



**EKONOMSKI FAKULTET
FAKULTET POSLOVNE EKONOMIJE**

Magistarski rad

**UTICAJ STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA NA RAZVOJ
ZEMLJE U TRANZICIJI**

Mentor:
Prof. dr XXXXX XXXXX

Kandidat:
Dip. menadžer XXXXX XXXXX

Banja Luka, 20__

SADRŽAJ:

SADRŽAJ:	2
UVOD:	4
PREDMET ISTRAŽIVANJA	5
CILJ ISTRAŽIVANJA	6
HIPOTEZE	6
<i>Metode istraživanja</i>	7
1. POJAM STRANIH INVESTICIJA	8
1.1. PORTFOLIO INVESTICIJE	10
1.2. RAZLIKE IZMEĐU PORTFOLIO I DIREKTNIH INVESTICIJA	12
1.3. OSNOVNI MOTIVI ZA PREDUZIMANJE STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA	16
1.3.1. <i>Strateški motivi</i>	16
1.3.2. <i>Subjektivni motivi</i>	19
1.3.3. <i>Ekonomski motivi</i>	19
1.4. SPECIFIČNOST I GLOBALIZACIJE	20
1.4.1. <i>Preduzeća i proces globalizacije</i>	23
2. OSNOVNI MEHANIZMI FUNKCIONISANJA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA	26
2.1. GREEN-FIELD INVESTICIJE	26
2.2. SPAJANJE (MERGER) I KUPOVINE (ACQUISITION)	27
2.3. FORME TRANSNACIONALIZACIJE	28
2.3.1. <i>Tipologija NFL</i>	31
2.3.2. <i>Ugovori o zajedničkim ulaganjima</i>	32
2.3.3. <i>Strateške alijanse</i>	35
2.3.4. <i>Koristi i troškovi alijansi</i>	40
2.4. OSNOVNI OBLICI STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA	42
2.4.1. <i>Horizontalne SDI i horizontalno integrisane TNK</i>	42
2.4.2. <i>Vertikalne SDI i vertikalno integrisane TNK</i>	43
2.4.3. <i>Konglomeratske SDI i diverzifikovane TNK</i>	44
2.5. INTRAFIRM TRGOVINA I TRANSFERNE CENE	45
2.5.1. <i>Intrafirm trgovina</i>	45
2.5.2. <i>Transferne cene</i>	46
2.5.3. <i>Motivi transfernih cena</i>	46
2.5.4. <i>Porezi</i>	47
2.5.5. <i>Carinske i necarinske barijere</i>	48
2.5.6. <i>Fluktuacija deviznog kursa valuta</i>	49
2.5.7. <i>Restrikcije na repatrijaciju profita</i>	49
2.5.8. <i>Politički i socijalni pritisci</i>	49
2.5.9. <i>Efekti transfernih cena</i>	51
3. POSLOVNA KLIMA U SRBIJI	52
3.1. SPECIFIČNOST I TRANZICIONOG OKRUŽENJA	52
3.2. PROCES TRANZICIJE SRPSKE PRIVREDE	55
3.3. KORELACIJA TRANZICIJE I PREDUZETNIŠTVA U SRBIJI	57
▪ POČETNO STIMULISANJE PREDUZETNIČKOG NAČINA POSLOVANJA U MALOM I VELIKOM BIZNISU U	
CILJU POSPEŠIVANJA RAZVOJA TRŽIŠTA;	58
3.3.1. <i>Strukture potencijalnih i aktivnih preduzetnika</i>	62
<i>Razlozi za ovako velike disproporcije između aktivnih i potencijalnih preduzetnika su veoma složeni i delikatni. Oni, kao takvi, najvećim delom proističu iz sledećih činjenica:</i>	63

3.4.	EKONOMSKI RAST	63
3.4.1.	<i>Inflacija</i>	65
3.5.	SPOLJNA TRGOVINA	67
3.6.	POSLOVANJE PREDUZEĆA	68
4.	KONKURENTNOST.....	71
4.1.	INDEKS POSLOVNE KLIME U SRBIJI.....	73
5.	OBIM I USMERENOST SDI PO REGIONIMA.....	77
5.1.	UTICAJ SDI NA RAZVOJ ZEMLJE DOMAĆINA	80
5.2.	STRANE DIREKTNE INVESTICIJE I SRBIJA	82
5.2.1.	<i>Učenje moralnih principa</i>	85
5.3.	STRANA ULAGANJA U SRBIJU.....	86
5.4.	DONACIJE EVROPSKE UNIJE SRBIJI	88
5.4.1.	<i>Evropska agencija za rekonstrukciju</i>	88
5.4.2.	<i>Pomoć EU malim i srednjim preduzećima Srbije</i>	92
5.4.3.	<i>Uslovi kreditiranja u Srbiji</i>	93
6.	ISTRAŽIVAČKI DEO RADA	95
6.1.	REZULTATI ISTRAŽIVANJA	95
6.2.	OČEKIVANI REZULTATI INAUČNI DOPRINOS	95
6.3.	ANALIZA REZULTATA ISTRAŽIVANJA	96
6.4.	ANALIZA DOBIJENIH REZULTATA ISTRAŽIVANJA I $\chi^2 - test$	145
7.	ZAKLJUČAK.....	152
	LITERATURA	156
	PRILOG.....	159
	BIOGRAFIJA.....	160

UVOD

Određeni procesi u razvijenim ekonomijama zapada, a tu se pre svega misli na sve oštriju konkurenciju i koncentraciju kapitala kod relativno malog broja kompanija, uslovlili su potrebu da se pronađu načini za osvajanje novih tržišta, a sa osnovnim ciljem smanjenja rizika poslovanja i uvećanja profita.

S druge strane, zemlje u razvoju, nakon perioda sedamdesetih godina prošlog veka, kada su imale relativno lak pristup tržištu kapitala, našle su se u situaciji kada je sve teže doći do novih finansijskih sredstava, kao i u položaju kada bi novi kreditni aranžmani mogli da ih dovedu u dužničku krizu. Kao idealno rešenje pojavile su se strane direktne investicije. Sa pojavom stranih direktnih investicija zemlje u razvoju su dobile mogućnost priliva svežeg kapitala bez rizika koje nose kreditni aranžmani, a veliki investitori mogućnost plasmana kapitala uz ostvarenje većeg profita i sa većim stepenom kontrole rizika.

Tržište je utakmica u kojoj uspevaju samo najbolji, bez milosti i bez razumevanja za ona preduzeća koja nisu uspela. Opstanak, rast i razvoj preduzeća zavisi od toga jesu li konkurentna ili ne, mogu li prodati proizvod i uslugu ili ne. Dobra privreda je zbir dobrih, efikasnih, uspešnih, profitabilnih preduzeća i preduzetnika koji sa konkurentnim proizvodima nastupaju na tržištu. U uslovima globalizacije poslovanja i turbulentnog okruženja, preduzeća treba da kreiraju strategije konkurentnosti koje uključuju fleksibilnost, adaptabilnost i sposobnost predviđanja promena u okruženju. Jedan od načina da se postigne napred navedeno je i iznalaženje načina za plasiranje stranih investicija na domaćem tržištu.

U radu pod nazivom *Uticaj stranih direktnih investicijana razvoj zemalja u tranziciji*, pokušaćemo da objasnimo mehanizme delovanja stranih investicija i njihov značaj za razvoj zemlje domaćina.

Inostrane investicije su ulaganja kapitala u stranu zemlju u očekivanju prinosa. Te investicije mogu imati više fomi: javne investicije od strane države, privatne investicije pojedinaca i grupa i investicije preduzeća. Pravi se jasna razlika između portfolio i direktnih investicija. Inostrane portfolio investicije se odnose na kupovinu inostranih akcija, bonova ili drugih hartija od vrednosti u očekivanju prinosa. Prinos se očekuje u formi dividendi, kamata ili kapitalnog dobitka. Ne očekuje se kontrola nad preduzećima u koja se investira. Inostrane direktne investicije nasuprot portfolio investicijama zahtevaju angažovanje menadžmenta u poslovanju preduzeća u koja se investira. Svrha je kontrola poslovanja i pristup inostranim tržištima, veća prodaja u inostranstvu, nego putem klasičnih izvoznih poslova, pristup inostranim izvorima i delimično vlasništvo.

Inostrane investicije rastu brže od svetske trgovine s tim što portfolio investicije rastu nešto brže od inostranih direktnih investicija. Trijada (SAD, Japan i Evropska

Unija) daju preko 80 procenata inostranih direktnih investicija i portfolio investicija. Oko četrdeset hiljada preduzeća su glavni akteri u inostranim direktnim investicijama. Preduzeća sve više procenjuju regione a ne pojedine zemlje kao područja investiranja atraktivna za inostrane direktne investicije.

Strane direktne investicije predstavljaju jedan od osnovnih modela kretanja kapitala u svetu i, uz trgovinu, jedan od pokretačkih motora globalizacije svetske privrede u drugoj polovini dvadesetog veka, sa jasnom tendencijom da se takav trend nastavi i u novom mileniumu. SDI predstavljaju model pomoću kojeg kompanije razmeštaju svoje proizvodne procese širom sveta, kako bi pod što povoljnijim uslovima došle do potrebnih sirovina, radne snage i energije, s jedne strane, i najprofitabilnijeg iskorišćenja tehnologije i iskustava koje poseduju u poslovanju, s druge strane.

Postoji komplementarnost međunarodne trgovine i direktnih investicija. Naime, nezavisno od povećanja inostranih direktnih investicija da se proizvodnja obavlja za uvoz u sopstvenu zemlju, preduzeća obavljaju značajan izvoz u svoje filijale u inostranstvu. Zbog toga, IDI nisu substitut za međunarodnu trgovinu. U stvari, jedna trećina svetske trgovine je između kontrolisanih filijala, kao od preduzeća do filijala, filijala do preduzeća i između filijala. Brojni trgovinski tokovi između preduzeća i filijala se ne bi desili da nije bilo IDI.

Države u koje se investira zainteresovane su za privredni rast i zaposlenost, da se bolje koriste određeni izvori i da se poboljšava kvalitet proizvoda i usluga. Naravno, one nastoje da regulišu tok kapitala zahtevajući delimično lokalno vlasništvo nad aktivom preduzeća. Neke zemlje još uvek preferiraju više zajmove plašeći se da strani vlasnici ne kontrolišu bazične sektore privrede.

PREDMET ISTRAŽIVANJA

Predmet istraživanja je ispitivanje mišljenja aktivnih i potencijalnih preduzetnika u oblasti postignutih ulaganja stranih investicija u privredu Srbije.

U ovom projektu, ispitivanja mišljenja aktivnih i potencijalnih preduzetnika, vršiće se kroz prikupljanje podataka putem ankete.

Istraživanje će se vršiti u gradu Novom Sadu. Anketireće se aktivni i potencijalni preduzetnici grada Novog Sada. Anketiranje će se vršiti putem interneta, tako što će im se poslati anketni listić putem mail-a sa propratnim pismom kako popuniti listić, a oni nakon popunjavanja listića će vratiti mail na adresu autora rada.

Svaki nepravilno popunjen listić se neće uvažavati.

Istraživanje će se vršiti dok ne dobijemo 200 pravilno popunjenih anketnih listića. Istraživanje je sprovedeno u periodu 10. decembra 2008. do 15. aprila, 2009. godine.

CILJ ISTRAŽIVANJA

Društveni cilj istraživanja je da se ukaže da Srbija kao zemlja u tranziciji pokušava da oživi mala i srednja preduzeća koja mogu da doprinesu boljem i stabilnijem razvoju Srbije u budućnosti. Dokle se stiglo i šta o tome misle građani ove zemlje saznaćemo iz priloženog rada. Kao kompetentnu grupu ljudi koji nam mogu dati relevantne činjenice i ukazati na nedostatke razvoja malih i srednjih preduzeća u Srbiji su aktivni i potencijalni preduzetnici koje smo anketirali u ovom radu.

Cilj ovog istraživanja je naučno opisivanje i prikazivanje modela istraživanja, i pomoću njih, projektovanje naučnog istraživanja sa ciljem određivanja parametara za merenje ispitivanje mišljenja aktivnih i potencijalnih preduzetnika u oblasti postignutih ulaganja stranih investicija u privredu Srbije.

HIPOTEZE

Hipoteza je, prema definiciji, tvrdnja koja se proverava kako bi se ustanovila njena valjanost, a valjana je ukoliko je adekvatna predmetu istraživanja i ako se može proveriti i potvrditi određenim praktično teorijskim postupkom.

U ovom magistarskom radu prikazano je istraživanje koje obuhvata nekoliko celina:

- Lična karta aktivnih i potencijalnih preduzetnika
- Identifikovanje najbitnijeg faktora za uspešan razvoj malih i srednjih preduzeća
- Mišljenje aktivnih i potencijalnih preduzetnika o činjeničnom stanju razvoja malih i srednjih preduzeća Srbije u pogledu radne snage, sive ekonomije, kreditiranja malih i srednjih preduzeća itd.

Polazne hipoteze

H₀- Da opredeljenjem za strategiju direktnih investicija preduzeće, celokupna privreda ostvaruju ne samo kvantitativno, već i kvalitativno unapređenje poslovnih rezultata.

H₁- Da se strani kapital, posmatran u formi direktnih proizvodnih ulaganja u inostranstvu „zaslužan” je za privredni razvoj i prosperitet velikog broja zemalja. Otuda i ekonomski razvoj Republike Srbije i njena perspektiva zahtevaju aktivno angažovanje države na privlačenju stranih investitora.

H₂- Da aktuelna politička situacija i važeća zakonska regulativa u našoj zemlji još uvek obezbeđuju potpunu sigurnost za inostrane ulagače.

H₃-Da privlačenje greenfield investicija dovodi do povećanja stope zaposlenosti nivoa tehnološkog razvoja zemlje, te se ovom vidu ulaganja kapitala treba posvetiti naročita pažnja

H₄-Da su tržišni problemi i tržišne aspiracije privrednih subjekata primarni pokretači preduzeća za upuštanje u „proces” zvani strane direktne investicije.

Metode istraživanja

Prilikom izrade magistarske teze namera je bila da se koristi standardni metodološki postupak. U istraživanju će se primenjivati sledeće metode:

- analiza i sinteza
- specijalizacija i generalizacija
- metod deskripcije
- metod klasifikacije
- komparativni metod
- indukcija i dedukcija, kao bazične metode logičkog zaključivanja.

1. POJAM STRANIH INVESTICIJA

Novije teorijsko objašnjenje IDI se zasniva na paradigmi «imperfektnosti tržišta». Naime, globalno preduzeće se posmatra kao oligopolista koji nastoji da stekne prednost u vlasništvu od kontrole nad aktivom koja nije raspoloživa konkurentnim preduzećima. Ta aktiva je uglavnom neopipljivog karaktera (marka, autorstvo, znanje) i omogućava diferenciranje proizvoda, koje konkurenti ne mogu oponašati, jer je u vlasništvu i pod zaštitom. Postojanje oligopoliste sa vlasničkom prednošću, ne mora da se svodi na IDI.

Model imperfektnosti tržišta pomaže da se identifikuju grane u kojima će preduzeća verovatno proširiti svoju delatnost lokalno ili međunarodno, sa pristupom „globalnog horizonta“. Naime, menja se geografski horizont preduzeća i ono se stimulira da se internacionalizuje. Preduzeće pretpostavlja da raspolaže potrebnim izvorima i znanjem i da za IDI u svetu postoje dobre mogućnosti. Da bi uspešno poslovalo u stranoj zemlji preduzeće treba da ima prednosti nad domaćim preduzećima.

Svaka nacionalna privreda ulazi u međunarodne ekonomske odnose preko nekoliko oblika spoljno-ekonomskih transakcija.

Te transakcije mogu biti veoma različite i mogu se odnositi na:

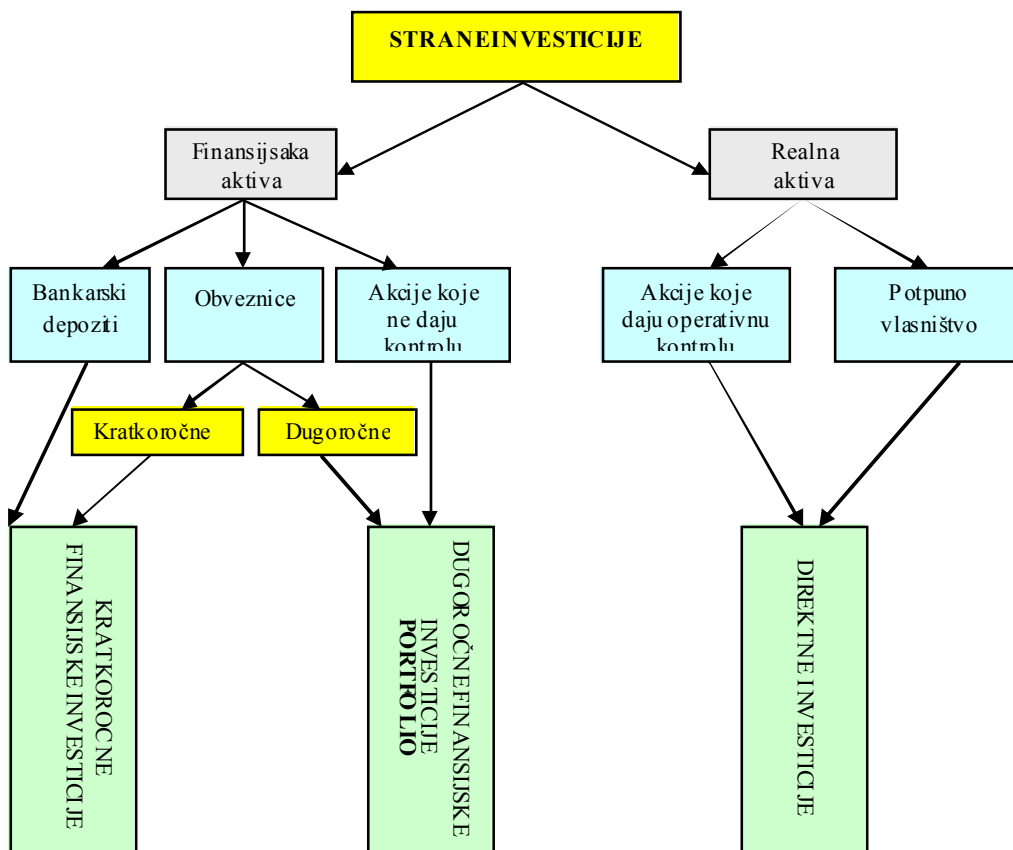
- uvoz i izvoz roba i usluga;
- uvoz i izvoz kapitala i novca, kao i
- određene jednostrane transfere (ekonomska pomoć, pokloni).

Deo međunarodnog finansiranja, koji se u literaturi definiše kao «*međunarodno kretanje kapitala*», predstavlja transfer realnih i finansijskih sredstava između subjekata različitih zemalja, sa kontratransferom odloženim za određeni period, a radi ostvarenja ekonomskih i političkih interesa učesnika u tom transferu.

Tri glavna oblika međunarodnog kretanja kapitala su:

- međunarodno kretanje zajmovnog kapitala,
- portfolio investicije i
- direktne investicije u inostranstvu.

Ako ostavimo po strani kretanje zajmovnog kapitala koji je bio dominantan oblik međunarodnog kretanja kapitala posle Drugog svetskog rata, posebno u zemljama u razvoju, potrebno je napraviti razgraničenje između portfolio i direktnih investicija jer je razlika između ova dva vida investiranja često nejasna i teško je povući razliku između njih.



Slika 1. Dekompozicija stranih investicija

Finansijsku aktivu čine:

- bankarski depoziti,
- obveznice (bonds) i
- akcije koje ne daju kontrolu (equity shares).

Realnu aktivu čine:

- strana sredstvaza proizvodnju koja u celini poseduje investitor (fully owned), ili
- investitor ima operativnu kontrolu nad tim sredstvima na osnovu posedovanja dovoljnog broja akcija.

U zavisnosti od vremena posmatranja, sticanje finansijske aktive u inostranstvu može se podeliti na:

- kratkoročne finansijske investicije i
- dugoročne finansijske investicije-portfolio investicije.

Sticanje realne aktive u inostranstvu generalno se ubraja u *strane direktne investicije*. (u daljem tekstu koristićemo skraćenicu SDI)

1.1. PORTFOLIO INVESTICIJE

Portfolio investicije se javljaju u dva osnovna oblika:

1. Tradicionalan vid portfolio investicija je ulaganje u obveznice, bonove, i uopšte hartije od vrednosti koje izdaje inostrana vlada, ili druge institucije pa čak i preduzeća radi prikupljanja sredstava zajma na nekom međunarodnom tržištu kapitala. Zbog velikih oscilacija kamatnih stopa, kamata se ne određuje u fiksnom, već u varijabilnom iznosu, kao marža koja se dodaje na baznu kamatu (libor ili prime rate). Vlasnik kapitala ne odlučuje o načinu upotrebe sredstava, ali u predviđenom roku, bez obzira na ostvarene rezultate posla, dobija pozajmljena sredstva zajedno sa kamatom. Ovde je u pitanju transfer kapitala uz minimalan rizik.
2. Drugi vid portfolio investicija je veoma sličan direktnim investicijama, jer je reč o ulaganju kapitala u strana preduzeća. Međutim, ulog se kreće do visine koja ne obezbeđuje kontrolu i upravljanje a time ne uključuje ni uticaj na način poslovanja preduzeća. S obzirom da investitor ne može da utiče na način upotrebe sredstava koja daje, cilj plasmana jeste pribavljanje finansijske aktive koja će u budućnosti moći da se proda po višoj ceni nego što je kupljena, uz kapitalnu dobit za investitora. U ovom slučaju nema vraćanja uloženog kapitala u određenom roku, već se on vraća u trenutku kada investitor proceni da je najbolji trenutak za prodaju aktive koju poseduje. Visina dobiti (ili gubitka) zavisi od uspešnosti poslovanja preduzeća u koje je investirano jer sada investitor učestvuje u podeli ostvarenog profita.

U odnosu na ostale vidove investiranja, portfolio investicije imaju povoljan odnos između nivoa rizika, koji preuzima investitor, i visine dobiti koja se može ostvariti. Portfolio investicije nose veći rizik i veći prinos na investirana sredstva od bankarskih depozita, ali su rizik i prinos niži nego kod direktnog investiranja. Zato investitori koji su manje skloni neizvesnosti i riziku, a motivisani su ostvarenjem kamate na svoj kapital, često pristupaju diverzifikaciji svojih portfelja ulažući u veći broj odabranih hartija od vrednosti. Osnova za takvo ponašanje investitora je, svakako, razvoj brojnih finansijskih tržišta i odgovarajućih finansijskih instrumenata. Takve karakteristike portfolio investicija posebno odgovaraju institucionalnim investitorima kao što su penzioni

fondovi, osiguravajuća društva, koji su motivisani da oplode svoj kapital na duži rok, bez većeg rizika.

Investicioni fond je finansijski posrednik, koji prodaje svoje akcije i tako prikupljena sredstva investira u diverzifikovani portfolio vrednosnih papira. Vrste hartija od vrednosti u koje se investira opredeljene su investicionim ciljevima fonda.

Pojedinac koji ima višak sredstava radije odlučuje da upravljanje tim sredstvima poveri investicionom fondu a ne, na primer, banci ili osiguravajućem društvu, jer je veći prinos na uložena sredstva, ponekad i znatno veći od prosečne kamatne stope ili prinosa koji donose akcije, merenog berzanskim indeksom. Investicioni fondovi to postižu korišćenjem strategije diverzifikacije i visoko specijalizovanih znanja o berzanskim kretanjima i kretanjima u nacionalnoj i svetskoj ekonomiji. Prema tome, investicioni fond, kao institucionalna forma, vodi poslove plasmana sredstava i pojedinačnom investitoru omogućuje da i on učestvuje u preraspodeli profita ostvarenih poslovanjem na svetskom i na nacionalnim tržištima.

