ризика наравно. С друге стране, сматрало се, да су обвезнице које су обезбеђивале хипотекарне кредите, преко терета уписаног у земљишну књигу, сматране насигурнијим ХОВ уопште, што је раније одиста био случај. На свим нивоима финансијског система преовладавало је увјерење да ће неко други открити евентуалне грешке и пропусте и тако сачувати интегритет процеса и избјећи ризик. Зајмодавац је био убијеђен да ће тај посао обавити инвестициони банкар, а банкар да ће то урадити надзоно тијело или аналитичар кредитног ризика. Овај задњи се уздао да ће глобални улагач одрадити сав посао анализирајући ризик свих улгања у дотичне ХОВ. Сви актери су мислили да неко други контролише и управља процесом.

Модел омогућава брзо обезбедјење допунских извора финансирања и богату зараду. Посредници и банке континуирано и лако зарађују провизију, а суштинске ризике пребацају на трзисте ХОВ заснованих на реалној активи (assetbacked securities). Да би се процес поновио са слједећим клијентома најважније је убрзати обраду хипотекарног кредита. Тако се, од стране банака, губи мотивација за детаљнију процјену ризика, како када је у питању

кредитна способност клијента тако и тржишних критеријума, вазно је само пронаћи новог клијента. Банка и даље има, само примарни формални контакт са клијентом, приликом склапања уговора са корисником кредита и када се ради о сервисирању и отплати кредита ,али није примарни извор средстава којима се финансира хипотекарни кредит, она је само један од посредника.

Глобална правила, пак, везана за износ капитала који морају имати у резерви банке, дестимулишу их, да финансирају овакве кредите, зато што би биле обавезне да имају већу резерву капитала. Финансирање кредита тако, све више, прихватају небанкарски субјекти. Ти субјекти или установе су инвестиционе банке, фондови за ограничавање ризика, новчани фондови и финансијске фирме до новоизмишљених ентитета названих "установа за издавање обвезница" (вредоносних папира) осигураних имовином, структурне улагачке јединице и др. Ствара се, у ствари, банкарски систем у сјенци који није био под јаким надзором и који није откривао много информација, о себи, ако је уопште морао нешто да открије. Овај сектор (банкарски сектор у сјенци) непосредно прије финансијског шока, пласрао је невјероватних 6 билиона долара кредита и незадрживо се приближавао износу који су пласирале традиционалне банке. Банке су тако велики дио ризика пребациле на банкарски систем у сјенци, али се није знало које субјекте у тој непрозирној галаксији тангира тај ризик и колико он тачно износи. Носиоци ове политике налазили су утјеху у чињеници да је ризик наизглед широко развучен, по цијелом свијету, и да било какав проблем ,у овом смислу, банкарског система у сјенци, њих не тангира.

1. КАКО УКУПНА ГЛОБАЛНА СИТУАЦИЈА ДОПРИНОСИ ОВОМ ПРОЦЕСУ

Читав процес подгријава глобална економска ситуација. У уводном дијеу је о глобалном нивоу нешто наговјештено, овдје се даје детаљнији осврт. Улагачи капитала су располагали са огромним количинама новца, а централне банке, у цијелом свијету, отвориле су славине након кризе изазване надувавањем техно балона, терористичког напада на трговински центар 11 септембра, те ратом у Ираку. Изненадни снажни привредни раст Кине чије јефтине робе дају сигнал централним банкама да се снажније ангажују у борби против дефлације и орјентишу према дугорочно ниским каматним стопама потпомаже укупној ситуацији. Гомила се трговински и фискални дефицит САД, уз појачани апетит за увозом јефтиних

сировина и производа, на који начин се, амерички долар, у све већим износима трансверираше и одлива у иностранство. Друге развијене земље купују, као и Америка, јефтине робе.

Примаоци (земље у успону) тако огромних средстава (чије поријекло није само из САД већ и других земаља развијеног свијета) траже ефикасан начин за њихов пласман. Опрезности ради, у почетку, купују трезорске записе који су, како је познато, сигурнији и ликвиднији пласмани, али зато не дају високе приносе. Временом таква улагања премашују на стотине милијарди долара, са ниским приносима улагачи нијесу задовољни. Мање респектују сигурност улагања већ императивно теже већим приносима. Као благотворна погодност стижу секуритизовани хипотекарни кредити у облику хипотекарних ХОВ или вриједносница, дизајнирани на Wol Street-у, атрактивни за алтернативно улагање. По рангу сигурности, ови вриједносни папири су улагачима представљени врло поузданим, одмах иза трезорских записа. Високи ранг сигурности ових папира је још потенцирана чињеницом-сигурност уз високи принос. Оно што економска наука познаје као "праискосим духом улагања" са наведеним није у корелацији. Кључни елемент читаве конструкције је претјерана самоувјереност, увјерење да уобичајени закони економије и финансија више не вриједи. Сви актери овог посла: купци некретнина, даваоци хипотекарних кредита, градјевинари, регулаторна и надзорна тијела, агенције за додјелу кредитног рејтинга инвестициони банкар, централне банке вјерују да су ово боља економска рјешења од класичних, тачније модела, и да ће тако имати већу срећу од својих предходника, покушаја, који су банкротирали. Правом аналитичару, само по себи, ово је требало послужити као упозорење да у овом послу постоји не мало скривених пријетњи. Али, расте сума долара расположивих за инвестирање, а похлепа за већим приносима постаје глобално распрострањенија и усклађенија. У снажном инвестиционом замаху улагачи постају све више индиферентни према ризику, тако да су објеручке прихватили софистицираније и компликованије хипотекарне и корпоративне вредносне папира о којима је већ било говора. Криза се тако шири и попрема глобалне размјере.

2. ШТА СУ ОСНОВНЕ КАРАКТЕРИСТИКЕ КРИЗЕ

Тешко је било предвидјети да су другоразредни кредити имали толико заједничкога са зајмовима усмјереним земљама Латинске Америке из средине 80-их 20-ог вијека, када је рапидна експлозија кредита доживјела пропаст. Ови кредити финансирани су

искључиво средствима добијених кроз нафту са Блиског Истока. За стабилизацију привреде послје латинско- америчке кризе требало је пуних 10 година.

Хипотекарна криза другоразредних кредита је проузроковала или објелоданила: имовина сваке врсте била је прецијењена - од кинеских дионица до апартмана у Лас Вегасу. Отапање вриједности имовине почела је новим процјенама ризика на финансијском тржишту и то од врха према дну, што је спустило цијене свих улагања од државних дионица до осигурања. Тај процес је имао снажан утицај на све аспекте економског и друштвеног живота. Вјеровало се да ће тржисте некретнина довести до увођења дисциплине.

Слабости финансијског система нијесу разумјели, ни законодавци, ни надзорна тијела, а они који су то разумјели, или имали осјећај да нешто није у реду, нијесу имали капацитет да нешто озбиљје предузму. Формирање инвестиционог балона најавили су бројни аналитичари указујући на реалну опасност да цијене некретнина неће моћи бесконачно дуго расти. Такво упозорење дао је Edvard Gramlica, један од гувернера FED-а и Lile Bler, високи чиновник министарства финансија, али их је цувени Алан Гриспен једноставно игнорисао (5,стр.11). На нека упозорења је истина реаговао, са великим закашњењем и доста млако, без ефеката. Важно је, у овом контексту, апстрофирати запажање и уједно упозорење нобеловца Кругмана (2007) да и поред тога сто су монетарне власти у два наврата покушале да помогну допунску ликвидност система, не дају ваљане резултате, јер су банке и небанкарске организације одобриле огромне кредите који неће моћи да се врате. Солвентност, повјерење и солидарност не може се превазићи само финансирањем. Предстоји, дакле, значајан и дугорочнији процес који ће омогућити да се инвеститори и клијенти увјере да су банкарски и други рачуни ослобођени контаминираних вриједносних папира и спорних пласмана. Зато није најважнији проблем како вратити вјештачки пољуљано повјерење него успоставити изгубљену солвентност и на основу ње вратити повјерење. Суштина је у томе да се у књигама финансијских институција воде потраживања, која након пада цијена некретнина, више немају довољну вриједност да се наплате повјериоци. Пад цијена некретнина и даље ће усложавати укупну ситуацију. Зато је Кругман (5.стр.13 и 14) с правом упозорио да панична реакција власника и инвеститора, уопште овај пут, није ирационална, већ веома рационална и реална. Али, занос саморегулације финансијског система захватио је владе, централне банке, надзорна тијела. Тако су расклимани законски и регулаторни

оквири имали поразне резултате у каснијем периоду. Тржиште ће успоставити и наметнути дисциплину, вјеровало се: ширила се прича, да корисницима кредита нијесу потребна регулатона тијела која ће им одређивати или сугерисати које кредите треба отплаћивати, а које не. Када је наступило вријеме масовног неотплаћивања кредита "збуњујућа мјешавина" савезних и државних агенција, која чини регулаторну структуру, није налазила прави одговор. Када су се ова тијела укључила већ је било све касно. То што су тада (прекасно) укључила регулатона тијела било је сасвим неважно. "Небеске цијене" некретнина ишле су на руку онима који су сањали о лакој заради, а уједно прикривали многа зла која та поама доноси. Понеко је размишљао и разборито, али су такви били у мањини. Круг презадовољних је био превелик: зајмодавци и зајмопримци су имплицитно или експлицитно намјештали захтјеве за кредит који су дијелом били лажни, а за такву лаж ублажавали су грижу савјести вјеровањем да ће све већа вриједност некретнина на крају остварити еквилибријум и довести све на своје мјесто. Високе цијене некретнина законито су омогућавале њиховим власницима, уз стално репрограмирање обавеза, ослобађање готовине, уз низак износ отплате хипотекарног кредита. Инвестициони банкари, поставкнати и охрабрени вишом цијеном некретнина измишљали су компликоване и комплексне папире помоћу којих је новац стално и сигурно дотицао и утицао на "јачање" тржишта некретнина. Људи су од вајкада вјеровали у некретнине и сматрали да се њихово тржиште не може упоредити са тржиштем ХОВ и њиховом вриједношћу.

Криза је открила на крају, да је разлика између некретнина и дионица много мања, јер се кућама трговало као дионицама, куповале су се и продавале само за рачун спекулације, јер се сматрало да ће њихове цијене и даље да расту. И грађевинари су се прерачунали када су планирали потенцијалне купце некретнина. Тржиште некретнина је тако упало у зачарани круг који је на крају довео до његовог слома. Раније, у току бума, зарађивало се много новца, а ко ће да одустане од тако великих зарада? "Док год музика свира мора се устати и плесати-играти". Разумијевање ових проблема је неопходно потребно да би се припремили за следеће финансијске кризе, а кризе се, како досадашње искуство показује појављују сваких десетак година. Толико је времена потребно да се колективна меморија, формирана током предходне кризе, заборави, а превелико поуздање се поново појави.

3. КАКО СУ СЕ ПОНАШАЛИ ГРАЂЕВИНАРИ ТОКОМ КРИЗЕ

Као традиционалисти, без обзира што су у систему настале дубоке пукотине, грађевинари задржавају свој урођени оптимизам, бар када се има виду тржиште некретнина и изградња станова. Такав оптимизам базиран је дијелом на чињеници да су и даље имали доста новца и одобрених кредита стечених у периоду снажног раста. Тако су у љето 2006. године изградили рекордан број стамбених и других објеката. Грађевински сектор се у Америци, у предходном периоду (периоду снажног раста) јако промијенио, бар они који су радили на локалном тржишту или у оквиру националних граница. Велика грађевинска предузећа су уврштена на берзи и преузимају тржишни удио малих, приватних грађевинских фирми. На највећим тржиштима већину објеката подижу велике грађевинске фирме. То имплицира на све организованију и дисциплиновану градњу. Улива оптимизам, јер се сматра да велики грађевинари боље познају тржиште, имају боље информације, а на крају акционари ће захтијевати опрез, када се појаве први знаци слабости. Рачунало се да постоји уграђен сигурносни механизам у читавом систему. Али се убрзо испоставило да је то била чиста заблуда.

Ни дионичари, ни велики грађевинари нијесу, у пракси, показали такву дисциплину. Наставили су са градњом, занемарујући слабљење тржишта, сматрајући да ће у будућем периоду бити повећана вриједност акција. Додатно су истрајни у свом науму и нуде теорију којом показују зашто ће цијене некретнина остати и даље јаке. Као: земља је ограничен ресурс, досељеници, сељења у неким приобалним и уопште атрактивним мјестима тешко је наћи слободно земљиште за градњу итд. Али и за то има рјешење, грађевинарима не треба много земљишта да би градили високе зграде какве су поћеле ницати по свијету. Нијесу научили лекцију из интернет "балона", већ су на исти начин основали сопствени ланац (бирое) за издавање хипотеканих кредита, да би обезбиједили несметано кредитирање клијената, чак и онда, када традиционални зајмодавци постају плашљиви. Новоосновани бирои грађевинара су били посебно агресивни, а купце су ослобађали учешћа (трошак су надокнађивали кроз вишу цијену некретнине). Ако и то није било довољно, да придобију купца, грађевинари нуде друге погодности као мермерне радне плоче у кухињи, већу терасу или уређен подрум и низ других погодности, до плаћања школарина дјечи клијента. Без обзира на ове и друге погодности са клијентима се почетком 2006. год. склапа све мање уговора, са учесталом појавом отказивања закључених.

4. КАКО СУ ГРАЂЕВИНАРИ ПРОПАЛИ

Грађевинарство је циклична дјелатност. Велики успони и падови тражње и цијена ријетко други сектор привреде преживљава. Послије боја сви су генерали паметни. Како показују релевантне анализе стамбено грађевинарство и грађевинарство у цјелини, у САД, углавном се стабилно развијало задњих 10-15.година од почетка 90-их до 2005.год.Током рецесије која се догодила 2001.год.успон овог сектора привреде је само накратко прекинут. Наиме, влада увјерење да се сектор грађевинарства у САД, односно стамбене изградње, примјерно средио почетком 90-их година прошлог вијека. Највише ради тога што се сектор грађевинарства од распарчаног великог броја малих приватних и првенствено локалних фирми, од којих је свака радила неколико десетина малих објеката годишње, претворио у снажну “индустрију”у којој доминира дванаест фирми уврштених на берзи, које раде годишње хиљаде објеката.

Економија обима и уштеде на тој основи су утицали су ,великим дијелом, на косолидацију сектора грађевинарства. Набавка материјала,у великим количинама, била је јефтинија, дрво, цемент, опека до привремене градње. Тада велике грађевинске фирме могу куповати грађевинско и друго земљиште на најатрактивнијим локацијама и најпрофитабилнијим тржиштима некретнина. Тако велика и снажна предузећа лакше су се сналазила у лавиринту урбанистичких планова и дозвола који, по правилу,у многим мјестима успоравају и коче градњу.Велики се лакше носе са конкуренцијом. Предност грађевинских предузећа која котирају на берзи, је била, наравно, у томе, што су имали приступ бројним квалитетним информацијама, како о клијентима, тако и о тржиштима. Располагале су са довољно ресурса које су укључивали у прецизније идентификовање тражње за својим производима и услугама, са једне стране, као и добијање увјерљивијих података што ради конкуренција са друге стране. Изгледало је да је њихова пословна грешка сведена на минимум. Мале грађевинске фирме познавале су своја локална тржишта и нијесу биле укључене у глобалне привредне и демографске силе које утичу на понуду и тражњу за производима и услугама које су кључне на овом осјетљивом тржишту.

С друге стране се очекивало да це дионичари (акционари) на глобална тржишта капитала наметнути дисциплину, великим грађевинским предузећима, и тако им осигурати добар рад.

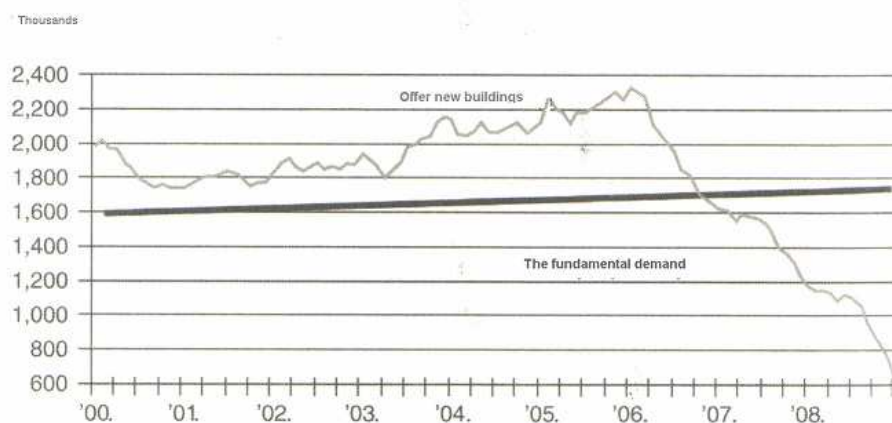
Вјеровало се да ће “паметан новац” помоћи егзотичним грађевинарима да се не занесу \ и граде више објеката него што тржиште може прихватити. Већина мањих грађевинара, градила је објекте по “спецификацијама” тако да нијесу имали потврђеног купца за њихове објекте, осим локалне банке које су у општој еуфорији биле спремне да финансирају некретнине ћочекујући да ће се нешто продати. Сматрало се да се проблеми око продаје неће поновити.

Оптимизам, нажалост, није имао реалну основу. Десило се све сасвим супротно. Велике грађевинске фирме имле су приступ капиталу који им је омогућавао да раде и граде још дуго после оног времена када је тражња за њиховим производима и услугама почела падати. На крају се испоставило да су грађевинари знали процјењивати понуду и тражњу, као и силиконски гуруи крајем деведесетих за вријеме т.з.в. интернетске поаме. Као и директоре интернетских фирми, врло високе цијене, омамиле су грађевинаре и силно обогатиле.

Грађевинари су заборавили муке које су само неколико година прије тога њихове колеге, из сектора монтажних кућа, имале. Средином деведесетих сектор монтажних кућа доживио је виши ниво активности, јер се сматрало да је са њим пронађена формула која ће постанаре, са нижим примањима, претворити у власнике некретнина и привући породице чија дјеца су тог узраста да напуштају породични дом. Монтажне куће су, у једном моменту, чиниле невјероватних 20% укупне стамбене изградње. Али се тражња није понашала као понуда, јер понуда није била резултат повећане тражње, већ једноставно веће доступности кредита. Ти су кредити секуритизирани и продавали су се на грађевинском тржишту капитала. Домаћинства су, без задршке, користила готово бесплатне кредите-али их нијесу могли отплаћивати. Када се таква ситуација открила, глобални улагачи зауставили су издавање таквих кредита. Нестанком кредита, непородате монтажне куће су гомилане у складиштима, а цијели сектор се није никада опоравио.

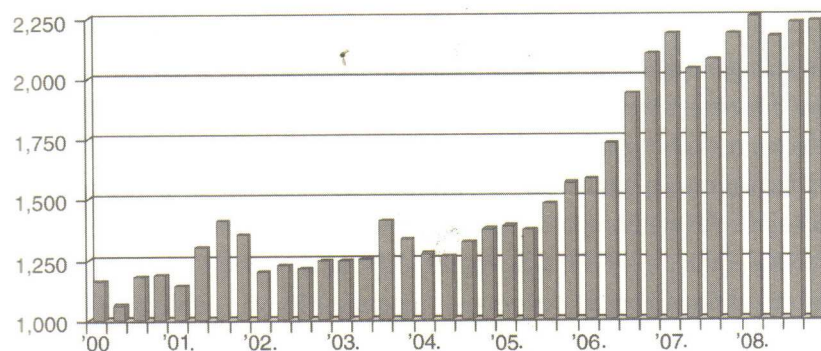
Током стамбене, нарочито грађевинске експлозије, грађевинари су градили превише кућа и станова као и њихови предходници. Када је наступило, за њих, најгоре раздобље, тржисте су преплавили милиони празних стамбених објеката. Грцало се у непродатим залихама, а улагачи, који су купили некретнине нијесу их могли нити продат, нити изнајмити. Једноставно, није било довољно тражње да би попунила овако празне објекте.

Табела 1.: Понуда и тражња за новим становима



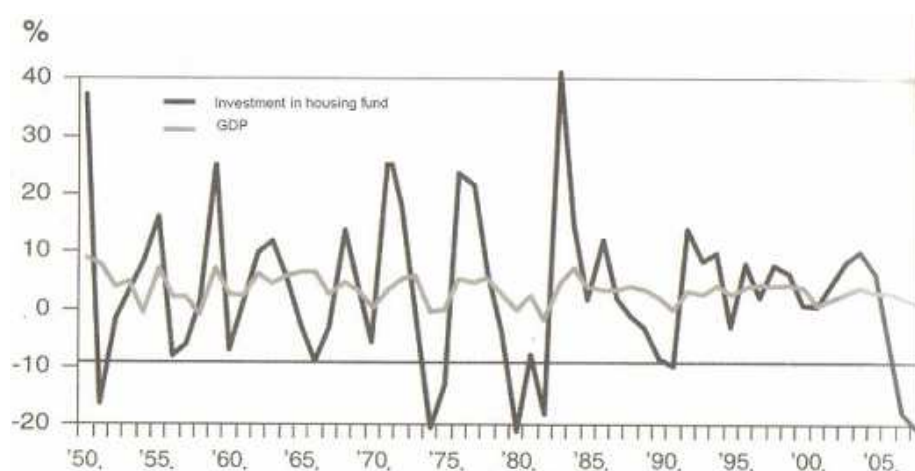
Још треба додати да то нијесу биле некретнине које је једноставно продати или рушити, већ су то били велики и добро опремени стамбени и други објекти. Грађевинари су насјели на сопствену маркентишку кампању. Најодговорнији из овог сектора су тврдили да ће тражња за новим некретностима бесконачно и то снажно расти подстицана сталним приливом нових досељеника који траже прве некретнине и старих”баби бооера” који траже друге. Овакве рачунице нијесу биле исправне. Број празних некретнина се стално повећавао, а упоредо са тим, опстанак многих грађевинских фирми дошао је под знак питања, многа предузећа нијесу преживјела, све су учесталији случајеви стечаја и ликвидације. Грађевинарство је постало један од главнијих криваца рецесије у 2008. год.