Revolucija investicionih fondova kao forme kolektivnog investiranja započeta je 1950 godine kada je Čarls Vilson, tada predsednik General Motorsa, osnovao penzijski fond za svoje radnike. Fond je sredstva iz penzijskih šema zaposlenih plasirao ne samo u državne hartije od vrednosti (obveznice federalnih rezervi), nego je i plasmane proširio na akcije i obveznice samog General Motorsa, ali i drugih velikih američkih korporacija. Kada se sindikat General Motorsa saglasio s predlogom takvog penzionog plana, gotovo istovremeno sve ostale velike korporacije su ga sledile, i za manje od godinu dana formirano je 8000 takvih penzionih šema. Procenjuje se da danas u Americi postoji oko 39000 investicionih fondova otvorenog tipa koji raspolažu sa kapitalom od oko 1.5 triliona \$, i oko 290 fondova zatvorenog tipa sa 75 milijardi dolara slobodnih za investiranje¹

U Sjedinjenim Državama se, uglavnom tokom poslednje dve decenije, pojavila zajednica od nekoliko stotina profesionalnih investitora, čija se specijalnost sastoji u kombinovanju finansijskog rizika sa preduzetničkim veštinama i savršenom tehnologijom u cilju stvaranja novih proizvoda, novih kompanija i novog bogatstva.

Spekulativni kapital manifestuje pokretačku snagu ekonomske aktivnosti čija je funkcija permanentno uvođenje tehnoloških inovacija. Spekulativni kapital u savremenoj ekonomskoj stvarnosti, na primeru SAD nastoji da se institucionalizuje na temelju novca penzionih fondova, zadužbina, specijalizovanih fondova i korporacija, banaka i slično; odlika ovog kapitala je, s jedne strane visok stepen rizičnosti, a na drugoj strani visok stepen profitabilnosti koji je moguće u toj hazardnoj poslovnoj igri.²

Ulaganje u investicioni fond donosi veći profit nego štednja u banci. Osim povećanja ukupnih sredstava koja se mogu upotrebiti za finansiranje investicionih projekata, postojanje investicionog fonda prisiljava banku da brže identifikuje

¹ Korugić– Milošević M. «Investicioni fondovi», Ekonomska politika, br.2309, jul 1999.

² Marković N. «Preduzetništvo», Cekombooks, Novi Sad, 2007.

profitabilne investicione projekte, kao i da dobija aktivnu poziciju u traženju takvih projekata.

1.2. RAZLIKE IZMEĐU PORTFOLIO I DIREKTNIH INVESTICIJA

Kao osnova za definisanje razlike između portfolio i direktnih investicija uzima se pravo kontrole i upravljanja u preduzeću u koje se investira.

Ako investitor na osnovu uloga u preduzeće stekne pravo svojine i time, pravo direktne kontrole i upravljanja preduzećem, ta investicija je direktna investicija. Nasuprot tome, ako ulog koji je investirano ne obezbeđuje pravo kontrole i upravljanja subjektom u koji je investirano, tada je reč o portfolio investiciji.

Razlike između direktnih portfolio investicija mogu da se podele na tri osnovne kategorije:

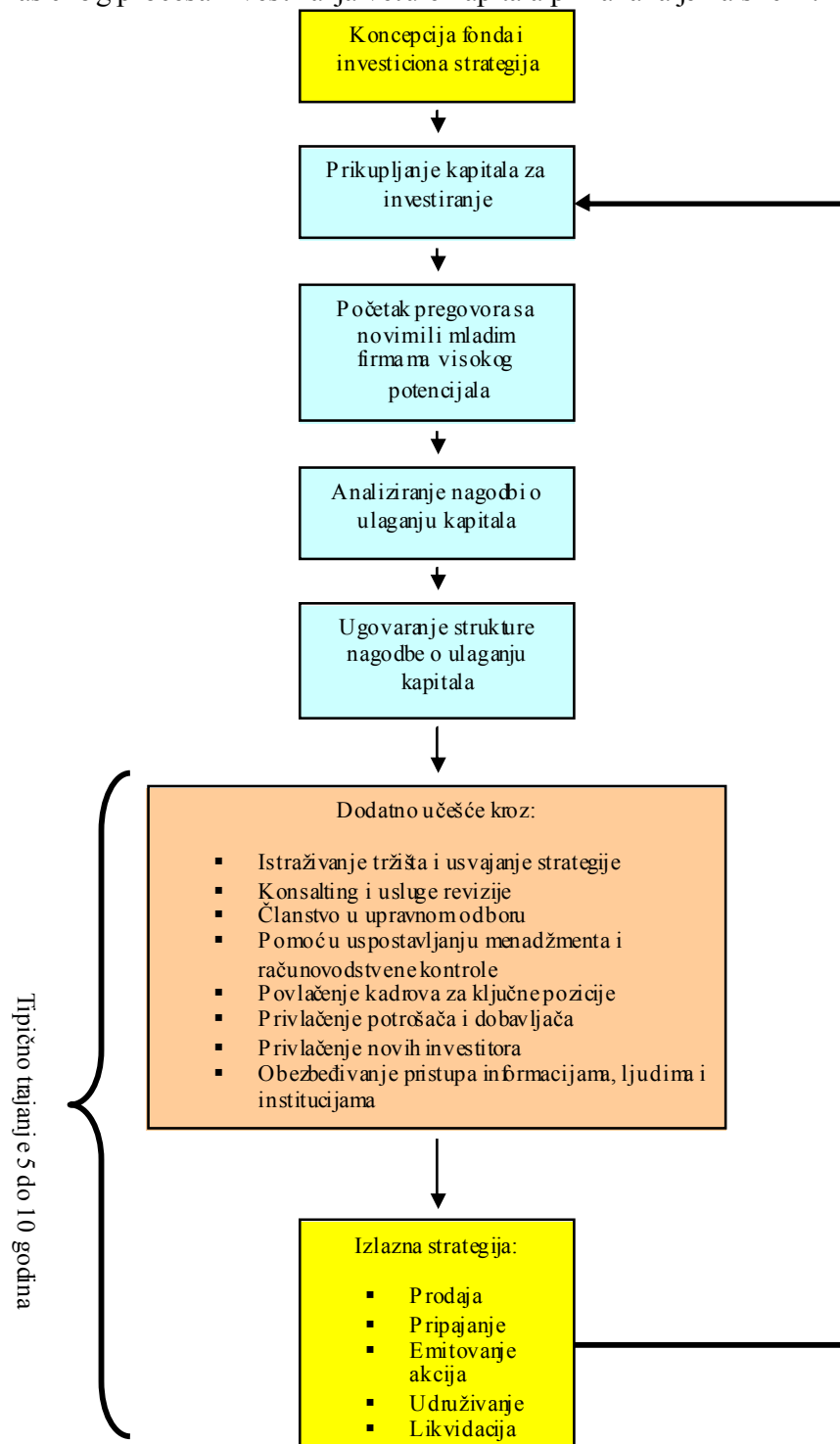
1. *motiv investiranja* - preovladavajući motiv kod portfolio investitora jeste učešće u profitu lokalnih kompanija u koje su investirali preko kapitalnih dobitaka i dividendi. Oni nisu zainteresovani za učešće u upravi-kompanije, što je primarna preokupacija i motiv stranih direktnih investitora;

2. *vremenski horizont ulaganja* - za razliku od SDI, portfolio investicije su ulaganja na kratak rok - nekoliko nedelja ili meseci, mada on može biti i produžen i na 10 i više godina, posebno u slučaju kada se PI realizuju putem tzv. «*Venture kapitala*».

Venture-capital firme su partnerstva sa ograničenom odgovornošću u kojima se fond formira u toku fiksnog vremenskog perioda, koji tipično traje 10 godina. Na kraju životnog veka fonda firma vraća investitorima uloženi kapital i procenat profita (obično 80%), a nosioci posla zadržavaju ostatak profita tzv. «*carry*» (obično 20%) i naknadu za upravljanjem fondom i investicijama, tzv. fee (tipično 2% od kapitala na godišnjem nivou). Tipični venture fondovi u USA iznose 75 do 200 miliona dolara i investiraju u 20 do 30 kompanija u trajanju od 3 do 5 godina.

Ukoliko je firma koja upravlja fondom prikupila fond od 100 miliona dolara i ostvarila njegov rast na 500 miliona to znači da će nakon povratka vlasnicima početnog iznosa od 100 miliona firmi kao fee pripasti 20 % od 400 miliona, odnosno 80 miliona dolara. Investitorima u fond će pripasti ostatak u ukupnom iznosu od 320 miliona. Venture kapitalisti u praksi obično ostvaruju 30 do 40%, (a nekada i više) povraćaja investiranih sredstava fonda na godišnjem nivou, što na nivou ukupnog veka investicije obezbeđuje uvećanje početne investicije za 5 do 20 puta. Danas je u razvijenim kapitalističkim zemljama uobičajeno da venture kapitalisti, osim što obezbeđuju potrebni kapital novim firmama, obezbeđuju i pomoć u njihovom poslovanju, pronalaženju kvalitetnih kadrova za ključna radna mesta, pronalaženju kupaca i dobavljača, pomažu pri definisanju operativnog plana, formulisanju i implementaciji strategije i pripremi za izdavanje akcija, odnosno

izlazak na berzu, što i jeste njihov poželjni oblik izlazne strategije. Logika klasičnog procesa investiranja veture kapitala prikazana je na slici 2.³



Slika 2. Proces investiranja venture kapitala

³ Ibid

3. **tip investitora** - prve dve odlike PI uslovljavaju da se kao realizatori PI uglavnom javljaju finansijske institucije, institucionalni investitori, ili pojedinci prvenstveno zainteresovni za ostvarenje finansijske dobiti na svoje uloge. Kao SDI investitori sa druge strane obično se javljaju kompanije angažovane u proizvodnji roba i usluga.

Dakle, strane direktne investicije možemo definisati kao investicije sa ciljem ostvarenja dugoročnog interesa u stranoj privredi, pri čemu investitor stiče odlučujuću ulogu u upravljanju preduzećem.

Postavlja se pitanje koji je to nivo vlasništva i kontrole koju investitor dobija sa investicijom da bi se takva investicija mogla okarakterisati kao portfolio ili direktna investicija.

U slučaju direktnih investicija nije neophodan potpun (100%) uticaj investitora, ali stepen kontrole i upravljanja treba da bude takav da od njega zavise način rukovođenja i poslovna politika preduzeća.

Zemlje se razlikuju prema visini praga stranog učešća u vlasništvu koji investicionom angažmanu daje status strane direktne investicije. U stvari reč je o nivou učešća u stoku običnih akcija s pravom glasa koje obezbeđuje odlučujući uticaj u upravi poslovanjem kompanije. Prihvaćeni prag učešća u vlasništvu kreće se između 10% i 50%, s tendencijom da se poslednjih godina u većini zemalja približava donjem pragu od 10 odsto.

Prema revidiranom izdanju IMF Manual-a (1993), prag od 10% učešća u vlasničkom kapitalu preduzeća kvalifikuje investitora u kategoriju stranih direktnih investitora. Prema definiciji OECD-a, preduzeće u koje je direktno investirani strani kapital je samostalno (unincorporated) ili udruženo (incorporated) preduzeće u kojem, jedan strani investitor poseduje 10 ili više odsto običnih akcija sa pravom glasa preduzeća (osim ako se ne može dokazati da 10% vlasništva preduzeća ne daje investitoru odlučujuće pravo uprave preduzećem), ili poseduje manje od 10% običnih akcija s pravom glasa preduzeća, ali ipak zadržava odlučujuće pravo uprave preduzećem. Odlučujuće pravo uprave preduzećem samo znači da strani investitor može da utiče na upravljanje preduzećem, ali ne znači i da ima apsolutnu moć nad upravom te kompanije. Najvažnija karakteristika SDI koja ih razlikuje od portfolio investicija, jeste da su preduzete radi sticanja kontrole nad određenim preduzećem.⁴

Značaj i prisustvo portfolio i direktnih investicija menjao se tokom vremena. Portfolio investicije su bile dominantan oblik međunarodnog kretanja kapitala do velike ekonomske krize tridesetih godina prošlog veka. Do 1914. godine čak 90% kapitala plasiranog u inostranstvo bilo je u obliku portfolio investicija.

⁴ UNCTAD, - World Investment Report (WIR) 1997, str. 107.

Tokom pedesetih i šezdesetih godina povećavao se značaj direktnih investicija i one su postajale dominantan oblik investiranja na međunarodnom planu. U tom periodu SDI tokovi rasli su dvostruko brže od svetske ekonomije, a trostruko brže od rasta međunarodne trgovine. Određeno usporavanje SDI kretanja tokom sedamdesetih godina rezultat je opšteg pada ekonomske aktivnosti u svetu, rasta inflacije i dva naftna šoka (1973. i 1979.). U periodu osamdesetih godina, nakon izvršenih strukturnih prilagođavanja u privredama zapada, dolazi do izuzetnog rasta SDI tokova od oko 30% na godišnjem nivou.

Početak devedesetih dolazi do određene stagnacije SDI, pa čak i opadanja u pojedinim regionima. Već 1993. godine SDI tokovi imaju uzlaznu putanju, što je povezano sa izlaskom zapadnih privreda iz recesije.

Tabla 1. Poređenje direktnih i portfolio investicija

	DIREKTNE INVESTICIJE	PORTFOLIO INVESTICIJE
Motivi investiranja	▪ Sigurnost kapitala i maksimiziranje vrednosti portfolija uloga. ▪ Kontrola upravljanja u različitim zemljama domaćina radi optimalne alokacije resursa i maksimalnog ukupnog profita u međunarodnoj operaciji.	▪ Sigurnost kapitala i maksimiziranje vrednosti portfolija uloga
Kompozicija investicije	▪ Akcionarski kapital preduzeća koji je obezbedio strani investitor iznad procenta potrebnog za sticanje kontrole upravljanja. ▪ Reinvestirani profiti. ▪ Ostali dugoročni kapital.	▪ Dugoročne obveznice (obveznice javnog sektora i ostale obveznice) ▪ Akcionarski kapital izvan SDI (ispod procenta potrebnog za kontrolu upravljanja)
Procentat vlasništva nad kapitalom	▪ Za «koncentrovane SDI», tj. SDI jednog investitora ili grupe povezanih investitora 10-25% ▪ Za rasute (difuze) SDI tj. Investicije većeg broja nepovezanih akcionara – više od 50% vlasništva za jednog stranog investitora, ili 100% stranog vlasništva.	▪ Za obveznice: nema specifikacije ▪ Za akcije: vlasništvo je ispod procenta potrebnog za kontrolu upravljanja
Prednosti	▪ Dobit na kapital zbog većih cena akcija i dividende (profit). ▪ Menadžerski honorar i ostale ekstra prednosti koje idu s posedovanjem kontrole upravljanja	▪ Dobit od apresijacije vrednosti obveznice i fiksna dobit na obveznicu
Troškovi	▪ Troškovi direktnog investiranja (troškovi kapitala) ▪ Troškovi informisanja (informacije o zemlji domaćinu i troškovi komuniciranja) ▪ Investicioni rizik	▪ Troškovi kapitala ▪ Znatno manji troškovi informisanja

Izvor: Liansheng, W. – «Foreign Direct Investment and Transnational Corporation: A review of Trade Theoretical Approach», Memorandum from Department of Economics, University of Oslo No. 26, Dec. 1992. u knjizi Vidas-Bubanja M. Metode i determinante stranih direktnih investicija, str.7 Beograd, IEN, 1998.

1.3. OSNOVNI MOTIVI ZA PREDUZIMANJE STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA

Postoji više studija koje se zasnivaju na empirijskim istraživanjima i informacijama dobijenim od rukovodećeg osoblja kompanija, o motivima i činiocima koji jednu kompaniju pokreću na preduzimanje direktnih investicija u inostranstvu. Ove činioce je teško sistematizovati i odrediti stepen njihovog uticaja. Ti su faktori vezani za zaobilaženje raznih uvoznih barijera, povećanje prometa, neposredno osvajanje inostranih tržišta, učvršćivanje pozicije u odnosu na lokalne konkurente, snižavanje proizvodnih troškova, iskorišćavanje prirodnih resursa i razne prednosti koje pruža aktivnost na globalnom osnovu: u strategiji marketinga, snabdevanja, korišćenja proizvodnih činilaca, organizacije, finansiranja, itd.

Polazište i bazni motiv svih subjekata koji preduzimaju SDI jeste maksimiranje profita na dugi rok. Transnacionalne korporacije (u daljem tekstu korist ćemo skraćenicu TNK), kao nosioci SDI kroz svoje korporativne strategije moraju integrisati poslovanje pojedinačnih afilijacija u jedinstveni sistem kako bi se postigla maksimizacija profita na korporativnom nivou. Nasuprot ovakve strategije postoji mogućnost pokušaja da se kroz maksimiranje profita svake pojedinačne afilijacije dostigne i maksimalan profit na korporativnom nivou, što može dovesti do situacija gde pojedinačne afilijacije, iz iste TNK, imaju suprotstavljene interese i time da se umanju profit na korporativnom nivou.

U literaturi se motivi za preduzimanje SDI dele na:

- strateške,
- bihevijoralne (subjektivne) i
- ekonomske motive.

1.3.1. Strateški motivi

Strateški motivi se mogu podeliti na:

1. proizvodnja radi obezbeđenja resursa
2. proizvodnja radi obezbeđenja tržišta
3. proizvodnja radi ostvarenja veće efikasnosti
4. proizvodnja radi sticanja strateških resursa/prednosti

1. Proizvodnja radi obezbeđenja resursa

TNK preduzimaju investiranje u inostranstvo radi obezbeđivanja resursa po nižoj ceni nego što bi to bilo moguće u matičnoj zemlji. Ostvarena proizvodnja se obično izvozi i u matičnu zemlju gde investitor stiče određenu konkurentsku prednost na osnovu jeftinijih inputa.

Tri vrste resursa mogu da budu motiv za preduzimanje SDI :

- **fizički resursi** - sirovine, minerali, poljoprivredni proizvodi. Investicije radi obezbeđenja prirodnih sirovina obično preduzimaju kompanije iz primarnog ili industrijskog sektora razvijenih zemalja ili zemalja u razvoju da bi obezbedile jeftin i siguran izvor za snabdevanje inputima za čiju preradu poseduju komplementarne kapacitete. Za te investicije karakteristično je da se u inicijalnoj fazi podrazumevaju značajni izdaci firme investitora;
- **jeftina nekvalifikovana ili polukvalifikovana radna snaga** - investitor je obično kompanija iz industrijskog ili servisnog sektora, koja u zemlji bogatoj jeftinom radnom snagom locira proizvodnju radno intenzivnih poluproizvoda ili finalnih proizvoda. Kao zemlja domaćin, u tom slučaju, nešto razvijenija ZUR⁵ (Meksiko, Malezija, Tajvan), koja najčešće osniva zone slobodne trgovine da bi privukla taj vid investicije.
- **Tehnološka, menadžerska, marketing i organizaciona znanja** – SDI motivisane obezbeđenjem te vrste sofisticiranih resursa preduzimaju se obično u formi strateških alijansi ili drugih neimovinskih formi saradnje (licence, franšizing, ugovoreno rukovođenje, turn-key ugovori) i vezuju se za tehnološki intenzivne gane.

2. Proizvodnja radi obezbeđenja tržišta

Investicije motivisane zadržavanjem postojećih ili osvajanjem novih tržišta obično su usmerene u zemlje čija su tržišta opsluživana izvozom do trenutka kada je zemlja domaćin uvela određena trgovinska ograničenja, najčešće u vidu carinskih barijera. Takvom investicijom se želi postići nastavak opsluživanja lokalnog tržišta i eventualno proširenje na tržišta susednih zemalja.

Kada se govori o tržištu kao motivu za strane investicije, moguće je izdvojiti četiri osnovna razloga za preduzimanje SDI:

- kada glavni snabdevači ili kupci osnuju svoje afilijacije na nekom stranom tržištu neophodno je da se u tome slede radi održanja posla.
- kada postoji potreba prilagođavanja proizvoda lokalnim ukusima i potrebama, neophodno je ostvariti blizak kontakt sa tržištem i dobro upoznati lokalnu kulturu, običaje i navike, kako strani ponuđač ne bi imao manje mogućnosti od domaćeg snabdevača;

⁵ ZUR – zemlje sa jeftinom radnom snagom

- kada je opsluživanje lokalnog tržišta iz bliže lociranog kapaciteta isplativije nego kad se opslužuje iz daljine. Ta vrsta tržišne orijentacije je tesno povezana sa karakteristikama same industrijske grane, odnosno zemlje snabdevača. Za proizvode koji su skupi za transport a mogu se proizvoditi u malim serijama, proizvodnja će biti locirana bliže tržištu koje se opslužuje. S druge strane, ako su troškovi transporta mali a u proizvodnji je moguće ostvariti ekonomiju obima, blizina tržišta koje se opslužuje nije toliko značajna.
- motiv koji posebno postaje značajan u uslovima globalne proizvodne i marketingstrategije transnacionalnih korporacija jeste potreba da se ostvari i fizičko prisustvo na svim tržištima na kojima su prisutni i svi najznačajniji konkurenti.

3. Proizvodnja radi ostvarenja veće efikasnosti

Kada je veća efikasnost motiv za preduzimanje SDI znači daje u pitanju potreba za racionalizacijom već postojećih afilijacija na takav način da TNK može ostvariti prednosti zajedničkog upravljanja geografski dislociranih kapaciteta. Te prednosti zajedničkog upravljanja uglavnom su vezane za ostvarenje ekonomije obima i ekonomije raznovrsnosti (ekonomija obima u uslovima diferenciranih proizvoda), i za diverzifikaciju rizika.

Tržišta moraju da budu razvijena i otvorena da bi došlo do međunarodne proizvodnje motivisane većom racionalnošću i efikasnošću.

Obično se razlikuju dva tipa međunarodne proizvodnje orijentisane na veću efikasnost:

- pod prvim tipom se podrazumeva lociranje radno intezivnih aktivnosti u zemlje sa jeftinom radnom snagom (ZUR), a tehnološki intezivnih u razvijenim zemljama. Cilj je korišćenje prirodnih razlika koje postoje između pojedinih zemalja u raspoloživosti faktora proizvodnje;
- pod drugim tipom se podrazumeva lociranje afilijacije u zemljama sličnog nivoa razvijenosti i dohotka, a sa primarnim motivom iskorišćenja ekonomije obima, ekonomije raznovrsnosti i razlike u potrošačkim ukusima i kapacitetima za snabdevanje koji postoje između odabranih zemalja domaćina. U tom slučaju gube na značaju prirodne razlike u raspoloživosti faktora proizvodnje, a dobijaju veći značaj tzv. kreirane - stvorene, razlike, kao što su raspoloživost i kvalitet lokalnih snabdevača, karakteristike konkurencije na lokalnom tržištu, priroda i sofisticiranost domaće tražnje, imikro i makro politike lokalnih vlada.

4) Proizvodnja za sticanje strateških resursa/sposobnosti

Ovaj tip investicija se najčešće ostvaruje kroz mehanizme kupovine aktive postojećeg preduzeća, obično konkurenta. Motiv nije da se iskoriste eventualne troškovne i marketinške prednosti koje određena kompanija poseduje, već da se udruže zajednički potencijali i prednosti radi ostvarenja dugoročnog strateškog cilja, a to je stalna ili veća međunarodna konkurentnost ili eliminacija, udruženim snagama, preostalih konkurenata. Očekuje se da će ovakva kupovina doneti prednosti ostalom delu korporativnog sistema: otvaranje novih tržišta, ostvarenje sinergije I&R kapaciteta, kupovinu tržišne moći, sniženje transakcionih troškova, racionalizaciju administracije, povećanje strukturne fleksibilnosti i podelu rizika. Kao strateški motiv može se navesti i investiranje u inostranstvu radi obezbeđenja političke stabilnosti poslovanja u zemljama u kojima funkcioniše pravna država i gde je mogućnost eksproprijacije minimalna⁶.