Табела 2.: Број непродатих стамбених јединица



Ево како је циклус стамбене изградње, који је током експанзије подстицао укупан привредни раст, исту ту привреду скупо коштао у вријеме краха. Према оцјени аналитичара, стамбена изградња, која је цвјетала у првих пет година овог миленијума, остваривала је $\frac{1}{3}$ раста привреде, када је дошло до слома, тај сектор постаје узрок рецесије (6. стр. 236 и 129). Како су мудри грађевинари преживљели многе олује личе на професионалне рибаре, јер је преживљавање успона и падова грађевинског тржишта веома слично пловидби морнара за вријеме снажних олуја, на мору или океану. У привредним поремећајима, током низа година, страда толико грађевинара колико и бродоломаца у океанским олујама. Приказ који слиједи показује грађевинарство као невјероватно цикличну дјелатност.

Табела 3.: Грађевинарство је веома циклична дјелатност



Током 9 цикличних ломова од II Свјетског рата до данас, стамбена улагања-вриједност цјелокупне стамбене изградње и реновирања у просјеку је пала за 25%, али су зато биле импресивне и стамбене експлозије у којима је просјечни раст улагања био већи од 50%. Грађевинари су, у принципу, лоше планирали и процјењивали, а у исто вријеме, отежано је, како је познато, брзо трансверисање услуга на друга подручја или државе. Поред осталих баријера, снажну баријеру трансформације представљају локалне банке, које нерадо дају кредите за послове изван државних граница. Тај посао преузимају друге банке.

5. ЗАКЉУЧАК

Иако нова финансијска криза није на видику, она ће кад тад доћи. Ако нас је другоразредни хипотекарни шок нечему научио, онда је то чињеница, да без обзира на то колико софистициране постану финансијске институције, тржишта и производи, онај праисконски дух – бахатост - није могуће дуго спутавати. Будући нараштаји, поново ће вјеровати да је ситуација у којој они егзистирају, и раде (овај пут) другачија па ће на крају и они ипак претјерати.

Стога је највећи изазов лични изазов. Сви се морамо припремити за следећу финансијску кризу тако да морамо озбиљно избалансирати стање наших укупних шанси, слабости, изазова, могућности, расположивих биланса. Не може се више рачунати на огромне добитке на акцијама (дионицама) и некретнинама. Зајмодавци неће тако лако давати кредите, а поготово не онима који су позамашно задужени. Мора се више штедјети, а пажљивије улагати. Умјесто да све чиме располажемо дајемо у следећу помаму, морамо постићи диверсификацију, удаљавање од свега (опезност) од онога што се брзо амортизује. То су давно позната начела која су многи заборавили, кад је у питању брза зарада, што доводи до финансијског, а и грађевинског шока. Примјер грађевинарства је узет, у овом раду, јер је он репрезентативан (како не треба радити) за вријеме снажног и неконтролисаног привредног узлета и финансијске експазије са којом је грађевинарство у снажној корелацији. Зато грађевинарима сугерише опрез, ако желе да преживе кризе, наравно и свим осталим привредницима, јер је учесталот кризних ситуација неминовна.

.

6. ЛИТЕРАТУРА

1. Krugman, P.(2007), „*After the Money.s*“ ,New York Times, Editorial, 14.decembar;
2. Krugman, P., (2007), „*Don,t Cry for Me*“, Amerika, New York, Editorial, 18. januar;
3. Wold Bank (2008), „*Global Economic Prospects*“, Technology Diffusion in the Developing World, Januar 2008;
4. Zandi, M., (2010), „*Финансијски шок*“, превод, Мате, Загреб
5. Вујовић Д., (2009), „*Глобална економска криза: поруке и поуке за касне транзиционе привреде*“, Универзитет Сигидунум, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд;
6. Савин, Д., (2009), „*Финансијска криза - донети и последице*“, Економска пословна школа, Марибор, Словенија.

ДОСТОЈАН РАД – ПАРАДИГМА САВРЕМЕНЕ ТЕХНОЛОШКЕ ОСНОВЕ РАДА

DECENT LABOR – THE PARADIGM OF MODERN TECHNOLOGY-BASED LABOR

Данило Ж. Марковић¹

Српска академија образовања, Србија

Иван Ж. Булатовић

Београдска пословна школа, Београд, Србија

Сажетак: У раду се указује на актуелне проблеме универзалних права и слобода установљених документима ОУН обезбеђивањем безбедних услова рада и социјалне сигурности. У овом контексту у раду се разматрају и проблем остваривања људског достојанства као претпоставке остваривања демократских односа у друштву са хуманистичким конотацијом која води очовечевању човечанства у већој мери.

Кључне речи: право, достојанство, слобода, човек

Abstract: In the paper we discuss modern problems of universal rights and freedoms that are based on the UN documents, which tackle providing safe working conditions and social security. In this spirit we analyze in the paper also achieving human dignity, as a precondition for democratic relationship in the society with human connotation that leads to more humanizing of mankind.

Keywords: right, dignity, freedom, men

1. Универзализација основних слобода и људских права, под којим се подразумева кодексирање одређених слобода и права које имају сва људска бића, чије поштовање и остваривање, гарантује међународна заједница без обзира што живе у различитим државама, извршена је после Другог светског рата оснивањем Организације уједињених нација- ОУН-а. У првом члану Повеље ОУН речено је, између осталог, да *оне теже унапређивању и подстицању поштовања људских права и основних слобода за све људе без обзира на расу, пол, језик и веру.*² Полазећи од овог опредељења исказаном у Повељи, Генерална скупштина уједињених нација усвојила је (10.12.1948 год) *Универзалну декларацију о*

¹ carica@ptt.rs

² Опширније видети: Стојановић, Д.М, *Основна права човека*, Ниш, 1989

људским правима која као таква проглашава: слободу и једнакост људских бића у достојанству и правима, право на живот, слободу и безбедност, право на социјално осигурање и право на правичне и задовољавајуће услове рада као и право на осигурање у случају онеспособљености. Укратко, *универзалним људским правима су проглашена: право на живот, слободу и равноправност, безбедност и достојанство и задовољавајуће услове рада.*³ Речју: универзална људска права могу се резимирати као право на заштиту интегритета човека које одговара његовом људском достојанству. У циљу прецизирања и стварања могућности за правно и фактичко остваривање овако утврђених универзалних права и слобода, генерална скупштина усвојила је (1964 г.) још два пакта: *Међународни пакт о економским, социјалним и културним правима* и *Међународни пакт о грађанским и политичким правима*. Ови пактови су ступили на снагу када су ратификовани од потребног броја држава.

У циљу стварања услова за остваривање универзалних права и слобода организује се више значајних научних, стручних и политичких скупова, који својим резултатима поспешују остваривање ових права. У том смислу трага се за *решењима како не би дошло до супростављања међународне заштите универзалних права и слобода и суверених права држава*. У трагању за таквим моделима односа указано је на потребу да међународна сарадња треба да се заснива на поштовању културног идентитета, независности и националног суверенитета и немешања у послове других држава. Према томе, сарадња међу народима треба да избегне било какав облик потчињавања или замене једне културе другом.⁴

Савремено промишљање и остваривање универзалних слобода и права, мора полазити и од промена које настају глобализацијом, како у *планетарним размерама тако и у садржају и карактеру људског рада које означавају нову фазу у еволуцији капитализма*, са далекосежним променама у положају човека и остваривања његовог достојанства. Процес глобализације проучавају многе науке изучавајући сложеност и комплексност проблема глобалног карактера и феномен глобализације, а настаје нова

³ Марковић, Ж. Д., *Универзализација људских права и заштита интегритета човека*, Ниш, Зборник радова „Универзализација људских права и остваривање права на здраву животну и радну средину, 1998. стр. 5-20

⁴ Марковић, Ж. Д., *Глобализација и проблеми очувања националног културног интегритета*, Ниш, “Теме“ 1-2/2000, стр. 37-45

академска и научна дисциплина *Глобалистика*.⁵ У социолошком проучавању глобализације разматрају се њени основни процеси, као што су: *процес настанка глобалног система развоја привредно-економских веза* које изражавају трансформацију и интеграцију у глобалној економији (основану на транснационалним кооперацијама које делују у целом свету изван контроле државе) и *процес глобализације културе* којом се замењују локалне културне потребе. То су и основе глобалног система, којим се означавају процеси глобализације који настају независно од политике нације – државе и националних друштава, представљајући самосталну међународну појаву и процес наднационалног, наддржавног постојања.

2. Глобализација као процес настанка глобалног привредно-економског система исказује се ширењем подручја економске моћи, освајањем нових територија (извора сировина и тржишта) без употребе рата (за разлику од ранијих освајања) употребом новца. Новац притешњен просторним границама не може да се умножава изван тих граница, он се гуши и умире. Глобализација представља смислен начин да новац добије замаха, доноси профит мирним путем.⁶ Тај процес је омогућен развојем високе технологије (која је омогућила „сажимање“ простора и времена) и тржишним силама исказане тржишном конкуренцијом и доминантним обликом кретања капитала у облику новац-новац који доноси профит, чиме је омогућено оформљење општечовечанске финансијско-информационе технологије.⁷ Идеја глобализације потекла је од западних (развијених) капиталистичких држава у тежњи да заузму владајући положај на планети „да организују цело човечанство у функцији својих конкретних интереса, а не у интересу неког апстрактног човечанства“.⁸

Глобални систем настаје глобализацијом као нова информационо-техничка, економско – еколошка, научно-политичка и социо-културна стварност није увек схваћен као друштвена реалност, са специфичним структурама и процесима, развијајући се у границама човечанства. Вероватно се не схвата и не прихвата због тога што је човечанство, у коме се овај систем простира прожето

⁵Чумаков, А. Н.(2009): *Глобализација – контури целотног мира*, Москва, „Проспект“ стр.60-89

⁶ Глигоријев, С.И: *Глобална система*, Словарь виталиской социологии, Москва, Гордарики, 2006, стр. 60-61.

⁷ Борики, А.: *НЕНТ- мала књига о глобализацији и свету будућности*, Београд, „Народна књига Алфа“, 2000, стр 25

⁸ Ушкин, А. И: *Глобализација у И.,И. Мазур, А.Н. Чумаков, Глобализација-енциклопедија*, Москва, ЦНПП "Диалог"; издательство "Радуга", 2003, стр. 185.

сложеним светско-привредним и међународним односима мењајући се по мери промена, природног и социјалног окружења човека, стварајући материјалну и духовну културу, формирајући индивидуално-личносне интересе и вредности и различите циљеве развоја.⁹ Тај систем састоји се од подсистема који су међусобно повезани и показују одговарајући утицај једни на друге.

Глобална економија јавља се као подсистем глобалног система. Она означава свеукупност националних економија. То је *јединствен противуречан систем богатих и сиромашних држава. У њега су земље улазиле неједнако развијене и та неједнакост у систему се одржава.*¹⁰ У ствари, глобална економија, на одређен начин представља освајање планете од стране транснационалних корпорација у интересу тих корпорација које доминирају над националним економијама.¹¹ Са глобализацијом неолиберални капитализам добија глобалне размере, постаје глобални капитализам. У њему доминирају транснационалне корпорације, смањена је улога државе, распрострањена масовна култура и остварена информацијска реалност.¹² У њему је извршено умрежавање света на основама приватизације, дерегулације и либерализације, тј. стварање слободног тржишта и ствара богатство уз обећање „да ће сви који се подвргавају захтевима светског тржишта бити благословени земаљским богатством“. Међутим остваривање овог обећања није оствариво. Јаз између начела профита и начела хуманизма постоји „у основи капитализма у било ком облику развијености,¹³ па и у глобалном неолибералном капитализму. У њему се новац позиционира као врховни владалац. Од ефикасности и максимализације профита ствара се апсолутна вредност и мит. Моћ новца гази човеково достојанство, вређа његову част и уништава наду. Ново тројство тржиште-конкуренија-новац појављује се на светској сцени с намером да се уздигне у врховну власт, која ће владати пословима планете, намећући своја правила државама и своје уједначавајуће норме упркос културним вредностима и идентитету.¹⁴

⁹ Зиновјев, А.: *Запад-феномен западњаштва*, Београд, "Наш дом" –Ade d' home, 2002. стр.306.

¹⁰ Леибин, В. М.: *Глобалњия енциклопедия*, цит. изд. стр. 57.

¹¹ Reirnet, E. G. *Globalna економија*, Београд "Ћигоја штампа", 2006. стр. 57.

¹² Марковић, Ж. Д. : *Глобална економија*, Ниш, Економски факултет Универзитета у Нишу, 2008. стр. 37-90.

¹³ Бабаков, Ф. Д (и други): *Савремениј глобалњный капитализм*, Москва, Алма-прес, 2003, стр. 69-203.

¹⁴ Векс, У: *Моћ против моћи у доба глобализације*, Загреб, "Школска књига", 2004, стр. 187.

3. Глобализација и глобални капитализам (настао са њом) захтевају нове (научно засноване) одговоре, не само на традиционално филозофско питање о положају човека у свету и космосу, већ и о положају човека у свакодневници, пре свега у глобалној економији и радној средини која се уобличава у њој.¹⁵ У том циљу потребно је критички са теоријског становишта промишљати економску стварност (глобализацију и глобални капитализам) супротно данашњој стандардној теорији која узима случајно изабране предпоставке настоје и да натера стварност да јој се прилагоди.¹⁶ Оваквом приступу треба истраживати (и истражити) глобални неолиберални капитализам са тржиштем као одлучујућим механизмом регулисања робне размене и последице које из тога произилазе у контексту сазнања да је од савременог тржишног механизма угрожена већина привреда, управо због неуважавања друштвеног (и људског) фактора. *Јер, тржиште не постоји без људи. Оно је укључено у структуру друштвених односа.*¹⁷ У оваквом приступу и промишљању, треба критички размотрити и одбацити схватања да су људи средства чија радна делатност (само) доприноси друштвеном напредку, а уважити и теоријски унапредити схватања *по којима радном делатношћу људи доприносе друштвеном напредку, али и исказују као стваралачка и слободна бића, остварујући услове своје материјалне егзистенције и социјални статус ступајући у међусобне односе.*¹⁸ У тим односима људи изражавају идејно-политичка опредељења, улогу у политичкој организацији друштва, место у категоријалном систему вредности и однос према том систему.¹⁹

Промисљање суштине глобализације као глобалног друштвеног процеса и основних обележја глобалног неолибералног капитализма као система концепираном на знању као основном развојном ресурсу, (па се капитализам означава као *knowledge capitalism*), треба разматрати у контексту развоја техничке основе рад и промена у његовом садржају са последицама које га прате. Наиме, развој производних снага представља основу фазног развоја

¹⁵ Ђорђевић, Р.: *Човек, вредност и историја*, Београд, Институт за филозофију Филозофског факултета, 2006. стр. 69

¹⁶ Мајор, Ф.: *Унеско: Идеал и акција*, Београд, Завод за међународну просветну, научну, културну и техничку сарадњу и Завод за уџбенике и наставна средства, 1997. стр. 57

¹⁷ Видянин, В. И., Журавлева, Г.П. (ответвени редактор), *Экономическая теория*, Москва, Инфра, 1997, стр. 63.

¹⁸ Reirnet, E.C.: цитирано дело, стр.16

¹⁹ Гозабов, И. А.: *Социальная философия*, Москва, Академический проект, 2007, стр. 283.

капитализма, али је и капитализам тежећи што *већој рационалности и продуктивности у циљу присвајања што већег профита, подстицајно погодувао развоју производних снага*. У таквом приступу и технолошка глобализација доводи до замене рада човека радом машине, у почетку на пословима који не захтевају способност човека, а касније и на пословима који захтевају способност човека, уколико кад и те послове могу да врше савршене машине. У овом следу развоја *упоредо са глобализацијом и њеним ширењем повећава се значај знања као развојног ресурса. Човек се радном делатношћу исказује све мање својом физичком снагом а све више својим мисаоним способностима*. На овај начин у одређеном смислу врши се интелектуализација човекове радне (посебно производне) делатности, а интелектуални капитал постаје реалност привредног и друштвеног живота. *Трећом технолошком револуцијом* настаје компјутерска технологија. Она мења положај човека у систему човек-машине. Човек од управљача машином постаје монитор машине. У радној средини микро-електронских направа опада количина људског рада. И не само да се смањује, већ скоро и нестаје сучељавање радника са материјалом. У ствари, са компјутерско-информацијском технологијом настају значајне промене у садржају људског рада²⁰ које има за последицу губљење осећања о његовој сврсисходности и њом заснованом осећању самопоштовања и самовредновања за којим, по правилу, у мањој или већој мери, имају сва људска бића.²¹

Међутим, поред негативних последица промене у садржају и карактеру рада имају и позитивне последице које омогућавају да знање постаје основни развојни ресурс у условима глобалног неолибералног капитализма, у тој мери да оно као такво постаје и његово главно обележје. То је *капитализам конципиран (и одређен) више на интелектуалном капиталу, а мање на новчано-физичком капиталу (богатству)*. Основу овог модела капитализма представља веровање у тржиште и појединца. *Централна вредност и значај појединца је испорука знања а не снага мишића*. У овом моделу се признаје организација процеса, рутине и директиве које су садржај експлицитног знања које се дисеминира.²² У ствари, у капитализму (*knowledge capitalism*) знање и умеће су једини извори одрживе и дугорочне компатибилне предности корпорација, и ширих

²⁰ Шарков, Ф.Н.: *Социология: теория и модели*, Москва, "Экзамен", 2007, стр. 52.

²¹ Козловский, П. : *Этическая экономика как синтез экономической теории*, Москва, "Вопросы философии".

²² Марковић, Ж.Д.: *Глобальная экономика и человеческий фактор*, Соц. ИС., Москва, 11/13/2007, стр. 31-79.

друштвених структура.²³ Зато људе – носиоце знања и умећа, суштине друштва (и капитализма), треба третирати као бића која мисле, способна да произведу и усавршавају свој живот у историјски конкретном животном пространству, захваљујући својој животној сили.

4. Са становишта овог сазнања у најновијим истраживањима положаја човека (људи) у глобалној економији и у корпорацијама (у којима остварују радну делатност – испољавајући своје знање и умеће) нашла су своје место и два релативно нова приступа у промишљању људског потенцијала: *индекс развита људског потенцијала* (ИРЉП) и *индекс животне силе човека* (ИЖСЧ). Индекс развита људског потенцијала има четири парадигме: *Продуктивност* – раст; *рационалност* – могућност за реализацију способности коришћења добара; *стабилност* – сигурност приступа у тековинама цивилизације садашњих и будућих покољења и *ширење могућности* – развита који се остварује не само због интереса људи, већ и њиховог напретка. *Показатељи индекса развоја људског потенцијала* су: *очекивано трајање живота* и *реални бруто национални производ по глави становника*. Узети заједно ови показатељи одржавају три главна својства: *здрав живот, знање и ниво живота достојан човека*.²⁴ Полазећи од карактеристика глобалне економије и новог приступа у промишљању људског фактора у њој, сматрамо да треба допунити четири парадигме ИРЉП, петом парадигмом – *исказом о условима рада у којима није угрожен интегритет човека*.

Индикатори животне силе човека (ИЖСЧ) су категорије виталистичке социологије која је развила систем показатеља развита животне силе човека као биопсихосоцијалног бића исказујући његове способности производње и усавршавања свог живота у конкретним социо-историјским и социо-културним условима који одговарају потребама прогресивног развоја друштва. Сагласно традицији примене ИЖСЧ и еволуцији животне силе човека формулисани су индикатори њене развијености. *Прво*, средња вредност показатеља развијености физичких, психичких и социјалних способности човека. *Друго*, постојање основних група показатеља физичког, психичког и социјалног здравља које изражавају најбоље постојање и развој основних снага човека, формираних у свим основним сферама друштвеног живота – економији, политици, социјалном и духовно-културном развоју.

²³ Фукујама, Ф.: *Крај историје и последњи човек*, Подгорица, ЦИД, 1997, стр. 198.

²⁴ Милачић, В.: *Индустрија знања, нова парадигма одрживог развоја*, Нови Сад, Технички факултет, 2006, стр. 220.

Интеграција ових фактора омогућава оптимализацију напора у оцени развоја животне снаге човека у целини и посбеним сферама друштвеног живота.²⁵

Разматрања о индексу развита људског потенцијала и индексу развита животне силе човека, настају у контексту потреба за што продуктивнијом и профитабилнијом људском делатношћу када се она интелигизује и из тога произилази *захтев да се људи – носиоци знања и умећа (интелектуалног капитала) у организовању радне средине и радног процеса третирају као мислећа и слободна бића са заштићеним интегритетом у свим његовим међусобно условљеним и повезаним компонентама.*²⁶ Овим разматрањима је претходила, пратила и прати активност Међународне организације рада (МОР).²⁷ У овом смислу МОР је на Филаделфијској конференцији (1944) преузео обавезу да припреми програм чија примена би обезбедила остваривање услове рада у којима ће запослени осећати задовољство радом исказујући у пуној мери своје способности доприносећи општем благостању. Полазећи од ових и сличних ставова, у тежњи да се успостави склад између садржаја људског рада и достојанства човека приступило се документима МОР-а, одређивању садржаја пристојног (достојног) рада.

Пристојан рад је дефинисан као високо ефективан рад у добрим производним, социјално-радним и безбедним условима са попуњеним капацитетима, који чини сваког радника задовољним омогућавајући му да у пуној мери испољи своје способности и вештине. То је добро плаћен рад у коме су заштићена права и достојанство радника, којим се они активно ангажују у делатности организације.²⁸

5. Остваривање овако схваћеног много аспектног одређеног пристојног рада у условима противуречног глобалног система разматрана је више пута и са више становништва, а најсвестраније у *Извештају генералног директора међународног бироа рада* (1999).²⁹ У том извештају речено је да пристојан рад *представља глобални захтев и политичку директиву и да много шта у нашој будућности зависи од наше способности да пронађемо решење овог проблема,*

²⁵ Милачић, В.: цитирано дело, стр. 244.

²⁶ Григорев, С. И.: *Индикаторы жизнены сил человека*, Москва, Словарь виталиской социологии, цит. изд., 2006, стр. 95-96

²⁷ Ибид.

²⁸ Жуков, В.И.: *Људски ресурси – индекс социјалног развита становништва*, Београд, ЦУРО, 1996, стр. 9-11.