1.3.2. Subjektivni motivi

Postoje četiri grupe subjektivnih motiva poslovanja u inostranstvu:

1. poziv iz inostranstva, koji može biti motiv za investiranje ako dolazi sa uglednog i visokog mesta kako bi se obezbedio i politički uticaj u zemlji primaocu stranih direktnih investicija;
2. investiranje usled straha od gubitka tržišta;
3. slediti druge i ići u područja koja su u tom trenutku atraktivna i privlačna;
4. jak pritisak konkurencije na domaćem tržištu može biti motiv za investiranje i ugrožavanje konkurencije na njenom tržištu⁷.

1.3.3. Ekonomski motivi

Kategorija ekonomskih motiva međunarodnog poslovanja neposredno je vezana za nesavršenost tržišta roba i faktora proizvodnje, a obuhvata većinu motiva koji su navedeni u grupi strateških i subjektivnih motiva investiranja. Osnivanjem afilijacije na stranim tržištima TNK ostvaruje neke od sledećih ekonomskih prednosti: ekonomija obima, marketing i menadžment iskustva, nadmoćnu tehnologiju, finansijske potencijale i diferenciranje proizvoda.

⁶ Kovačić O, «Platni bilans i međunarodne finansije, Beograd, CESMECON, 1994

⁷ Ibid

Osim navedenih motiva postoje i određeni tipovi investicija koji se ne mogu uklopiti ni u jednu od navedenih kategorija i koje se grupišu u:

- «bežeće» investicije,
- podržavajuće investicije i
- pasivne investicije.

«Bežeće» investicije su investicije koje se preduzimaju da bi se zaobišle barijere, ali u matičnoj zemlji, iz koje potiče investitor. Primer za taj tip investicione aktivnosti su akcije kompanije BASF iz Nemačke, koja, suočena sa striktnim ekološkim standardima na domaćem tržištu, dislocira svoje istraživačke timove za imunitet u SAD. Te investicije su najčešće u oblasti usluga koje se smatraju sektorom s veoma visokim nivoom regulative.

Podržavajuće investicije treba da podrže aktivnost ostatka korporativnog sistema čiji su deo, bez obzira na troškove koje povlače. Najbolji primer takvih investicija jesu tzv. investicije usmerene na trgovinu, gde se osnivaju afilijacije kojima je cilj da podrže izvoz robe ili usluga matične kompanije, s jedne, i olakšaju nabavku potrebnih inputa, s druge strane.

U **pasivne investicije** uglavnom spadaju investicioni angažmani usmereni na kupovinu nekretnina s primarnim ciljem ostvarenja dobiti od porasta njihove cene. Motivacija je, dakle, uglavnom finansijske prirode. Iako se ubrajaju u direktne investicije, te kupovine imaju više karakter portfolio investicija.

Na početku devedesetih godina većina TNK ostvaruje pluralističke ciljeve i zato pokreće međunarodnu proizvodnju koja ima kumulativne karakteristike svih navedenih strateških motiva međunarodnog poslovanja. Sa rastom i razvojem TNK dolazi i do promene značaja pojedinih motiva. Naime, opada značaj međunarodne proizvodnje motivisane sticanjem resursa ili osvajanjem tržišnih pozicija, a raste značaj međunarodne proizvodnje radi povećanja efikasnosti ili sticanja strateških prednosti.

1.4. SPECIFIČNOSTI GLOBALIZACIJE

Današnji preovladujući svetski razvoj nesporno ima sasvim nova obeležja, koja u osnovi čine kombinaciju određenih pozitivnih vrednosti dosadašnjeg kapitalizma i napuštenog socijalizma u kojoj se nužno sve više respektuju individualni ljudski interesi i motivi. Ovo poslednje zato što savremen čovek sa svojim sposobnostima i znanjima u suštini teži takvoj sopstvenoj samorealizaciji u kojoj će imati aktivnu ulogu. To u radu dovodi do neophodnog porasta ukupnog uvažavanja radnika i njihovog nužnog uključivanja u strukturiranje uslova i raspodelu ostvarenih efekata rada. Naravno, ove tekovine nisu izraz porasta

humanosti vladajuće oligarhije, već one predstavljaju iznuđen rezultat borbe osvešćenih ljudi za svoja prirodna prava. Sve ove krupne promene u svetu, vođene ubrzanom kompjuterizacijom, uzrokuju stvaranje tzv. informatičkog društva, sa pratećim unutrašnjim odnosima zasnovanim na pragmatičnim civilizacijskim principima.

Informatičko društvo, kao sada dominantna razvojna strategija većine čovečanstva i generalna orijentacija modernog preduzeća, ima svoje asimptotske ciljeve koji se kao takvi do kraja ne mogu ostvariti. Vodeće protagoniste njegove izgradnje čine najrazvijenije zemlje, koje su ujedno i najdalje otišle u ostvarivanju principa ove aktuelne razvojne strategije. One, po inerciji stečene prednosti, zadržavaju svetsku vodeću lidersku ulogu, namećući drugim zemljama određene standarde, kojima u praksi potiru postojeće međunarodne razlike u privređivanju, tradiciji i kulturi. Naravno, ovakva stvarnost u celini ne pogoduje manje razvijenim zemljama, koje primenom globalizovanih standarda u određenoj meri nužno gube deo svoje suverenosti. Međutim, procesi privrednih i drugih međunarodnih globalizacija i standardizacija su očigledno neminovni, pa se sa aspekta manje razvijene zemlje samo postavlja pitanje kako ostvariti što potpuniju sopstvenu participaciju. Slična borba se vodi i u vrhu najmoćnijih i najrazvijenijih zemalja koje, zahvaljujući sopstvenim privrednim i naučnim potencijalima, svim silama insistiraju na očuvanju i ojačanju stečene pozicije u novoformiranom svetskom poretku po pitanju uloge i uticaja na tokove aktuelne svetske globalizacije i standardizacije. Putem globalizacije i standardizacije se praktično materijalizuju osnove tzv. informatičkog društva, kao inercijskog razvojnog puta koji naučno nije dovoljno fundiran niti predstavlja neku jasno determinisanu ideologiju. Jednostavnije rečeno, informatičko društvo predstavlja posledicu dugog delovanja savremene tržišne ekonomije, pa zato ono i ima karakter vodeće tehnologije, a ne neke konkretizovane ideologije.

U takvim okolnostima aktuelna globalizacija obuhvata sferu ukрупnjavanja i usmeravanja privrednih kretanja preko kojih se vrši uticaj na razvoj svetske tehnologije i ekonomije, dok se standardizacija svodi na univerzalno normiranje rada i društvenih odnosa. Tehnološka globalizacija se zasniva na opštem regulisanju materijalizacije naučnih saznanja preko kojeg se stvaraju nove tehnologije i vrši njihova difuzija u sve veći broj zemalja. U tim procesima vodeću ulogu imaju informacione tehnologije, koje u primeni doprinose ubrzanom razvoju svih ostalih privrednih i uslužnih tehnologija. Ekonomska globalizacija predstavlja trend objedinjavanja razvoja svetske ekonomije preko delovanja određenih međunarodnih organizacija (Međunarodnog monetarnog fonda, Svetske banke, Svetske trgovinske organizacije i dr.). Radna standardizacija se svodi na definisanje formi i kvaliteta proizvoda i usluga, kao i na unificiranje radnih odnosa, što se takode ostvaruje preko raznih međunarodnih institucija (Internacionalne organizacije za standardizaciju, Međunarodne organizacije rada i nekih drugih). Najzad, standardizacija društvenih odnosa obuhvata selektivno insistiranje na uvažavanju određenih normi ljudskih prava i sloboda izvedenih iz međunarodnih konvencija (povelja UN) i konteksta tržišnog privređivanja.

Pri tome trebali bi zapaziti, da se preko tekućih svetskih globalizacija i standardizacija, postižu određeni pozitivni rezultati, koje prate i neke negativne posledice.

Pozitivni rezultati se ogledaju u tome što se preko njih nesporno doprinosi društveno-ekonomskom razvoju naročito niže razvijenih zemalja. Međutim, kroz te procese neminovno slabi suverenitet naročito nerazvijenih zemalja, što posledično dovodi do ekonomske i političke dominacije najrazvijenijih zemalja i do opasnosti jednopolarnog vođenja sveta. Ipak, ta opasnost, iako realna, nema karakter trajnog delovanja, s obzirom na neprekidnu međusobnu konkurenciju najmoćnijih zemalja u kojoj nijedna od njih u dogledno vreme ne može ostvariti trajnu i apsolutnu svetsku lidersku poziciju.

Ključnu ulogu u sada uspostavljenim međunarodnim ekonomskim i političkim odnosima i izgradnji informatičkog društva ima naučno-tehnološki razvoj. On je danas najburniji u razvijenim zemljama i prvenstveno se odlikuje sve dinamičnijim razvojem informacionih, generičkih i primenjenih tehnologija. Ove tehnologije od preduzeća zahtevaju da budu fleksibilna i tržišno konkurentna. Kao takve, one uzrokuju formiranje i delovanje multinacionalnih kompanija kao bitnog sredstva za difuziju novih tehnologija u manje razvijene zemlje i za posledično sužavanje njihove ekonomske autonomije. U tom smislu, po inerciji ukupne tehno-ekonomske globalizacije, današnje velike multinacionalne kompanije pristupaju međusobnim integracijama, čime se stvaraju takvi proizvodni i uslužni potencijali koji snažno utiču na politiku razvoja ne samo matičnih zemalja već i zemalja u kojima se njihovi organizacioni delovi granaju. Borba protiv takve ekonomske dominacije ovih kompanija očigledno je složena i teška, naročito izvan njihovih matičnih zemalja. Slično se odnosi i na transfere tehnologija iz razvijenih u manje razvijene zemlje, s obzirom na činjenicu da se njima u principu obuhvataju prevaziđene tehnologije za čije cene (u formi patenata, licenci, isporuka opreme i si.) ne postoje nikakvi standardi.

Takvo svetsko okruženje, naročito od izvozno orijentisanih preduzeća, zahteva da respektuju postavke i zahteve tekućih globalizacija i standardizacija i da na tim osnovama grade svoju tržišnu poziciju. Ona stoga moraju da svoj potencijal i njegovo delovanje zasnuju na uvažavanju određenih principa, u koje naročito spadaju: puna regulisanost vlasništva (privatnog ili državnog), uspostavljen moderni menadžment, razvijen marketing, obezbeđena mogućnost brzog menjanja tehnoloških i organizacionih rešenja, angažovanost prikladne strukture zaposlenih i sl. Takva preduzeća su najbrojnija upravo u razvijenim zemljama, dok njihova tržišna strukturiranost po pravilu opada u meri u kojoj konkretna zemlja ekonomski zaostaje za razvijenim zemljama. Sve ovo je, u krajnjem slučaju, vezano za konkretnu tehnološku razvijenost određene zemlje. Otuda i sledi sadašnja uporna težnja tranzicionih i ostalih zemalja da kroz svoj ubrzan tehnološki razvoj ekonomski dostignu razvijene zemlje i, preko toga, ne samo zauzmu što bolju poziciju u raspodeli svetske moći i izgradnji informatičkog društva, već i da time očuvaju sopstvenu kulturu i tradiciju.

U procesu generisanja sve bržih tehnoloških promena, savremeno preduzeće je životno upućeno da svoju primenjenu tehnologiju adekvatno menja i stalno je prilagođava tržišno diktiranim promenama. To, praktično, dovodi do brzog zastarevanja primenjene opreme i do potrebe stručnog prilagođavanja zaposlenih izvršenim tehnološkim i organizacionim transformacijama. Ovo poslednje ima naročit značaj, s obzirom na činjenicu po kojoj zaposleni imaju odlučujući uticaj na rad i efekte rada svakog tržišno usmerenog preduzeća. Otuda je u takvoj realnosti stalno prisutan problem prilagođavanja zaposlenih izmenjenim i nepoznatim tehnologijama. On se najuspešnije rešava formalnim profesionalnim obrazovanjem mladih za široke obrazovne profile koji im zatim omogućuju da se putem neformalne obuke brže i lakše prilagođavaju zahtevima novih tehnologija. S tim u vezi, u razvijenim zemljama, kao ključnim generatorima novih tehnologija, država naročitu pažnju upravo posvećuje prikladnom razvoju nauke i obrazovanja. Za ove delatnosti, ne samo u relativnom već naročito u apsolutnom iznosu, razvijene zemlje mnogo više ulažu nego tranzicione i ostale zemlje.

Savremeno svetsko okruženje, pored navedenog, uslovljava i omogućuje stvaranje privrednog sistema sa prikladnim obimima malih, srednjih i velikih preduzeća. Prema raspoloživim izvorima, u dobro strukturiranim privrednim sistemima razvijenih zemalja brojni odnosi između ovih preduzeća se kreću u relaciji od oko **80%:15%:5%**, s tim što u njima odnosi u zaposlenima iznose oko **35%:30%:35%**. Sva ova preduzeća u zadovoljavanju proizvodnih i uslužnih potreba stanovništva imaju svoje određene uloge. Mala preduzeća kao generatori stvaranja većih preduzeća, imaju zadatak da tržištu obezbede jednostavne i specifične proizvode i usluge, odnosno da kroz kooperaciju sa većim preduzećima učestvuju u stvaranju složenijih i frekventnijih proizvoda. Srednja preduzeća preuzimaju ulogu reprodukovanja proizvoda veće složenosti i frekventnosti, uz sporadično negovanje kooperativnih odnosa sa velikim preduzećima. Najzad, velika preduzeća se bave proizvodima visoke tržišne frekventnosti i trajnosti, ili proizvodnjom najsloženije tehnološke opreme. Naravno, sva ta preduzeća imaju zavisian odnos prema savremenom okruženju, koji se ogleda u uslovima koje im ono diktira.

1.4.1. Preduzeća i proces globalizacije

Globalizacija se karakteriše bržim komuniciranjem i transportom, kao i sve većim i bržim kretanjem roba, usluga i faktora proizvodnje. To stvara brojne mogućnosti i izazove, na koje preduzeća treba blagovremeno da reaguju. Preduzeće može ali ne mora da participira u procesima globalizacije. Da li reagovati ili ne zavisi od brojnih faktora od kojih su veličina preduzeća i grane u kojoj obavlja poslovnu aktivnost među najhitnijim. Naravno, da određene efekte globalizacije osećaju sva preduzeća nezavisno od veličine i grane u kojoj obavljaju svoju poslovnu aktivnost. Za brojna manja ali i neka srednja preduzeća po veličini još dugo će biti mesta na lokalnim tržišnim nišama. Treba imati dobro odabranu strategiju da se očuva strategijska pozicija na lokalnim tržišnim nišama.

Najveći broj danas vodećih preduzeća u globalnim granama odpočela su sa stvaranjem neke prednosti u svojoj zemlji, zasnovane na proizvodima, procesima, marketingu, što su kasnije koristila u nastupu na međunarodnom tržištu. Kasnije se te prednosti stečene na domaćem tržištu proširuju koristeći mogućnosti čitavog sistema svetske privrede. Poslovni uspeh zasnovan na konkurentskoj prednosti je dinamičan proces i u osnovi je uslovljen sposobnošću inoviranja preduzeća.

Participacija preduzeća na tržištima van svoje zemlje može biti dvojaka:

- **internacionalizacija** (geografska ekspanzija poslovnih aktivnosti) i
- **globalizacija** (globalna integracija poslovnih aktivnosti).

Da bi se obezbedio globalni nivo participacije treba ostvariti značajnije tržišno učešće. Od značaja je balans između geografske pokrivenosti i tržišne pokrivenosti i prisutnosti na globalno strategijskim tržištima – zemljama.

Karakteristike globalno strategijski značajne zemlje su:

- veliki izvori ili dobit;
- radi se o domaćem tržištu globalnih potrošača;
- to je domaće tržište globalnih konkurenata;
- to tržište je glavni izvor inovacija u grani.

Globalni pristup participaciji tržišta znači da različite zemlje imaju različite uloge u okviru ukupnog poslovanja preduzeća. Bitno je birati zemlje na osnovu globalnog strategijskog značaja kao i postojećih atraktivnosti. Strategijske alijanse i zajednička ulaganja omogućavaju brz način da se stvara globalna participacija, ali slabije potencijale za potpuno integrisanu globalnu strategiju.

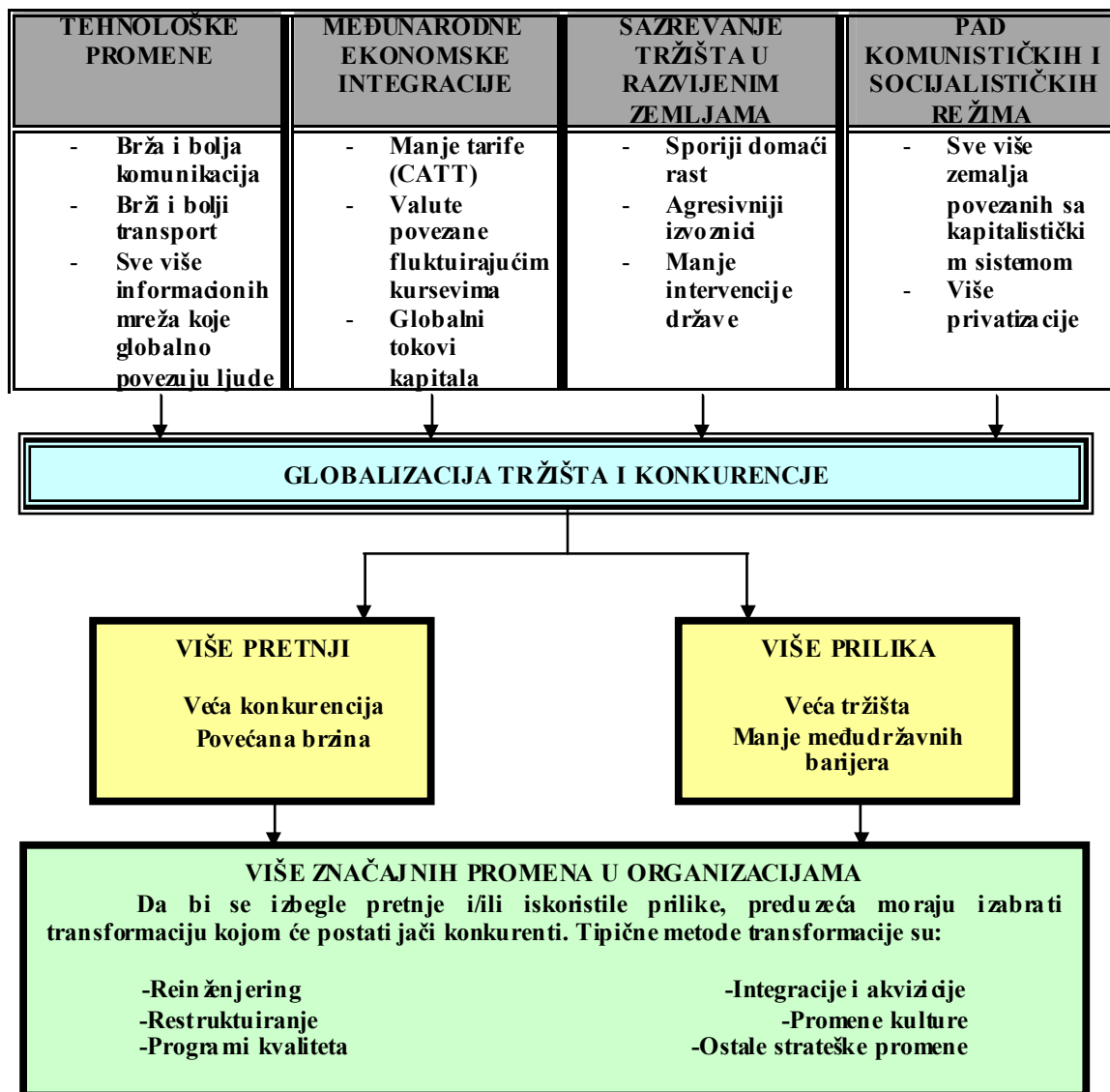
Generalno govoreći svaka grana ima potencijal za globalizaciju. Inovativni menadžeri preduzeća su pokretači aktivnosti na globalizaciji neke grane. Globalne grane nisu rođene već su stvorene. Za pojedinačno preduzeće globalizacija nije sve ili ništa. Poslovanje može biti globalno u nekim elementima strategije preduzeća ali ne u nekim drugim.

Kako će se preduzeće ponašati u globalnoj grani zavisi od dva faktora:

- konkurentnosti nekih proizvodnih faktora relativno prema onima iz drugih zemalja kada se primene na posebne grane
- efektivnosti sa kojom preduzeće posluje u toj zemlji koristeći te faktore relativno prema efektivnosti preduzeća poslujući u drugim zemljama.

Relativna konkurentnost faktora je kritična u granama gde preovlađuje globalna integrisanost, dok je konkurentnost preduzeća bitna u granama u kojima konkuriše miks lokalnih i multinacionalnih preduzeća

Globalizacija svetske ekonomije stvara više profita, ali i više pretnji, kako za postojeće, tako i za potencijalne učesnike u grani. Ova činjenica prisiljava preduzeća, da prave dramatične strateške preokrete u pravcu poboljšanja svojih performansi, ne samo da bi bila konkurentnija, već i da bi opstala. Globalizaciju pokreće širok i moćan skup snaga povezanih sa tehnološkim promenama, međusobnim ekonomskim integracijama, kolaps komunizma u svetskim razmerama i sl.



Slika 3. Proces globalizacije tržišta i njen uticaj na poslovanje preduzeća⁸

⁸ Baroš. Ž „Preduzetništvo“, Koledž za informatiku i menadžment, Prijedor, 2006

2. OSNOVNI MEHANIZMI FUNKCIONISANJA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA

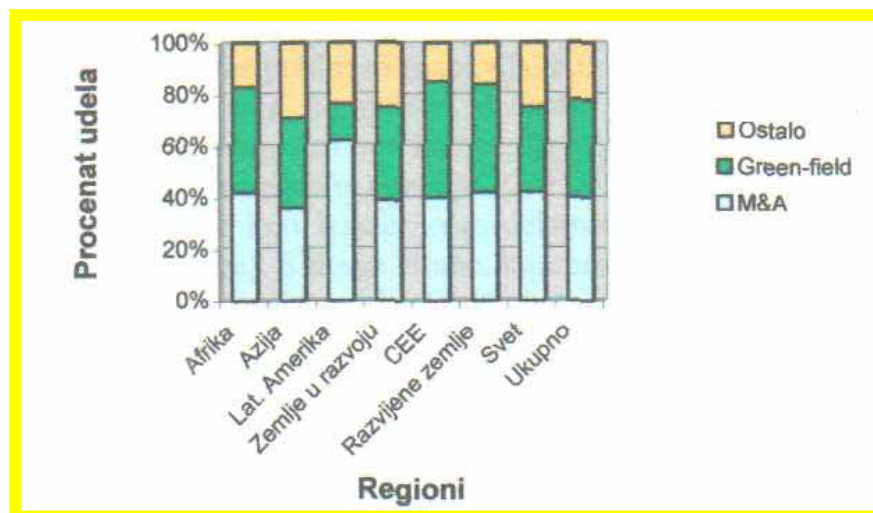
Postoji nekoliko različitih modaliteta kako investitor može da uđe na strano tržište.

Osnovni modaliteti investiranja u inostranstvo su:

- 1) green-field investicije,
- 2) kupovine (aquisition) ili spajanje sa već postojećim kompanijama (merger),
- 3) zajednička ulaganja.

Koji će se model koristiti zavisi od nekoliko faktora, od kojih su najvažniji: motiv investitora i njegova finansijska snaga, i uslovi na tržištu (konkurencija, otvorenost tržišta, itd.) za koje se planira investiranje.

Grafikon 1. Metodi SDI i njihov udeo u ukupnom SDI stanju po regionima 2003. godine⁹



2.1. GREEN-FIELD INVESTICIJE

Green-field investicije podrazumevaju podizanje potpuno novih pogona, gde se na strano tržište, uglavnom, donosi nova tehnologija, novi načini upravljanja i kontrole, a neretko i sam menadžerski kadar.

⁹ Izvor: UNCTAD-DITE, Global Investments Prospects Assessment (GIPA) 2004

Ovakva vrsta ulaganja je veoma skupa ali matičnoj kompaniji donosi nekoliko prednosti. Pre svega, kompanija ima potpunu kontrolu nad novim poslom koji započinje. Zatim, omogućen je pristup resursima koji inače nisu raspoloživi. Strategija izgradnje novih pogona, kao oblik SDI, se koristi kada se ulazi na novo tržište na kojem se dati proizvod ili usluga još ne proizvodi i kada ne postoji rizik od predimenzioniranja kapaciteta.

Za zemlju domaćina, kao najznačajniji efekat, green-field investicija obezbeđuje nova radna mesta, a nije zanemarljiv ni dolazak nove tehnologije, novi načini poslovanja, povećanje konkurencije, što ima za posledicu pritisak na domaću privredu da poveća produktivnost i efikasnost.

2.2. SPAJANJE (MERGER) I KUPOVINE (AKQUISITION)

Spajanje (merger) dve kompanije pretpostavlja fuziju dva jednaka partnera, mada se u praksi veoma teško povlači granica između spajanja i tzv. preuzimanja (take-over), odnosno *kupovine (akquisition)* većinskog paketa akcija. Zato se spajanja najčešće i tretiraju kao većinske kupovine (majority acquisition), jer ima mnogo graničnih slučajeva kada se ne zna dali je reč o prostom preuzimanju ili stvarnoj fuziji. Spajanje je obično specijalni slučaj, kada obe kompanije žele da se udruže i čine to pod približno jednakim uslovima. Za razliku od toga, preuzimanje se obično realizuje bez želje jednog učesnika - kompanije koja se preuzima.

Postoje horizontalna spajanja kompanija, kada se povezuju kompanije iz istog sektora, i vertikalna spajanja, kada se povezuju kompanije iz različitih vertikalnih faza lanca formiranja vrednosti, obezbeđujući monopolsku poziciju tako kreiranom subjektu, koji ostvaruje značajne troškovne prednosti (nabavlja inpute po znatno nižim cenama).

Akcije kupovine i spajanja kompanija definišu se kao najatraktivniji metod investiranja sredstava u inostranstvo za one kompanije koje žele da konsoliduju, zaštite i unaprede svoju globalnu konkurentsku poziciju. One to čine, s jedne strane, tako što prodaju one delove kompanije koji izlaze izvan delatnosti koje čine njenu tzv. baznu konkurentnost (core competence). S druge strane, kompanija kupuje specifične prednosti (ownership assets) drugih kompanija u vidu tehničkih znanja, marki proizvoda, razvijenih mreža snabdevanja i distribucije, i slično. Dakle, prednosti koje može odmah da upotrebi za bolje opsluživanje svojih globalnih kupaca, širenje tržišnih pozicija, povećanje ostvarenih profita i uopšte, unapređenje svoje bazne konkurentnosti efikasnijim upošljavanjem i iskorištavanjem ukupne međunarodne mreže korporacije.

Kupovine i spajanja kompanija (merger and acquisition - M&A) imaju nekoliko prednosti u odnosu na ostale modele SDI, a to su: lako i brzo se dolazi do novih kapaciteta; najčešće su potrebna manja ulaganja nego kod green-field investicija; lakše se ostvaruje prednost ekonomije obima u nabavi, administraciji i finansijama; omogućava unapređenje istraživanja i razvoja (I&R), maksimiziranje prodaja u kratkom roku i neposredno povećanje tržišnog udela. Prilikom investiranja na stranom tržištu, M&A

strategija se koristi u situaciji kada postoji uređeno tržište i kada bi sa izgradnjom novih kapaciteta postojala opasnost od njihovog predimenzioniranja.

Tabela 2. Preko granične M&A sa vrednošću preko milijardu dolara, 1987-2003¹⁰

Godina	Broj poslova	Procenat od ukupnog broja	Vrednost (milijardi \$)	Procenat od ukupne vrednosti
1987	14	1,6%	30	40,3%
1988	22	1,5%	49,6	42,9%
1989	26	1,2%	59,5	42,4%
1990	33	1,3%	60,9	40,4%
1991	7	0,2%	20,4	25,2%
1992	10	0,4%	21,3	26,8%
1993	14	0,5%	23,5	28,3%
1994	24	0,7%	50,9	40,1%
1995	36	0,8%	80,4	43,1%
1996	43	0,9%	94	41,4%
1997	64	1,3%	129,2	42,4%
1998	86	1,5%	329,7	62%
1999	114	1,6%	522	68,1%
2000	175	2,2%	866,2	75,7%
2001	113	1,9%	378,1	63,7%
2002	81	1,8%	213,9	57,8%
2003	56	1,2%	141,1	47,5%

2.3. FORME TRANSNACIONALIZACIJE

Reperne tačke međunarodnog poslovanja TNK jesu:

- tradicionalne SDI koje podrazumevaju sticanje potpunog ili većinskog vlasništva nad afilijacijom u inostranstvu, i
- opsluživanje stranih tržišta klasičnim izvozom.

Između ta dva ekstrema postoje brojne forme međunarodne poslovne saradnje, kao što su zajednička ulaganja, ugovori o licenci, franšizingu i ugovornom rukovođenju, turn-key aranžmani i, u poslednje vreme, strateške poslovne alijanse. U organizacionom smislu neke od tih formi poslovne saradnje, na primer zajednička ulaganja, više naginju tradicionalnoj multinacionalnoj hijerarhiji, mada uključuju, za razliku od nje, podelu rizika i uloženi resursa. Druge forme međunarodne poslovne saradnje (neimovinske strateške alijanse) bliže su klasičnim tržišnim transakcijama, s tim što uključuju

¹⁰ Izvor: WIR 2004, The Shift Towards Services, str.6 UNCTAD

kontinuirani odnos između ugovornih strana, u okviru kojeg one dele rizik i odgovornosti.

Jednu od prvih značajnijih studija o pojmu, uzrocima i posledicama novih formi poslovne saradnje u kontekstu razvijene zemlje - zemlje u razvoju napisao je Carls Oman, definišući ih kao nove forme investiranja (NFI).

Pod NFI Oman svrstava:

- zajednička međunarodna poslovna ulaganja u kojima inostrani partner ne poseduje više do 50% imovine;
- različite međunarodne ugovorne forme saradnje kada inostrani partner ulaže odovarajuće resurse koji ne podrazumevaju ulaganje u imovinu (equity), ali imaju karakter investicija s njegovog gledišta, kao što je često slučaj s licencnim ugovorima, ugovorima o upravljanju, raznim uslugama, formama proizvodnog učešća i, ponekad, s praksom podugovaranja i izgradnjom kompletnih objekata turn-key contracts.

Za transakcije koje uključuju bar neki element investicija autor koristi termin nove forme investiranja, smatrajući da se na osnovu termina «*kooperacija*» ili «*saradnja*» ne mogu jasno razlikovati ti oblici u odnosu na izvoz, s jedne, i tradicionalne SDI, s druge strane.

Prema Omanu, NFI uključuju, manje ili više, sledeće elemente investicija:

- postoji element rizika i neizvesnosti;
- na osnovu resursa koje ulaze u zajednički poduhvat (što ne mora da bude imovinska komponenta), investitor stiče pravo učešća u budućem prihodu investicionog projekta. Tu dolazi do izražaja i vremenska dimenzija inherentna investicionim projektima. Za razliku od prodaje gde se prihod ostvaruje odmah, u trenutku prodaje, za realizaciju investicionog projekta potrebno je vreme za proces proizvodnje, a prihod ili gubitak investitora direktno zavise od vrednosti kreirane u toku života investicionog projekta;
- distribucija efektivne kontrole između partnera ne mora da odgovara podeli rizika.

Sledeće promene uslova u ukupnom međunarodnom okruženju stimulisale su i podstakle pojavu novih formi investiranja:

- 1) promena ekonomskih uslova u industrijalizovanim zemljama iz kojih potiču najznačajniji investitori šezdesetih i sedamdesetih godina i u zemljama potencijalnim domaćinima. Usporavanje ekonomskog rasta u OECD regionu, slom Breton-Vudskog sistema fiksnih deviznih kursa i, u vezi s tim, rast

kamatnih stopa i stopa inflacije izazvali su sedamdesetih godina osećaj sve veće nesigurnosti i rizika kod većine poslovnih menadžera, koji su težili da njihove firme minimiziraju rizik dugoročnog investiranja i da maksimiziraju uloženi kapital. U zemljama potencijalnim domaćinima investicija - ZUR značajno su povećane stope rasta, i nastala je velika investiciona tražnja u zemljama izvoznicama nafte. Te zemlje su sprovele i značajne reforme u svojim privredama. Stvorila se lokalna elita i unapredili infrastruktura i komunikacije. Sve je to omogućilo kontrolu prekograničnih operacija matične kompanije i u odsustvu većinskog vlasništva, što je povećalo značaj raznih oblika ugovornih aranžmana i bilateralnih investicionih ugovora. Investitori su se opredeljivali za veće korišćenje NFI zbog onoga što su one nudile, tj. zbog sniženja i podele rizika i većeg leverage na uloženi kapital.

- 2) pojava novih «*igrača*» na međunarodnoj investicionoj sceni - privatne evropske i japanske firme, kao i privatne i javne firme iz zemalja u razvoju. Mnogi od tih autsajdera- pridošlica koristili su NFI kao konkurentsku strategiju za zauzimanje pozicija na novim tržištima i tako vršili pritisak na glavne «*igrače*» da se prilagode i da ih slave u korišćenju novih formi investiranja;
- 3) naglašena potreba za sniženjem troškova u pojedinim industrijama koje su se do tada oslanjale na proizvodnu diferencijaciju kao konkurentsku strategiju. Sada se za sniženje troškova ne koristi metod industrijskog restrukturiranja, već metod međunarodnog podugovaranja sa firmama iz azijskih i latinoameričkih ZUR s jeftinom radnom snagom. Neizvesno je da li će faktor sniženja troškova i dalje upućivati na NFI, s obzirom da nove mogućnosti nastaju zahvaljujući robotizaciji i automatizaciji proizvodnje;
- 4) značajan rast offshore finansijskih tržišta uopšte, a posebno evrovalutnog tržišta. Većina depozita na tim tržištima je bila kratkoročna, što se uklapalo u skraćivanje planskih investicionih horizonata. Rast kamatnih stopa na tim tržištima je takođe doprineo smanjenju dugoročnih kapitalnih investicija i većem opredeljenju za nove forme investiranja;
- 5) sedamdesete godine su donele povećanje značaja banaka kao izvora finansijskih sredstava i novu međunarodnu trojnu podelu rizika i odgovornosti. Tri strane učesnice međunarodnih investicionih projekata postale su:
 - međunarodne kompanije, bazirane najčešće, ali ne isključivo, u razvijenim zemljama (sve je više TNK iz ZUR);
 - banke pozajmljivači sredstava, najčešće privatne multinacionalne banke i međunarodne finansijske institucije, kao što su Svetska banka, IMF i regionalne razvojne banke, i nacionalne javne razvojne finansijske institucije (naročito izvozno-kreditne agencije razvijenih zemalja);
 - lokalna elita - državna javna i privatna preduzeća zemlje domaćina (ZUR).

Nove forme investiranja nude prednosti svim učesnicima u kooperaciji, jer, inače, do takvih aranžmana ne bi ni došlo.

Za zemlje potencijalne domaćine investicija prednosti su sledeće:

- veći pristup lokalnih firmi stranim tržištima i porast konkurentnosti kod kuće (što se značajno odražava na zaposlenost i platni bilans zemlje domaćina);
- veće učešće u profitu (renti);
- smanjenje upotrebe transfernih cena od strane investitora;
- kontrola korišćenja lokalnih sredstava od strane stranog investitora zbog moguće spoljne zaduženosti;
- razvoj lokalnih tehnoloških kapaciteta, menadžerskih sposobnosti i preduzetništva;
- promovisanje regionalne integracije, i drugo.

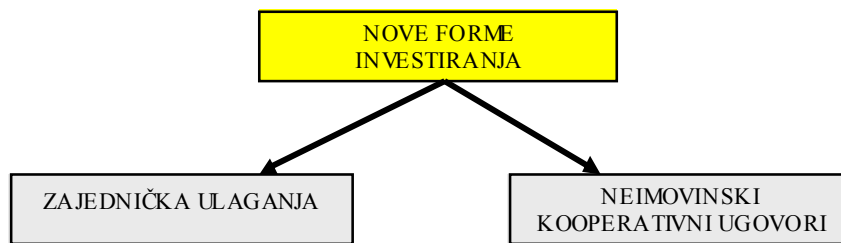
Koliko će zemlja domaćin umeti da iskoristi prednosti koje nude NFI zavisi od lokalnih preduzetničkih sposobnosti i sposobnosti za učenje kroz rad (learning by doing). Korišćenje tih prednosti biće značajno uslovljeno i globalnim ekonomskim uslovima -kako u zemlji domaćinu, tako i na međunarodnoj sceni, čak mnogo više nego samom investicionom politikom zemlje domaćina.

Karika preko koje TNK ostvaruje svoje prednosti i realizuje kontrolu i bez vlasničke komponente definiše se kao fenomen interafilijacijskih transakcija. Naime, zemlja domaćin ostaje primorana da se oslanja na organizacionu strukturu korporacije da bi obezbedila pristup specijalnim tehničkim i konsalting uslugama, opremi, delovima i marketingu. Na taj način, nacionalno vlasništvo lokalne firme ne menja značajno prihode TNK, koja je zadržala kontrolu nad obradom, marketingom i distribucijom investicionog projekta.

2.3.1. Tipologija NFI

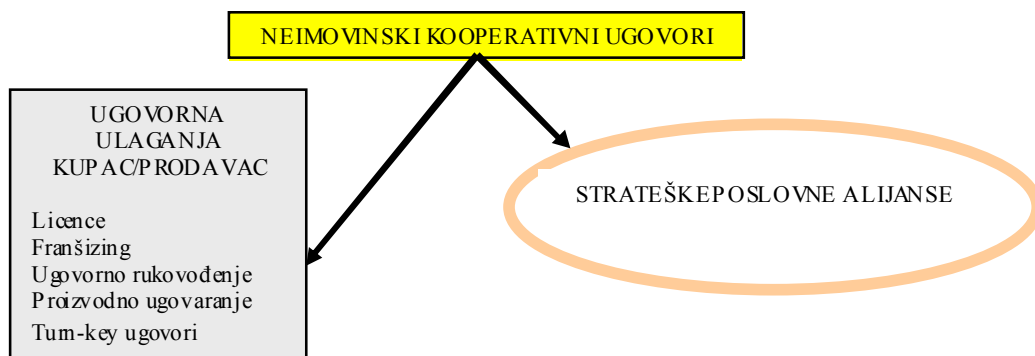
Prva podela NFI odnosi se na razlučivanje ugovora o zajedničkim ulaganjima kao oblika međunaodne poslovne saradnje koji uključuje i element vlasništva nad kapitalom od neimovinskih oblika međunarodnih kooperativnih ugovora.¹¹

¹¹ Dunning J. «Multinational Enterprises and the Global Economy», Addison-Wesley Publishing Company, 1992



Slika 4. Podela novih formi investiranja

Međunarodni neimovinski kooperativni ugovori su obično rezultat pregovaračkog procesa i podrazumevaju različite stepene angažovanja resursa i podelu rizika i odgovornosti između partnera u ugovorenom odnosu. Njihova podela uključuje, s jedne strane, ugovorna ulaganja na liniji kupac – prodavac i strateške poslovne alijanse, s druge strane.



Slika 5. Podela neimovinskih kooperativnih ugovora

2.3.2. Ugovori o zajedničkim ulaganjima

Zajednička ulaganja (ZU) predstavljaju partnerski odnos dva ili više preduzeća koja stvaraju poseban poslovni entitet tako što svaki od učesnika doprinosi u formi kapitala, tehnologije, marketinškog iskustva i kadra, a radi preduzimanja određene ekonomske aktivnosti¹². Taj novi entitet može biti formiran i za ograničeni vremenski period ili za određene poduhvate, nakon kojih entitet prestaje da postoji. Poduhvat je dugoročnijeg karaktera, po principu zajednička dobit - zajednički rizik.

¹² Jović M. « Međunarodni marketing – kooperacioni koncept, pristup i oblici », Savremena administracija, Beograd, 1995.

Zajednička ulaganja mogu nastati na dva načina:

- formiranjem novog pogona koji će proizvoditi određenu robu ili pružati određenu uslugu, ili
- kada jedan partner otkupi deo kapitala (aquiring) već postojećeg preduzeća, odnosno dodatnim ulaganjem poveća već uloženu sumu u postojeći privredni subjekat.

Uočljiva je razlika između zajedničkih ulaganja i integracije ili spajanja preduzeća. Zajedničkim ulaganjem nastaje novi poslovni entitet, odnosno formira se novi konkurent, dok u slučaju integracije i spajanja preduzeća jedno od preduzeća prestaje da postoji.

Osnovni motivi ulaska u ZU jesu: korišćenje komplementarne tehnologije ili tehnike, obezbeđenje kapitala ili nedovoljnih investicionih sredstava, prevazilaženje barijera ulaska i uključivanja na domaće i međunarodno tržište i sticanje određenih tržišnih pozicija - tržišne snage¹³.

Motivi su različiti, zavisno od zemlje, industrijske grane ili preduzeća. Beamish i Banks (1987), istražujući međunarodna ZU, utvrdili su razliku u motivima između razvijenih zemalja i zemalja u razvoju. U slučaju ZU u razvijenim zemljama 64% ispitanih je kao motiv navelo potrebu za sposobnostima i znanjima partnera sa kojim se ugovor zaključivao, a 17% državne restrikcije. U slučaju ZUR, 57% ispitanika sklapa ZU da bi zaobišlo državne restrikcije, a 38% navodi potrebu za lokalnim sposobnostima kao motivaciju za ulazak u ugovor.¹⁴

Primeri ZU u različitim industrijskim granama sa različitim motivima

Industrija hrane i pića:

- Nestle (Švajcarska) formira ZU 50/50 sa Baxter Healthcare (SAD) u domenu proizvodnje zdrave hrane (clinical nutrition). U pitanju je bilo novo, ali povezano tržište, a učešće u vlasništvu i podeli rizika bilo je isto za oba partnera;
- Nestle i General Mills (SAD) formirali su ZU pod nazivom Cereal Partners Worldwide sa učešćem 50/50, a radi proizvodnje i prodaje cerealija spremnih za primenu (ready to eat) na tržištima izvan SAD i Kanade. To ZU značilo je da partneri ulaze u istu proizvodnu liniju, radi plasmana proizvoda na geografski nova tržišta uz isto učešće u vlasništvu;

¹³ Ibid

¹⁴ Dunning J. «Multinational Enterprises and the Global Economy», Addison-Wesley Publishing Company, 1992.

- Uniliver (v. Britanija-Holandija) sklopio je ugovor o ZU s kompanijom BSN (Francuska) 1993. godine da bi proizvodili i na svetskom tržištu prodavali proizvode koji se dobijaju kombinacijom sladoleda i jogurta. Dakle, u pitanju su bili novi proizvodi i plasman na geografski novim tržištima.

Ciljevi navedenih ugovora o ZU mogu se svesti pod nastojanje da se ostvare inovacije u proizvodnji i obezbedi globalni pristup tržištu i ostvari ekonomija obima.

Hemijska industrija:

- juna 1993. kompanije Neste i Statoil formirale su ZU 50:50 i udružile svoje petrohemijske i poliolefinske aktivnosti. Nova kompanija je postala najveći proizvođač poliolefina u Evropi i peti proizvođač u svetu. Taj ugovor o ZU primer je reorganizacije tržišta radi orijentacije matičnih kompanije na bazni biznis, dok se redistribucija ostalih aktivnosti obavlja izvan baznog biznisa, odnosno različite kompanije spajaju slične poslovne aktivnosti kojima one više neće da se bave.

Farmaceutska industrija:

- jedan od najvećih ugovora o ZU u farmaceutskoj industriji sklopljen je 1990. godine između kompanija ELF Sanofi i Sterling radi obezbeđenja pristupa tržištu, ostvarenja sinergije I&R i podele troškova proizvodnje.

Industrija poluprovodnika:

- primer spajanja strane tehnologije i evropskog novca jesu ZU između kompanija Matra-Harris (Francuska/SAD) i Eurptechique, koji je kreiran 1980. godine i između National Semiconductor (SAD) i Sain-Gobain (Francuska)¹⁵.

Izbor partnera sa kojim treba ući u ugovor o ZU ključni je faktor uspeha zajedničkog poduhvata. Uspeh je izvesniji ukoliko između partnera postoji potpuna saglasnost oko sledećih pitanja: ciljeva ZU, obima i tipa resursa koji svaki partner ulaže u posao, načina organizovanja posla i podele menadžerske odgovornosti, podele prihoda od posla, forme i pravaca razvoja posla i/ili modaliteta diverzifikacije. Saglasnost o navednim pitanjima je utoliko teže postići ukoliko partneri potiču iz različitih zemalja i industrijskih grana, i ukoliko je reč o preduzećima različite veličine, preduzetničkih vizija i menadžerskih ideologija, i preduzećima koja imaju specifične prednosti, koje se lakše mogu zloupotребiti¹⁶. U svakom slučaju, ne treba potcenjivati transakcione troškove vezane za prevazilaženje navedenih razlika.

¹⁵ European Community, Panorama of EU Industry, Brisel, 1994

¹⁶ Dunning J. «Multinational Enterprises and the Global Economy», Addison-Wesley Publishing Company, 1992.

2.3.3. Strateške alijanse

Pored međunarodne trgovine i inostranih direktnih investicija strategijske alijanse (SA) su treći pokretač procesa globalizacije. Koriste se i termini ugovorna saradnja i globalno strategijsko partnerstvo. Termin alijansa pokriva sve oblike saradnje između preduzeća u međunarodnoj ekonomiji koji su više od uobičajenih tržišnih transakcija a manje od spajanja i pripajanja preduzeća. Svrha ulaska u SA treba da bude jačanje konkurentске prednosti preduzeća na celini globalnog tržišta ili na segmentima i nišama globalnog tržišta. Ukoliko se to ne postigne bolje je da preduzeće samostalno nastupa na tržištu. Kao i svi ostali oblici saradnje i SA nose sa sobom kako mogućnosti tako i opasnosti.

Alijansa je svaka forma kooperacije preduzeća koja može, a ne mora, da uključi i investicije u imovinsku komponentu (equity investment), bez obzira na dužinu trajanja i cilj uspostavljanja partnerstva¹⁷.