²⁹ *Report of the Direktor – General*, International Labor Conference, 87^{e2}, Geneva, 1999.

тј. остваривања пристојног рада. Тај рад – пристојан рад, речено је у Извештају представља више оријентир него остварени циљ, и указано на могућност његовог претварања у глобални циљ. Уз то указано је на потребу остваривања четири стратегијска задатка као предуслова за претварање пристојног рада у глобални циљ. Ти задаци су: ширење могућности запошљавања; утврђивање система социјалног запошљавања и развој и учвршћивање система социјалног дијалога и права на једнакост.

У расправама о "пристојном" раду често се указује да је то мање остварени циљ, а више оријентација за остваривање тог циља ("пристојног рада"). Ипак, не само из методолошких, већ и из акционо практичних (усмеравајућих) разлога потребно је, на мање више систематичан начин изложити основне садржаје (елементе) чијем остваривању треба тежити. *Тиме се на одређен начин даје допринос дефинисању пристојног рада и у извесном смислу олакшава и индексација његовог остваривања.* У оваквом приступу може се рећи да је "пристојан" ("достојан") рад: високо квалификован рад; одвија се у добрим производним и социјалним условима са пуним капацитетом; омогућава испољавање знања и умећа учесника; са безбедним условима рада; заштићеним правима и достојанством човека; адекватно плаћен; ангажовањем радника у пословима организације и задовољним учесницима радне делатности. Људска делатност у условима "пристојног рада" представља довољно, "пространство" да се људи исказу као стваралачка, слободна и вредносна бића доприносећи не само вишој продуктивности већ и остваривању човека као генеричког бића. Доприносећи економском расту, остваривањем веће продуктивности, "пристојан рад" јавља се и значајним чиниоцем усаглашавања економског раста и друштвеног напретка.

Економска активност се одвија у оквиру глобалне економије, у глобалном систему са јединственим тржиштем, али разликама међу државама у погледу њихове економске развијености и образаца организовања. У овом смислу се указује и на проблеме у земљама ЕУ у којима нису остварене структуралне реформе које су биле неопходне, што утиче на остваривање концепта "пристојан рад" као глобалног процеса. На остваривање, тачније неостваривање или отежано остваривање тог концепта, значајно утичу два глобална проблема савременог друштва: *запосленост* (незапосленост) и *сиромаштво*.

6. Ова два проблема су међусобно условљена и повезана и препозната је потреба њиховог решавања на глобалном плану (у глобалним размерама) као предуслов остваривања "пристојног рада".

У овом смислу треба схватити и ставове *Генералне скупштине Уједињених нација* (2000) о социјалном развоју и подршци, *Програму МОР-а* о "пристојном раду" и ставове њене седнице 1970. године о спремности да подржи праведну глобализацију обезбеђивање циљева потпуне и продуктивне запослености и пристојног рада уз обезбеђивање поштовања основних принципа и права у области рада. Полазећи од потребе да се остваривање "пристојног рада" промишља и остварује као глобални проблем, комбинацијом исказа о индексима развоја људског потенцијала, животне силе човека и садржаја "пристојног рада" могућа је формулација теорије о новом схватању управљања друштвом које карактерише пораст динамике и сложености друштвених односа, чије решавање тражи "маштовитост" за реорганизацију укључујући ту и промену концепта, на прелазак из друштва људи – произвођача у друштво људи ствараоца.³⁰ Та маштовитост треба да се креће у правцу превазилажења односа конфронтације у сфери рада изналажењем облика социјалног партнерства и солидарне одговорности радника и послодаваца за економски развој (раст) и друштвени напредак изражен у хуманом развоју друштва.

Проблеми успостављања "пристојног рада" разматрају се на глобалном нивоу, на нивоу ужих области друштвеног организовања и на нивоу институционалних облика организовања рада (предузећа, корпорација, и сл.). У овом погледу потребно је критичко промишљање институционалних облика организовања људске радне делатности, посебно у економским наукама,³¹ у изналажењу нових облика организовања усаглашених са променама у садржају и карактеру рада које промовишу знање (и умеће) као најзначајнији развојни ресурс, као интелектуални капитал и интелектуалну својину.³² Нови институционални облици организовања радне делатности треба да омогуће њихова усаглашавања са могућностима које пружа интелектуални капитал у смислу остваривања "пристојног рада" и на њему засноване високе продуктивности радне делатности, основне конкурентске предности у тржишним условима. У овом погледу од посебног значаја је указивање на потребу учешћа запослених у управљању пословима институционалних облика организовања рада. Оваквим приступом, у облицима организовања радне делатности, у одређеном

³⁰ Мајор, Ф.: *Сутра је увек касно*.

³¹ Марковић, Ж.Д.: *Прилог социолошком промишљању глобалне економије*, Ниш, "Економске теме", 1-2/2008.

³² Павкин, Е.П.: *Информација как научна категория*, Москва, Соц. исто, 11/2006.

смислу, нестаје економски и настаје социјално-културни детерминизам.³³

Остваривање "пристојног рада" у појединим земљама има доста специфичности које захтевају озбиљно промишљање уз респектовање односа у глобализирајућем друштву који могу утицати на остваривање "пристојног рада" у појединим од њих. У овом смислу потребно је уважавати *премештање економске моћи са Запада на Исток и јачање улоге државе у креирању политике посебно економске и регулисању тржишта*. Уз то свет све теже налази решења за глобалне проблеме, а регионалне интеграције добијају све већи значај у комуникацијама и сарадњи. Очекује се снажан и неуравнотежен развој а да би се избегле кризне ситуације, тражи се усавршавање правила пословања, преузимање ризика, за одржање стабилности међународне заједнице и у том циљу преузимање одговорности богатих слојева и пословних кругова за социјалну ситуацију уз њихово уважавање основних животних потреба обичног (све сиромашнијег) света. Међутим отежано остваривање "пристојног рада" не треба да остане "за боља времена" када за то буду испуњени услови за његово остваривање. Овај рад – пристојан рад, као стратегијски циљ може се и фазно остваривати, ако се прихвати његов значај као стратегијског циља у остваривању хуманог развоја друштва.

ЛИТЕРАТУРА

1. Марковић, Ж. Д., *Глобализација и проблеми очувања националног културног интегритета*, Ниш, "Теме" 1-2/2000, стр. 37-45
2. Reirnet, E. G. *Globalna ekonomija*, Beograd "Čigoja štampa", 2006. str. 57.
3. Reirnet, E.C.: цитирано дело, стр.16
4. *Report of the Direktor – General*, International Labor Conference, 87^e2, Geneva, 1999.
5. Бабаков, Ф. Д (и други): *Современый глобальный капитализм*, Москва, Алма-прес, 2003, стр. 69-203.
6. Борико, А.: *НЕНТ- мала књига о глобализацији и свету будућности*, Београд, "Народна књига Алфа", 2000, стр 25
7. Векс, У: *Моћ против моћи у доба глобализације*, Загреб, "Школска књига", 2004, стр. 187.

³³ Елгнеев, Б.Я. : *Социальная экономия труда*, Санкт Петербург, 2007.

8. Видянин, В. И., Журавлева, Г.П. (ответвени редактор), *Экономическая теория*, Москва, Инфра, 1997, стр. 63.
9. Глигоријев, С.И: *Глобална система*, Словарь виталиской социологии, Москва, Гордарики, 2006, стр. 60-61.
10. Гозабов, И. А.: *Социальная философия*, Москва, Академический проект, 2007, стр. 283.
11. Григорев, С. И.: *Индикаторы жизнены сил человека*, Москва, Словарь виталиской социологии, цит. изд., 2006, стр. 95-96
12. Ђорђевић, Р.: *Човек, вредност и историја*, Београд, Институт за филозофију Филозофског факултета, 2006. стр. 69
13. Елгнеев, Б.Я. : *Социальная экономия труда*, Санкт Петербург, 2007.
14. Жуков, В.И.: *Људски ресурси – индекс социјалног развитка становништва*, Београд, ЦУРО, 1996, стр. 9-11.
15. Зиновјев, А.: *Запад-феномен западњаинства*, Београд, "Наш дом" –Ade d' home, 2002. стр.306.
16. Козловский, П. : *Етическая экономия как синтез экономической теории*, Москва, "Вопросы философии".
17. Леибин, В. М.: *Глобальная энциклопедия*, цит. изд. сгтр. 57.
18. Мајор, Ф.: *Сутра је увек касно*.
19. Мајор, Ф.: *Унеско: Идеал и акција*, Београд, Завод за међународну просветну, научну, културну и техничку сарадњу и Завод за уџбенике и наставна средства, 1997. стр. 57
20. Марковић, Ж. Д, *Универзализација људских права и заштита интегритета човека*, Ниш, Зборник радова „ Универзализација људских права и остваривање права на здраву животну и радну средину, 1998. стр. 5-20
21. Марковић, Ж. Д. : *Глобална економија*, Ниш, Економски факултет Универзитета у Нишу, 2008. стр. 37-90.
22. Марковић, Ж.Д.: *Глобальная экономика и человеческий фактор*, Соц. ИС., Москва, 11/13/2007, стр. 31-79.
23. Марковић, Ж.Д.: *Прилог социолошком промишљању глобалне економије*, Ниш, "Економске теме", 1-2/2008.
24. Милачић, В.: *Индустрија знања, нова парадигма одрживог развоја*, Нови Сад, Технички факултет, 2006, стр. 220.
25. Милачић, В.: цитирано дело, стр. 244.
26. Павкин, Е.П.: *Информация как научна категория*, Москва, Соц. исто, 11/2006.
27. Ушкин, А. И: *Глобализация у И.,И. Мазур, А.Н. Чумаков, Глобализация-энциклопедия*, Москва, ЦНПП "Диалог"; издательство "Радуга", 2003, стр. 185.

28. Фукујама, Ф.: *Крај историје и последњи човек*, Подгорица, ЦИД, 1997, стр. 198.
29. Чумаков, А. Н.(2009): *Глобализација – контури целотног мира*, Москва, "Проспект" стр.60-89
30. Шарков, Ф.Н.: *Социологија: теорија и модели*, Москва, "Екзамен", 2007, стр. 52.

СВЈЕТСКА ЕКОНОМСКА КРИЗА И НЕУСПЈЕСИ ТРЖИШТА

THE WORLD ECONOMIC CRISIS AND MARKET FAILURES

Слободан Н. Брацановић¹

Економски факултет у Косовској Митровици, Србија

Сажетак: У раду се анализира неуспјех механизма тржишта да ријеши проблем успјешне регулације привредног и укупног економског живота, посебно ефикасне алокације ограничених ресурса и др. Посљедица овог неуспјеха је настајање свјетске економске кризе. Истиче се нужност јаке државне регулативе цијелокупног економског живота као пут изласка из кризе, и хаоса. Капиталистички систем неолибералне економије је пропао. Реформише се улога и значај државе као начина и метода стабилизације и пута просперитета.
Кључне ријечи: држава, економија, екстерни ефекти, средства, криза, хаос, пут.

Abstract: In the paper I discuss market failure to solve problem of successful regulation the economy and toatal economics life. The consequences this failures is beginning a large world economics crisis. To emphasise necessity the strong governments regulation whole economics life as way to exit out of the crisis and chaos. The capitalist system new liberal economy is destruction. Reaffirmation the role and importance government as means stabilisation and the way prosperity.

Key words: government, economy, external effects, resources, crisis, chaos, way.

1. ПРЕТХОДНЕ УВОДНЕ НАПОМЕНЕ

Већ у претходним годинама испољавају се посљедице глобалне, ј. свјетске економске кризе. Јасно је да су узроци кризе настали много раније, а реперкусије су се кристалисале у току 2008. године. На западу се говори о рецсији. Међутим, ово је ублажавање фактичког стања, а суштина реалног тоталитета стварности јесте настајање економске кризе најтеже врсте. Прецизније, капиталистичка економија неолибералног концепта доживјела је крах у историјском смислу, а ово верификују параметри стања у економији. Пропадање и пропаст неолибералног концепта у економији намеће нужност изналажења путева на трновитим економским стазама у хоризонту будућности.

¹ slobodan.bracanovic@pr.ac.rs

2. БЛИЖЕ ДЕТЕРМИНАНТЕ КРИЗЕ

У времену деведесетих година претходног вијека догодило се историјско пропадање *економије* бивших комунистичких, односно социјалистичких земаља у марксистичком смислу, а ово је створило погодан терен и подлогу за политичке ударе у међународном и свјетском окружењу, који су се посљедично ефектуирали у распадању или прецизније истовремено разбијању бивших социјалистичких држава. Мисли се првенствено на разбијачко дјеловање западних земаља на основи стварања привида о историјској побједи капитализма неолибералне економије.

Марксистичко учење је данас готово попуно анатемисано и остављено у историјску прошлост и „музеј старина“. Уколико је Маркс у нечему био у праву, несумњиво је био у праву у предвиђању пропадања капиталистичког система. Међутим, ово *пропадање* било је праћено и пропадањем система које је Маркс и марксизам креирао и замислио, односно система социјализма и комунизма. Уласком у 21. вијек и трећи миленијум многе ствари, токови и процеси ће се измијенити, тако да више нећемо говорити ни о капитализму ни о социјализму у класичном смислу. Налазимо се на прагу новог друштва у коме ће доминирати информатички капитал у превасходном приоритетном смислу а не само финансијски, тј. крећемо се ка информатичком друштву!!! Тржишни механизам је несумњиво отказао и показао историјски неуспјех, а доказ ове констатације је чињеница и сурова реалност актуелне свјетске економске кризе. Економске стратегије, пројекције и концепције „лессе фаирре“ и апсолутизације тржишног механизма нијесу издржале тест времена² и неумитне сложености економске реалности. Откази и неуспјеси тржишног механизма су бројни, а најважнији се могу класификовати у домену:

- 1) позитивних и негативних екстерних ефеката;
- 2) производње и дјелатности јавног сектора у коме се остварује јавни (државни) интерес;
- 3) деформације, непотпуности и имперфектности у погледу информисаности учесника на тржишту;
- 4) регионалног развоја;
- 5) заштите природе, тј. животне средине и очување еколошке равнотеже;

² Тежиште ових критика је било усмјерено на наводну неефикасност јаке државе и њеног апарата и механизма.

- 6) области информационих улагања; посебно јавних инвестиција и јавних добара, природних монопола;
- 7) промовисања динамичких компаративних предности;
- 8) трајних потрошних добара (станова и др.);
- 9) капиталних улагања и др.³

У привредним токовима, појединци (индивиде), домаћинства и привредни субјекти (прдузећа) узрокују остваривање *екстерних ефеката*. Екстерни ефекти су спољашње природе у смислу остваривања *добити или губитка*, а у којим активностима привредни субјект није директно учествовао. Познато је да су велики инфраструктурни системи, тј. комплекс привредних сектора, грана и дјелатности које представљају кичму (и крвоток у ширем смислу) привредне структуре обиљежја остваривања *великих екстерних ефеката*. У овом погледу посебно су индикативне области: енергетике, водопривреде, саобраћаја, телекомуникација, комуналних система, информатике и др. Поред екстерних ефеката у привредној дјелатности се остварују и унутрашњи тј. *интерни ефекти*. Долази до појаве *интернализације екстерних и екстернилизације интерних ефеката* у домену укупности друштвено-економског живота. Интерни ефекти у привређивању и у ужем смислу пословању исто тако могу бити позитивни и негативни за утврђивање коначних резултата. Екстерни и интерни ефекти имају утицаја на: *варијанте и одређујуће опредељујуће алтернативе* у оквирима (габаритима) одлучивања на микро, мезо и макро аспекту, односно у погледу рационалног избора оптималних варијанти и алтернатива. У домену тржишне економије и дјеловања тржишног механизма сваки производ, услуга или активност има своју цијену. Јер, по логици тржишта: *када се нема вриједности нема се ни цијене и обратно*.

Међутим, уколико цијена као резултанта понуде и тражње на тржишту не укључује тзв. *екстерналије* и не обухвата комплетне *трошкове као новчане вриједности утрошака елемената производње и репродукције*, као и ефекте односно *корисности*; *тржиште не пружа адекватне, реалне и поуздане информације*, односно о цијенама које се формирају на тржишту. Тако ни *алокација оскудних и лимитираних ресурса* неће бити ефикасна, рационална и оптимална. На овај начин продукује се тржишна

³ Опширније видјети – Диана Драгутиновић, Милорад Филиповић, Слободан Цветановић: „Теорија привредног раста и развоја“, Центар за издавачку дјелатност Економског факултета у Београду, Београд, 2005. стр. 476, 493 и даље.

стихија и нерационалности, које могу да се превазилазе и превазиђу активном улогом државног механизма у отклањању ценовних диспаритета и неповољних ефеката „екстерналија и дисекономије“. Прецизније, држава није „зло“ како истичу критичари улоге и значаја државе у регулацији привредних токова и цјелине друштвено-економског живота и схваћено и протумачено у смислу неефикасности државне регулативе. Јер, тржишне деформације, аномалије и поремећаји узрокују нужност државне контроле, управљања, усмјеравања и координације у привреди и друштву у цјелини.⁴

Како смо већ истакли, екстерна економија настаје у условима и околностима повезаности, међузависности, међуусловљености и међуузрочности *производних функција* привредних субјеката на тржишту подразумијевајући директне везе. Мјере, поступци и активности једног привредног субјекта имају *директне* позитивне или негативне ефекте на остварене резултате и пословање другог привредног чиниоца. У овим условима *приватни избор* рационалног појединца (индивидуе) неће водити до државног и друштвеног рационалног, сврсисходног и ефикасног избора и резултата односно ефеката. Привредни чиниоци који остварују и креирају екстерне ефекте у свом властитом избору нужно треба да буду *мотивисани* тј. да воде рачуна о ширем и најширем друштвено рационалном и прихватљивом понашању и решењу, а ово се може постићи недлежностима (ингеренцијама) државног апарата и механизма (и њених *институција и институционалних решења*). На овај начин екстерна ефекти се интернализују. Тржишна регулатива у овом случају показује неефикасност, тј. у домену екстерне економије и дисекономије заказује и отказује у потпуности.

Јавна добра се разликују од *класичних добара*, односно употребом јавних добара од стране једног корисника не умањује се употребна вриједност и корисност за друге учеснике. Прецизније, јавно добро није у свом коришћењу ни *компетитивно нити екслузивистичко*. *Приватна одлука и избор појединца* води, истакли смо, до неефикасне локације и алокације ресурса између јавних и приватних добара. Другим ријечима, умјесто да омогућавају ефикасно коришћење јавних добара надокнађујући пропорционални (аликовотни) дио (сегмент) њиховог обезбјеђивања и постојања, појединачни корисници настоје да до

⁴ Са овим у вези видјети - Драгана Миленковић: “Неуспјех тржишта у решавању еколошких проблема“, „Економски погледи“, Економски факултет, Научно истраживачки центар, Приштина-Косовска Митровица, број 1/2000, стр. 1-10.

ових добара дођу или без надокнаде тј. бесплатно или са минималном новчаном надокнадом. Појам јавних добара се не подудара са државним добром односно јавна добра су ширег појмовног обухвата (јер негдје и приватно добро може бити јавно добро и др.) а ми их у овом контексту анализе можемо условно поистовјетити. Трошкови коришћења јавних добара у пракси нијесу равномјерно расподијељени на све привредне учеснике и субјекте, иако исти доносе свим чиниоцима значајне користи. Ова противрјечност (конфликтност) циљева и интереса се у конкретној пракси превазилази ефикасном државном регулативом, односно фискалном политиком (порези и др.) као и мјерама и активностима мотивација тј. стимулација или дестимулација за кориснике јавних добара који се са највишег државног и друштвеног нивоа понашају ефикасно са једне стране или нерационално са друге стране. Улога државе је у реалности практичног тоталитета (свеукупности) стварности неминовна!!!

Непотпуна (имперфектна) информисаност је тако исто узрок отказа тржишта. Информације су често непотпуне, недоступне и скупе, тако да се појединци понекад одлучују на ове могућности са циљем уштеде средстава, тј. теже да изврше *прихватљив* избор. У условима имперфектног тржишта и информисаности долази до поремећаја *идеално замишљене* ситуације у којој постоје *исте цијене* за све потрошаче односно *гранична* (маргинална) *продуктивност капитала* истовјетна у свим производним секторима или *гранична корисност производа* иста за све потрошаче на тржишту.⁵ У пракси, често недовољно информисани потрошачи плаћају *вишу цијену* за исти производ од боље или потпуније информисаних. Лошије информисани потрошачи констатују да је њихова *гранична корисност* нижа у упоређењу са потпуније информисаним чиниоцима и субјектима на тржишту, а ово посљедично доводи до заустављања *сљедеће* потрошње појединих производа. Постоје настојања да се обезбиједе информације од медија или појединаца за које постоји *претпоставка* (хипотеза) да су најбоље (оптимално) информисани на тржишту као: простору сучељавања понуде и тражње, привилеговане конкуренције, ризика, неизвјесности и др. Посљедице ових токова су да се јавља *обликовање* ставова, схватања и мишљења (од тзв. „мисаоних креатора“) који добијају широки маневарски простор за *манипулисање* информационам

⁵ Ово је тзв. „Паретов оптимум“ замишљен као одређено стање равнотеже у привреди коме је нужно тежити.

ресурсима и расположивим информатичким капиталом. Практично стање на тржишту *далеко је од идеализоване* ситуације перфектне информисаности. Стварност на тржишту је *сложена* као уосталом и друштвено-економска реалност у цјелини. *Средства* се не бирају да се постигне потпунији и успјешнији *продор* на тржиште и присвоје поготову високи профити. Јер, по Макијавелију „*циљ оправдава средства*“?⁶

Токови, процеси и догађаји у будућем дугорочном временском хоризонту се не могу прецизно и детаљно предвијети у потпуности и овај чинилац је нови узрок непотпуне информисаности на тржишту. Инвеститори настоје да смање *будуће ризике, непознанице и неизвјесности* у пословању и улагањима, с обзиром да свјесно „жртвују“ дио садашње потрошње у циљу остваривања веће потрошње у будућем времену. Један од могућих метода у овом погледу је *систем осигурања*, али ни овај систем није обиљежја савршене информисаности тако да континуирано постоје изражени ризици и непознанице у будућем дугорочном пословању који су прикривени, (маскирани) тј. нијесу непосредно уочљиви. Тржиште капитала посебно финансијског и других видова, непосредно је директно погођено гдје се умјесто *класичних* тржишних односа јављају форме, видови и облици *дугорочне* повезаности, интеграција, договора, споразума и др. Теже се *минимизирати* дугорочне опасности у привређивању, посебно кристализоване у периоду кризе која је одређење садашњег али и будућег времена и простора.