Prilikom definisanja alijansi značajna su dva elementa: prvo, alijanse se mogu odnositi na bilo koji aspekt aktivnosti preduzeća - od istraživanja i razvoja do distribucije finalnog proizvoda, ali retko obuhvataju celokupnu osnovnu poslovnu aktivnost preduzeća, i drugo, postoji jasno razgraničenje između alijansi, s jedne, i spajanja ili kupovine preduzeća, s druge strane. Naime, kupovine i spajanja preduzeća (merger and aquisition) ne podrazumevaju saradnju dve zasebne kompanije (stoje slučaj kod alijansi), već im je cilj formiranje agregatnog preduzeća s totalnom kontrolom celokupnog poslovanja.

Porter i Fuller koriste termin koalicije da bi označili formalne dugoročne saveze (alijanse) između preduzeća koja povezuju neke svoje aktivnosti, ali pri tome ne dolazi do njihovog spajanja (merger). Prema tim autorima, koalicije uključuju i sledeće forme saradnje: zajednička ulaganja, ugovore o licenci, ugovore o snabdevanju (supply agreement), ugovore o marketingu (marketing agreement) i više drugih oblika ugovora.

Autori Porter i Fuller svoju klasifikaciju alijansi vezuju za aktivnosti iz lanca formiranja novostvorene vrednosti na koje se alijanse odnose i jasno ukazuju na motive formiranja alijansi; tehnološko-razvojne alijanse, operaciono-logističke alijanse, marketing, prodajne i uslužne alijanse, alijanse koje obuhvataju više aktivnosti (multi-activitv), alijanse koje uključuju jednu ili više zemalja, alijanse preduzeća koja obavljaju različite aktivnosti u okviru iste grane - X alijanse, i alijanse preduzeća koja dele izvršenja u okviru iste aktivnosti - Y alijanse¹⁸

¹⁷ European Community, Panorama of EU Industry 1994, Brisel

¹⁸ Porter, M.E. and Fuller, M.B. - Coalitions and Global Strategy, u knjizi Porter, M.E. - Competition in Global Industries, Boston, Harvard Business School Press, 1986.

Tipovi alijansi prema Porteru i Fulleru:

1. ***Tehnološko razvojne alijanse.*** Preduzeća im pristupaju prvenstveno usled visokih troškova tehnološkog razvoja i radi ostvarivanja ekonomije učenja i sticanja novih tehnoloških znanja. Posebno su značajne u savremenom periodu kao sredstvo ostvarenja inovacija koje preduzeća sama ne bi mogla da ostvare zbog kadrovskog ograničenja ili nepredvidive i rizične prirode tehničkog napretka.
2. ***Operaciono logističke alijanse.*** Motivisane su ekonomijom obima i učenja. Povećanje minimalnog nivoa efikasnosti poslovanja zbog struktuiranih promena neka preduzeća ne mogu da ostvare. Stupanje u alijansu omogućava dostizanje ekonomije obima bez ugrožavanja ostatka lanca vrednosti i zadržavanje nezavisnosti.
3. ***Marketing, prodajne i uslužne alijanse.*** Obično su vezane za aktivnosti koje se moraju obaviti blizu kupca i prema uslovima koji vladaju u određenoj zemlji. Motivi tih alijansi su, zato, ostvarivanje ekonomije učenja lokalnih uslova i pristupa lokalnom know-how, i sticanje legitimnosti i priznanja u lokalnim uslovima.
4. ***Alijanse koje obuhvataju više aktivnosti (Multiactivity).*** Najčešće nastaju iz sledeća dva razloga:
 - a) aktivnosti koje obuhvata alijansa su jako povezane i međuzavisne, i
 - b) javlja se potreba za alijansom u više različitih aktivnosti pa je lakše postići dogovor s jednim, nego sa više partnera.
5. ***Alijanse koje uključuju jednu ili više zemalja.*** Geografski obuhvat alijanse ukazuje na motive za njeno formiranje. Alijanse u okviru jedne zemlje (single-country) formiraju se iz razloga specifičnih za tu zemlju i najčešće su vezane za marketing, prodajne i uslužne aktivnosti. Alijanse koje obuhvataju više zemalja obično su tehničko razvojnog ili operaciono-logističkog tipa. One su češće u industrijskim granama u kojima je karakterističan globalni tip konkurencije.
6. ***X i Y alijanse.*** U X alijansi preduzeća učesnici dele između sebe različite aktivnosti u okviru iste industrijske grane (na primer, jedan partner proizvodi a drugi prodaje). U Y alijansi preduzeća dele izvršenja u okviru iste aktivnosti (na primer, zajednički marketing ugovor). Razlikovanje tih tipova alijansi je značajno zbog toga što su im različiti i motivi i troškovi. X alijansa primorava partnere da se specijalizuju, dok u Y alijansi partneri teže da budu slični jer samo zajedno mogu dobro da obave određenu aktivnost. Zato je za Y alijansu alternativa potpuna integracija partnera

(merger), dok je alternativa za X alijansu zamena starog partnera novim partnerom.¹⁹

Zato je pre odluke o ulasku u SA potrebno da preduzeće postavi pitanje staje osnova za konkurentsku prednost preduzeća? Ukoliko preduzeće vidi da mu neke aktivnosti u lancu vrednosti nisu dovoljno efikasne ako nastupa samostalno treba se opredeliti na traženje strategijskog partnera. Za dobar broj preduzeća strategijsko partnerstvo s obzirom na izvore, stručnost i sposobnost sa kojom raspolažu je jedini način da participiraju uspešno na globalnom tržištu.

Neposredni posticaji ili razlozi da se ide na SA su:

- da se smanje troškovi razvoja novih proizvoda,
- pribavi tehnologija,
- da se pribavi marketing ili menadžment know-how,
- da se lakše ide na jedno ili više nacionalnih tržišta ili neko regionalno tržište i
- da se pribavi kapital za određena investiciona ulaganja.

Strategijske alijanse su veoma popularne iako empirijske studije ukazuju daje velika stopa promašaja. Preduslov uspeha je obostrana korist partnera. Idealan je kompetentan partner sa izvorima i sposobnošću sa kojim postoji uzajamno poverenje. To mogu biti i mala preduzeća.

Izneta je ocena da postoje tri faktora koji su doprineli rastu strategijskih alijansi:

- tehnološki napredak koji je uticao na promenu tradicionalnih konkurentskih prednosti preduzeća,
- povećanje promena i
- intenzitet i neizvesnost istraživanja i razvoja kao i proizvoda, smanjenje trajanja životnog ciklusa proizvoda, itd.

Na preduzeću je:

- da smanji rizik i da traži nove načine za pristup atraktivnim tržištima,
- konkurencija tehnologija omogućava preduzećima da imaju pristup različitim tehnologijama koje sama ne poseduju,

¹⁹ Porter, M.E. and Fuller, M.B. - Coalitions and Global Strategy, u knjizi Porter, M.E. - Competition in Global Industries, Boston, Harvard Business School Press, 1986. god.

- globalizacija tržišta koja menja dimenzije inostranih investitora i kreira potrebu za fleksibilnom strukturom i novini formama organizacije da se omogući preduzećima da uspešno konkurišu na svetskoj osnovi.

Preduzeće se suočava sa dva problema kada se opredeli na SA. Prvi je izbor partnera u alijansi a drugi upravljanje alijansom kada se ona formira. Izbor partnera zavisi od cilja koji imamo u opredeljenju za SA. Pitanje je da li potencijalni partneri raspolažu sa izvorima, stručnošću i sposobnošću koje omogućavaju da zajednički ostvaruju ciljeve poslovanja. Jasno definisana misija i ciljevi su osnova za uspešno upravljanje SA kada se ova jednom stvori. Mora postojati dobar upravljački informaciono sistem, da se blagovremeno korektivno interveniše, ukoliko aktivnosti nisu u skladu sa dugoročnim ciljevima.

Po nekim procenama, nova faza u evoluciji saradnje između preduzeća u globalnoj ekonomiji je «*preduzeće odnosa*». Ono se sastoji iz grupa preduzeća iz različitih grana i zemalja, koja će imati takav zajednički cilj, da će funkcionisati slično jedinstvenom preduzeću. Kako korišćeni izvori, tako i ostvareni prihod će biti enormne vrednosti i «preduzeće odnosa» će biti prisutno na svim delovima globalnog tržišta. Jedna od pretpostavki je i virtuelno preduzeće, koje će imati dve globalne kompetentnosti – ekonomiju troškova i bizinu reagovanja na tržište.

Autori Lorange, Roos i Simic Bronn razvili su taksonomiju motiva za formiranje strateških alijansi u zavisnosti od strateškog cilja koji u poslovanju želi da se postigne. Oni razlikuju sledeće četiri kategorije motiva:

1. **«Brani»:**

- kompanija ulaskom u alijansu brani svoj strateški važan bazni (core) posao;
- alijansa se formira da bi se ušlo u nova tržišta, razvile nove konkurentske mogućnosti, nove tehnologije ili slični resursi.

2. **«Uhvati korak (catch-up)»:**

- cilj alijanse jeste da kompanija uhvati korak u svom baznom poslu;
- alijansa može da pomogne kompaniji da pojača svoju konkurentsku poziciju i zadrži vodstvo uz ulazak u nove proizvode i tržišta.

3. **«Ostani»:**

- kompanija sa liderskom pozicijom u perifernom poslu koristi alijansu da bi izvukla maksimalnu dobit.

4. **«Restruktuiraj»:**

- alijansa se koristi da bi se olakšalo restrukturiranje i izlazak iz posla tako što će se omogućiti racionalizacija proizvodnih kapaciteta, i dr.²⁰

²⁰ Long Range Planning, - «Metode i determinante stranih direktnih investicija, IEN, Beograd, 1998.

Strateške alijanse u različitim industrijskim granama – primeri

Uslužni sektor – reklama

Reklamna agencija Publicis imala je alternativne mogućnosti za ostvarenje rasta: da bude kupljena (što nije odgovaralo ni vlasnicima, ni menadžmentu), ili da ona kupi drugu agenciju (što bi je finansijski iscrpelo i ostatak grupe dovelo u rizik). Neprihvatljivost alternativa učinila je da Publicis prihvati formiranje strateške alijanse s kompanijom FCB. Publicis je bila najveća reklamna agencija u Francuskoj sa uspešnom mrežom širom Evrope, dok je kompanija FCB bila jaka u SAD i Aziji sa zanemarljivim prisustvom u Evropi. Partneri su na taj način jedan drugom obezbeđivali tržišta koja su im nedostajala. Navedeni ugovor je tipičan primer alijanse između «*rivala*» (firme iz iste grane) radi ostvarenja komplementarne podudarnosti. Mogućnosti za uspeh sklopljene alijanse zasnivale su se i na činjenici daje portfolio klijenata obe kompanije bio komplementaran: pored Nestle, obe kompanije su davale reklamne usluge kompanijama SC Johnson i Colgate-Palmolive (kompanija obično ne želi uslugu reklamne agencije koja opslužuje i konkurenta).

Farmaceutska industrija

Kompanija Merieux (Francuska), inače afilijacija TNK Rhone-Oulenc, i kompanija Merck (SAD) formirale su SA 1993. godine. Da bi učvrstio svoje liderstvo u domenu vakcina, da bi se usmerio ka proizvodnji višenamenskih vakcina (multipurpose vaccines) i da bi unapredio nisku profitabilnost u pojedinim regionima sveta, Merieuxu je bila neophodna Merckova finansijska i I&R podrška. Za uzvrat Merck je dobio pristup vodećoj svetskoj tehnologiji u proizvodnji vakcina.

Automobilska industrija

U SA formiranoj između kompanija Rover i Honda koristi za partnere su bile sledeće: Rover je dobio mogućnost da unapredi svoje proizvodne sposobnosti a Honda, je za uzvrat dobila kapacitete u Evropi i pristup distributivnim kanalima. Međutim, alijansa je kompaniji Honda omogućavala i da unapredi svoja znanja. Hondina ključna tehnička prednost je u domenu mašina i prenosnih elemenata, ali su njene mogućnosti u domenu inženjeringa šasije manje, zato što su uslovi za vožnju u SAD i Japanu jednostavniji nego u Evropi. Dakle, Honda je nedostajala sposobnost da projektuje automobil za evropsko tržište da bi imala epitet globalnog proizvođača automobila. Iako je komplementarnost bila početni razlog formiranja alijanse, krajnji-uspeh je bio rezultat želje oba partnera da uče jedan od drugog (tzv. learning alliance).

Avioindustrija

Od 46 najvećih svetskih kompanija u avio-industriji 31 kompanija uključena je u 35 alijansi pod nazivom «*programi*»; čiji su ciljevi razvoj i proizvodnja nekog proizvoda iz širokog spektra avio-industrije. Od kompanija uključenih u ove alijanse sedam su američke, tri su japanske, a evropskih je 30 kompanija. Najpoznatija alijansa

evropskih kompanija je Airbus koja obezbeđuje saradnju između British Airspace (Velika Britanija), Deutsche Aerospace (Nemačka), Aerospatiale (Francuska) i CASE (Španija).

Industrija proizvodnje kompjutera

Alijanse u domenu kompjuterske industrije spadaju među najpoznatije. Tako je, na primer, italijanska firma Olivetti počela sa svojom strategijom formiranja alijansi još 1985. godine, što joj je omogućilo da od proizvođača pisanih mašina postane renomirani svetski proizvođač kompjutera.

Američki IBM formirao je oko 35 alijansi ne računajući partnerstva sklopljena u domenu unapređenja softvera.

Elektroindustrija

Kada su se prvi put pojavili videorekorderi nekoliko tehničkih standarda uvele su kompanije kao što su Sony (Japan) i Philips (Holandija). Međutim, nijedan standard nije dominirao, rekorderi su bili skupi a penetracija tržišta mala. Krajem sedamdesetih godina kompanija Matsushita (Japan) uvela je VHS format koji je omogućio duže vreme reprodukcije, što je i bio zahtev kupaca. Zahvaljući većem broju SA koje je Matsushita formirala sa drugim kompanijama (kao što su one s kompanijama Thomson - Francuska i Thor - V. Britanija), određeni broj proizvođača dobio je pristup tehnologiji i ključnim elementima, pa je ostvarena veća proizvodnja, koja je učinila komponente jeftinijim a rekordere dostupnijim potrošačima. Standard VHS postao je dominantan tehnički standard u grani²¹.

2.3.4. Koristi i troškovi alijansi

Partneri se opredeljuju za stratešku alijansu kada ocene da je taj oblik saradnje jeftiniji i efikasniji u odnosu na samostalni rad, spajanje preduzeća ili regularne tržišne transakcije (arm's length transactions). Odnosno, kada procene da prednosti takve saradnje premašuju utvrđene troškove ulaska u alijansu.

U cost-benefit analizi opravdanosti formiranja strateške alijanse moraju se podjednako uzeti u obzir i prihodna i troškovna strana.

Prednosti strateških alijansi se mogu podeliti na tri bazična izvora: više prihode, niže troškove i smanjeni rizik.

Svaka od tih prednosti može se realizovati kroz različite forme. Na primer, viši prihodi formiranja SA mogu biti rezultat ulaska na geografski nova, ili na proizvodno nova tržišta putem alijanse. Niži troškovi nastaju na osnovu: zajedničke racionalizacije (naročito ako je u pitanju industrijska grana u opadanju); ekonomije obima u proizvodnji ili marketingu; pristupa jeftinijim sirovinama; vladinih subvencija i poreskih olakšica. Konačno, niži rizici su rezultat nižih izdvajanja kapitala partnera u alijansi neophodnih za

²¹ European Community, Panorama of EU Industry 1994.

ostvarenje novih tehnoloških rešenja, za izgradnju novih pogona ili za istraživanje i razvoj novih nalazišta sirovina. Oni mogu da budu posledica i veće diverzifikacije portfolia proizvoda dva partnera, ili ubrzanog povraćaja prihoda na uložena sredstva.

S druge strane su faktori koji izazivaju dodatne troškove, ili smanjuju moguće prihode zbog stupanja u alijansu, kao što su: restrikcije na buduću tržišnu ekspanziju zbog partnera iz alijanse, troškovi vezani za prenošenje, usvajanje ili koordinaciju tehnologije, ili know-how, nemogućnost optimizacije nabavke, proizvodnje, transfernih cena ili poreza.

Strateške poslovne alijanse su nestabilna forma saradnje s veoma neizvesnim ishodom. Za to postoje dva razloga: prvo, stalna promenljivost međunarodnog okruženja i strateških ciljeva kompanije, i drugo, taj vid kooperacije podrazumeva manje korišćenje resursa, pa se jednostavno, jeftino i lako može istupiti iz alijanse.

Tabela 3. Distribucija strateških alijansi prema sektorima i tehnološkim područjima sa motivima za njihovo osnivanje²²

SEKTOR	BROJ	A	B	C	D	E	F	G
Biotehnologija	847	1%	13%	35%	31%	10%	13%	15%
Novi materijali	430	1%	3%	38%	32%	11%	31%	16%
Informaciona tehnologija	1660	4%	2%	33%	31%	3%	38%	11%
Kompjuteri	198	1%	2%	28%	22%	2%	51%	10%
Industrijska automatizacija	278	0%	3%	41%	32%	4%	31%	7%
Mikroelektronika	383	3%	3%	33%	33%	5%	52%	6%
Softver	344	1%	4%	38%	36%	2%	24%	11%
Telekomunikacije	366	11%	2%	28%	28%	1%	35%	16%
Ostali	91	1%	0%	29%	28%	2%	35%	24%
Automatizacija	205	4%	2%	27%	22%	2%	52%	4%
Avijacija/odbrana	228	36%	1%	34%	26%	0%	13%	8%
Hemija	410	7%	1%	16%	13%	1%	51%	8%
Potrošačka elektronika	58	2%	0%	19%	19%	0%	53%	9%
Hrana	42	1%	0%	17%	10%	0%	43%	7%
Teška elektronika	141	36%	1%	31%	10%	4%	23%	11%
Medicinska tehnika	95	0%	4%	35%	40%	2%	28%	10%
Ostalo	66	35%	0%	9%	6%	0%	23%	8%

MOTIVI:

A. Rizik visokih troškova

B. Nedostatak finansijskih resursa

C. Tehnološka komplementarnost

D. Skraćivanje inovativnog perioda

E. Poda osnovnih IR troškova

F. Pristup tržištu

G. Praćenje tehnologije i ulazak na tržište

²² Izvor: WIR 2004, The Shift Towards Services, str. 10, UNCTAD

2.4. OSNOVNI OBLICI STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA

Tri osnovna oblika stranih direktnih investicija su:

- **Horizontalne**
- **Vertikalne i**
- **Konglomeratske SDI.**

Tim oblicima investicija odgovaraju i posebni tipovi TNK (transnacionalne kompanije), koje su i nosioci tih investicija.

2.4.1. Horizontalne SDI i horizontalno integrisane TNK

Horizontalne SDI nastaju kada kompanija locira proizvodnju istog proizvoda ili grupa povezanih proizvoda u više pogona u različitim zemljama. Postoje tri osnovna metoda kako ti novi pogoni mogu nastati: osnivanjem sasvim novog pogona (greenfield operacija), kupovinom kontrolnog paketa akcija (acquisition) strane firme koja proizvodi isti proizvod, ili spajanjem (merger) sa stranom kompanijom u istoj proizvodnoj grupaciji.

Prednosti jedinstvenog vlasništva i kontrole nad različitim fabrikama u raznim zemljama koje proizvode isti proizvod Caves vezuje za sledeće pretpostavke:

- firma poseduje jedinstvena, specifična znanja, tzv. neopipljivu (nematerijalna) aktivu (intangible assets) u formi tehnoloških znanja (kako jeftinije i bolje proizvesti isti proizvod u obliku patenta), ili u formi marketinških sposobnosti (kako diferencirati isti proizvod da bi postao prihvatljiviji za kupca u obliku trgovinskog znaka ili zaštitnog imena);
- imperfektnost tržišta uslovljava da se plasman takvih znanja uz najvišu rentu može ostvariti njihovom internalizacijom. Odnosno, mnoga specifična znanja se ne mogu odvojiti od firme koja ih poseduje, pa se tako njima i ne može trgovati na klasičan tržišni način;
- idealnu soluciju za to pruža horizontalna TNK, gde bi se razmena tih znanja obavljala između različitih afilijacija iste korporacije.

Cavesovo stanovište daje polaznu osnovu za tvrdnju da će horizontalne TNK biti najbrojnije u industrijskim granama koje značajno raspolažu tom vrstom specifične aktive, a to su uglavnom grane sa visokim stopama izdvajanja za istraživanje i razvoj, promociju, istraživanje tržišta, i slično, odnosno visoko tehnološki intenzivne industrijske grane²³.

2.4.2. Vertikalne SDI i vertikalno integrisane TNK

Vertikalne SDI nastaju kada kompanija pojedine operacije u lancu proizvodnje i marketinga jednog proizvoda locira po pogonima u različitim zemljama. Kao i kod horizontalnih investicija, i kod vertikalnih pogoni mogu nastati na jedan od tri navedena načina (novi pogon, kupovina ili spajanje).

U zavisnosti od toga koju fazu proizvodnje investicija pokriva, vertikalne investicije se mogu podeliti na: vertikalne investicije *«unapred»* (forwards vertical investment) i vertikalne investicije *«unazad»* (backwards vertical investment). Naftne kompanije (Luk oil) su dobar primer za to objašnjenje s obzirom na to da imaju investicije u svakoj fazi proizvodnje - od ekstrakcije, preko transporta i prerade, do distribucije. Ako investicija ide ka *«ranijoj»* fazi proizvodnje ili prerade, dobija tretman investicije unazad (investicija u eksploataciju nafte). Ako je investicija usmerena na distribuciju prerađenih proizvoda, ima status vertikalne investicije *«unapred»* (kupovina Beopetrola). Osim navedenog primera iz naftne industrije gde je raspoloživost resursa ograničena na pojedine zemlje i zahteva investiranje radi smanjenja troškova inputa približavanjem samom prirodnom resursu, moguće je da se vertikalne investicije ostvare fizičkim razdvajanjem pojedinih faza u procesu proizvodnje i lociranjem radno intenzivnih faza u zemljama sa jeftinom radnom snagom a tehnološki intenzivnih faza u razvijenim zemljama gde postoji potrebna tehnologija i visoko kvalifikovana radna snaga. Lopte za svetsko prvenstvo u fudbalu koje je održano u Japanu i Koreji ručno su šivene u Maroku, dok je proizvodnja i lepljenje slojeva materijala za lopte, kao i njegovo sečenje, obavljeno u Francuskoj.

Po Cassonu²⁴ vertikalne SDI imaju svoje prednosti ali i nedostatke. On ih je podelio na sledeći način.

Prednosti vertikalnih SDI su:

1. Nesposobnost regularnih tržišnih transakcija da zadovolje sve zahteve i rigidnost jednog proizvodnog procesa, kao što su:
 - obezbeđenje osnovnih inputa je važno za kontinuiranu proizvodnju, u čemu regularno tržište može da zakaže;

²³ Caves, R.E. «Multinational Enterprise and Economic Analysis», Cambridge University Press, 1992.

²⁴ Casson. M. «Multinationals and World Trade», Allen & Unwin, London, 1986.

- ako je poluproizvod kvarljiva roba, stokiranje nije moguće pa je vertikalna integracija najprihvatljivija varijanta;
 - proizvođač finalnog proizvoda je siguran u kvalitet poluproizvoda;
2. Vertikalna integracija omogućava fleksibilnost koju diktira promena ponude i tražnje u prostoru i vremenu;
 3. Vertikalna integracija sprečava poremećaj cena poluproizvoda koji može izazvati postojanje monopola;
 4. Formiranje «*transfernih cena*» i manipulacija njima donosi prednosti vertikalnim TNK (transfere cene između matične kompanije i afilijacija će biti veće ako su porezi u zemlji u kojoj se nalazi afilijacija veći).

Na drugoj strani, Casson smatra da postoje nedostaci koji su posledica vertikalnih SDI.