Ово су тешки примјери отказа тржишта. На овај начин нужна је потреба постојања и дјеловања моћне и организоване државе како у неразвијеним и недовољно развијеним тако и средње развијеним и развијеним земљама. Улога ефикасне савремене и јаке државе истиче се као нужност у трагању за путевима изласка из кризе која је присутна (иманентна) и тешка или претешка глобално посматано тј. на свјетском нивоу.

Критичари регулације друштвено-економског живота од стране државног механизма наводе низ аргумената. По појединим, било каква надлежност (овлашћења и ингеренције) и уплитање државе у привредни и укупни економски живот је погрешно и неефикасно и узрокује контра ефекат. Држава по њима не може да реализује било какву мјеру и активност на сврсисходан и оптималан начин из разлога јер: политичари, чиновници тј. *бироократија*

⁶ Група аутора: „Теорија привредног раста и развоја,“ Центар за издавачку дјелатност Економског факултета у Београду, Београд, 2005. стр. 482-485.

остварују и реализују сопствене активности и поступке једино са становишта перспективе индивидуалног тј. личног интереса, користећи моћ, власт и ауторитет власти тј. владе за постизање сопствених егоистичких циљева. *Посљедице су:* погрешна тј. неоптимална алокација ограничених ресурса, као и умањење индивидуалних слобода посматраних овдје у економском смислу. По овим теоретичарима најбоља је и најефикаснија држава која се најмање тј. *минимално* „уплиће“ (мијеша) у регулисање укупне економске и друштвене активности.⁷ Даље, повезано са овим питањима поставља се и слједеће односно: да ли институционална структура какав је држава води бирократију у *општем интересу* и на добро свих чланова друштва, тј. у циљу повишења нивоа благостања и (општег, животног и личног) стандарда друштва у цјелини, или је у пракси супротан случај?! Често, анализе функционисања државног апарата указују да мјере и активности овог механизма нијесу у интересу свих чланова друштва, већ се у пракси испољава (манифестује) дјеловање *организованих интресних слојева, групација и група* чији је приоритетни и најважнији циљ: освајање политичке власти и заузимање доминантних позиција и положаја управљања државним апаратом, а у тежњи реализовања спектра (лепезе) властитих циљева, интереса и стремљења као и промоција сопствених система: материјалних, финансијских, егзистенцијалних и укупних вриједности. Ови критичари наглашавају да држава у цјелини није самостална и неприкосновена да *одлучује, мотивисана* најширим друштвеним интеерсима и циљевима већ насупрот овом одећеном оћне интересне групације политичком борбом настоје да контролишу и загосподаре најприје политичким, а затим еконодским и укупнимдруштвеним процесима у једној држави.⁸ У *великим групама* брзо се појављују појединци (индивиде) које настоје да за себе присвоје све *користи без улагања ресурса* којима су остварени позитивни или оптимални ефекти, прецизније ови појединци без улагања присвајају ефекте одређених активности. За постизање утврђених циљева првенствено *освајања политичке власти*, истиче се, погодније су мање, осмишљеније и компактније групе са неупоредивим вишим степеном контроле у домену успјешности постизања циљева, расподеле добити (профита). *Политика* доноси ефекте *мањини* и реализује се *редистрибуција богатства*, цјелине дохотка, акумулације, добити, профита и др. У *дугом року* испољавају се

⁷ Исто, стр. 319 и даље.

⁸ Исто, стр. 410 и даље.

посљедице овог начина понашања у погледу лимитирања могућности остваривања динамичног раста и развоја националне економије. У мање развијеним земљама ове политике имају обиљежја *урбано* пристрасних и које директно погађају руралне просторе тј. баш подручја која спадају у дугорочне приоритете привредног развоја. У зависности од величине групације истиче се да активности поједине групе наносе (економске) губитке (штете) осталом дијелу друштва и повећане трошкове који не надокнађују појединци као чланови групе. Критичари даље истичу да се може злоупотребити активност интересних група у циљу *освајања позиција власти и одржавања* на владајућим положајима а директно против циљева и интереса осталог дијела друштва. Посљедице *активног* дјеловања државног механизма се јављају на начин удаљавања *цијена од равнотежног нивоа* и стварајући *вјештачким* методима *вишкове или несташнице* појединих производа (роба намијењених тржишту). *Спречава се* тржишни механизам да ефикасно врши *алокацију* ресурса као и роба и услуга на страни *тражње* (купаца) као и *понуде* (производње). Држава је сада у позицији да *креира* институционалну апаратуру и механизам под властитом *контролом* за *алокацију* оскудних ресурса, као и производа и услуга. Држава може, како истичу опоненти јаче регулативе њеног механизма, да злоупотреби сопствени (локациони) апарат и *награди и стимулише* политичке истомошљенике и подржаваоце на једној и *дестимулише* неистомошљенике и противнике на другој страни. Тако нпр. у ситуацијама прецијењеног курса националне валуте *вјештачки* се ствара несташница девизних средстава. Држава контролише *оскудна девизна средства* да појача властиту *снагу и утицај* и да нанесе ударац својим противницима, мада оваква активност неповољно дјелује на динамику привредног раста и развоја и цјелину друштвено-економских интереса. Тако се долази у ситуацију да се држава понаша као *пристрасна* страна дјелимичних (парцијалних) стремљења и као грабежљивац или оштрије изражено као крадљивац и плачкаш.⁹ Противници јачег уплива државе у привредне токове тј. државног интервенционизма, залажу се за колико је могуће мању улогу савремене државе у регулацији друштвено-економског живота. Ова мишљења се јасно узимају у

⁹ Истиче се од појединих аналитичара сличност ситуације у СР Југославији 1991. год. и касније односно времена блокада, ратова и санкција и да се држава користила оваквим механизмима и инструментима у циљу обезбјеђења функционисања привреде, економије и друштва у цјелини али и властитих интереса.

обзир приликом објашњења и аргументовања улоге модерне државе. Али, примјери из привредног и укупног економског живота доказују да је сврсисходна, рационална и правилна улога значај државне регулације нужна за успјешан дугорочни раст, тзв. „одрживи“ и експанзивни развој. Примјери развоја појединих држава у свијету ово доказују као садашњи друштвено-економски развој Русије, а исто тако и (ново)индустријализованих земаља Далеког Истока и др. Примјери Кине, Јапана и др. ово потврђују. Кина по појединим показатељима већ престиже САД. Тако нпр. стопа привредног раста веома је висока (износи 10% у новијем периоду). Улога модерне државе пресудна је у овим земљама; а не тржишта и неолибералне економије. Ово ће рећи да наведене несавршености тржишног механизма узрокују оправданост јачег и јаког уплива државе у регулацији привреде и друштва без обзира на изнесене критике. Јака држава и влада нужно ће репрезентовати интересе и циљеве ширих друштвених слојева и цјелине друштва, односно поставиће циљеве националне економије као приоритетне по рангу значаја изнад дјелимичних, групних и колективних у ужем смислу и политичких партијских интереса. Наравно у пракси постоје *деформације и аномалије* тј. супротни случајеви да влада као извршни орган државе и политике у реализацији инвестиција са одложеним ефектима у ближој или даљој будућности, када резултате може да присвоји друга влада; тежи доминацији властитих интереса, парцијалних одређења садашње политичке „елите“ чији циљеви могу бити конфликтни интересима друштва тако да ово може бити и анитиразвојна и грабежљива влада. Међутим ове деформације не могу угрозити становиште о нужности државног интервенционизма утолико јачег уколико је израженија и економска и друштвена криза како је у садашњости времена и случај. Исто тако, актуелан је *прелазни* (тзв. транзициони) период са својим многобројним проблемима, непознаницама и неизвјесностима.¹⁰ У прелазном периоду држава мора имати истакнуту улогу и значај тј. у токовима ка трансформисаном и новом друштвено-економском систему посебно сада у условима тешке кризе. Реалност тоталитета стварности јесте тешка свјетска економска и укупна друштвена криза и посебно криза финансијских тржишта, гдје финансијски капитал продукује многоструке шпекулативне активности, махинације и малверзације

¹⁰ О појединим протеклим и садашњим обиљежјима прелазног (транзиционог) периода нпр. видјети: Гојко Рикаловић: „Основни токови и резултати транзиције (приватизације) у СР Југославији (у књизи Драгутина Марсенића: „Економика Југославије“), Економски факултет, Београд, 2003. стр. 459-487.

са новчаним средствима и др. Мултинационалне корпорације западне америчке, у циљу стварања огромних профита и освајања регионалних простора и оскудних ресурса посебно нафте и др. угрожавају интересе и својих и других националних држава. Стојимо на становишту да је снага државе, њеног механизма и апарата јача од моћи мултинационалних корпорација (компанија) мада финансијски капитал игра главну улогу у политици.¹¹ У условима кризе међутим не може се налазити (бар не једино) оправдање за проблеме, грешке и промашаје у *привредном и цјелокупном друштвено-економском расту и развоју*.

3. ОСНОВНЕ ЗАКЉУЧНЕ КОНСТАТАЦИЈЕ

Свјетска економска и укупна друштвена криза започета претходних година у САД са наставком на све западне капиталистичке земље и са посљедицама на цјелокупну свјетску економију показала је и доказала несавршеност и *неуспјешност тржишне* накнадне „екс пост“ регулације посматрано са становишта дугорочног временског хоризонта. Свијет је углавном далеко од остваривања позитивних и високих стопа привредног раста (посебно имајући у виду ниво од 5% и више годишње) већ остварује негативне стопе раста и долази у зоне опадајућих кризних токова. Криза је дугорочног временског хоризонта. Русија, Кина, Индија, Бразил и др. стварају равнотежу.

Капиталистички западни систем неолибералне економије пао је на историјској раскрсници, доживио крах и пропаст. Прецизније доживио је судбину социјалистичког и комунистичког система у марксистичком смислу крајем претходног вијека (1991. год.). Сада западне земље „упумпавају“ на вјештачки начин велика средства за санацију пропалог *финансијског система и банака* (еура и долара) фирме банкротирају и државе усљед неликвидности, незапосленост је огромна праћена масовним отпушањима запослених, буџетски, платно-билансни и трговински дефицит је у експанзивном узлазном (енормном) тренду (у САД према званичним индикаторима буџетски дефицит се мјери билионима долара). Мултинационалне корпорације теже огромним профитима али криза „никоме није брат“ па ни овим компанијама које уцјењују националне и остале државе и пријете бјекством капитала.¹² Тежи

¹¹ О овим савременим трендовима видјети у књизи: Момир Булатовић: „Економија и демократија - Држати главу изнад“ „Јумедиа Монт“, д.о.о., Подгорица, 2011. стр. 36-44 и даље.

¹² Исто.

се пропалој *дерегулацији и апсолутизацији тржишта* и наводној пуној *економској демократији*. Међутим, тржишна регулација се показала као стихијна и хаотична која повећава дезорганизацију и ентропију система. Држава са свјесном координацијом и усмјеравањем развоја је будућност наше Српске земље и свих православних и др. држава.

Осмишљена државна стратегија са тактичким мјерама је најбољи пут из кризе.

ЛИТЕРАТУРА

1. „Економска политика и привредни развој“, (2008), Тематски зборник посвећен великанима наше економске науке академику Николи Чобелићу и професору Драгутину Марсенићу, Редактори Гојко Рикаловић, Биљана Јовановић-Гавриловић, Центар за издавачку дјелатност Економског факултета у Београду, Београд;
2. „Економски погледи“, (2008), Економски факултет, Научно истраживачки центар, Приштина, Косовска Митровица, број 1/2008., март;
3. Стојадиновић, Д., (2003), „Основи научног рада“, Економски факултет, Приштина, Зубин Поток, Академска штампа, Београд;
4. Stiglich, J., (2004), „Економија јавног сектора“, Економски факултет, Београд;
5. Аврамовић, Д., (1996), „Побједа над инфлацијом 1994“, ИДЕИ, Центар за економска истраживања, Београд;
6. Алимпијев, П.М. (1963), „Економическое районирование СССР“, Москва;
7. Булатовић, М., (2011), „Економија и демократија – Држати главу изнад“, „Јумедиа Монт“, д.о.о., Подгорица;
8. Драгутиновић, Д., Филиповић, М., Цветановић, С. (2005), „Теорија привредног раста и развоја“, Центар за издавачку дјелатност Економског факултета у Београду, Београд;
9. Ђурић, З., (2004), „Кина - тајне економског чуда“, Економски погледи, Економски факултет, Научно истраживачки центар, Приштина – Зубин Поток, број 3;
10. Миленковић, И., (2011). „Ризици у међународном банкарству“, Економски погледи, Економски факултет, Научно истраживачки центар, Приштина са привременим сједиштем у Косовској Митровици, број 1;

11. Рикаловић, Г., (2003), *„Основни токови и резултати транзиције (приватизације) у СР Југославији“* (у књизи Драгутина Марсенића: „Економика Југославије“), Економски факултет, Београд,

БРЕНДИРАЊЕ ТУРИСТИЧКЕ ДЕСТИНАЦИЈЕ ЦРНЕ ГОРЕ

TOURIST DESTINATION BRANDING OF MONTENEGRO

Марија Јанковић¹

Универзитет Медитеран, Факултет за пословне студије „Montenegro
Business School“, Подгорица, Црна Гора

Сажетак: Глобализација економских процеса, развијање и настајање нових технологија, комуниколошки бум, утицали су на промјену принципа, на којима се ослања савремена маркетинг парадигма. Традиционални маркетинг примарно тежи задовољавању потреба купаца, док се новија маркетиншка схватања окрећу, поред материјалног и функционалног задовољења потреба потрошача, емоционалној бризи и одржавању дугорочне комуникације са потрошачем, настојећи очувати његову лојалност. На релативно малом тржишту, као што је наше, јасно издиференциран концепт претвара одређену идеју у готов вид услуга, који се нуде крајњим корисницима. Туризам, као једна од најважнијих области у спољној комуникацији са свијетом, пружа комплексну слику о земљи, путем туристичких порука, које укључују: географску позицију, природне, културне и научне вриједности, традицију, историју, нова достигнућа, менталитет и креативност нације. Имајући у виду да туризам има најшире комуникацијске потенцијале, за стварање слике о земљи и нацији, добро постављен и препознатљив бренд, може значајно да помогне општој слици и позицији земље, у циљу повећања извоза, привлачења инвестиција, развоја земље и просперитета туризма. Учинци брендирања видљиви су у јачој потражњи за производима и услугама, порасту цијена некретнина, те бољим туристичким резултатима у брендираном одредишту (дестинацији). Стога је избор стратегије профилације и доброг позиционирања Црне Горе, као туристичке дестинације, кључан за економски просперитет државе.

Кључне ријечи: бренд, позиционирање, брендирање дестинације, емоционално брендирање, еколошка дестинација.

Abstract: Globalization of economic processes, development and emergence of new technologies, and the communication boom, have led to the change of principles modern marketing paradigm relies on. Traditional marketing aims primarily to satisfy the needs of customers, while newer marketing concepts, in addition to satisfying the needs of consumers in a material and functional manner, turn to emotional care and maintenance of long-term communication with the consumer, trying to preserve their loyalty. In a relatively small market, like ours, a clearly differentiated concept turns a particular idea into a complete form of services which are offered to end users. Tourism, as one of the most important areas in communication with the outside world, provides a complex picture of the country through tourism messages which include: geographic position, natural, cultural and scientific values, tradition, history, new developments, the

¹ marija.jankovic.mbs@gmail.com

mentality and creativity of the nation. Given that tourism has the broadest communication potential to create an image of the country and nation, a well-established and recognizable brand can significantly improve an overall image and position of the country resulting in increased exports, larger investment, development and prosperity of the country and its tourism sector. Branding effects are visible in the greater demand for products and services, rise in real estate prices, and better results in a branded tourism destination. Therefore, the choice of a profiling strategy and good positioning of Montenegro as a tourism destination are extremely important to the economic prosperity of the state. Brand strategy requires a selection of common and specific elements of the brand, which the company applies to various products and services, thus increasing the value of the brand. It reflects the number and nature of existing and new elements of the brand and also guides decisions on how to brand new products. The value of the brand is becoming an increasingly important part of the balance of the company.

Keywords: brand, positioning, destination branding, emotional branding, ecological destination

**“Готово све може бити брендирано”
Kevin Lane Keller**

УВОД

Брендирање постаје једна од најважнијих активности сваке иоле озбиљне компаније, а период који долази биће онај у којем ће се компаније диференцирати по степену успјешности свога бренда. Брендирати се може све, од производа, услуга, до градова и земаља. Брендирањем се ствара и подиже углед цјелокупне корпорације. Да би се од производа или услуге створио бренд, потребне су године рада и три елемента: идеја, творац и технологија. Пажљивим стратешким планирањем, на свим нивоима компанијског дјеловања, утиче се на изградњу корпоративног идентитета и имица. Савремена маркетинг парадигма нагласак ставља не само на задовољењу потреба купаца, већ и на сталној комуникацији потрошача са компанијом, давајући значај емоционалном брендирању производа, посебно петодимензионалном брендирању, односно, доживљају бренда помоћу свих пет чула. Хуманизација маркетинга лежи на принципу хуманости, као битној одредници у коју улази маркетинг мисао, узимајући у обзир значај друштвених интереса и циљева. Велику улогу у друштвеном маркетингу имају и предузећа у туризму, прије свега велики туристички оператери, који не само да одлучују, већ и обликују мишљење, те њихова пословна политика снажно детерминише и опредјељује правац туризма. Ријеч туризам потиче од француске ријечи “tour”, што у преводу значи путовање, екскурзија. Туризам је чин путовања у циљу рекреације, као и прибављање услуга ради остварења тог циља. Развој туризма почиње

оног момента када се стекну три основна услова, а то су: слободно вријеме, новчана средства и инфраструктура.

Туристичка индустрија се прилагођава свјетским економским, технолошким, комуникационим, информационим, климатским, социо – психолошким и другим промјенама. Живот људи је квалитетнији, људи имају више краћих годишњих одмора, имају више могућности за задовољавање својих специфичних потреба. Све више људи самостално чекира, плаћа своје туристичке услуге и за то му се пружа све више услова, док се цијене увођењем low cost компанија мијењају. Свјетски туризам није само путовање због једног годишњег одмора, већ има шансе за обнављање животне енергије, одмора од напорног рада, више пута годишње, на различите начине (активно, у забави, узбуђењу, не само пасивном одмору).

Прву дефиницију маркетинга у туризму је дао J. Krippendorf, који га сматра систематским координираним прилагођавањем пословне политике предузећа туристичке привреде, као и туристичке политике државе на локалном, регионалном, националном или интернационалном нивоу, у циљу постизања оптималног задовољења потреба одређених група потрошача и остваривања, на тој основи, одговарајуће добити. Исти аутор истиче да само привреда која је еколошки орјентисана може имати претпоставке за раст у туризму у XXI вијеку.

Примјена маркетинга у туризму, заснива се на општим карактеристикама коришћења маркетинга у услужним дјелатностима, али њена суштина произилази из одређених карактеристика туристичког тржишта и туризма у цјелини. Ту се посебно издвајају:

- директни, индиректни и мултипликовани ефекти туризма на привреду;
- друштвени значај и утицај туризма, који се нарочито испољава у односу на становништво рецептивних туристичких подручја;
- простор, као атрактиван фактор и саставни дио туристичког производа (природни и антропогени фактори) и један од битних чинилаца избора туристичке дестинације;
- заштита и унапријеђење животне средине, као један од предуслова развоја туризма и задовољење потреба туриста;
- туристичка тражња, као хетероген и еластичан тржишни елемент, који захтијева посебан третман у циљу прилагођавања туристичке понуде посебним сегментима тражње;

- значај туризма за развој привреде и друштва, који условљава посебан интерес друштва и државе за развој туризма на свим нивоима.

Најзначајније подручје стратешког карактера у маркетингу услуга јесте креирање маркетинг микса. Тешкоће настају када су у питању одржавање квалитета услуга, улога људског фактора у креирању и понуди услуга, немогућност патентне заштите и проблем иновација услужних производа. Booms i Bitner презентују модификован концепт маркетинг микса за услуге који обухвата: производ, цијену, дистрибуцију, промоцију, људе, појавне облике и процесе. Да би брендирани дестинацију, неопходно је анализирати досадашњи степен развоја туристичке дестинације. Такође је важно одредити колико су развијене форме и облици: еко - туризма, авантуристичког туризма, агритуризма (руралног туризма), сеоског туризма (боравка у аутентичним сеоским срединама), свемирског туризма.

Нов амбијент и нова правила игре намећу другачији поглед, од класичног поимања дестинације са аспекта њених садржаја и капацитета, ка појму дестинације као интегралном идентитету и портфолију доживљаја посматране дестинације, односно простора, који у себи садржи потенцијална обећања и организацијски напор, да их концептуално и по стандардима, испоручи туристима прикладно маркетиншки обрађеног.

Прије брендирања дестинације утврђује се њен идентитет и компаративне предности. Након тога те предности треба упоредити са свјетским трендовима и компаративним предностима конкурентских земаља. Исто тако, неопходно је утврдити постоји ли у иностранству негативна перцепција дестинације која се жели брендирати. Потом се проналазе начини и стратегије брендирања дестинације, како би се туристи привукли и остварили укупни туристички резултати већим.

У креирању порука везаних за бренд, потрошачи се све више ослањају на емоције, а све мање на рацио. Као чињеница се истиче податак да просјечан становник планете бива изложен утицају приближно 2 милиона рекламних порука у току свог живота, а у стању је да упамти једну поруку на 100 виђених.²

Емоционално брендирање повећава вриједност доживљаја за туристе и тиме утиче на степен њихове лојалности.