1. Problemi upravljačke i menadžerske koordinacije aktivnosti različitih faza proizvodnje lociranih u različitim zemljama;
2. Nije lako obezbediti da sve faze u lancu rade optimalnim kapacitetom. Rešenje se traži u plasiranju dela poluproizvoda na tržište, a deo se koristi interno;
3. Problemi lociranja afilijacije u politički nestabilnim zemljama.

2.4.3. Konglomeratske SDI i diverzifikovane TNK

Konglomeratske investicije nastaju kada kompanija širi svoju dotadašnju delatnost i osvaja proizvodnju različitih proizvoda lociranu u pogonima različitih zemalja. Konglomeratske TNK obično nastaju kupovinom kontrolnog paketa akcija strane kompanije, ili spajanjem sa stranom kompanijom drugačijeg tipa proizvodnje. One retko nastaju u vidu green-field investicija jer matična kompanija obično nema potrebna znanja i stručnost za osvajanje i proizvodnju novih i različitih proizvoda.

Konglomeratske SDI su najređi tip investicija, a njihovo nastajanje se objašnjava željom da se diverzifikacijom obezbedi minimiziranje rizika. Pad tražnje za jednim proizvodom nadoknađuje se rastom tražnje za drugim, diverzifikovanim, proizvodom.

Primer savremenih konglomeratskih SDI je najčešći u finansijskom sektoru, gde dolazi do spajanja finansijskih kompanija različitog profila (banke, osiguravajuća društva, zajednički fondovi). Avgusta 1997. najveća švajcarska banka Credit Suisse,

najavila je spajanje sa drugom po veličini osiguravajućom kompanijom Winterthur. Razlog spajanja, kako su oba partnera navela, jeste nada u razvoj novog posla, tzv. banka-o si guranje (bancassurance), tj. prodaja osiguranja preko ogranaka banke širom Švajcarske²⁵.

2.5. INTRAFIRM TRGOVINA I TRANSFERNE CENE

Mreže TNK i njihovih afilijacija kreirane putem SDI postaju značajan akter međunarodne trgovine. Sadašnje procene ukazuju da oko trećine ukupne trgovine sveta putuje tim TNK kanalima, što se definiše kao intrafirm, in-house ili intragrup trgovina. Tako, TNK i njihove afilijacije ostvaruju veliki uticaj na pravce i strukturu trgovanja u svetu.

Način na koji TNK planiraju i dele proizvodni proces na globalnom nivou, odnosno kako usmeravaju svoje investicije prema pojedinim lokacijama, postaje najznačajnija determinanta tokova uvoza i izvoza proizvoda iz pojedinih zemalja, njihove regionalne strukture izvoza i uvoza, a time i bilansa njihove međunarodne trgovine. Odnosno, nemoguće je proučavati strukturu međunarodne trgovine bez uvažavanja investicione strategije i poslovnih odluka transnacionalnih korporacija.

U vezi s tim, posebnu važnost dobij a proučavanje dva aspekta:

- značaja i dinamike intrafirm trgovine u svetu;
- pojma i primene tzv. transfernih cena koje se u takvoj intrafirm trgovini koriste.

2.5.1. Intrafirm trgovina

Intrafirm trgovina se definiše kao isporuka robe između matične kompanije i njenih afilijacija ili povezanih kompanija lociranih u drugim zemljama, ili između različitih afilijacija iste TNK. Intrafirm trgovina je pandan konvencionalnom modelu trgovine, koji se zasniva na pretpostavci savršene konkurencije i koji se odvija između nezavisnih kupaca i prodavača, tzv. green-field trgovina.

Intrafirm trgovina je manje osetljiva na konkurentske pritiske na koje reaguje klasična trgovina i doprinosi rastu monopolske moći transnacionalnih korporacija.

Kao klasična trgovina, intrafirm trgovina se deli na intrafirm izvoz i intrafirm uvoz. Učešće intrafirm uvoza, ili izvoza u uvozu ili izvozu jedne zemlje moguće je posmatrati primenom užeg ili šireg pristupa. Pod užim pristupom se podrazumeva samo posmatranje uvoza i izvoza na relaciji matična TNK te zemlje i njene afilijacije. Širim

²⁵ The Economist, August, 2003,

pristupom se obuhvata ukupan izvoz-uvoz koji je na intrafirm osnovi ušao u posmatranu zemlju, bilo na relaciji matična kompanija te zemlje i njene afilijacije, ili na relaciji drugih kompanija lociranih u posmatranoj zemlji njihove matične kompanije poreklom iz drugih zemalja.

2.5.2. Transferne cene

Prema najjednostavnijoj definiciji, transferne cene su cene koje TNK koriste u intrafirm trgovini. Kolde transferne cene za TNK tumači kao vrednost po jedinici proizvoda koja se transferiše preko granice najmanje dve zemlje od jedne afilijacije ka drugoj. U transferne cene obično se uključuje manipulacija TNK, tako da se razlikuju od cene za ekvivalentnu transakciju na regularnom tržištu između nezavisnih partnera.

Koncept transfernih cena može se razmatrati sa šireg i užeg aspekta. Prema užem konceptu, transferne cene postoje striktno na relaciji matična kompanija-afilijacije u većinskom vlasništvu, gde su mogućnosti za manipulaciju i najveće. Prema širem konceptu, u pojam transfernih cena uključene su i cene koje figuriraju u razmeni između matične kompanije i afilijacija u tzv. manjinskom vlasništvu, ili različitih ugovornih partnera (neimovinske forme saradnje), pa je u svakom slučaju manja mogućnost uticaja na cene u odnosu na konvencionalne kriterijume, koji važe na zvaničnom tržištu.

Transferne cene nisu ograničene samo na trgovinske transakcije koje se odvijaju unutar korporativne mreže, već se primenjuju i na tzv. netrgovinske transakcije, do kojih takođe dolazi između matične kompanije i afilijacija, kao što su plaćanja kamata na pozajmice dobijene od matičnih kompanija, plaćanje provizije za razne vrste usluga, rojalitija za licence, know-how, i slično. Utvrđivanje te podkategorije transfernih cena je utoliko teže što su u pitanju resursi specifični za određenu kompaniju za koje regularno tržište najčešće i ne postoji, pa tako ni cene koje bi mogle poslužiti kao reper za poređenje.

Često se razlikuju dve kategorije transfernih cena:

- utvrđene cene koje nemaju efekta na prodajnu cenu finalnog proizvoda, i
- cene koje utiču na finalnu prodajnu cenu tako što, na primer, viša transferna cena uzrokuje i višu prodajnu cenu.

2.5.3. Motivi transfernih cena

Prilikom razmatranja problematike transfernih cena korisno je da se razgraniče ciljevi njihove primene i motivi ili faktori koji dovode do manipulisanja transfernim cenama.

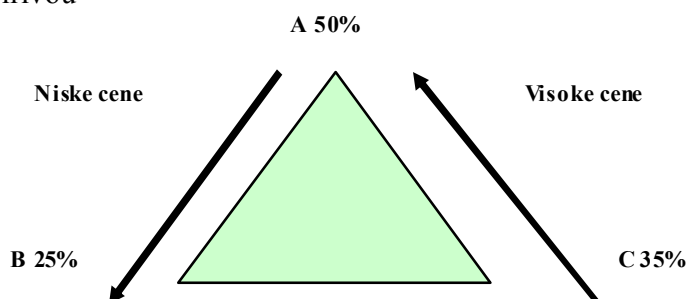
Primarni ciljevi koji treba da se ostvare međunarodnim transfernim cenama su sledeći:

- obezbediti ekonomsku alokaciju resursa između afilijacija kompanije lociranih u različitim zemljama, a to znači maksimizirati agregatni profit na dugoročnoj osnovi, i
- obezbediti kriterijume za merenje profitabilnosti pojedinih afilijacija. Međutim, postoje i sekundarni ciljevi, koji se takođe mogu ostvariti kroz mehanizam transfernih cena: povećati učešće na tržištu, pojačati konkurentsku sposobnost, ostvariti ekonomiju obima, smanjiti domaće i strane restrikcije, i drugo. U stvari, sekundarni ciljevi su pomoćne stepenice ka ostvarenju navedenih primarnih ciljeva, a prvenstveno maksimizacije profita²⁶.

2.5.4. Porezi

Za poreze su vezana dva glavna problema: prvo, postoji mogućnost duplog oporezivanja profita (double taxation) u zemlji domaćinu afilijacije i u matičnoj zemlji, i drugo, razlike između pojedinih zemalja u visini poreske stope i opterećenja. Transferene cene omogućavaju da se ti problemi prevaziđu tako što će se profit prebaciti iz zemlje s visokom u zemlju sa niskom poreskom stopom

Kako pokazuje slika 6, iz zemlje A, s poreskom stopom od 50%, transferišu se proizvodi u zemlju B, s poreskom stopom od 25% po najnižoj mogućoj ceni. Tako se prebacuje određeni deo profita iz zemlje A u zemlju B, a smanjuje ukupan iznos plaćenog poreza u obe zemlje zajedno. U obrnutom slučaju, ako izvoz ide iz zemlje sa niskom (C), u zemlju sa visokom poreskom stopom (A), transferna cena se određuje na najvišem mogućem nivou



Slika 6. Porezi kao motiv primene transfernih cena

Ako se posmatra zemlja A kao zemlja s visokim poreskim opterećenjem, može se sagledati da u njenu privredu uvoz ulazi po najvišim cenama, a izvoz izlazi po najnižim cenama. Očigledno je da su poreske vlasti te zemlje lišene značajnih poreskih prihoda. S druge strane, ako je zemlja A zemlja domaćin TNK, obično ZUR, na taj način ostaje lišena značajnog dele profita ostvarenog u svojoj privredi, uz dodatne negativne posledice po odnose razmene i trgovinski bilans, s obzirom na visoke cene uvoznih proizvoda. Međutim, najčešće ZUR imaju niže nominalne stope korporativnog poreza nego

²⁶ Grimwade.N.« International Trade: New Patterns of Trade, Production and Investment» ,London, 1989.

razvijene zemlje, što je jedan od mehanizama kojim one pokušavaju da povećaju atraktivnost svojih lokacija za strane direktne investicije.

Poznat je i slučaj zemalja s izuzetno povoljnim poreskim uslovima (tax havens), gde je poreska stopa nula ili je minimalna, tako da TNK nastoje da u afilijacije locirane u takvim zemljama izvuku profit iz drugih delova sistema putem mehanizma manipulisanja transfernim cenama. Na taj način TNK smanjuje globalno poresko opterećenje sistema kao celine. Svesno takvih zloupotreba, zakonodavstvo većine zemalja izvoznica kapitala uvodi restrikcije na mogućnost korišćenja tax havens lokacija. S druge strane, postoje neke ZUR koje uvode kaznene poreze na repatrijaciju dividendi, kamata i rojalitija²⁷.

Faktor koji može da utiče na manje korišćenje manipulacije transfernim cenama radi smanjenja poreskih opterećenja jeste praksa koju primenjuje većina industrijski razvijenih zemalja. Reč je o politici oduzimanja plaćenog poreza zemlji domaćinu od poreskih obaveza u matičnoj zemlji kada profit bude repatriran, a sve radi izbegavanja dvostrukog oporezivanja i diskriminacije između domaćih i stranih investicija. U uspostavljanju odnosa porezi - transfeme cane najteži je zadatak utvrditi dovoljno nisku cenu koja neće izazvati reakciju vlade zemlje domaćina, a koja će obezbediti minimalizaciju plaćenog poreza korporacije kao celina. Niske transfeme cane snižavaju profit u područjima visokog poreskog opterećenja, a povećavaju profit u područjima niskog poreskog opterećenja, dok obrnuto važi za visoke transfeme cane.²⁸

2.5.5. Carinske i necarinske barijere

Transnacionalna korporacija može, da bi zaobišla visoke ad valorem carine na uvoznu robu u zemlji domaćinu određene afilijacije, minimizirati cenu robe koja je predmet razmene i tako iznos plaćene carine svesti na minimum. Međutim, transfeme cane su efikasan mehanizam zaobilazanja carinskih barijera samo kada su u pitanju tzv. ad valorem carine. Kod fiksno određenih carinskih stopa nije moguće postići željeni efekat.

Zemlja uvoznik će na taj način biti oštećena za potencijalne prihode od carina koje nije ostvarila, ali će doći do poboljšanja njenih odnosa razmene s obzirom na niske cane uvozne robe. Osim toga, na taj način preseliće se profit iz matične kompanije u afilijaciju, što nosi dvostruki rizik:

1. rizik da zemlja domaćin ima visoke poreske stope, kada dolazi do konflikta dva cilja koje treba ostvariti transfernim cenama, i
2. finansijski rizik od mogućih nestabilnosti kursa zemlje domaćina ili uvođenja kontrole na repatrijaciju unetih profita.

²⁷ Kolde, E.J. «International Business Enterprises», PrenticeHall, London, 1993.

²⁸ Grimwade, N. «International Trade: New Patterns of Trade, Production and Investment», London, 1989.

Interesantno je da više carinske stope postoje za gotove proizvode, nego za sirovine i poluproizvode. S obzirom na to da afilijacije uglavnom uvoze poluproizvode, koje zatim dorađuju i izvoze kao finalne proizvode matičnoj kompaniji, proizilazi da do veće potcene faktura, odnosno do nižih transfernih cena dolazi kada afilijacija snabdeva matičnu kompaniju, nego u obrnutoj relaciji. Taj tip transfernih cena zato ne može previše da pogodi ZUR potencijalne domaćine afilijacija TNK.

Necarinske barijere, kao što su kvote ili subvencije, takođe variraju od nižih nivoa, za poluproizvode i sirovine, do viših nivoa, za završene proizvode. Ako su u pitanju necarinska ograničenja uvoza na određenu vrednost, poželjne su što niže uvozne cene. Isto tako, ograničenja izvoza na određenu vrednost usloviće što niže izvozne cene.

2.5.6. Fluktuacija deviznog kursa valuta

Svi učesnici međunarodne trgovine suočeni su s rizikom fluktuiranja deviznih kurseva različitih zemalja. Tajmingom uranjenih plaćanja za slabe valute, koje će depresirati, i kašnjenjem u plaćanju jakim valutama, koje će apresirati, učesnici međunarodne trgovine nastoje da smanje taj potencijalni finansijski rizik.

Potencijali TNK da ograniči taj rizik su tim vaći što, pored tajminga u plaćanju, ona koristi i mehanizam transfernih cena, tako što potcenjivanjem ili precenjivanjem određene robe obavlja i transfer valuta iz jedne afilijacije u drugu, odnosno iz jedne zemlje u drugu, zavisno od kretanja kursa.

2.5.7. Restrikcije na repatrijaciju profita

Uvođenje restrikcije na repatrijaciju profita od strane zemlje domaćina podsticajno će delovati na TNK. da preduzme manipulaciju transfernim cenama, i to u formi precenjivanja robe koja se šalje toj afilijaciji i potcenjivanja robe koju ona šalje drugima u sistemu, kako bi što vaći deo ostvarenog profita na toj lokaciji bio izvučen i transferisan na neko povoljnije mesto (matična zemlja).

2.5.8. Politički i socijalni pritisci

Razne vrste političkih i socijalnih pritisaka takođe podstiču korišćenje mehanizma transfernih cena. U tabeli 4 prikazano je nekoliko mogućih situacija i potencijalna reakcija transnacionalnih korporacija.

Tabela 4. Vrste pritisa koje podstiču korišćenje mehanizma transfernih cena²⁹

VRSTE PRITISAKA	REAKCIJA TNK
Sindikati traže veće učešće u pro fitu afilijacija	TNK izvlači profit precenjivanjem robe koju joj prodaje
Vlada zemlje domaćina preti nacionalizacijom zbog velikih profita koje TNK ostvaraju	TNK izvlači profit precenjenim izvozom u tu afilijaciju
Zemlja domaćin ukida uvozu zaštitu koju je TNK uživala	TNK precenjuje poluproizvode koje šalje toj afilijaciji da bi obezbedila dotadašnji nivo zaštite
Visokim profitima TNK podstiče zemlju domaćina da uvrde veće poreze ili traži više učešća lokalnih akcionara da bi obezbedila da što veći deo pro fita ostane u zemlji	Transferrnim cenama TNK izvlači profit iz date lokacije
Visokim profitima TNK privlači druge TNK ili lokalne firme da uđu u konkurenciju	Mehanizmom transfernih cena TNK izvlači pro fit i otežava ulazak u granu
Velika nezaposlenost, inflacija, korupcija, težnja ka nacionalizaciji i generalno loša politička i ekonomska situacija zemlje domaćina	TNK primenjuje visoke cene kako bi spasila ostvarene pro fite

Sigurno je da, pored ciljeva koji žele da se postignu transferrnim cenama i motiva koji podstiču njihovu veću ili manju primenu, postoje i određena ograničenja interne prirode, dakle vezana za samu TNK, ili eksterne prirode, uslovljena faktorima izvan korporacije.

Od eksternih ograničenja najčešće su reakcije vlada na primenu transfernih cena, kako zbog izvlačenja profita iz zemlje domaćina, tako i zbog carinskih i poreskih organa koji ostaju uskraćeni za značajne prihode. Međutim, da bi reagovali, državni organi moraju prvo da obave težak zadatak utvrđivanja postojanja i visine transfernih cena u odnosu na cene koje bi postojale u konvencionalnom načinu trgovanja, pa TNK, zato, i nastoje da transferne cane ne koriste otvoreno, kako ne bi skrenule pažnju nadležnih organa.

Što se internih ograničenja tiče, značajno učešće lokalnog vlasništva, ili slučaj zajedničkog ulaganja s lokalnim partnerom, ograničava mogućnost manipulacije cenama. Poseban problem jeste sama organizacija korporativnog sistema. Transferne cane podrazumevaju visok nivo integracije i centralizacije kontrole u okviru kompanije, kada su afilijacije podređene odlukama matične firme, a maksimizacija lokalnih profita je podređena cilju maksimizacije globalnog profita cele korporacije. Moderna teorija organizacije osporava takav pristup tvrdnjom da on ograničava lokalne napore i inicijative.

Jedan od predloženih sistema kalkulisanja transfernih cena jeste tzv. sistemski pristup radi postizanja sinergetskih rezultata*. Sistem podrazumeva uzimanje u obzir svih elemenata, kao što su marketing, distribucija i proizvodnja, da bi se došlo do

²⁹ Izvor: Grimwade N. «International Trade: New Patterns of Trade, Production and Investment», London, 1989.

adekvatne cene za određeni proizvod. Ako svaka afilijacija primeni taj pristup doći će se do efikasnog pogleda na transferne cene s aspekta sistema kao celina. Cilj svake individualne jedinice jeste suboptimizacija odnosa cena i proizvodnje radi doprinosa maksimizaciji profita cele kompanije na dugi rok, što je bio i primarni cilj od kojeg se krenulo.³⁰

2.5.9. Efekti transfernih cena

Da bi se govorilo o efektima i eventualnoj potrebi za kontrolom transfernih cena mora se krenuti od mogućnosti za identifikaciju njihovog postojanja. To je težak zadatak, s obzirom na činjenicu da TNK to smatraju poverljivim podacima svog poslovanja i da veoma teško otkrivaju podatke o nivoima cena prema kojima razmenjuju robu interno u okvirima korporacije. S druge strane, ako su te cene i poznate, često ne postoje reperne cene koje bi služile za poređenje, a koje bi figurirale da se transakcija obavlja u okvirima konvencionalnog trgovanja. I pored toga, postoje studije u kojima je učinjen pokušaj da se utvrde postojanje i primena transfernih cena. Na primer, Lall je proučavao 14 stranih korporacija koje su poslovale u Kolumbiji u periodu 1966-1970. godine. Utvrdio je precenjenost od 33% do 300% u slučaju farmaceutske industrije, i od 21 % do 81 % u sektoru gume i elektronskih proizvoda. I ta analiza je podržala tezu da uglavnom TNK koje posluju u ZUR precenjuju robu koju šalju tim svojim afilijacijama³¹.

Interesantno istraživanje je sproveo i Lecraw 1978. godine, proučavajući izvozne i uvozne cene 111 TNK, čije su 153 afilijacije poslovale u šest grana lake industrije u pet zemalja ASEAN-a (Tajland, Malezija, Singapur, Indonezija i Filipini). Njegovi nalazi su potvrdili da TNK široko i sistematski koriste transferne cene da bi:

1. smanjile uvozne carine,
2. smanjile poreske obaveze,
3. prenele kapital preko nacionalnih granica,
4. smanjile rizik, i
5. zaobišle državne kontrole cena i kontrole repatrijacije profita.

Pri tome, japanske TNK imale su veću sklonost ka korišćenju transfernih cena u intrafirm trgovini od američkih i evropskih transnacionalnih korporacija.

Ako je utvrđeno postojanje transfernih cena, postavlja se pitanje efekata koji mogu usloviti i uvođenje određenih kontrolnih mehanizama. Najčešći neekonomski razlog za uvođenje kontrole transfernih cena jeste ugrožavanje nacionalnog suvereniteta zemlje.

³⁰ Kolde, E.J. «International Business Enterprises», Prentice Hall, London, 1993.

³¹ Lall, S. «Transfer Pricing by Multinational Manufacturing Firms»; Oxford Bulletin, 1993.

Manipulacijom cenama TNK smanjuju mogućnost da nacionalna vlada do kraja i uspešno sprovede ekonomsku politiku zemlje.

Zemlje u razvoju naglašavaju da transferne cene doprinose redistribuciji dohotka na štetu siromašnih, a u korist bogatih industrijalizovanih zemalja, inače matičnih zemalja transnacionalnih korporacija.

Treći argument vezan je za pitanje uticaja transfernih cena na efikasnost u smislu Pareto efikasnosti³². Jedan od osnovnih uzroka primene transfernih cena jesu razne vrste državnih interventnih mera (porezi, carine, kontrole), koje uslovljavaju imperfektnost tržišta i narušavaju alokaciju resursa na domaćem i međunarodnom planu. U tom kontekstu, primena transfernih cena kao mehanizma za zaobilazanje tih imperfektnosti treba da omogući bolju alokaciju resursa, a time i veću efikasnost.

Konačno, postavlja se pitanje mogućnosti kontrole i ograničenja manipulacija transfernim cenama. Značajna participacija lokalnih vlasnika sigurno ograničava te manipulacije, a to je moguće i ukoliko carinski i poreski organi odrede cene ili profite na koje će primenjivati svoje stope opterećenja, bez obzira na stvarne transferne cene i stvarnu visinu ostvarenog profita, čiji se tačni nivo i najčešće ne mogu saznati.³³

3. POSLOVNA KLIMA U SRBIJI

3.1. SPECIFIČNOSTI TRANZICIONOG OKRUŽENJA

Sadašnja struktura zemalja u tranziciji i nerazvijenih zemalja je veoma heterogena po pitanju primenjenih društveno-ekonomskih sistema i drugih obeležja. Zemlje u tranziciji, u koje spadaju bivše socijalističke zemlje, sada se odlikuju započetim frontalnim reformama privrede i društvenih odnosa kako bi se što pre i što potpunije uključile u savremene svetske procese i izgradnju informatičkog društva. Pored njih, ostale zemlje (pretežno nerazvijene) na specifične načine takođe pokušavaju da se određenim društveno-ekonomskim reformama približe razvijenim zemljama.

Dosadašnji tranzicioni razvoj bivših socijalističkih zemalja prate ogromne teškoće. One su mnogobrojne i u njih naročito spadaju:

- nerazvijena materijalna osnova rada,
- ogromni problemi u privatizaciji društvenog i državnog kapitala,

³² Pareto kriterijum efikasnosti, «Ekonomske rečnik, Beograd, Ekonomski fakultet, 2001.