² Thomas Gad, (2005), „ 4 Branding“, Загреб., стр.119

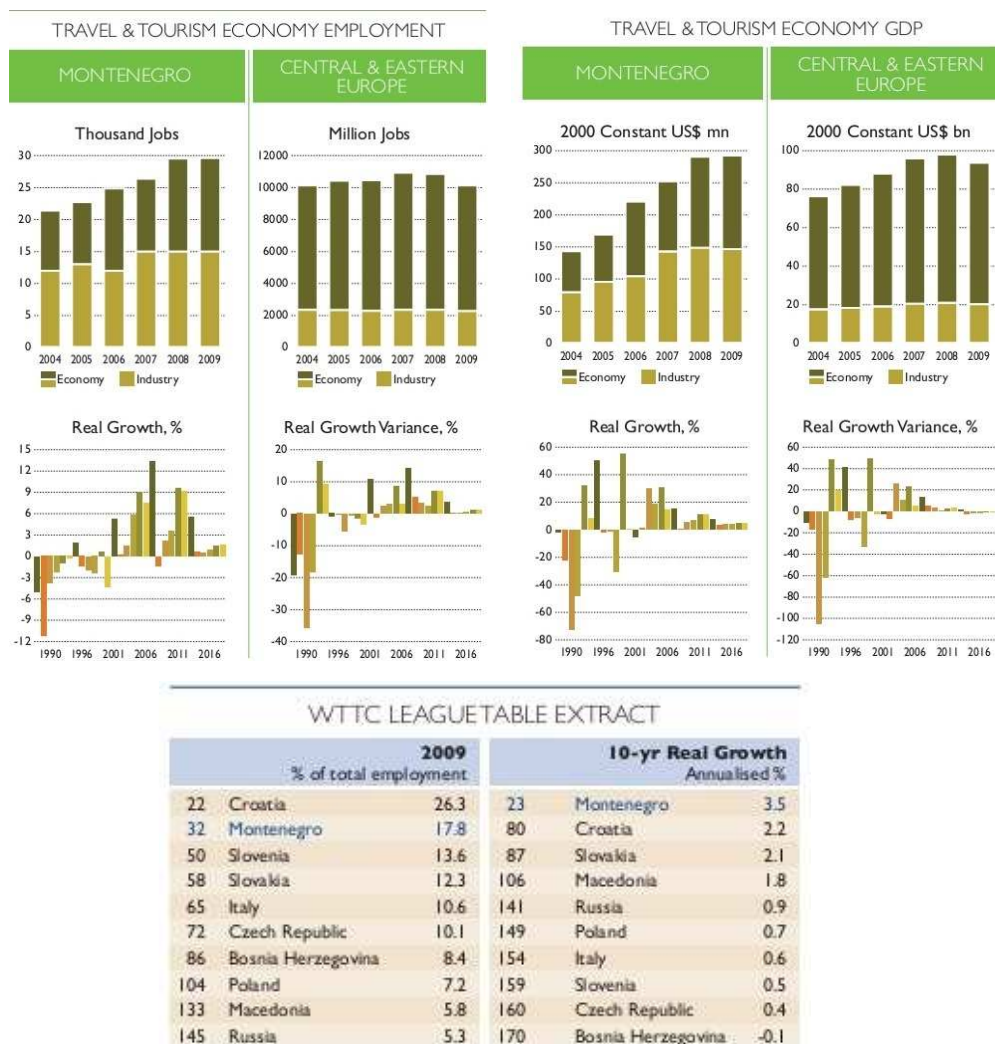
1. ТУРИЗАМ КАО ПОКРЕТАЧ РАЗВОЈА ПРИВРЕДЕ ЦРНЕ ГОРЕ

Од 1970. године па све до данас, свјетски туристички промет се повећао готово пет пута, док је десет водећих туристичких дестинација битно смањило своје тржишно учешће (са 65% у 1970. години на 47% у 2004. години). Самим тим, број туристичких дестинација расте из године у годину. Тренд савремених туристичких дестинација у односу на традиционалне, се смањује. WTO предвиђа највеће изазове везане за развој туризма, а са којима ће се , у наредним деценијама, морати суочити све дестинације, а то су : мање стопе раста, велики број конкурената, захтјевнији потрошачи, однос вриједности за новац, људски ресурси, тржиште управљано технологијом. У табели 1 је приказан БДП, запосленост у туризму, према извјештају WTO, са прогнозом до 2016.године.

Према Извјештају WTTO за 2011. године, број ноћења на свјетском нивоу се повећава, али не рапидно. Очекује се посјета од 970.160.000 туриста, који ће остварити промет од 1.162.7 милијарди\$ (укључујући и трошкове превоза). До 2011. године, међународни доласци ће порастати до 1.362.120.00 туриста, односно оствариће се пораст од 6.6 % и генерисати приходе од 1.789.2 милијарде \$. На европском тржишту ситуација се предвиђа на следећи начин: привући 483.704.000 међународних долазака у 2011. години, остварујући 487.2 милијарди \$ од ноћења (укључени и трошкови транспорта). До 2021. године , остварити број долазака до 644.819.000, што је раст од 2,9% приходујући 683.1 милијарди \$.

Прогноза WTTC за Црну Гору на нивоу БДП-а од туризма предвиђа раст са 20,8% (730 мил евра/ УС \$ 1.018 мил) у 2009. години, тј. 25.6% (€ 1.791.500 мил / 2.290.900УС \$) до 2019. године. WTTC предвиђа да ће стопа запослених у туризму са 29.000 радних мјеста порастати на 41.000. Даље, прогноза о доласцима предвиђа генерисање 41,5 % од укупних долазака из 2009. године на 51.3% до 2019. године (€ 2.070.900 мил). Капиталне инвестиције у области туризма процјењују се да ће достићи 505 мил € до 2019. године са 288 мил € у 2009. години.

Слика 1.: БДП и запосленост у туризму Црне Горе и земљама Централне и Источне Европе, са прогнозом до 2016. год.



(WTTC Economic Impact: Travel & Tourism, p. 9, преузето са сајта <http://www.wttc.org/research/economic-impact-research/>)

Дакле, Црна Гора ће, према истраживању WTCC, у наредних десет година бити водећа земља у порасту туризма и доприносу те гране бруто домаћем производу (БДП), док је по расту броја гостију на другом мјесту, одмах иза Бразила.

Слика 2.: Позиција Црне Горе на европској мапи и оствареном БДП-у и процјена у наредних 10 година

WTTC LEAGUE TABLE EXTRACT					
2009 % of total GDP			10-yr Real Growth Annualised %		
26	Croatia	23.6	19	Russia	6.4
29	Montenegro	20.8	24	Montenegro	6.2
45	Slovakia	14.1	25	Croatia	6.1
57	Slovenia	12.3	34	Slovakia	5.9
66	Czech Republic	10.9	42	Poland	5.6
70	Bosnia Herzegovina	10.3	59	Czech Republic	5.1
77	Italy	9.6	63	Macedonia	4.9
108	Poland	7.7	90	Bosnia Herzegovina	4.5
139	Russia	6.2	98	Slovenia	4.4
140	Macedonia	6.2	169	Italy	1.9

(WTTC Economic Impact: Travel & Tourism, p.9, преузето са сајта <http://www.wttc.org/research/economic-impact-research/>)

Црна Гора је најбрже растућа дестинација на свијету и у прирасту инвестиција, саопштено је на прес конференцији одржаној на Самиту Савјета у Лас Вегасу. (слика 3)

Слика 3.: Црна Гора као најбрже растућа дестинација у свијету

WTTC LEAGUE TABLE EXTRACT					
2009 % of total exports			10-yr Real Growth Annualised %		
23	Montenegro	39.6	1	Montenegro	10.7
27	Croatia	36.8	53	Bosnia Herzegovina	5.8
67	Bosnia Herzegovina	13.6	67	Croatia	5.4
96	Italy	7.4	87	Slovenia	5.0
102	Macedonia	7.0	88	Czech Republic	5.0
105	Slovenia	6.8	92	Macedonia	4.9
111	Poland	5.6	96	Slovakia	4.8
122	Czech Republic	4.7	126	Poland	4.0
135	Russia	3.9	164	Italy	2.5
142	Slovakia	3.4	167	Russia	2.4

(WTTC Economic Impact: Travel & Tourism, p.14, преузето са сајта <http://www.wttc.org/research/economic-impact-research/>)

WTO предвиђа велике изазве са којима ће се суочавати туризам у наредним деценијама, а оне се највише односе на :

- раст туристичког промета уз мање стопе раста;
- велики број конкурената – великих, ал и појава све више малих, али флексибилних компанија, које ће бити спремне да

се брзо и лакше прилагођавају промјенама на тржишту тражње;

- све захтијевнији потрошачи и тражи се однос – 2 вриједност за новац 2;
- све већи значај људских ресурса, за шта ће бити неопходан континуирани тренинг и прилагођавање промјенама, савременим знањима и вјештинама;
- тржиште управљано технологијом – резервациони системи, онлине боокинг, богати информациони системи.
- Веома је важно познавати психологију туристе будућности. Туриста будућности има неколико појавних облика :
- пословни туриста – искусан, захтјеван, временски осјетљив , жели изузетну услугу, али је вољан да плати високу цијену за додатну вриједност;
- аутентични туриста – жели “ живјети локално” , неупадљив у друштву , етнички орјентисан;
- културни туриста – широки погледи на свијет, путује да упозна друге културе, да појача свој либералнији став рема животу;
- доживљајни туриста – има жељу за самоактуелизацијом , трагањем за ширим значењем и осјећајем вриједности, услед чега упражњава свој хоби или професионалну активност на одмору.
- Очекиване промјене у свјетском туризму су следеће: смањење трошкова путовања, смањење дужине боравка, промјене у начинима резервисања одмора, промјене у главним мотивима путовања, континуирани раст понуде и тражње, значајне демографске промјене (старија популација, промјене у саставу породице), повећан број индивидуалних путовања (самостално организованих), повећана диверсификација дестинација и производа, употреба викенд кућа (“ 2nd homes “), повећана миграција становништа, нове прилике за будући туризам у “ low cost” авио компанијама и Интернет.

2. БРЕНДИРАЊЕ ДЕСТИНАЦИЈЕ

“ У тренутку рађања наше планете, најљепши сусрет земље и мора догодио се на Црногорском приморју. Када су сијани бисери природе, на овом тлу захваћено је пуном шаком” – Лорд Бајрон

“ ...Бренд је обећавајућа вриједност – то значи да одређена регија или град треба да дефинише шта је то што је вриједно онима које би

било добро привући у исти; ту се мисли на инвеститоре, туристе, иностране компаније и друге различите профилисане субјекте..”

Sicco Van Gelder

Свјетска туристичка организација (UNWTO) предвиђа да ће међународни туризам да расте годишњом стопом од 4%. До 2020. године, Европа ће и даље остати најпопуларнија туристичка дестинација, са благом тенденцијом пада. Број путовања на дуже стазе ће расти мало брже од међурегионалних и до 2020. године, њихов удио ће порасти са 18% у 1995. години на 24%. Градиће се подводни хотели, као што је хотел “Хидрополис”, који је требао да се отвори у Дубаију током 2006. године³, или хотел “Посејдон” у лагуни острва Фици. Футуристи сматрају да ће се градити покретне хотелске платформе, које се могу привремено монтирати било гдје на планети. (Пројекти АНАКЛИА I и II).

Сложеност политичких, привредних, социолошких и културолошких услова на националном, регионалном и локалном нивоу, тражи што прецизније идентификовање услова и потенцијала, те организационе структуре и палете инструмената, како би се створили услови за коришћење дестинацијских потенцијала, са циљем удовољити туристима по “он деманд” принципу.

Методологија грађења брэнда у управљању туристичком дестинацијом подразумијева да дестинације као брэндови: 1) пружају сигурност и гаранцију одређеног квалитета, али и конзистентност; 2) осигуравају темељ за позитиван однос између туристичке дестинације и крајњих корисника и 3) дају темељ за детектовање којем потрошачком сегменту крајњи корисник, тј. туриста припада. Свака дестинација да би се брэндира, мора да испуњава три основна критеријума:

1. тачку диференцијације (Point of difference) – одражава проактиван и транспарентан фокус на крајњег корисника, уз стално вођење рачуна о квалитету на свим комуникацијским и продајним нивоима, те позитивну и сталну реакцију и подршку свим сугестијама и реакцијама туриста;
2. позиционирање на тржишту (Positioning) – подржава напор да се дестинација интензивно инсталира у свијест потенцијалног туристе и
3. димензију дестинацијског брэнда као карактеристике (Destination Brand Personality Dimension) – успостављање

³ Хидрополис – подводни хотел и одмаралиште – пројекат који је требао бити изграђен на дубини од 20 м испод површине мора, у Персијском мору, наомак Јумериа плаже у Дубаију, www.hydropolis.com

емотивних, флексибилних, кооперативних, едукативних веза са потрошачем.

Црна Гора има могућности да брендира туристичку дестинацију и то је њена дугорочна перспектива. Позиционирање дестинације као бренда је слојевит поступак, са наглашеним значајем. Дестинацијске менаџмент организације (ДМО) у фокусираној и језгровитој поруци (бренду) морају обухватити главне атрибуте дестинације, која има значај за циљне потрошаче, истовремено их диференцирајући од конкуренције. Циљ је створити препознатљив имиџ дестинације у свијету⁴.

WTO је дефинисала осам кључних фактора, који треба да се испуне за улазак нове дестинације на свјетску туристичку мапу, а то су :

- политичка жеља и подршка развоју туризма,
- институционални и правни оквир,
- развој свих врста транспорта,
- инвестиције,
- интеграције,
- промоција и комерцијализација,
- јавно и приватно партнерство,
- квалитет.

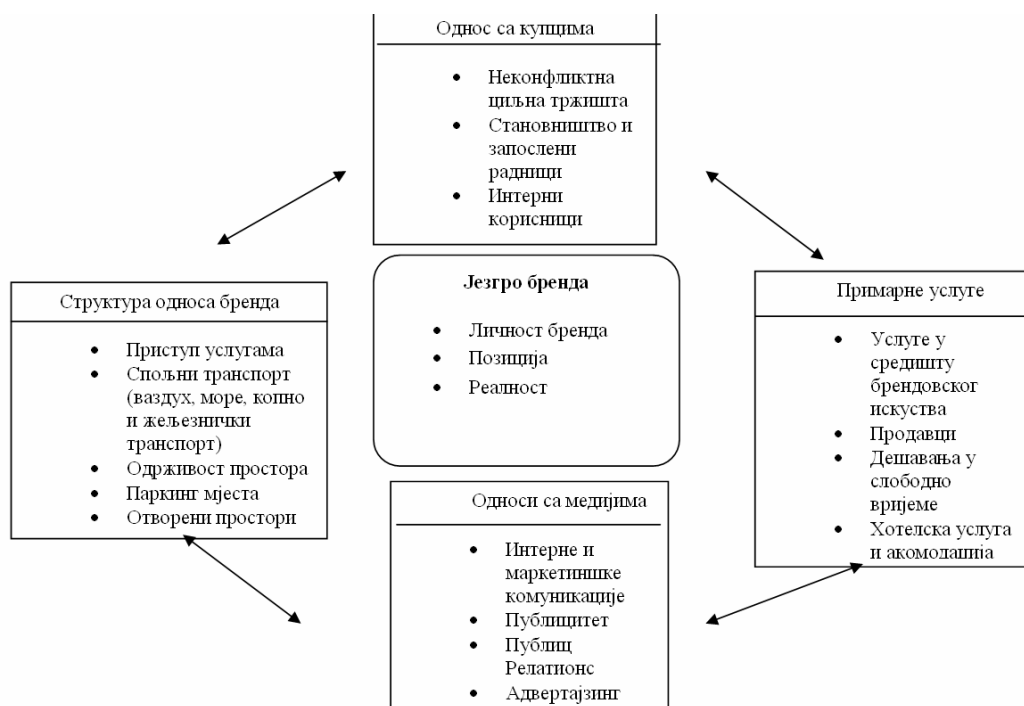
Позиционирање је кључни процес успјешног управљања брендом. За успјешност процеса брендирања неопходно је познавање карактеристика, по којима потрошачи вреднују конкурентске брендове и правилно одабирају позицију сопственог бренда. Стратегија бренда се заснива на композицији елемената, који ће бренд дестинацију учинити препознатљивом, као и на карактеристикама циљне групе потрошача. У процесу позиционирања, основни задатак јесте да се кроз комуникацију, пренесе вредносна понуда. Анализирањем садржаја слогана туристичких дестинација, може се извести одређена типологија дестинацијског позиционирања, кроз коришћење одређених садржаја понуде.

Туристички производ мора бити интегрисан, представљајући комбинацију материјалних и нематеријалних елемената понуде, којима се задовољавају потребе туриста, директно детерминишући имиџ једне дестинације. Канали продаје све више добијају на значају, с обзиром на велику еластичност туристичке тражње и могуће проблеме пласмана туристичких услуга. Избор канала

⁴ Туристички промет у Црној Гори из године у годину има шест приморских општина, чак више од 95% укупно остварних долазака и ноћења туриста.

продаје на појединим тржиштима, завистан је од низа фактора, међу којима су најважнији : мотиви туристичких путовања, индивидуализација тражње, информисаност о понуди. Цијене туристичких добара и услуга треба да су веома издиференциране, било да је ријеч о сезони, квалитету објеката у којима се услуге пружају, различитим тржишним сегментима и др. Промоција је инструмент маркетинга, помоћу којег понуђач успоставља и одржава процес комуникације са потрошачем. Нужно је имати одговарајућу стратегију наступа , буџет, као и избор пропагандних средстава по фокусираним тржиштима. Према Ецхтнеру и Ритцхие (1991) имиџ дестинације умногоме зависи од холистичке импресије коју носе туристи. Бренд дестинације је значајан фактор који детерминише избор једног туристе (Лее, О’Леару анд Хонг, 2002). На слици је приказана узајамна међуповезаност језгра бренда, односа са купцима, медијских канала, као и брендовске структуре односа, која је према Хакинсону, релевантна за повећање вриједности брендовске дестинације (2004).

Слика 4.: Језгро дестинацијског бренда
(прилагођено према Хакинсону, 2002)



Препозната бренд дестинација је обећање да ће туриста поново доћи и да јој вјерује. Дестинација коју туриста препознаје, осигурава квалитет производима, услугама и цјелокупном чулном искуству које посјетилац добије. Јака координација свих институционалних структура, посебно хотела, обликују заједничку визију и утичу на развој, како би се посјетиоцима обезбиједио висок квалитет и позитивно дестинацијско искуство.

2.1. Брендирање туристичке дестинације Црне Горе

Црна Гора је, по природи ствари, окренута очувању оног највреднијег што има – природним љепотама, какве се не могу наћи ни на много ширим просторима. 60% њене територије спада рељеф висине преко 1000 м надморске висине. Црна Гора има шансу да кроз сегментацију, специјализацију, стандардизацију и диверсификацију туристичке понуде, изгради имиџ међународно признате туристичке дестинације.

Туристичка понуда Црне Горе сваке године се представља на престижним туристичким сајмовима, у Лондону, Братислави, Москви, Брелину, Љубљани и другим свјетским познатим сајмовима. Промотивна активност би на ино-тржишту посебно требала бити усмјерена према следећим сегментима (групама): туристима из Норвешке (због оријентисаности ових туриста на здравствени туризам), туристима из Русије, Украјине, Израела, (који су јако заинтересовани за планински туризам), туристима из Италије, (највише заинтересованих за ловни туризам на Скадарском језеру и ширем подручју). Са обала Црне Горе крећу најкраћи морски путеви, доступни земљама средње Европе. Лука Бар, која је пругом преко Београда, повезана са свим европским градовима, оспособљена је за пријем великих количина терета, тако да у блиској будућности може постати једно од најпрометнијих саобраћајних одредишта у овом дијелу континента. Двије најудаљеније тачке у Црној Гори спаја само 190 километара ваздушне линије. Земља која има 40 језера, представља само 0.14% површине европског континента.

Под утицајем великих разлика у надморској висини, климатских прилика и рељефа, на територији Црне Горе, биљни и животињски свијет је прилично богат. Богатство дивљачи, риба и прица, обезбјеђује добре могућности за развој спортског лова и риболова, који у последње вријеме представљају веома атрактивне облике туризма, при чему се не смију изгубити из вида границе рационалног искоришћавања.

Црногорски градови, проткани архитектуром разних периода, одузимају дах и на тренутак враћају у вријеме када су настали. Свим манифестацијама, којих има у изобиљу, туристима омогућавају упознавање са традицијом и обичајима⁵.

Познато је да се европска туристичка тражња законито све више усмјерава према еколошки најповољнијим туристичким дестинацијама, што са друге стране, повлачи захтјев за подизање општег нивоа еколошке културе грађана. Еколошки мотивисане дестинације биће све чешће и популарније у будућности. Због остваривања непосредног контакта са домаћом средином, туризам може најбоље да афирмише идеју и стварност еколошке државе, али и да је девалвира, ако се она не примјењује у стварном животу. Популаризацијом концепта еколошке државе, Црна Гора се на нов начин представља туристичкој Европи. Представљајући своје еко потенцијале, скреће пажњу на туристички рејтинг. Све више добијају на значају туристичка мјеста и регије већих еколошко – рекреативних капацитета, као што су зелене оазе. Тражња се све више помјера према планинском туризму. Доступни еколошки производи од: меда, сира, млијека, кајмака, до јагњетине и других, имају великог потенцијала.

Примарне еко – туристичке вриједности су: топло Јадранско море, разуђене плаже, Скадарско језеро, кањони, вијенци високих планина, језера, крашка врела итд. Данашње материјалне могућности су неповољне, пројекти скупи, генерацијски дугорочни, а свакако се не смију изоставити посљедице кризе. Без непосредне финансијске помоћи финансијских фондова из система УН, Европске Уније и других међународних групација, не може се успјешно извести ниједан пројекат.

Већ дуже од 100 година, заштита природе служи као симбол еколошке уставне повеље Црне Горе и захтијева управљање црногорским значајним учешћем у нетакнутим и дивљим подручјима Европе. Површина од 237.899 ха је под међународном заштитом и и 100.000 ха националних паркова, који чине 20% укупне територије земље од 13.812 км². У условима све прихваћенијег “еко туризма”, национални паркови добијају посебну улогу. Четири простора су проглашена заштићеним, по принципима заштите природе, којима је дат карактер Националног парка, а то су: Ловћен, Биоградска Гора, Дурмитор и Скадарско језеро. Појам се

⁵ У Црној Гори постоји 50 археолошких локалитета, 50 већих архитектонских комплекса, преко 200 објеката архитектуре сакралног карактера и око 900 меморијалних споменика из периода НОБ-а. (проф. др Ускоковић Б., „ Маркетинг менаџмент у туризму „ ЦГ, Подгорица, стр.110.)

такође односи на Комове, Орјен, Сињајевину, Проклетије и Маглид, као и на заштићене зоне, у близини националних паркова, гдје је око 70% изворне природе нетакнут, са обиљежјима који пружају интензивне чулне доживљаје природе. Национални паркови имају велики значај за развој туризма, гдје поред атрактивних својстава паркова на масовност посјете ових подручја, утиче и њихова културна функција, која пружа могућности културног доживљавања, од упознавања природних феномена, културних и историјских споменика, етно социјалних карактеристика, до низа психофизичких смирујућих дјеловања. Важно је указати на значај заштићене природне баштине за проглашење еколошке земље, као и на туризам Црне Горе. Дурмитор, Котор са Боком, уписани су у листу свјетске баштине UNESCO-а, басен кањона Таре у списак објеката Биосфере UNESCO -а и Скадарско језеро у Листу мочвара по Рамсарској Конвенцији. Развој еко села је на добром путу да постане црногорски туристички бренд. Дурмиторско село Подгора званично је уврштено у међународну мрежу еко села. Туристичка понуда Жабљака треба још много више да се прошири.

Године 1991. Парламент је представио Црну Гору еколошком државом. 2001. године формирана је Комисија за одрживи развој и усвојен је Мастер план за одрживи развој туризма, чиме је одговорност за спровођење политике додијељена међуминистарском савјету, приватном сектору и разним заинтересованим странама у сектору туризма. Међутим, бројни су проблеми дивље градње на цијелој територији Црне Горе, као и проблем неодрживог урбаног развоја. Држава мора имати пуну подршку еколошко развојном путу, која би требало да се огледа у проширењу заштићених подручја, појединачним програмима развоја, повољним кредитима појединаца. Октобра 2009. године престижни часопис “National Geographic” је у свом специјалном издању, посвећеном путовањима, на насловној страни, објавио фотографију Светог Стефана и Црну Гору сврстао у 50 најљепших мјеста на планети. Поред Црне Горе, на листи су се нашле још три европске земље. 2003. године Свјетски савјет за туризам и путовања, установљава престижну награду за примјену развоја одрживог туризма “Tourism for Tomorrow Award”, која се додјељује у четири категорије: Destination Stewardship Award, Conservation Award, Community Benefit Award i Global Tourism Business Award.

2002. године је рокренут пројекат “Wild beauty” од стране Националне туристичке организације. Појам “Wild beauty” дефинише природу која није у великој мјери нарушена утицајем човјека и која услед тога људском уму даје интензиван угођај и

дубоко задовољство, било да настаје путем чулног доживљаја (попут облика, боје, звука) или разумијевањем природних облика и модела.

Пројекат “*Montenegro Wild Beauty: екологија по природи*” се темељи на приказивању Црне Горе, као туристичке дестинације, која почива на принципима екологије и одрживости. Поред тога, дефинисани су “Wild beauty” смјештајни објекти, који се налазе у оквиру “Wild beauty” области или у њеној близини. Смјернице и стандарди који су дати у рручнику “ЕКО Lodge” дају кратак преглед међународних норми и захтјева, везаних за ове објекте, у смислу очувања природе, као и званичне стандарде за туристички смјештај, са посебним освртом на двије: wild beauty resort и wild beauty eco lodge. Wild beauty објекти се разликују од традиционалних, по специфичном осјећају простора, смјештени у нетакнути природни амбијент, са посебним чулним доживљајем за посјетиоца, наглашеним емоционалним брендирањем за њега.

У контексту брeнда, дестинацијски лого олакшава препознавање дестинације, њеног имица и идентитета, дјелимично прије или након туристичког искуства. Када би туристи бирали између хиљаде дестинација, дестинацијски лого би ефикасно утицао на њихову свјесност о жељеним дестинацијским атрибутима (Ван Риел анд Ван ден Бан, 2001), смањујући трошкове информисања о дестинацији. Препознатљиви лого “Montenegro Wild Beauty” није само паметан маркетиншки потез, како би се привукао све већи број туриста, већ и својеврсно обећање становницима Црне Горе да ће се Влада посветити очувању црногорских природних и културних богатстава. Овај логотип је постао препознатљива робна марка за низ квалитетних производа са овог подручја (сувенири, текстилни производи, итд.).

Слика 5.: Лого “Montenegro Wild Beauty”



Министарство туризма и Национална туристичка организација⁶ настављају стратегију позиционирања Црне Горе на међународном тржишту, путем кампање “ Experience Wild Beauty”. Промотивни спот “ Beathtaking Montenegro” емитован је на водећим глобалним ТВ мрежама: CNN, EuroNews, Travel Channel и , по први пут, на ВВС-у. (спот је емитован у различитим интервалима у трајању од по 60, 30, 10, и 6 секунди). На CNN-у кампања је трајала 5 мјесеци. Осим генералне кампање која је трајала 30 секунди, Црна Гора је била спонзор временске прогнозе, током које је емитован спот у трајању од 10 секунди. Спотови Црне Горе су се емитовали у просјеку 10 пута дневно. Три мјесеца је трајала реклама на ЕуроНевс - у, којег гледа више од 180 милиона људи у Европи, емитован на девет свјетских језика. Спот је урађен у девет језичких варијанти и то на: енглеском, њемачком, француском, руском, португалском, шпанском, италијанском, арапском и турском језику. Спот је емитован у просјеку 7 пута дневно. Реклама на ВВС-у је трајала три мјесеца, укључујући и наградну игру (спот око 20 секунди), као и он - лине кампању на сајту ВВС-ја. Емитовано је просјечно 6 спотова дневно, а ову станицу прати 200 милиона домаћинстава. Travel Channel – промотивни спотови су емитовани три мјесеца у просјеку 10 пута дневно.⁷ (Овакви и слични пројекти се и даље финансирају комбинацијом Владиних средстава и средстава међународних донаторских организација и ЕУ , као и улагањима приватног сектора, и кроз порезе из туризма, док је дат предлог за укидање еколошке таксе за одређена возила, прије почетка наступајуће љетње сезоне 2011., а која је уведена 2008. године).

Пројекат “*Made in Montenegro*” се реализује од октобра мјесеца 2003. године, промовише потенцијале Црне Горе, домаће производе и произвођаче и резултат је пројекта “ Повећање конкурентности домаћих предузећа ”. Институционална кампања “*Made in Montenegro*” има за циљ да анимира цјелокупну јавност, директно се обраћајући како произвођачима, тако и потрошачима, свим трговинским мрежама и туристима. Стављање робне марке “*Made in Montenegro*” посебно је усмјерено ка туризму, као стратешкој грани развоја Црне Горе. Дурмитор је подручје, које је због привреде базиране на туризму и пољопривреди, сачувано од

⁶ Водећи стубови макро организације у Црној Гори су: Министарство туризма, Туристичка организација Црне Горе, Удружење туристичке привреде , Туристичка друштвена организација.

⁷ Према истраживању агенције „ European Media & Marketing Survey“ Travel channel је један од најгледанијих канала са фокусом на путовања.

штетних утицаја модерне цивилизације. Еко зона је је смјештена у три општине: Жабљак, Шавник и Плужине, и задовољава најстрожије еколошке стандарде. Основна идеја пројекта “Еко зона Дурмитор” је да се усмјеравање развоја врши у правцу коришћења еколошких потенцијала, тежећи отварање нових врста дјелатности, што би обезбиједило значајан број нових радних мјеста и преорјентацију већ постојећих. Како се не би изгубио склад са цијелим подручјем, неопходно је усвојити законе, на чијим би се основама могао читав пројекат доследно спроводити.⁸ У међувремену, треба усвојити просторни план, са архитектонским рјешењима, која ће се ослањати на традиционалне дурмиторске куће и планински стил градње. Таква рјешења ће бити стимуланс за повратак старих заната, етно села, домаће радиности и мале привреде, што може врло брзо донијети видљиве резултате. Планови везани за промоцију и имплементацију овог пројекта су:

- Интернет презентација, која би представила основне замисли пројекта Еко Зона Дурмитор;
- прављење шире имплементације коалиције НВО сектора за имплементацију програма у цијелом региону;
- одржавање семинара о органској пољопривреди на Дурмитору;
- семинар о еко селима;
- усаглашавање законске регулативе са европским стандардима у овој области;
- обезбјеђивање сертификата за земљиште Еко зона Дурмитор;
- успостављање сарадње са Министарством туризма, са циљем да се кроз овакве пројекте оснажи туристичка валоризација региона.

⁸ www.ekozona.com.

Слика 6.: Традиционалне дурмиторске куће, пружају осјећај аутентичности и тоpline (преузето са сајта www.ekozona.com)



Потенцијал Дурмитора у циљу грађења брeнда је велики. Реализацијом пројекта “ Еко зона Дурмитор” несумљиво би се робoљшао ефекат живљења људи са тог подручја.

ЗАКЉУЧАК

Туризам је једна од најекспанзивнијих привредних области, која поприма сва обиљежја глобалне економије. Специфичност тржишта услуга, тачније туристичког тржишта, доприносе наглашеној потреби за маркетингом, с обзиром да се код продаје туристичке услуге укључују укупне повољности, које пружа туристичка дестинација. Неопходност координирања активности, бројних елемената понуде, који учествују у подмирењу туристичких потреба је важна. Треба истаћи да постоји наглашена потреба да маркетинг, због низа специфичности које туризам посједује, буде широко прихваћен.

Туризам у Црној Гори има карактеристике једног од основних праваца привредног развоја, с обзиром да Црна Гора по бројности, високом квалитету и комплементарности туристичких вриједности, спада у ред најатрактивнијих дестинација на Медитерану. Погодности Црне Горе, као услов да се она развије као препознатљива бренд дестинација, су: њен географски положај, драматичност рељефа, богатство хидрографских елемената, богат биљни и животињски свијет, бурна историја, атрактивна језера итд. Типска израженост простора, његова функционалност, обезбјеђивање квалитетне инфраструктуре, уз адекватне маркетиншке напоре, омогућиће бољи развој свих видова

туристичког промета (купалишног, планинског, еко-туризма, свих облика спортског туризма, итд.)

Међусобна условљеност концепта брендирања дестинације и туристичке понуде Црне Горе, снажно су повезана, истичући у први план све елементе услужног сектора, које Црна Гора може да понуди. Дефинисаним Мастер планом, као једном од најцјеловитијих студија о туризму, на прегледан, систематичан, документован и научни приступ, третира се проблематика Црне Горе, као маркетинг дестинације. Поред проблематике, везане за смјештајне капацитете, инфраструктуре за слободно вријеме и ширине понуде, посебни проблем везани су за саобраћајну и комуналну инфраструктуру. Развој туризма захтијева и виши степен кадровске оспособљености, у првом реду рјешавање дефицитарности поједних профила из домена угоститељства, веће усклађености програма образовања са стварним потребама туристичке привреде, рјешавање проблема из области сеоског запошљавања и његовог постепеног прелажења у перманентно запошљавање кроз продужене сезоне⁹.

Кроз низ пројеката који се успјешно реализују у туризму Црне Горе, ова дестинација је најбрже растућа дестинација у свијету. Пропагандним кампањама и рјешавањем наведених проблема, позитивно се може дјеловати у циљу стицања позитивног утиска о туристичкој дестинацији Црној Гори, њеним природним љепотама и ресурсима, као и могућностима за инвестирање.

ЛИТЕРАТУРА

1. Aaker, David A. (1991). *Managing Brand Equity*. New York: Fere Press.
2. Aaker, David A. (1996). *Building Strong Brands*. New York: Free Press.
3. Blain C., Levy S., Ritchie B., (2005) “ Destination Branding : Insights and Practices from destination Management Organizations “ , *Journal of Travel Search*, Vol. 43.
4. Echtner, Charlotte M., and J. R. Brent Ritchie (1991). “The Meaning and Measurement of Destination Image.” *Journal of Tourism Studies*, 2(2): 2–12.

⁹ Проф. др Борислав Ускоковић, (2000)“ Маркетинг – менаџмент у туризму Црне Горе “, Подгорица, стр.186

5. Harrison, S. (2002). "Culture, Tourism and Local Community: The Heritage Identity of the Isle of Man." *Journal of Brand Management*, 9 (4/5): 355–71.
6. Kotler, P. and Kevin, L. K. (2005) 'Marketing Management, 12th edn, Prentice-Hall, Upper Saddle River, NJ.
7. Kotler, P., and D. Gertner (2002). "Country as a Brand, Product, and Beyond: A Place Marketing and Brand Management Perspective." *Journal of Brand Management*, 9 (4/5): 249–61.
8. Lee, G., J. T. O'Leary, and G. S. Hong (2002). "Visiting Propensity Predicted by Destination Image: German Long-Haul Pleasure Travelers to the U. S." *International Journal of Hospitality & Tourism Administration*, 3 (2): 63–92;
9. Thomas Gad , (2005), " 4 Branding", Zagreb
10. Travel and Tourism Economic Impact Montenegro 2011, http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/mon_economic_impact_low_res.pdf
11. Божо Михаиловић, (2005), " Маркетинг у туризму", Цетиње
12. Борислав Ускоковић, (2000), " Маркетинг – менаџмент у туризму Црне Горе " , Подгорица

**СОФТВЕРСКА ПОДРШКА ДУ ПОНТОВОМ МОДЕЛУ
ФЛЕКСИБИЛНОГ УПРАВЉАЊА ПРОМЕНАМА
РАЧУНОВОДСТВЕНЕ ПОЛИТИКЕ РЕЗЕРВИСАЊА СА
СВРХОМ ОСТВАРИВАЊА ЦИЉЕВА МЕНАЏМЕНТА**

**SOFTWARE SUPPORT TO DUPONT MODEL OF FLEXIBLE CHANGE
MANAGEMENT OF ACCOUNTING POLICY PROVISIONS WITH PURPOSE
OF ACHIEVING THE OBJECTIVES OF THE MANAGEMENT**

Сенада Куртановић¹
Економски факултет у Бихаћу, БиХ

Сажетак: *Пораст незапослености, пад вредности дионица, затварање предузећа су само нека од сведочанстава данашње БиХ привреде које су последица напуханих резултата и нереалних профита. Ове чињенице би требале променити и пооштрили како законску регулативу, тако и рачуноводствени приступ вредновања имовине и успешности предузећа. У условима растуће економске кризе највећи број предузећа проналази легалне начине да своје пословање прикажу што бољим премештањем трошкова из једног периода у други. У овом раду пажња је усмерена на модел управљања променама рачуноводствене политике резервисања са циљем постизања одговарајућег резултата. Циљ овог рада је кориштењем ове могућности исказати реалан обрачун финансијског резултата који ће задовољити различите интересе у предузећу те софтверски приказати промену рачуноводствене политике резервисања Ду Понтовим системом показатеља.*

Кључне речи: *менаџмент, резервисање, политика трошкова, Ду Понтов систем показатеља.*

Abstract: *The increase of unemployment, fall of stock value, closure of companies are only few testimonies of BIH economy condition which is consequence of unrealistic results and unrealistic profits. This facts should change and intensify the legal regulation and accounting approach to valuing assets and success of companies. In conditions of growing economic crisis the largest number of companies finds the legal ways to show theirs business in the best way by transferring costs from one period to another. In this paper, attention is focused on change management model of accounting policy provisions with the aim of achieving the appropriate results. The aim of this study is by using this possibility to show the realistic calculation of financial result which will satisfy different interests inside the company and by using software to show change in accounting policy provisions by DuPonts system of indicators.*

Keywords: *management, provision, policy costs, DuPont system of indicators*

¹ senada.kurtanovic@hotmail.com

УВОД

У припреми финансијских извештаја највећи је утицај менаџмента предузећа, који може избором различитих рачуноводствених политика утицати на обликовање финансијског положаја и успешности предузећа онако како то њему одговара.

Промена рачуноводствених политика и процена финансијских извештаја проводи се доношењем одлуке управе (менаџмента) о промени рачуноводствене политике и процене, стим да се наводи узрок који доводи до ове промене. Променама рачуноводствене политике настоје се испунити циљеви менаџмента са једне стране и дионичара са друге стране. За модел је битно одредити индивидуалне преференције тј. циљеве менаџмента и дионичара, алтернативне резултате који су последица избора одређених инструмената рачуноводствених политика којима се испуњавају постављени циљеви.

У свом пословању свако предузеће се сусреће с низом пословних ризика. Ако предузеће на време спозна којим је све ризицима изложено, оно ће се лакше носити с непредвиђеним догађајем и последице штетног догађаја у том случају ће бити мање. Ако се ризици реално сагледају, пред предузећем се отвара могућност управљања ризицима. Велики број предузећа не жели или се не зна добро носити с ризицима и њима управљати, како не би били подложни разним пословним нежељеним догађајима. У условима неизвесности пословања, несигурности и ризика дугорочна резервисања за ризике и трошкове добивају посебну важност. Основна идејна водилца политике дугорочних резервисања је да треба створити резерву за будућност када се очекују ризици и трошкови тј. добит из ове године треба преселити у будућа раздобља. Модел флексибилног управљања променама рачуноводствене политике резервисања ћу тестирати на Ду Понтовом систему показатеља бруто рентабилности уз одговарајући властиту софтверску подршку за тај модел.

За разлику од промене рачуноводствене политике промена рачуноводствене процене се примењује на текућа и будућа раздобља. Ако су процене засноване на задњим информацијама, оне се чешће мењају у односу на рачуноводствене политике, ради прикладнијег приказивања трансакција у финансијским извештајима. Промене примењене основице за мерење средстава или обавезе представља промену рачуноводствене политике а не промену рачуноводствене процене.

1. УТИЦАЈ ПРОМЕНА РАЧУНОВОДСТВЕНЕ ПОЛИТИКЕ РЕЗЕРВИСАЊА СА СВРХОМ ОСТВАРИВАЊА ЦИЉЕВА МЕНАџМЕНТА

Резервисање је обавеза неодређеног времена и износа. Међутим, та неизвесност не оправдава неконтролисано резервисање средстава или намјерно преувеличавања обавеза. Износ који се признаје за надокнаду не би требао бити већи од износа резервисања. Резервисање треба признати на сваки датум биланса и ускладити према текућој најбољој процени. Ако резервисање неће изазвати одлив средстава резервисање треба укинути (сторнирати).

Према томе, циљ је дакле да сви трошкови и обавезе који су условљени пословањем у датом обрачунском период буду урачунате у том периоду без обзира што ће исплате по основу тих трошкова настати у будућности. Најчешћи трошкови у пракси који се обухватају преко дугорочних резервисања за ризике трошкове су:

- резервисање за ризике датих гаранција поврата продатих производа у гарантном року,
- резервисање за ризике датих гаранција замене производа у гарантном року,
- резервисање за трошкове сервисирања и оправке производа у гарантном року,
- резервисање за ризике и трошкове задржаних износа (кауција и депозита) за добро и благовремено извршење посла,
- резервисање по судским споровима за накнаду штете,
- резервисање за евентуалне трошкове спорова са запосленицима у предузећу,
- резервисање трошкова обнављање земљишта и шума,
- резервисање на име очекиваних трошкова инвестиционог одржавања,
- резервисања по основу супсидијарне одговорности,
- остала резервисања по основу очекиваних трошкова и обавеза.

Резервисање трошкова се врши на основу тзв. најбоље процене, при чему се могу користити претходна искуства по истом или сличном основу, уз напомену да је неопходно узети у обзир и све друге околности и информације које могу утицати на настајање и стварну висину будуће обавезе.

Поред трошкова који су настали у текућем периоду а појавиће се у наредним годинама преко рачуна дугорочних резервисања обухватају се и губици који су условљени пословним одлукама донесеним у датом обрачунском период, а који ће се јавити у наредним годинама. Ако би се из посла закљученог у овој години,

због измењених околности, у будућности са високим степеном сигурности очекивао губитак, тај губитак би требао да падне на терет пословне године у којој се посао закључује, а не на терет године у којој ће се појавити. Да би се такав губитак зарачунао у датој пословној години, што је у складу са принципом импаритета, користе се дугорочна резервисања.

Дакле ради се о обрачунским позицијама које треба да омогуће обухватање трошкова чији је настанак изван у периоду дужем од једне године, који су већ условљени пословањем предузећа, пошто су већ остварени приходи по том основу у текућем обрачунском периоду. С обзиром да су то трошкови обрачунског периода којима на дан биланса, није позната њихова висина, као ни доспелост, која се везује за период дужи од једне године, такви трошкови се процењују и за процењени износ трошкова се задужује одговарајући рачун врста трошкова, а одобрава рачун дугорочних резервисања. Када исплате по основу ових трошкова настану, односно када настану обавезе тада се рачун дугорочних резервисања задужује а одобрава се рачун добављача, односно новчани рачун у банкама и штедионицама.

Да би се резервисање признало у финансијском резултату, обавеза за очекивани трошак и могући одлив новца морала је настати у прошлости. То могу бити нпр.: исплате за отклањање кварова у гарантном року за производе који су продани током извештајног периода и раније, а још увек се могући квар мора отклонити јер гарантни рок није истекао. Резервисати се могу и очекиване исплате по започетим судским споровима, очекивани издаци за заштиту околине, збрињавање вишка запослених због реструктурирања предузећа, преласка на кориштење нових технологија и сл. Основни услов да би неке обавезе биле признате као резервисање је да су произашле из прошлих догађаја.

Процењивање дугорочних резервисања врши се на основу веродостојне техничке, књиговодствене и друге документације, на начин уређен општим актом пословног субјекта. Дугорочним резервисањем предузеће може проводити политику којом директно утиче на висину трошкова, а тиме и на висину добити обрачунских раздобља тј. може утицати на временску прерасподелу финансијског резултата. Ова резервисања стварају се за неизвесне трошкове који могу настати касније, а односе се на садашње учинке као и на губитке од несигурних послова, а циљ им је исказивање што реалнијег обрачуна. Подлога за доношење одлуке о резервисању налази се у Међународном рачуноводственом стандарду (МРС) 37. (Резервисање, потенцијалне обавезе и потенцијална средства) и

темељним рачуноводственим начелима чију конкретизацију рачуноводствени стандарди и представљају. „Овај стандард се не примењује на финансијске инструменте (укључујући гаранције) који су у делокругу МРС -а 39. Финансијски инструменти: признавање и мерење“², као и на извршне уговоре, осим ако су штетни.