³³ Grimwade.N. «International Trade: New Patterns of Trade, Production and Investment», London, 1989.

- simbolična finansijska pomoć razvijenih zemalja
- nepripremljenost države da usmerava i koordinira reforme,
- sporo oslobađanje građanstva od starih principa i vrednosti i si.

Iz tih razloga je, u ovim zemljama, po pravilu, došlo do naglog raslojavanja stanovništva na mali broj prebogatih i ogroman broj osiromašenih, pri čemu je u društvu naglo porastao privredni kriminal kao prateća pojava slabosti države.

Usporen i težak reanizacioni razvoj bivših socijalističkih zemalja u osnovi je prouzrokovao svojinskim, tehnološkim i psihološkim problemima. Pri tome je rešavanje svojinskih problema ipak najdelikatnije, jer ono ima odlučujući uticaj na rešavanje tehnoloških i psiholoških problema. Ipak, i pored ovih velikih teškoća, razvoj zemalja u tranziciji se nužno i bez dvoumljenja nastavlja u pravcu izgradnje tržišnog privređivanja i uspostavljanja primerenih društvenih odnosa, jer druge izglednije alternative praktično i nema. Pri tome treba istaći da ovaj razvoj obuhvaćenih zemalja nije ujednačen ni po primenjenim metodama, ni po praktičnim efektima. Međutim, upravo u cilju savladavanja prisutnih teškoća, u većini ovih zemalja u poslednje vreme se zapaža težnja ka jačanju kvaliteta i regulacionog uticaja države.

Sve izložene teškoće dobrim delom su reprezentativne i za novoformirane republike na tlu nekadašnje SFRJ, kao sledbenice ove bivše socijalističke zemlje. One se stoga svrstavaju u zemlje u tranziciji, s tim što se unutar njih takođe postižu različiti reformski rezultati. U tom kontekstu valja istaći da se u tranzicionim reformama nešto dalje otišlo u zapadnim republikama (Hrvatskoj i naročito Sloveniji), dok je stanje u istočnim republikama (Crnoj Gori, Srbiji, BiH i Makedoniji), znatno lošije.

Posmatrane opšte tranzicione teškoće, kao specifični izrazi nacionalnog okruženja, nepovoljno utiču na rad i razvoj svih vrsta preduzeća. U takvim okolnostima najveći broj njih je praktično osuđen na stagnaciju, tavorenje i nestajanje. Načelno gledano, uticaji dosadašnjih tranzicija u većini bivših socijalističkih zemalja, na obuhvaćena preduzeća u suštini se ogledaju u:

- otežanim uslovima privređivanja u kojima jača učešće opštepotrosnje u bruto zaradama zaposlenih i rastu poreska i druga opterećenja;
- velikoj neizvesnosti preduzeća kada je u pitanju njihov budući rad, s obzirom da im okruženje ne obezbeđuje nužne opšte informacije o uslovima daljeg razvoja i o raspoloživim resursima kao inputima;
- pratećim inflacijama koje obezvređuju rad preduzeća i onemogućuju ostvarivanje njihove zdrave unutrašnje ekonomike;
- naglašenim problemima upravljanja preduzećima vezanim za pretežno nerešene vlasničke odnose u njima ili rešene na neefikasan način;

- nestašici interne i eksterne akumulacije za zamenu dotrajalih tehnologija i za investiranje u novi razvoj preduzeća;
- niskom stepenu korišćenja raspoloživih kapaciteta preduzeća, zbog čega se u njima javljaju prenatrženosti obimi viškova među zaposlenima; i
- izrazitoj nezainteresovanosti zaposlenih za rad i razvoj preduzeća i za svoje dalje stručno napredovanje.

Sličan nepovoljan uticaj tranzicionog i nacionalnog okruženja ostvaruje se i u oblasti osnivanja prvenstveno malih preduzeća. Njega u osnovi karakterišu:

- naglašene slabosti u stručnoj pomoći potencijalnim osnivačima da provere sopstvene preduzetničke sposobnosti i da na osnovu toga krenu ili ne krenu u osnivanje preduzeća;
- pretežno uopšteni i neprikladno priređeni programi osposobljavanja potencijalnih osnivača i menadžera preduzeća;
- nerazvijena organizacija obezbeđivanja poslovnih ideja za motivisanje potencijalnih osnivača preduzeća;
- ograničena finansijska sredstva i otežani uslovi njihovog dobijanja kao oblika državne podrške osnivanju preduzeća; i
- izrazito komplikovana procedura osnivanja preduzeća koja du go traje i, kao takva, demotiviše potencijalne osnivače.

Sadašnji uticaj okruženja na osnivanje i rad preduzeća u svim zemljama u tranziciji je, dakle, veoma nepovoljan. On se, kao takav, veoma razlikuje od istorodnog uticaja u razvijenim zemljama. U svemu tome, po ovom pitanju postoje određene razlike i između zemalja stvorenih na prostoru nekadašnje SFRJ, u čemu Srbija zauzima sredinu. U tom smislu može se konstatovati da postojeće tranziciono okruženje Srbije, ima pretežno nepovoljan uticaj na osnivanje i rad preduzeća u njemu. Ono, naime, uzrokuje visok stepen neizvesnosti rada preduzeća zbog oskudnosti i nesigurnosti u njegovom snabdevanju materijalnim resursima. Nepovoljan uticaj nacionalnog okruženja na privredu i preduzeća u našoj zemlji izraz je mnogih teškoća kroz koje je ona poslednjih godina prolazila, posebno onih koje su dolazile od ratnog raspada SFRJ, zatim sankcija, kao i od neposredne intervencije NATO-a, pa čak do oduzimanja dela suverene teritorije. Tome svakako valja dodati i sporost kojom je država prišla procesu privatizacije društvenog i dela državnog kapitala, a koja je u praksi dovela do kapitalnog miniranja većine tzv. društvenih i dobrog dela državnih preduzeća. Upravo zbog svega toga u najvećem broju svih vrsta društvenih i državnih preduzeća raspoloživi kapaciteti se

nedovoljno koriste, dok među zaposlenima ima skoro 40% viškova. Jedna od posledica ovakvog privrednog stanja je seljenje dobrogdela radno sposobnog stanovništva u sektor tzv. sive ekonomije u kojoj se malim delom obavljaju proizvodne aktivnosti, već se preko usluga (naročito trgovine), samo povećavaju i onako već visoki proizvodni troškovi.

3.2. PROCES TRANZICIJE SRPSKE PRIVREDE

Prvi i najznačajniji uslov razvoja preduzetništva u našoj privredi je proces tranzicije.

Stvaranje novog ekonomskog ambijenta, okruženja neophodnog za razvoj preduzetništva, dugotrajan je proces. Proces tranzicije je složen proces traženja i pronalaženja puta ka tržišno orjentisanim privredama. To nije samo proces privatizacije društvene svojine, niti jednostavan povratak u kapitalističku preduzetničku ekonomiju. Politička odluka da se započne sa ovakvim promenama, samo je preduslov za otpočinjanje procesa. Proces tranzicije je za našu privredu ujedno i proces ekonomske stabilizacije privrednih kretanja. To je proces neodređenog vremenskog trajanja i stalnog traženja najefikasnijih tržišnih rešenja.

U dijagnosticiranju stanja privreda bivših socijalističkih zemalja, među savremenim ekonomistima, postoji visok stepen saglasnosti. Većina ekonomskih analitičara smatra da bivše socijalističke ekonomije boluju od viška tražnje za potrošnim dobrima, odnosno njihova tržišta, generalno odlikuje oskudica potrošnih dobara. Dalje, takva privreda je već duži niz godina u makroekonomskoj neravnoteži:

- bez jasno definisane strategije razvoja;
- inflacija kao njihovo zajedničko obeležje pokazuje da ne postoji ni njihova konzistentna ekonomska politika;
- nedostatak monetarne discipline dovodi do smanjenja domaće valute;
- poremećeni su strukturalni odnosi u privredi;
- ne postoji adekvatna organizaciona struktura;
- pokidane integrativne veze između privrednih subjekata i sl.

Jednom rečju, privrede u tranziciji karakteriše strukturalna, organizaciona, svojinska, tržišna, valutna, pravna, ukupno makroekonomska i sistemska nestabilnost.

Kako rešiti sve ili bar deo navedenih problema?

Kako stvoriti novi ekonomski ambijent?

Opšti privredni zadatak dobro se može formulisati sledećim stavom: Tranzicija je traženje novih razvojnih puteva, tj. **«vizija društveno-ekonomskog uređenja, kroz nove produkcijske odnose, nove oblike svojine, novi koncept privređivanja komplementaran sa dugoročnom ekonomskom politikom države, zasnovan na velikoj ulozi znanja i preduzetništva, kao i upravljačkom aspektu u svim oblastima.»** To su, dakle, veliki ekonomski poduhvati u svim sverama privrednog života, pa je zato tranzicija jedne privrede tako dugotrajan, mukotrpan, složen, bolan, ekonomski radikaln i vrlo težak ekonomski proces.

Pre nego se preduzmu konkretne radikalne mere, potrebno je najpre razrešiti sledeće:

- uspostaviti racionalne veze sa republikama bivše Jugoslavije (uspostavljanje političkih, ekonomskih: robnih i monetarnih, i informacionih odnosa),
- osloboditi se svakog oblika ekonomskog pritiska, a posebno raskinuti sve ekonomske blokade zemlje,
- trajno teritorijalno definisati prostor nove savezne države i precizno i jasno definisati politički sistem.

Posle definisanja ovih društveno-političkih odnosa sa neposrednim okruženjem, proces tranzicije mora nužno započeti sa rešavanjem bitnih ekonomskih pitanja. Očigledno, najpre se mora izvršiti potpuna transformacija svih institucionalnih rešenja, koja čine postojeći privredni sistem. Zatim, treba uspostaviti adekvatnu strukturu privrede, definisanjem statusa državnih preduzeća, privatnih oblika organizovanja, mešovityh preduzeća, ekonomskih funkcija države, a posebno statusa privrednih udruženja i privredne komore. U svim tim aktivnostima potrebna je maksimalna mobilizacija celokupnog humanog kapitala društva, pod čime se ne podrazumeva samo radno stanovništvo i tradicionalni sistem naučnih institucija, već celokupno znanje, informacije i iskustvo radnog elementa procesa proizvodnje. Tek je na kraju moguće utvrditi lestvicu prioriteta ciljeva, koji se žele postići ovim bitnim praktičnim potezima kreatora ekonomske politike. Proces tranzicije time bi bio doveden u stanje operativne primene.

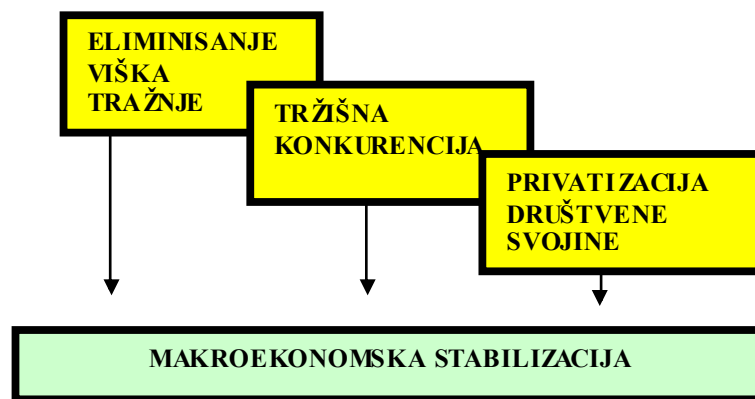
Konkretn e i radikalne mere usmerene na izmenu privredne strukture mogu započeti sledećim fazama:

Prva faza podrazumeva eliminisanje viška tražnje za potrošnim dobrima. Podgrejana tražnja uzrokovana je strukturnim neusklađenostima, slabom monetarnom disciplinom, inflacijom o sl. Merama ekonomske politike, kao što su čvrsta monetarna disciplina, fiskalna politika, utvrđivanje uzroka gubitka, reforma cena, posebno analiza cena strateških proizvoda, liberalizacija kamatne stope, radikalne mere u saniranju

banaka i bankarskog sistema i prestrukturiranje preduzeća po svojini i veličini, samo su neke od mera, koje će dovesti do eliminisanja naznačenog problema pregrejane tražnje.

Druga faza podrazumeva stvaranje konzistentnog sistema tržišne konkurencije. Ova faza procesa mora započeti deregulacijom cena. Stvaranje slobodne trgovine ne znači samo slobodno formiranje cena proizvoda na tržištu, već i ukidanje brojnih ograničenja u određivanju broja posrednika i visini marže. Potrebna je i potpuna liberalizacija privatnog sektora, s jedne, demonopolizacija društvenog sektora, s druge strane. Time se stvaraju uslovi za ravnopravan razvoj malih i srednjih preduzeća, jer su ona i jedna od razvojnih šansi srpske privrede.

Treća, najteža i najznačajnija **faza** u procesu tranzicije svakako je privatizacija društvene svojine. Pošto je reč o svojinskim odnosima, kao, najvažnijim proizvodnim odnosima, ova zaza procesa tranzicije znači radikalnu izmenu svojinske strukture.



Slika 7. Faze procesa tranzicije³⁴

3.3 KORELACIJA TRANZICIJE I PREDUZETNIŠTVA U SRBIJI

Tranzicija, kao razvojni termin koji danas simbolizuje zamenu realsocijalističkog sa tržišnim modelom privređivanja, predstavlja **mukotrpan i veoma složen proces**, u kome se sada nalazi i Srbija. U odnosu na druge socijalističke zemlje, tranzicioni procesi u Srbiji su **značajno otežani** proteklom razbijanjem SFRJ, kasnijim ratovima i međunarodnim ekonomskim sankcijama. Ipak i pored tih velikih ograničenja, započeti procesi u pravcu izgradnje tržišnog modela privređivanja se ubrzavaju i njima su obuhvaćena područja:

³⁴ Marković N. „Preduzetništvo“; Cekom books, Novi Sad, 2008.

- donošenje adekvatnih tranzicionih zakona, kojima se celina privrede usmerava prema tržišnim principima poslovanja;
- privatizacija društvenog i dela državnog kapitala kojom se teži racionalizaciji i podizanju efektivnosti ukupne privrede;
- početno stimulisanje preduzetničkog načina poslovanja u malom i velikom biznisu u cilju pospešivanja razvoja tržišta;
- pripreme za restrukturiranje velikih javnih preduzeća čime se želi ostvariti veća efikasnost ovog sektora i smanjiti učešće države u njegovom finansiranju.

Međutim, kada je u pitanju razvoj preduzetništva, treba istaći da se ono u Srbiji sporo odvija, prvenstveno zbog naglašenijih slabosti koje postoje praktično kod svih ranije obrazloženih opštih uticajnih faktora i to:

- vremensko trajanje tržišnog privređivanja u Srbiji je izuzetno kratko, jer ono obuhvata nepunu deceniju. Otuda u našem društvu ne postoji navika i kultura tržišnog privređivanja, a takođe nedostaju sistemska i reformska rešenja.
- materijalna osnova za pokretanje biznisa u našoj Republici je u proseku veoma oskudna, a rast društvenog proizvoda je manji od projektovanog i još uvek je daleko od nivoa iz 1990. godine;
- povezanost velikog i malog biznisa na teritoriji naše zemlje je izuzetno slaba, najpre zbog toga što se većina velikih firmi nalazi u neizvesnom procesu privatizacije ili pak posluje sa gubicima. Pored toga nisu izgrađene potrebne prateće institucije za podržavanje i povezivanje privrednih subjekata, poput privrednih regionalnih centara, centralizovanih preduzetničkih udruženja i sl;
- sistemsko stimulisanje preduzetničkog biznisa kod nas je praktično u začetku i sa relativno nepovoljnim uslovima. Pored toga, potencijalni preduzetnici još uvek imaju bojazan i nepoverenje u sisteme podrške i kreditiranja malog biznisa;
- pravna sigurnost bavljenja biznisom u našim uslovima je na niskom nivou, opterećena recidivima prošlosti i nepoverenja u pravni sistem države. Ovo je vrlo osetljivi segment u kojem se poverenje jako lako gubi a teško stiže.
- selekcionisanje sposobnih za bavljenje preduzetništvom u Srbiji je gotovo zanemarljivo jer nedostaje univerzalni model za odabir i gradaciju kako aktivnih tako i potencijalnih preduzetnika;
- najzad, opšti nivo poslovnog rizika je veliki, tj. mnogo veći nego u razvijenim zemljama. Otuda i nedostatak priliva stranih investicija u našu privredu. Zato je

uticaj tekuće tranzicije na razvoj preduzetništva a i preduzetničkog obrazovanja još uvek nedovoljan.

Brojni su faktori koji utiču na razvoj preduzetništva. Oni se sistematizuju na: objektivne i subjektivne, interne i eksterne, lične i faktore okruženja itd.. Neki ih dele na ekonomske, psihološke, sociološke, pravne, informacione, tehničko-tehnološke itd. Umesto elaboracije pojedinih grupa navedenih faktora, sa aspekta ovog rada, efektivnije je posmatrati naše makroekonomske odrednice i uslove.

Tržište kao medijum na kome se ostvaruju odnosi ponude i potražnje, uvažavajući ekonomske kriterijume vrši alokativnu i distributivnu funkciju. Pretpostavka za nesmetano delovanje tržišta je slobodno kretanje ljudi, roba i kapitala. U slobodnoj konkurentskoj borbi bolje prolaze oni koji imaju kvalitetniju, lepšu, jeftiniju robu. To je velika šansa i podstrek za preduzetnike da se izbore za svoje mesto na tržištu, zahvaljujući svome radu i predispozicijama. Međutim, kod nas su tržište roba i usluga, kao i tržište rada, dobrim delom još nerazvijeni, što najbolje ukazuje na nivo našeg tržišnog privređivanja.

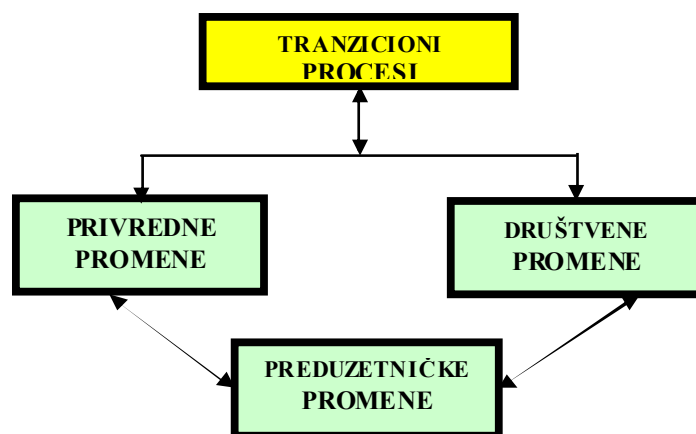
Za razvoj preduzetništva je veoma bitna i deregulisana ekonomija. Država svojim merama ne sme da ograničava autonomiju privrednih subjekata niti da im propisuje uslove i načine međusobne saradnje. Takođe ne bi smela raznim merama monetarne, poreske, carinske, kreditne ili neke druge politike da neke grane favorizuje, a da druge destimuliše. Time bi se stvarali neravnomerni uslovi za razvoj preduzetništva. To ne znači da država ne bi trebalo uopšte da reguliše pojedine oblasti ekonomskog života od značaja za stabilnost, održavanje i prosperitet nacionalne ekonomije. Potpune slobode tržišta danas nema nigde u svetu, niti je to moguće. Ovo posebno važi za našu zemlju koja tek uspostavlja svoju tržišnu ekonomiju, pa stoga treba da uloži mnogo više napora u iznalaženju izbalansiranog odnosa između zaštite onih segmenata privrede koji su od vitalnog značaja za njen razvoj – s jedne strane, i stvaranja uslova za slobodnu tržišnu utakmicu u kojoj su svi subjekti i domaći i strani ravnopravni, s druge strane.

Država bi kao globalni preduzetnik trebalo da stvara razne pretpostavke za razvoj preduzetništva: formiranje raznih fondova, stimulisane preduzetničkih inicijativa, oslobađanje od poreza onih koji izdvajaju za razvoj preduzetništva, zaštita domaćih inovacija i sl. U tom pogledu ona mora da bude dosledna i principijelna, ravnopravna prema svima. Najgora su polovična rešenja i različit odnos prema pojedinim preduzećima i granama – što se kod nas još uvek često dešava.

Bitan uslov za razvoj preduzetništva su inovativna kultura, klima i tradicija. Nema sumnje da taj faktor u mnogo gome zavisi od industrijske kulture, mentalnog sklopa jednog naroda kao i od klime koja se stvara u društvu. Ta klima zavisi od globalne politike koja se vodi u društvu, od stvorenih materijalnih pretpostavki ali i od brojnih drugih faktora – socioloških, psiholoških, etičkih, normativnih. I u ovom pogledu valja konstatovati da je naša inovativna kultura veoma slaba zbog nepovoljne prošlosti, kao i zbog neulaganja u njeno pospešivanje.

Sve ovo potvrđuje raniju konstataciju da se privreda Srbije još uvek nalazi u nepovoljnoj situaciji usled raspada bivše Jugoslavije, prekida trgovinskih veza i gubitka tržišta, posledica pogrešne makroekonomske politike tokom devedesetih, izolacije usled međunarodnih sankcija koje su trajale sve do pred kraj 2000. godine, kao i desetogodišnjeg kašnjenja u započinjanju procesa tranzicije u odnosu na druge bivše socijalističke zemlje.

Međutim, bez obzira na takvo stanje, odnosno, upravo u vezi sa njim, bitno je imati u vidu visoku korelaciju između tranzicije i preduzetništva po kojoj se uvek ostvaruju dvosmerni proces između tih varijabli. Naravno, tamo gde su tranzicioni procesi u začetku, preduzetništvo se posledično sporo razvija i obrnuto – što je, u osnovi, reprezentativno za sadašnju situaciju u Srbiji.



Slika 8. Korelacija tranzicije i preduzetništva u našoj zemlji³⁵

Stoga se može reći da se naša zemlja još uvek nalazi u početnom periodu tranzicije. Stari politički i privredni sistem se napušta, a novi veoma sporo zaživljava. Očekivane promene u sistemu obrazovanja su takođe veoma spore. To sve traje već više od deset godina, ali bez značajnijih rezultata. Formiranje malih i srednjih preduzeća u privatnoj svojini ide sporo i teško. Iako je nominalno gledano poslednjih deset godina osnovan veliki broj preduzeća, njihov obim je daleko od potrebnog nivoa, i to sa veoma nepovoljnom strukturom jer je većina njih iz oblasti trgovine i usluga.

Mnoge analize, verifikovane čak i u državnim strategijama razvoja pokazuju da je za uspešan tržišni razvoj naše zemlje potrebno postojanje bar 400.000 aktivnih malih i srednjih preduzeća i radnji. Iako nije poznato na koje su načine društveni analitičari došli do ovog broja, može se smatrati da je on dosta realan. Kada se tome doda procenjen potreban obim velikih i posebno srednjih preduzeća od oko dodatnih 60.000, proizilazi da je za efikasno funkcionisanje našeg privrednog sistema potrebno oko 460.000 privrednih

³⁵ Ibid

subjekata. Pri tome treba imati u vidu i činjenicu da u mnogim, posebno velikim i srednjim preduzećima treba da bude uključeno i po nekoliko grupnih preduzetnika, pa se zbirno posmatrano, može konstatovati da u našoj zemlji treba ukupno da deluje oko 690.000 preduzetnika.

Potvrdu ove konstatacije čini definisanje opšte strukture stanovništva Srbije koja ukazuje na to da je u našoj zemlji mala razlika između broja aktivnih i izdržanih stanovnika i da je društvena nezaposlenost naglašeno velika. Pri tome treba imati u vidu i očekivano veliko povećanje broja nezaposlenih (oko 400.000) koji će usled započetih procesa restrukturiranja velikih društvenih i javnih preduzeća biti proglašeni za viškove i biti primorani da sami sebi nađu zaposlenje.