Одређеном врстом резервисања баве се Међународни рачуноводствени стандарди (МРС), Међународни стандарди финансијског извештавања (МСФИ): МРС 11, МРС 12, МРС 17 (односи се на оперативне најмове који су постали штетни), МРС 19, МСФИ 4 (односи се на уговорне обавезе које су изван делокруга МСФИ-а 4.), МРС 18 (када предузеће даје гаранције у замену за накнаду) и други.

„МРС 37 - Резервирање, потенцијалне обавезе и потенцијална средства утврђују мерила за повезивање садашњости и будућности у оним рачуноводственим сегментима који тражи да се менаџмент привредног друштва суочи са утврђивањем висине обавезе која постоји, али неизвесне у погледу рока и износа“³.

Резервисање се разликује од других обавеза, као нпр. обавезе према добављачима и обрачунате обавезе управо због присуства неизвесности у погледу рока настанка или износа будућних издатака који су потребни за подмирење.

“Резервисање се признаје када:

а) предузеће има садашњу обавезу (законску или изведену) као резултат прошлог догађаја;

б) је веројатно да ће одлив ресурса који садрже економске користи бити потребан за подмирење обавеза; и

ц) износ обавезе може се поуздано проценити.

Ако наведени услови нису испуњени, резервисање се не признаје”⁴.

Ако су резервисани више обрачунати трошкови од остварених, то ће умањити основицу пореза на добит, али ћемо у каснијем обрачуну имати евидентиране остале приходе, а тиме и увећану основицу пореза на добит.

Резервирања треба испитати на сваки датум биланса стања и кориговати га тако да одражавају најбољу садашњу процену. Ако

² Савез рачуновођа, ревизора и финансијских радника ФБиХ. (2006), „Међународни стандарди финансијског извештавања и Међународни рачуноводствени стандарди“, стр .726

³ Јахић, М. (2008), Финансијско рачуноводство (МСФИ-МРС-ПДВ), Сарајево, стр.760.

⁴ Савез рачуновођа, ревизора и финансијских радника ФБиХ. (2006), Оп.цит., стр. 729.

више није веројатно да ће подмиривање обавезе захтевати одлив ресурса резервирање треба укинути.

Неке од уобичајних дугорочна резервисања приказат ћу у табели 1.

Табела 1.: Резервисања

РЕЗЕРВИСАЊА	УТВРЂИВАЊЕ ИЗНОСА	ВРЕМЕ УКИДАЊА
Гаранције	На темељу уговора и ранијег искуства у свакој делатности	По настанку стварног трошка односно истеку гарантног рока
Судски спорови	У висини туженог износа увећаног за припадајуће трошкове спора (осим камата на тужени износ)	У раздобљу доношења правоснажне пресуде
Отпремнине	У складу са Законом о раду	Након реализације отпремнина

Извор: аутор

Како различито процењени трошкови дугорочног резервисања могу утицати на ризике и трошкове, а самим тим и на финансијски положај приказано је на следећем примеру.

Пример: Предузеће “Х” продало је готових производа у вредности 100.000 КМ уз гаранцију од 2 године. Манаџмент је проценио да ће трошкови поправки у гарантном року износити:

- а) 2% продајне вредности,
- б) 10% продајне вредности и
- ц) 20% продајне вредности. Остали трошкови пословања износе: трошкови камата 100 КМ и остали расходи 1.000 КМ.

Утицај на бруто добит у 1.години приказан је у табели 2.

Из табеле бр.2 се види, да уз остале непромењене услове, износ бруто добити може искључиво зависити од процене резервисаних трошкова. На основу овог примера можемо закључити да менаџмент променом рачуноводствене процене трошкова може утицати на бруто добит а самим тим и утицати на испуњење циљева различитих интересних група унутар предузећа. Треба напоменути да се могућност дугорочног резервисања не сме злоупотребљавати у сврху намерног смањивања добити текућег раздобља јер је то

повреда начела опрезности и у супротности је са Законом о рачуноводству и МРС.

Табела 2.: Бруто добит на основу различитих процена

Варијанта	% трошкова поправке	Приходи	Трошкови резервирања	Трошкови камата	Остали трошкови пословања	Укупни трошкови	Бруто добит
а)	2	100.000	2.000	100	1.000	3.100	96.900
б)	10	100.000	10.000	100	1.000	11.100	88.900
ц)	20	100.000	20.000	100	1.000	21.100	78.900

Извор: аутор

Резервирања се могу користити за пренос зараде (добити) у следећу годину на начин да се у текућој години прецене резервисања (нпр. за ризике у гарантном року) чиме се уметно повећавају трошкови пословне године, смањује добит а затим се у следећим годинама та резервисања укидају чиме се повећавају приходи и добит.

2. МОДЕЛ ФЛЕКСИБИЛНОГ УПРАВЉАЊА ПРОМЕНАМА РАЧУНОВОДСТВЕНЕ ПОЛИТИКЕ НА ПОДРУЧЈУ РЕЗЕРВИСАЊА

Поћи ћу од следећег питања: да ли менаџери у компанији могу имати управљачку таблу као нпр. пилоти у авиону и како та управљачка табла треба да изгледа? Познато је да у предузећу постоји мноштво циљева који могу бити финансијске и нефинансијске природе, а сви ти циљеви утичу на постизање врхунског (примарног) циља предузећа, а то је циљ власника капитала и изражава се финансијски. За дефинисање модела и његово тестирање неопходно је дефинисати полазне претпоставке, ефекте алтернативних рачуноводствених политика на подручју резервисања. Модел ћу тестирати на Ду Понтовом систему показатеља бруто рентабилности уз одговарајући софтвер за тај модел. Наиме промена рачуноводствене политике резервисања утиче се на расходе утичући на бруто а самим тим и на нето добит.

Ду Понтов систем показатеља полази од следећег⁵. Бруто рентабилност имовине детерминисана је бруто маржом профита (МПб) те коефицијентом обрта укупне имовине (КО) тј.:

$$\text{РИБ} = (\text{добит пре опорезивања} + \text{камата}) / \text{имовина} \quad (1)$$

$$\text{МПб} = (\text{добит пре опорезивања} + \text{камата}) / \text{приходи} \quad (2)$$

$$\text{КО} = \text{приходи} / \text{имовина} \quad (3)$$

$$\text{РИБ} = \text{МПб} \times \text{КО} \quad (4)$$

Желим напоменути да избор поједине рачуноводствене политике утиче на бруто рентабилност имовине, и то преко утицаја на бруто маржу профита и коефицијент обрта укупне имовине. То ће бити полазна основа разматрања или полазни модел кватификације утицаја рачуноводствене политике резервисања са сврхом остваривања циљева менаџмена, или пак дионичара те утицај тих промена на финансијске извештаје што је представљено на слици 1.

Софтверске подршка Ду Понтовог модела приказана је у слици 1.

Слика 1.: Софтверске подршка Ду Понтовог модела

Извор аутор

Угради ли се вредност добивених података из табеле 2. у Ду Понтов систем показатеља, види се да је бруто маржа профита, и бруто рентабилност имовине, знатно већа у оним случајевима у којима је износ процењених трошкова резервисања нижи. Може се закључити да се рачуноводственим политикама на подручју

⁵ Жагер, К. Жагер, Л. (1999) „Анализа финансијских извештаја“, Загреб ,стр.202

дугорочних резервисања, у краћем раздобљу може знатно утицати на висину финансијског резултата, а тиме и на порезно оптерећење што је представљено у табели 3.

Табела 3.: Бруто рентабилност за различите трошкове гаранција

ОПИС	Случај а)	Случај б)	Случај ц)
А) УК.ПРИХОДИ	100.000	100.000	100.000
Б) УК.РАСХОДИ			
1. Дугорочна резервисања	2.000	10.000	20.000
2. камате	100	100	100
3. остали расходи	1.000	1.000	1.000
УК.РАСХОДИ	3.100	11.100	21.100
Ц) БРУТО ДОБИТ	96.900	88.900	78.900
Д) Маржа профита	97	89	79
Е) Коефицијент обрта	5	5	5
Ф) Рентабилност имовине- бруто	485%	445%	395%

Извор: аутор

Софтверске подршка Ду Понтовог модела приказана је на слици 2.⁶

Дугорочна временска димензија је одређена бројем година на које се такво резервисање односи, по истеку резервисања оно се неутрализира приходовањем за износ стварно насталог трошка (све до расположивог резервисаног износа), што је приказано у табели 4.

⁶ Куртановић С. (2009), *Промене рачуноводствених политика и њихов утицај на консолидоване финансијске извештаје*, Докторска дисертација, Економски факултет, Бихаћ, стр 261.

Слика 2.: Софтверске подршка Ду Понтовог модела

Извор: аутор

Табела 4.: Бруто добит за различите трошкове гаранција са дугорочног аспекта

ОПИС	Случај а)		Случај б)		Случај ц)	
	1.god	2.god	1.god.	2.god	1.god.	2.god.
А)УК. ПРИХ.	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Б)УК. РАСХ.						
1. Дугорочна резерв.	2.000		10.000		20.000	
2. камате	100	100	100	100	100	100
3. остали рас	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
УК.РАСХОД	3.100	1.100	11.100	1.100	21.100	1.100
Ц)ФИН. РЕЗ	96.900	98.900	88.900	98.900	78.900	98.900
ПРИХ.ПО ОС. ДУГ.		2.000		10.000		20.000
Д) БРУТО ДОБИТ	96.900	100.900	88.900	108.900	78.900	118.900

Извор: аутор

У претходној табели су приказана три случаја дугорочног резервисања које ће послужити као инструмент одгоде финансијског резултата у оним случајевима када у посматраном раздобљу нема стварних трошкова ако су трошкови гаранције 2%

продајне вредности (случај а), 10% продајне вредности (случај б) и 20% продајне вредности (случај ц).

Према томе можемо уочити да је финансијски резултат у првом обрачунском раздобљу у сва три случаја знатно детерминисан износом укалкулисаних трошкова, а у другом обрачунском раздобљу пошто није било стварних трошкова извршена је неутрализација претходно укалкулисаног износа повећањем добити за износ претходног смањења, без обзира што нема никаквих примитака ни издатака новца по том основу. У свим наведеним случајевима резултат се премештао из једног раздобља у друго (најчешћи разлог за то је одгађање пореске обавезе). Међутим дугорочна резервисања нису изворно креирана за намештање финансијског резултата, већ за ублажавање последица непредвиђених догађаја, тј. што реалније исказивање финансијског резултата.

ЗАКЉУЧАК

Код разматрања утицаја рачуноводствених политика на пословни резултат предузећа веома је важно дефинисати раздобље у којем се разматра тај утицај, те да краткорочна и дугорочна димензија нису искључиво детеминисане бројем година, већ основним обележјем билансне позиције односно њеном динамиком промена. Зависно од обележја позиције и динамике промена, краткорочна али и дугорочна временска димензија могу бити унутар једног обрачунског раздобља (једне године) али то и не мора бити случај.

Као критериј оцене деловања рачуноводствених политика менаџмент користи рачуноводствене извештаје који се зову управљачко-рачуноводствени извештаји или интерни рачуноводствени извештаји. На темељу управљачких извештаја менаџмент оцењује испуњење властитих циљева који су исказани у финансијским извештајима.

Дугорочна резервисања стварају се за неизвесне трошкове који могу уследити касније а односе се на садашње учинке као и на губитке код несигурних послова. Дугорочно гледано рачуноводственом политиком резервисања се не може значајно утицати на висину резултата, али политике процене резервисања омогућавају да се резултат распореди по различитим обрачунским раздобљима онако како одговара интересима менаџмента компаније

Резервисање трошкова се увек врши на неки унапред одређени период, који зависи од карактера резервисања (нпр. очекивано време трајања судских спорова, период за који важи дата

гаранција за продати производ или пак извршену услугу). После истека тог периода показат ће се да ли је ранији резервисани износ већи или мањи од стварно насталих обавеза по том основу.

У случају да у предвиђеном року нису настали стварни трошкови, износ резервисања се такођер мора неутрализовати. У том случају дугорочна резервисања су инструмент смањења добити (пореске основице) текућег раздобља односно инструмент одгоде признавања добити за будуће раздобље, па се потврђује теза да се рачуноводственом политиком не може створити пословни резултат, али је могуће у зависности од захтева менаџмента, да се укупна маса добити распореди током корисног века трајања по динамици која одговара укупној пословној политици предузећа.

Оно што се може појавити као негативна последица за обрачун фискалних обавеза са аспекта пореза на добит и пореза на додану вредност заснива се на прецењеном или подцењеном износу трошкова у односу на извршење у текућем периоду. Трошкове резервисања који су већ укалкулисани у цену коштања производа уколико су прецењени плаћат ће наши купци или ми ћемо плаћати већи порез на додатну вредност, због веће основице од нивоа стварно насталих трошкова. Ако су резервисани више обрачунати трошкови од остварених, то ће умањити основицу пореза на добит, али ћемо у каснијем обрачуну имати евидентиране остале приходе, а тиме и увећану основицу пореза на добит. Пошто није одређена доња и горња граница резервисања, ставара се основа за злоупотребу, намерним прикривањем финансијског резултата и ставарањем скривених резерви чиме се одступа од основних захтева квалитета финансијских извештаја.

Посебну пажњу заузимају резервисања по “штетним уговорима” која нису порезно призната али су зато допуштена у рачуноводственом смислу а сам износ резервације штетних уговора се процењује и он представља трошак текућег пословања. Ови уговори су посебно присутни у грађевинарству (где је скоро немогуће контролирати стање грађења и уградбене елементе те формирање утрошених залиха на градилишту) јер се намерно склапају да би се добио посао а потом се “накнадним радовима” то покрије. Овакав начин управљања зарадама углавном спада у сиву зону што није допуштено и представља криминал. На жалост, рачуноводствена пракса у БиХ а и свету пуна је примера “криминалног рачуноводства” путем којег се намерно приказују неистинити, нереални и необјективни финансијски извештаји подузетника. Често се “заборавља” провести резервација за извесне трошкове по судским споровима, отпремнинама и јубиларним

наградама који требају теретити текуће расходе ако то одговара интересу менаџмента.

Резервисања ће утецати на смањење исказане добити ако предузеће послује с добитком, односно повећати ће се губитак ако је предузеће већ исказало губитак. У случају већих резервисања плаћамо и већи порез на додану вредност и већи порез на добит, а у случају мањег резервисања поред мање основице пореза на додатну вредност и пореза на добит настанат ће неусклађеност новчаних токова и обрачунатих трошкова у цени коштања учинака, што се као коначна последица, манифестује кроз смањење ликвидности.

На примеру је показано да дугорочна резервисања могу послужити као инструмент одгоде финансијског резултата у оним случајевима када у посматраном раздобљу нема стварних трошкова, а ако су трошкови гаранције одређени процентуално од продајне вредности.

Без обзира што успешност пословања предузећа, у краћем раздобљу битно зависи од дугорочног резервисања (трошкови су по годинама различити у зависности од процена трошкова гаранције), то не значи да се рачуноводственом политиком дугорочног резервисања може створити пословни резултат, али је могуће у зависности од захтева менаџмента, да се укупна маса трошкова резервисања распореди током корисног века трајања по динамици која одговара укупној пословној политици предузећа.

У случајевима продаје на гаранцију приходи настају одмах, а могући трошкови касније, у гарантном року, па је потребно умањити потенцијалну зараду за износ могућих трошкова који по тој основи настају. Ова процена има за последицу повећање обавеза и повећање расхода обрачунског раздобља. Повећање обавеза мења структуру пасиве, повећава се коефицијент задужености, смањује се коефицијент властитог финансирања што утиче на финансијски положај предузећа. У коначном обрачунском раздобљу неопходно је неутрализовати резервисани износ за износ стварно насталих трошкова, а што је тај износ ближи укалкулисаном износу то ће утицај на финансијски резултат у том раздобљу бити мањи и обрнуто. Према томе, дугорочним резервисњем може се утицати на висину добити обрачунског раздобља. Дугорочно гледано дугорочним резервисњем се не сакрива резултат већ се евентуално одгађа за будућа раздобља онако како је то у интересу менаџмента предузећа.

Рачуноводствени регулаторни оквир даје могућност предузећу да се поједини делови текуће вредности имовине, обавеза, капитала, прихода и расхода у финансијским извештајима исказују

по историјским вредностима или по “фер вредности” што даје могућност управи предузећа да путем одабира рачуноводствене политике свесно утиче на свој финансијски положај и финансијски резултат.

Рачуноводствени стандарди су често нејасни и врло сложени а само утврђивање (мерење) “фер вредности” имовине, обавеза, капитала, прихода и расхода у правилу се обавља проценом која је врло субјективан процес и на који често свесно утичу ставови менаџмента друштва. И управо се овдје отвара могућност манипулације финансијским извештајима.

Наведеним поступцима манипулира се зарадом (добити) на начин да се код успешних година зарада редуцира и пребацује на мање успешне године а код неуспешних година треба искористити “скривене резерве” или на други начин “приказати” добит. Основни мотиви менаџмента за стварање што повољније слике о предузећу које је стабилно и које има стални тренд раста је стварање финансијског резултата из којег ће се исплатити манаџерске награде и бонуси, повећање вредности дионица на берзама и привлачење инвеститора.

Резервирања се могу користити за пренос зараде (добити) у следећу годину на начин да се у текућој години прецене резервисања (нпр. за ризике у гарантном року) чиме се умјетно повећавају трошкови пословне године, смањује добит а затим се у следећим годинама та резервисања укидају чиме се повећавају приходи и добит.

ЛИТЕРАТУРА

1. Жагер, К., Жагер, Л., (2008), *“Анализа финансијских извештаја”*, Загреб
2. Јахић, М., (2008), *“Финансијско рачуноводство МСФИ-МРС-ПДВ”*, Сарајево
3. Куртановић, С., (2009), *„Промене рачуноводствених политика и њихов утицај на консолидоване финансијске извештаје“*, Докторска дисертација, Економски факултет, Бихаћ
4. Савез рачуновођа, ревизора и финансијских радника ФБиХ. (2006), *„Међународни стандарди финансијског извештавања и Међународни рачуноводствени стандарди“*, Мостар

СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У ЈУГОИСТОЧНОЈ ЕВРОПИ – ОСВРТ НА ИЗАБРАНА ПИТАЊА

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN SOUTH-EASTERN EUROPE - SELECTED ISSUES REVIEW

Саша Делић¹

Факултет за правне и пословне студије Нови Сад, Србија

Иван Миленковић²

Економски факултет Косовска Митровица и Економски факултет
Суботица, Србија

Драгана Миленковић³

Економски факултет Косовска Митровица, Србија

Сажетак: Стране директне инвестиције у данашњој глобализованој економији представљају нужност. Отуда и наша намера да у раду анализирамо нека питања везано за њих у југоисточној Европи. На почетку рада дефинишемо најважније категорије везане за стране директне инвестиције. У другом делу разматрамо трендове везане за њих у предметним земљама, а у трећем дајемо кратак приказ неких стручних мишљења у вези са њиховом оправданошћу. Централни део рада представља анализа подстицаја страним директним инвестицијама у земљама југоисточне Европе.

Кључне речи: стране директне инвестиције, југоисточна Европа, подстицаји

Abstract: Foreign direct investments are necessity in modern globalized economy. Therefore our intention is to analyze in the papers issues related to them in the South-Eastern economies. At the beginning of the paper we define major categories related to foreign direct investments. In the second part we take into consideration trends related to them in above countries, while in the third part of the paper we present some experts' opinions on their validity. Central part of the paper is analysis of incentives to foreign direct investments in South-Eastern European economies.

Keywords: foreign direct investments, South-Eastern Europe, incentives

1. УВОДНА РАЗМАТРАЊА

Стране директне инвестиције (СДИ) у савременој развојној етапи, преузимају функцију кључног развојног фактора светске привреде и уз трговину постају основни механизам глобализације

¹ saledel@gmail.com

² ivan.milenkovic@pr.ac.rs

³ dragana.milenkovic@pr.ac.rs

светске привреде. Путем директних инвестиција у иностранству, предузећа размештају своје производне системе и остале пословне функције у глобалним размерама, настојећи да обезбеде најповољније снабдевање са једне стране (сировинама, енергијом и радном снагом), а са друге стране најпрофитабилнији пласман својих производа/услуга уз присуство на свим важнијим тржиштима. Истраживање карактеристика и ефеката страних директних инвестиција – СДИ (*Foreign Direct Investments - FDI*) је комплексан задатак, и обухвата: прво, локациону теорију и политику фирми; друго, токове, стокове и доходак СДИ; треће, ефекте које присуство СДИ производи у земљи домаћину (*home country*) и окружењу; четврто, дифузију и преливање (*spillover*) технологија, знања и продуктивности; пето, питања регионалног развоја, регионалне конвергенције доходака и индустријских структура; шесто, локациону конкуренцију у привлачењу СДИ итд. Као што су и развијене и неразвијене земље заинтересоване за што већи прилив СДИ, тако су и теоријска и емпиријска истраживања о њиховим ефектима подједнако присутна и важна у свим земљама. Између бројних ефеката које СДИ производе важан је њихов развојни потенцијал, који је и емпиријски потврђен. Још је важније питање његовог искоришћења, јер СДИ неке ефекте производе самим својим присуством, али неке не. Такође треба имати у виду да нису сви ефекти СДИ у земљи домаћину бити позитивни. Ово упућује на неопходност познавања ефеката СДИ, као и на потребу одмерене и селективне политике државе и развојних стратегија домаћих фирми.

Стране директне инвестиције (СДИ), према дефиницији ММФ-а, су инвестиције које имају за циљ да се стекне трајни интерес у предузећу које послује ван земље порекла инвеститора, с тим да је битна намера инвеститора да се оствари ефективно управљање предузећем у које се инвестира. Користи које се остварују приливом СДИ, створили су оштру конкуренцију на глобалном тржишту слободног капитала, а све у циљу привлачења што обимнијих и разноврснијих СДИ. Стране директне инвестиције су значајно допринеле развоју индустрије. Реализују се кроз мерцере, аквизиције и нове инвестиције (*greenfield investments*).

Према дефиницији Евростат-а (*Eurostat*)⁴ постоје следеће најзначајније мере СДИ⁵:

⁴ <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home/> [Accessed 07/10/2012]

⁵ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_SDDS/EN/bop_fdi_esms.htm [Accessed 07/10/2012]

- токови СДИ (FDI flows) којима се приказују нове инвестиције у току одређено периода,
- стокови СДИ (FDI stocks) којима се приказује вредност инвестиција на крају периода,
- прилив СДИ (FDI income) којима се приказује прилив инвестиција током одређеног периода,
- интензитет СДИ (FDI intensity) којим се мере инвестиције као проценат БДП. Ако се овај индекс временом повећава то је знак да се таква земља више интегрише у међународне економске токове.

СДИ привлаче нову и напредну страну технологију, know how, и могућност приступа мрежи међународне производње и трговине. Осим тога, СДИ су најбољи извор за финансирање платнобилансног дефицита, са обзиром на то да не стварају обавезе према иностранству. Ово је и разлог због којег транзиционе економије, које све одреда имају платнобилансни дефицит, стално побољшавају услове за привлачење СДИ. Према проценама UNCTAD-а, као и према осталим проценама, прилив СДИ у земље југоисточне Европе у следеће три године ће бити успорен. Упркос овом општем тренду добри пројекти ће увек пронаћи страног инвеститора⁶.

⁶ Milenkovic, I and D. Milenkovic (2012), „ Inward foreign direct investments to Serbia – Investigating motives in the past and prospects for the future”, International Scientific Conference “Shaping Europe – Socio Economic Challenges”, Bucharest 16-17 November, forthcoming

2. ТРЕНДОВИ ПРИЛИВА СДИ У ЗЕМЉАМА ЈУГОИСТОЧНЕ ЕВРОПЕ

У табели 1 представљени су подаци о приливу СДИ у појединим земљама средње и југоистичне Европе у периоду 2004.-2011. године:

Табела 1.: Прилив СДИ (у милијардама долара) у изабраним земаљама ЈИЕ

Година/земља	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Бугарска	3.5	3.9	5.2	3.5	2.3	2.3	2.4	2.5
Хрватска	1.2	1.8	3.6	2.5	2.7	2.5	2.5	2.7
Чешка	5.0	11.6	6.0	6.5	6.0	4.5	4.8	5.1
Мађарска	4.5	7.5	6.1	4.8	4.8	5.9	5.4	4.8
Пољска	12.9	9.6	14.5	12.5	12.0	12.6	12.9	13.1
Румунија	6.4	6.5	11.4	9.8	7.2	7.3	7.0	7.2
Србија	1.0	1.7	5.6	3.2	4.5	2.0	1.9	2.0
Словачка	1.1	1.9	4.2	2.0	2.0	2.2	2.4	2.5
Чешка	0.8	0.5	0.4	0.8	1.4	0.8	0.9	1.2

Извор: World Investment Prospect to 2011: FDI and the challenge of political risk; The Economic Intelligence Unit 2011

Кључну улогу у убрзаном развоју разматраних земаља југоисточне Европе према неким мишљењима имале су мултинационалне компаније. Оне су кроз СДИ „осигурале технологију, знање и приступ страним тржиштима и што је још важније, увеле су више стандарде продуктивности, етике и праксе који су се проширили регионом“. Раздобље након тога карактеришу мање или веће осцилације у темпу економског раста и развоја овог региона које су се различито манифестовале по појединим земљама. У том периоду СДИ су, чини се више него раније наилазиле на баријере произашле из хетерогених разлога.⁷

Промоцију и стимулисање СДИ у земљама ЈИЕ, пре свега кроз креирање и реализацију политика у сфери инвестирања у другој деценији посткомунистичког периода покушава да појача, у оквиру ОЕЦД посебно формиран Комитет за инвестиције (South East

⁷ Ибрељић, И. и С.Нухановић (2011) „Стране директне инвестиције у функцији економске трансформације економске структуре земаља југоисточне Европе“, зборник радова са друге међународне научне конференције „Економија интеграција – Иззови и перспективе интеграција земаља југоисточне Европе, Тузла, 8-9. децембар

European Investment Committee). Главни циљ овог Комитета је оснивање јединствене регионалне институције за земље региона која би надгледала процес, стварала и примењивала политике везане за СДИ. Његове активности су се спроводиле повезивањем страних инвеститора и привредника земаља ЈИЕ кроз Савет страних инвеститора који је једном годишње владама појединих земаља презентовао тзв. Белу књигу која је садржавала прецизне препоруке за унапређење инвестицијске климе у одређеним земљама и дефинисала секторе од интереса за инвестирање странаца. Поменути Комитет је био надлежан и за праћење регионалног оквира за инвестиције и инвестицијске клаузуле ЦЕФТА-е и захваљујући њему учињено је много на унапређењу инвестицијског имиџа у овом дијелу Европе. Али и поред наведеног, остварени резултати у области реформе инвестицијске регулативе, раста и конкурентности и борбе против корупције нису ни издалека на задовољавајућем нивоу. Није превише учињено на унифицирању регулативе везане за СДИ и обједињавању малих националних тржишта у циљу привлачења озбиљнијих инвеститора и бржег уклапања региона у међународну поделу рада.

Највећи страни инвеститори у нашем региону су традиционално остале географски блиске земље ЕУ, а нови инвеститори који се појављују на глобалној инвестицијској сцени (Кина, Русија итд.), ако се изузму геополитички мотивисана улагања, су незнатно присутни, односно у фази су испитивања инвестицијских потенцијала ЈИЕ. Према подацима UNCTAD-а СДИ у земљама ЈИЕ бележе велики пад (31% у 2010. у односу на 2009. годину, односно 40% у 2009. у односу на претходну годину), због наведених разлога, али и као резултат новонасталих финансијских поремећаја у ЕУ која је била носилац пласмана СДИ у овај део еуропростора. Стога су земље ЈИЕ биле принуђене да дефицит платног биланса покривају добрим делом инозадуживањем, а неке од њих да доносе и дебаланс буџета. Осим тога, ЈИЕ је, према неким аналитичарима још више изгубила профитну атрактивност у односу на медитеранске земље. Према најновијим проценама за очекивати је међутим, повратак на ранију ситуацију, претежно због новонастале политичке кризе у Северној Африци.

У региону ЈИЕ се одувек кроз пласман инвестиција настоји пласирати и политички утицај, што је и у данашње време такође веома уочљиво. Као пример ћемо навести руска инвестирања у енергетику Бугарске, Србије и Босне и Херцеговине (или прецизније Републику Српску), мађарска улагања у Трансилванију итд. У неким земљама већ дуго егзистирају и политичко-инвестицијски лобији,

при чему одређене партије, или пак коалиције заступају једну политичко инвестицијску опцију из иностранства, често не водећи рачуна о њеној економској валидности. Национално порекло капитала понекад има примат у односу на легалитет његовог порекла или структуру власништва. Србија (претежни власник домаће телеком компаније) је у БиХ купила телеком компанију у власништву те земље. Национално непожељно порекло капитала представља некада проблем при пласману у друге земље. Класичан случај су СДИ на релацији Србија-Хрватска, где и поред бројних потписаних билатералних и мултилатералних споразума егзистирају лобији који „перфидно, организовано и систематски“ спутавају несметано кретање капитала због „свежих ратних рана“, без обзира што је такво резонување по некима „за антологију политичке глупости“.⁸

Све земље ЈИЕ су данас за либерални третман и подршку уласка СДИ у своје привреде, што представља веома битну чињеницу. Међутим, на плану креирања привлачног окружења за СДИ није сасвим довољно учињено. Редукција цене рада, што је раније било кључни фактор привлачења СДИ добрим делом је изгубила на значају, јер се све више цене квалитет производних процеса, мањи степен корупције и сигурнији инвестицијски амбијент. У овом контексту значајно је истаћи и да су велика јавна предузећа у већини земаља ЈИЕ још у државном власништву више него што треба континуирано неефикасна и без одговарајуће корпоративне културе. Њихов менаџмент чине у суштини повереници појединих партија или коалиција чији је главни задатак реализација партијских директива и као такав се мења са смером политичке гарнитуре. О приватизацији ових привредних конгломерата већ се дуго расправља, али је све још увек остало на нивоу теорије.

3. СТАВОВИ О ПРИВЛАЧЕЊУ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА

Без обзира што су већ деценијама подстицаји СДИ постали један од најзначајнијих инструмената за привлачење СДИ о њима се у стручној јавности заступају различити ставови. Према Ј.Е.Стиглитзу „такве инвестиције често цветају само зато што су специјалне привилегије исцеђене од владе одређене земље“. У савременој науци и пракси присутно је схватање да подстицаји

⁸ Исто

немају значајнијих ефеката на плану привлачења СДИ него представљају беспотребно одливање буџетских средстава, а могу резултирати скупе дисторзије домаћег тржишта са падом конкурентности. Анкете WB и Међународне финансијске корпорације на мултинационалним компанијама указују да нпр. порески подстицаји немају значајнијег утицаја на креирање СДИ.

И наши економисти имају слична стајалишта:

- „Увођењем субвенција поручујемо да овде постоји лоша инвестицијска клима“ (М.Ковачевић);
- „Страни инвеститори у Србији добијају превелике бенефиције чиме се дискриминишу домаћи инвеститори, а порески терет се сваљује на оне који га не могу избећи“ (Н.Катић).

Политичка елита и владини економисти, кад је реч о модалитетима привлачења СДИ имају сасвим друго мишљење, мада прихватају тезу да економска политика треба да обезбеди инвестиционо атрактиван економски систем, односно одговарајућу пословну климу за нова улагања. Пракса је показала да је ниво подстицаја (уз свакако добро пословно окружење са минималним ризиком и реформисаним банкарским сектором) итекако од утицаја на обим и интензитет прилива СДИ у поједине земље ЈИЕ. Управо због тога министар Динкић сматра да „великим и озбиљним инвеститорима треба платити да дођу у Србију, јер подижу рејтинг ове инвестицијске дестинације, доносе капитал, нове технологије, бољи менаџмент и отварају извозне канале.“ То плаћање се договара у директним преговорима владе и инвеститора и износи 10-25% вредности инвестицијског пројекта.⁹

4. ПОДСТИЦАЈИ ЗА ПРИВЛАЧЕЊЕ СТРАНЕ ДИРЕКТНЕ ИНВЕСТИЦИЈЕ У РЕГИОНУ ЈУГОИСТОЧНЕ ЕВРОПЕ

У расправи на ову тему, у Хрватској су се ти подстицаји најпре дефинисали као: подстицаји у државној имовини (продаја на кредит са нижом каматом и давање у закуп или бесплатно коришћење), порески подстицаји (смањивање, или пак ослобађање од пореза на добит одређено време, слободна репатријација добити, одгађање плаћања ПДВ на одређено време), царински подстицаји (редукција или потпуно ослобађање од плаћања царине на увозну опрему), подстицаји за запошљавање (различите субвенције по новозапосленом, зависно од сектора или локације инвестиције и

⁹ <http://www.politika.rs/rubrike/Ekonomija/29605.It.html> (приступ: 10.07.2012.)

финансијски подстицаји (за улагање у високу технологију или неразвијене регије у земљи).Подстицаји у Србији су се у времену мењали зависно од циљева развојне политике.

Подстицаји СДИ у другим земљама ЈИЕ су такође били одавно дефинисани и у Бугарској (50% мањи порез на приоритетна улагања у времену од 10 година под условима одређеног износа улагања и локације, ослобађање плаћања увозних тарифа и ПДВ-а на опрему, слободна репатријација добити); у Румунији (редукција опорезиве добити од 20% вредности набавне цене технолошке опреме, ослобађање од царина и ПДВ-а на увезену опрему, искључивање трошкова рекламе и оглашавања из опорезиве добити, могућност поврата губитка у првих 5 година); у Македонији (право на редукцију пореза у трогодишњем периоду, уколико је инвестирани удео већи од 20% инвестиције, пореске олакшице за реинвестирање добити); у БиХ (ослобађање од царине на увоз опреме и сировина под одређеним условима, слободна репатријација добити) итд. Сви наведени подстицаји су се наравно временом мењали и прилагођавали ситуацији и циљу обезбеђења што вишег нивоа СДИ.

Искуства земаља ЈИЕ указују на њихову жестоку конкуренцију у привлачењу страних инвеститора кроз кретање адекватног пословног окружења, али и кроз што већи систем подстицаја. Тако је нпр. у конкурентској утакмици у сектору аутоиндустрије Румунија привукла „Форд“, Мађарска „Мерцедес“, Словачка „Кију“, а Србија „Фиат“. У Србији је недавно започело и инвестирање у „италијанске путеве“ (наравно из домаћих извора), којима би се повезали „Фиатови“ кооперанти са матичном фабриком у Крагујевцу и обезбедио лакши транспорт према „Коридору 10“. Следећих година ће у Србији преовладавати стране директне инвестиције у енергетици. Електропривреда Србије потписала је споразум са кинеским конзорцијумом о изградњи блока 3 термоелектране Никола Тесла у Обреновцу у вредности од више од две милијарде евра, као и инвестиције у обновљиве изворе енергије. У току су и преговори са италијанским партнерима о заједничком улагању од 1,5 милијарди евра у нове хидроелектране. За сада је формирано заједничко предузеће и завршена је главнина пројеката за градњу неколико хидроелектрана на реци Ибар. Уз то, потписан је и уговор у вредности 300 милиона евра о изградњи соларних панела у Врању, што ће представљати највећу гринфилд инвестицију у региону Јужне Србије. Очекује се да би у наредних десетак година годишњи ниво прилива СДИ могао да достигне 2-6 милијарди долара, што би било четвороструко до дванаестоструко повећање у

односу на њихов тренутни ниво.

У Србији је недавно начињена Стратегија подстицања и развоја страних директних улагања у циљу привлачења нових улагања у производне секторе, развијања извоза и отварања нових радних места. Стратегијом се истиче потреба развоја свих видова нових непосредних страних улагања: гринфилд инвестиција, „браунфилд“ инвестиција, реинвеститања, портфолио улагања и заједничких улагања, мада се у ову категорију укључују и облици класичне продаје. Средином јула 2005. године ступила је на снагу уредба Владе Републике Србије, која има за циљ стимулисање инвестиција. Уредба о условима и начину привлачења директних инвестиција регулише начин подстицања директних гринфилд инвестиција и отварање нових радних места. Стимулишу се гринфилд инвестиције у производњу, инвестирање у услуге које се могу продавати на страном тржишту, као и инвестирање у сектор истраживања и развоја. Један од циљева је и повећање конкурентности малих и средњих предузећа на страним тржиштима

Табела 2.: Пореске стопе у Републици Србији

Пореске стопе	
Порез на додату вредност	
Општа стопа 20% (до 1.10.2012. - 18%)	
Посебна стопа 8%	
За правна лица	
Порез на добит	10%
Порез на дивиденде, уделе у добити, ауторске накнаде, камата и капитални добитак	20%
Порез на доходак физичких лица	
Капитални добитак, приходи од пољопривреде и шумарстава, самосталне делатности, капитала и осигурања	10%
Зараде	12%
Ауторска права, непокретности, добици од игара на срећу и остале врсте прихода	20%
Годишњи порез на доходак	
10%/15%	

Извор: www.siepa.gov.rs, цитирано према: Денчић-Михајлов, К. и Ј. Попов (2012), „Пореска конкурентност као детерминанта страних директних инвестиција у условима промена на глобалном нивоу“, Аста Есопотика, год. 10, бр. 16, стр. 119

Једна од погодности за стране инвеститоре у Републици Србији јесте и стимулативни порески систем. Порески систем у нашој земљи карактеришу ниске пореске стопе (табела 2). Порез на добит је један од најповољнијих у Европи, а порез на додату

вредност и порез на зараде нижи него у већини држава Централне и Истичне Европе. Порез по одбитку плаћа се по стопи од 20% на дивиденде, уделе у добити, ауторске накнаде, капиталну добит и камате. Годишњи порез на доходак грађана плаћају физичка лица-резиденти и странци-резиденти који су у календарског години остварили доходак већи од троструког износа просечне зараде по запосленом. Такође, ваља напоменути да Србија има велики број билатералних уговора о избегавању двоструког опорезивања (до сада их је 37 у примени) што страним инвеститорима указује на пореску стабилност и извесност начина опорезивања како профита у земљи инвестирања тако и профита у матичној земљи. Применом одредби појединих закона, у Републици Србији се страним инвеститорима обезбеђује слободан трансфер добити а на располагању су и бројни порески подстицаји као што су¹⁰:

- Пореске олакшице утврђене Законом о порезу на добит правних лица, којим је прописано да се порески обвезници који инвестирају у основни капитал друштва већи од 800 милиона динара и који запосле најмање 100 људи, изузимају се од плаћања пореза на добит у периоду од 10 година.

- Ослобођење од плаћања пореза током 5 година за компаније које инвестирају најмање 8 милиона и које запосле најмање 5 радника у индустријски неразвијеним регионима

- Остале пореске олакшице и олакшице у плаћању доприноса за послодавце.

Компаније које обављају пословне активности у неразвијеним деловима Србије имају право на смањење пореских обавеза, пропорционално свом уделу у укупном профиту који се остварује у тој грани, за период од 2 године. Такође, предвиђено је смањење накнаде до 25% стандардне стопе, за капитална улагања извршена у области заштите човекове околине, као и обрзовања и обуке запослених.

На основу нове Уредбе Владе Републике Србије, донете у првој половини 2010.године, инвестициони пројекти у свим делатностима, осим трговине, угоститељства и пољопривреде, могу да конкуришу за доделу бесповратних средстава. Средства су намењена за финансирање инвестиционих пројеката у производном сектору и сектору услуга које могу бити предмет међународне трговине. Укупна средства која могу бити додељена одређују се према новим радним местима отвореним у периоду од три године од

¹⁰ Денчић-Михајлов, К. и Ј.Попов (2012), „Пореска конкурентност као детерминанта страних директних инвестиција у условима промена на глобалном нивоу“, *Acta Economica*, год. 10, бр. 16, стр. 119-120

дана потписивања уговора о додели средстава и то у зависности од облика инвестирања, места инвестирања и испуњености критеријума.

За инвестиције у производни сектор и сектор услуга које јесу или могу бити предмет међународне трговине, додељују се бесповратна средства у износу од 2.000 до 10.000 евра по новом радном месту и то:

- за инвестиције у производни сектор: од 2.000 до 5.000 евра, односно од 4.000 до 10.000 евра за девастирана подручја и подручја од посебног интереса (Зајечар, Краљево, Ниш, Нови Пазар) по новом радном месту;
- за инвестиције у аутомобилску, електронску и индустрију информационих технологија у подручја од посебног интереса: од 5.000 до 10.000 евра по новом радном месту;
- за инвестиције у сектор услуга: од 2.000 до 10.000 евра по новом радном месту.

Изузетак чине инвестиције од посебног значаја:

- За инвестиције које прелазе укупан износ од 200 милиона евра и којима се обезбеђује отварање најмање 1.000 нових радних места, средства се одређују у износу од 25% од укупне висине инвестиције.
- За инвестиције која прелазе износ од 50 милиона евра и којима се обезбеђује отварање најмање 300 нових радних места, средства се одређују у износу од 20% од укупне висине инвестиције¹¹

ЗАКЉУЧАК

У раду смо размотрили нека питања везана за СДИ у југоисточној Европи, са посебним освртом на Србију. У уводним разматрањима приказали смо најважније категорије и дефиниције везане са СДИ. У другом делу анализирали смо трендове СДИ у земљама региона југоисточне Европе. У трећем делу смо укратко представили ставове неких економиста везане за привлачење СДИ. У четвром делу обрадили смо детаљно питање подстицаја за СДИ у предметним земљама. Овим питањима смо на неки начин заокружили један сет проблема везаних за СДИ у југоисточној Европи, мада смо мишљења да се на овакав начин више отварају нове дилеме и проблеми. У том смислу комплекс питања везаних за СДИ отвара простор за даљу научно-истраживачку анализу јер је реч

¹¹ <http://www.invest-in-central-serbia.org/razlog6.htm> (приступ: 15.07. 2012.)

о проблему које по свом значају надмашује многа питања економске политике земаља југоисточне Европе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бољановић, С. (2011), “Утицај страних директних инвестиција на рачун дохотка Србије”, Економски погледи, бр. 2/2011,
2. Денчић-Михајлов, К. и Ј.Попов (2012), „Пореска конкурентност као детерминанта страних директних инвестиција у условима промена на глобалном нивоу“, Аста Economica, год. 10, бр. 16,
3. Ибрељић, И. и С.Нухановић (2011) „Стране директне инвестиције у функцији економске трансформације економске структуре земаља југоисточне Европе“, зборник радова са друге међународне научне конференције „Економија интеграција – Изазови и перспективе интеграција земаља југоисточне Европе, Тузла, 8-9. децембар,
4. Миленковић, Д. и З.Симић (2009), „Земље југоисточне Европе на путу европских интеграција“, Економски погледи, бр. 3/2009,
5. Миленковић, Д. и М.Јововић (2010), „Конкурентске предности привреде Србије“, Економски погледи бр. 2/2010,
6. Milenkovic, I and D. Milenkovic (2012), „ Inward foreign direct investments to Serbia – Investigating motives in the past and prospects for the future”, International Scientific Conference “Shaping Europe – Socio Economic Challenges”, Bucharest 16-17 November, forthcoming,
7. <http://www.invest-in-central-serbia.org/razlog6.htm> (приступ: 15.07. 2012.)
8. <http://www.politika.rs/rubrike/Ekonomija/29605.It.html> (приступ: 10.07.2012.)
9. World Investment Prospect to 2011: FDI and the challenge of political risk; The Economic Intelligence Unit 2011.

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,** **Alignement: Centred, максимално 3 реда)**

**TITLE IN ENGLISH (Capital Letters, Bold, Font 10, Alignement Centred,
maximum 3 rows)**

(If tekst is in English – Title in English should be entered in
Capital Letters, Bold, Font 14, Alignement: 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 titules such Ph.D., Professor or similar, please),
(Bold, Font 12, Centred)**

Institution, City, Country (Font 12)

**(Co-author Name (no titules 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 Committee 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