Tabela 5. Opšta struktura stanovništva u Srbiji³⁶

Kategorije stanovništva	Centralna Srbija	Vojvodina	Ukupno	% Srbija	% Vojvodina
Ukupan broj stanovništva	5.466.003	2.031.992	7.497.995	72,90	27,10
Broj radno sposobnog stanovništva	3.382.156	1.221.124	4.603.280	73,50	26,50
Broj radno aktivnog stanovništva	2.485.427	912.800	3.398.227	73,10	26,90
Broj izdržavanog stanovništva (1-3)	2.980.576	1.119.192	4.099.768	72,70	27,30
Broj nezaposlenog stanovništva (2-3)	896.729	308.324	1.205.053	74,40	25,60

O trenutnom stanju razvijenosti preduzetništva u našim tekućim tranzicionim uslovima govore podaci o broju registrovanih i aktivnih privrednih subjekata. Naime, prema često različitim neselekcionisanim statističkim podacima, do polovine 2005. godine u Srbiji je bilo registrovano čak 250.403 preduzeća i 232.038 radnji, što, s obzirom na broj i strukturu stanovništva predstavlja impozantan iznos.

Tabela 6. Opšta struktura registrovanih privrednih subjekata u Srbiji³⁷

Vrste subjekata	Centralna Srbija	Vojvodina	Ukupno	% Srbija	% Vojvodina
Broj preduzeća	188.574	61.829	250.403	75,30	24,70
Broj radnji	157.519	74.519	232.038	72,20	27,80

³⁶ Izvor: Statistički godišnjak Srbije 2006

³⁷ Izvor: Saopštenja RZS, br. 75 i 78 za 2005. godinu

Međutim, nakon sprovedene akcije preregistracije privrednih subjekata i obaveze njihovog upisa u Registar, pokazalo se da je od 250.403 preduzeća poslovno aktivnih samo 68.262, što znači da je među njima fingiralo skoro 73% fiktivnih preduzeća, što je stvaralo lažnu sliku o zamašnosti našeg privrednog sistema. U okviru toga, znatno je povoljnija situacija kod radnji, jer je preko 95% njih i stvarno aktivno, s tim što treba napomenuti da među njima ima više od 50% onih koji se bave isključivo trgovinom i zapošljavaju pretežno 2 radnika.

Tabela 7. Opšta struktura aktivnih privrednih subjekata u Srbiji³⁸

Vrste subjekata	Centralna Srbija	Vojvodina	Ukupno	% Srbija	% Vojvodina
Broj preduzeća	46.741	23.522	68.263	65,5	34,5
Broj radnji	153.243	69.193	222.436	68,9	31,1

3.3.1. Strukture potencijalnih i aktivnih preduzetnika

Imajući prethodno u vidu, uz uslov da je kod nas oko 15% radno sposobnog stanovništva motivisano za preduzetništvo, (većinom samostalno), može se konstatovati da takvih u Srbiji ima oko 690.492 lica što se u osnovi i poklapa sa prethodno datom procenom obima potrebnih preduzeća i broja preduzetnika u njima. S obzirom na trenutni okvirni broj od oko 283.572 aktivna preduzetnika (41% ukupnog potencijala), proističe da u našoj zemlji postoji još oko 406.920 lica (ili 59%) koja se sada ne bave preduzetništvom iako za to imaju motive i predispozicije.

Tabela 8. Procena sadašnjeg potencijala samostalnih preduzetnika u Srbiji³⁹

Vrste preduzetnika	Centralna Srbija	Vojvodina	Ukupno	%
1. Potencijalni preduzetnici	314.114	92.806	406.920	58,90
2. Aktivni preduzetnici	193.209	90.363	283.572	41,10
Σ	507.323	183.169	690.492	100,00

³⁸ Izvor: Podaci iz sredstava javnog informisanja o izvršenoj preregistraciji privrednih društva, jul 2005. godine

³⁹ Autorska procena koja se zasniva na preduzetničkoj motivisanosti od oko 15% radno sposobnog stanovništva i strukturi poslovno aktivnih preduzetnika. Pri tome su nosioci individualne poljoprivredne proizvodnje tretirani kao aktivni preduzetnici

Razlozi za ovako velike disproporcije između aktivnih i potencijalnih preduzetnika su veoma složeni i delikatni. Oni, kao takvi, najvećim delom proističu iz sledećih činjenica:

- opšti uslovi za pokretanje samostalnog biznisa u našoj zemlji su još uvek veoma nepovoljni i stoga rizični, pa zato značajan broj potencijalnih preduzetnika izbegava da se uključi u takav poduhvat;
- dobar deo potencijalnih preduzetnika ne raspolaže dovoljnom količinom startnog kapitala za otpočinjanje malog biznisa, dok su prateći kreditni uslovi preostri i teško dostupni;
- najveći broj potencijalnih preduzetnika, usled propusta u obrazovanju i lošeg nasleđa u toj oblasti, ne poznaje suštinu preduzetništva, pa stoga svoje kretanje u mali biznis smatra opasnom avanturom;
- najzad, mnogi potencijalni preduzetnici nemaju znanja o tome koje su ključne psihičke preduzetničke osobine potrebne za uspešno vođenje biznisa, pa stoga ne mogu da procene da li ih oni poseduju, što takođe predstavlja bitan faktor koji ih odvraća od započinjanja sa sopstvenim biznisom.

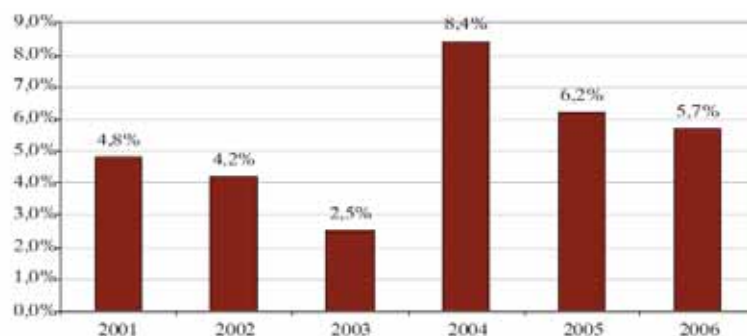
U prethodnim godinama najveći broj sada aktivnih preduzetnika hrabro je krenuo u mali biznis radi zadovoljavanja svojih egzistencijalnih potreba, prihvatajući pri tome sve teškoće i izazove, jer drugu šansu za prihodovanje jednostavno nije ni imao. Zato ne čudi pomenuti podatak o ogromnom broju registrovanih, ali neaktivnih malih firmi, kao ni slučajevi mnoštva preduzetnika koji su, uz teške posledice, napuštali mali biznis i sl. Pored toga podaci o poslovanju malih i srednjih preduzeća pokazuju da ovaj sektor umesto da iz godinu u godinu postiže povoljnije ekonomske efekte, sve češće počinje da beleži gubitke. Naime, u 2001. godini mala i srednja preduzeća su u obimu ostvarene ukupne dobiti u našoj privredi učestvovala sa 54,7%, a u 2003. godini sa 45%, i to pored izražene privredne stagnacije velikog sektora. Nasuprot tome, njihovo učešće u ostvarenom ukupnom gubitku privrede je u 2001. godini iznosilo samo 10,7%, dok je u 2003. godini taj procenat dostigao čak 43,5%. Naravno, svi ovi poslovni promašaji naših aktivnih preduzetnika su izraz kako teških opštih uslova za bavljenje samostalnim preduzetništvom, tako i neprocenjenog psihičkog i nedovoljnog obrazovnog potencijala dobrog dela tih preduzetnika. Iz toga proizilazi logički zaključak da će sa promenom ovih faktora doći i do poboljšanja opšte klime za bavljenje preduzetništvom pa i time i do rasta njegove zastupljenosti i uspešnosti.

3.4. EKONOMSKI RAST

U šestogodišnjem periodu (2001-2006. godina) mogu se uočiti dve etape u dinamici bruto domaćeg proizvoda, kao što prikazuje grafi kon ispod. Naime, u prvom podperiodu realni rast bruto domaćeg proizvoda je bio ispod 5% u proseku godišnje, što

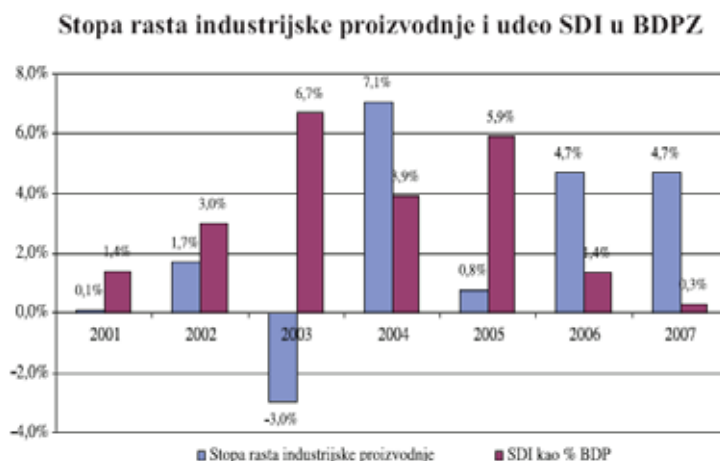
je odražavalo nepovoljnu strukturu ekonomskog rasta i svakako nije obećavalo prosperitet za jednu zemlju koja je imala bruto domaći proizvod oko EUR 2.000 per capita. Međutim, situacija se značajno promenila nakon 2004. godine, kada je ostvaren realni rast bruto domaćeg proizvoda od 8,4%. Do 2004. godine doprinos nefinansijskog sektora (preduzeća i ostalih pravnih lica) u stvaranju ukupne dodate vrednosti se povećavao, tako da je u 2004. godini iznosio 48,1%. Istovremeno, i udeo sektora države se povećao, a u 2004. godini se zadržao na nivou od 17,4%. Privatna potrošnja domaćinstava se blago smanjivala do 2004. godine, tako da su domaćinstva učestvovala u formiranju ukupne dodate vrednosti sa 30%. Učešće finansijskog sektora u bruto dodatoj vrednosti domaće ekonomije u 2004. godini je iznosilo 4%. Na osnovu ovakve institucionalne strukture formiranja bruto dodate vrednosti nije moguće precizno sagledati doprinos privatnog sektora (pretežno preduzeća), ali je svakako izvesno da se visok rast bruto domaćeg proizvoda ostvaruje zahvaljujući sve većem udelu privatne potrošnje (odnosno prevashodno potrošnje preduzeća, jer se privatna potrošnja domaćinstava smanjuje). U 2007. godini planiran je realni rast bruto domaćeg proizvoda viši od 7%, što je i izvesno imajući u vidu da su se realne stope rasta bruto domaćeg proizvoda u prva tri kvartala kretale između 8,1% i 7,2%.

Grafikon 2. Stopa realnog rasta društvenog bruto proizvoda



Od 2007. godine, udeo potrošnje države se povećava, i to kroz javne investicije koje se realizuju kroz projekte finansirane Nacionalnim investicionim planom. Najavljena investiciona aktivnost države u narednom periodu, vezana za infrastrukturne projekte i saobraćajnice, će nastaviti da doprinosi rastu bruto domaćeg proizvoda kroz javnu potrošnju. Međutim, za održivi ekonomski rast veoma je važno da u investicionom ciklusu učestvuje, pre svega, privatni sektor.

Grafikon 3. Stopa rasta industrijske proizvodnje i udeo SDI u BDPZ



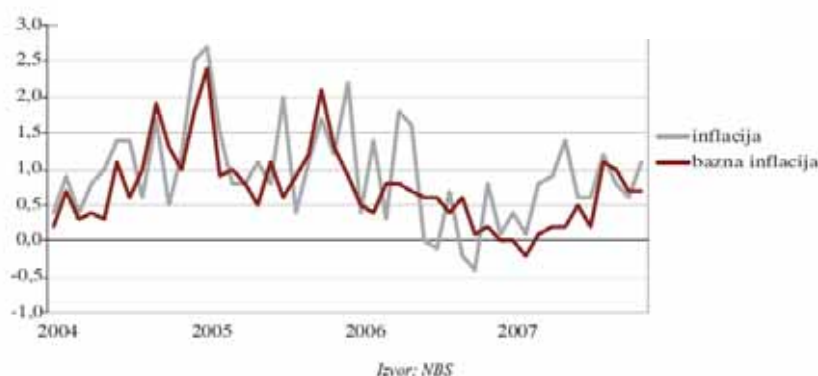
Očigledno je da visok rast bruto domaćeg proizvoda od 2004. godine ne bi bio ostvaren bez značajnijeg zamaha industrijske proizvodnje. Ako uporedimo kretanje industrijske proizvodnje (godišnje stope rasta) i učešća stranih direktnih investicija (SDI) u bruto domaćem proizvodu, uočavamo da je ozdravljenje korporativnog sektora, kroz privatizaciju, dovelo do daleko stabilnije situacije u industriji. Pokretanje proizvodnje u nekoliko značajnijih izvoznih sektora prerađivačke industrije (osnovni metali, mašinerija, prehrana, hemija) je garancija da će se rast industrijske proizvodnje nastaviti i u narednom periodu. Srbija do sada nije ostvarila značajnije „greenfield“ investicije (izuzev u bankarskom sektoru), a takođe ne može očekivati ni značajniji priliv SDI kroz privatizaciju preostalih preduzeća društvenog sektora, ali je očekuje privatizacija jednog broja javnih preduzeća, kao i neprestana borba za bolju relativnu poziciju ekonomije u poređenju sa susedima, ali i neprestano poboljšanje konkurentnosti.

3.4.1. Inflacija

Srbija je imala nekoliko inflatornih šokova tokom 1990-ih. Formiranje cena je bilo administrirano zakonima i podzakonskim aktima. I dok je formalni devizni kurs držan „zakovan“, neusklađenost ekonomskih politika i državni defцитi ispoljavali su se u inflaciji. Nestabilne cene i trulost državnog bankarskog sektora nisu bili pogodni za razvijanje finansijskog tržišta u Srbiji koje bi podržalo razvoj privatnog sektora i jedan deo svoje kreditne politike usmerilo prema preduzećima. U takvim prilikama država je preuzela ulogu finansijera i dobar deo korporativnog sektora održavala je u životu subvencijama. Situacija se značajno promenila nakon 2000. godine, ali je još uvek jedan deo cena ostao pod administrativnom kontrolom države.

Ukidanje administrativne kontrole u formiranju cena prehrambenih proizvoda, kao i pomeranja cena usluga imali su najveći efekat na rast cena u 2000. godini, kada je inflacija na kraju godine iznosila 111,9%. Takođe, i 2001. godine pomeranja cena uz ostala makroekonomska kretanja doveli su do visoke inflacije, merene u decembru stopom od 40,7%. Već narednih godina stopa inflacije je značajno smanjena – iako se i dalje formirala pod velikim uticajem promena u egzogenim faktorima, uključujući promene cena električne energije, naftnih derivata, poljoprivrednih proizvoda, komunalnih usluga – tako da se težište sa inflacije polako pomeralo ka drugim makroekonomskim indikatorima, kao što su ekonomski rast, investicije, nezaposlenost i restrukturiranje korporativnog sektora. U 2005. godini, inflacija je bila neočekivano visoka – 17,7% u decembru. Najveći rast cena je ostvaren u prvom i poslednjem kvartalu godine. Rast cena u prvom kvartalu 2005. godine je bio izvestan jer se očekivalo da će uvođenje poreza na dodatu vrednost (januar 2005. godine, kao što se vidi na grafikonu, imao je izražen šiljak) uticati na usklađivanje cena sa tendencijom njihovog rasta. Međutim, krajem godine vršena su usklađivanja cena komunalnih usluga i naftnih derivata, a pod uticajem sezonskog faktora menjale su se i cene poljoprivrednih proizvoda. Cenovna stabilnost je postala ponovo jedan od najvažnijih elemenata ekonomske politike. Narodna banka Srbije (NBS) je takođe usklađivala monetarnu politiku, ne više podređujući je prevashodno deviznom kursu, već i baznoj inflaciji. Praćenje doprinosa bazne inflacije ukupnoj inflaciji, omogućilo je da se izdvaja efekat rasta cena koji nije direktno posledica korekcije cena pod administrativnom kontrolom države ili pomeranja cena poljoprivrednih proizvoda. U 2007. godini, inflacija u Srbiji iznosi 10,1%, dok je bazna inflacija 5,4%. Za 2008. godinu stopa inflacije je iznosila oko 8%. NBS je baznu inflaciju držala pod kontrolom prilagođavajući joj svoju referentnu kamatnu stopu, koja je na kraju godine iznosila koliko i stopa inflacije – 10%.

Grafikon 4. Inflacija u Srbiji



3.5. SPOLJNA TRGOVINA

Liberalizacija spoljnotrgovinskog režima u Srbiji imala je za rezultat značajan porast obima spoljnotrgovinske razmene. Međutim, otvaranje zemlje prema inostranim tržištima imalo je mnogo većeg odjeka na rast uvoza nego na rast izvoza. Razlog je veoma jednostavan, na inostranu konkurencijunespremna i opustošena privreda, nije mogla odmah da odgovori. Međutim, situacija se menjala, kako je odmicao proces privatizacije, tako da je jedan broj privatizovanih preduzeća kroz veoma kratko vreme bio spreman da se ponovo nađe na svetskom tržištu, a to su uglavnom preduzeća u metalnom sektoru, prehrambenoj industriji i hemijskoj industriji. Tekstilnu industriju koja je pre krize bila jedna od uspešnijih izvoznih grana na tržištu EU i Rusije zamenili su proizvodi iz azijskih zemalja Kine i Indije i Turske.⁴⁰

Efekti liberalizacije spoljnotrgovinskog režima osetili su se već 2001. godine. Naime, dok je stepen otvorenosti privrede, meren odnosom obima spoljnotrgovinske robne razmene prema bruto domaćem proizvodu, 2000. godine iznosio 23%, u 2001. taj odnos se popeo na 56%, a u narednom periodu se kretao između 66% i 62%, koliko je iznosio u 2006. godini. Međutim, treba napomenuti da bez obzira na naglu liberalizaciju spoljne trgovine, Srbija u poređenju sa susednim zemljama pre spada u zemlje sa umereno otvorenim tržištem. Daleko veći stepen otvorenosti postigle su Rumunija i Bugarska, Makedonija, Crna Gora i Bosna i Hercegovina, dok su Hrvatska i Albanija manje otvorene za robnu razmenu sa svetom. Nadajmo se da će potpisani CEFTA sporazum (iz decembra 2006. godine) imati pozitivno dejstvo na spoljnotrgovinsku razmenu u regionu i da će Srbija tu prepoznati svoje izvozne šanse.

Međutim, treba ukazati na još jednu karakteristiku srpske spoljnotrgovinske razmene. Naime, liberalizacija spoljne trgovine, uticala je na mnogo brži rast uvoza, pa se često diskutovalo o ekonomskoj nameni dobara koja se uvoze ne bi li se pronašlo opravdanje za dinamičan rast uvoza. Međutim, ipak treba naglasiti da najveći deo uvoza čini roba za reprodukciju – 3/5 uvezenih roba, dok se udeo potrošne robe kreće na nivou nešto višem, 1/5, a ostalo otpada na uvoz sredstava za rad.

⁴⁰ Jefferson Institute (2006), Konkurentnost privrede Srbije 2006, Jefferson Institute, Beograd

Grafikon 5. Izvoz roba, uvoz i spoljnotrgovinski deficit



Distribucija između uvoza i izvoza u odnosu na bruto domaći proizvod je takva da uvoz čini 2/5, a izvoz 1/5 njegove vrednosti, proizvedeći spoljnotrgovinski deficit u iznosu od oko 20% bruto domaćeg proizvoda. Ovi odnosi se zadržavaju od 2005. godine, dok je najnepovoljniji odnos ostvaren 2004. godine kada je srpska privreda proizvela spoljnotrgovinski deficit u visini od 40% bruto domaćeg proizvoda i to zbog uvoza koji je premašio 3/5 vrednosti ukupne domaće proizvodnje. Najznačajniji spoljnotrgovinski partneri Srbije su Nemačka i Italija od zemalja EU, bivše jugoslovenske republike i Rusija.

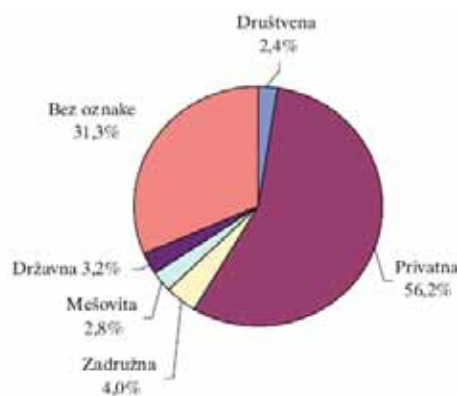
3.6. Poslovanje preduzeća

Od 2005. godine, nakon zamene postojećeg poreza na promet porezom na dodatu vrednost, poslovanje preduzeća u Srbiji je postalo daleko jednostavnije, a svim preduzećima je obezbeđen jasan i jedinstven tretman pred poreskim vlastima. Iako ne postoje precizni i aktuelni podaci o obimu neformalne ekonomije, većina domaćih ekonomista veruje da je uvođenjem poreza na dodatu vrednost njen obim redukovao, ili je u najmanjoj meri postalo teže poslovati u tzv. „sivoj zoni“. Međutim, izuzimajući različite aspekte neobuhvaćene ekonomije, udeo neformalnog sektora u zapošljavanju je izuzetno visok u Srbiji. Svetska banka (2006.) je procenila da je 43% ukupno zaposlenih angažovano u neformalnom sektoru, odnosno 26,7% radnika zaposlenih kod poslodavca.⁴¹ S druge strane, država je ostvarila značajne prilive po osnovu naplate poreza na dodatu vrednost, tako da je u 2005. godini ostvareno nominalno povećanje od preko 60%. Međutim, ekspanzija budžetskih prihoda od naplate poreza na dodatu vrednost već je usporena u 2006. godini, kada je porast prihoda po ovom osnovu iznosio samo 4,2% u poređenju sa prethodnom godinom. Dodatna fiskalna racionalizacija za preduzeća je uvedena i time što je smanjivan porez na dobit preduzeća, sukcesivno od 20% na 10%, koliko trenutno iznosi. Čini se da je država smelo preduzela ovu meru,

⁴¹ Svetska banka (2006), Srbija: Procena tržišta rada, str. 33-34.

pored toga da bi domaći privredni ambijent pojačala dodatnim faktorom konkurentnosti računajući na privlačenje stranih investitora, to je učinjeno i zbog podsticanja inicijative domaćih preduzetnika, kao i iz razloga što ovi porezi ne čine značajniju stavku u ukupnim poreskim prihodima budžeta. Međutim, ono što može da se uoči iz kretanja ove vrste poreskih prihoda u protekle tri godine je permanentan porast ukazujući na bolje stanje korporativnog sektora u Srbiji. U 2006. u odnosu na 2004.g. prihodi od poreza na dobit preduzeća povećani su za više od 2,5 puta. U strukturi preduzeća, ustanova i ostalih pravnih subjekata dominiraju entiteti u privatnom vlasništvu. Od ukupno 152.918 privrednih i drugih pravnih subjekata registrovanih u 2006. godini, u privatnom vlasništvu je bilo 56,2%. Nešto manje od 1/3 su privredni subjekti i ostala pravna lica bez oznake vlasništva. Od ostalih oblika vlasništva, zadružna svojina je prisutna kod 4% privatnih subjekata, državna kod 3,2%, mešovita kod 2,8%, a društvena kod preostalih 2,4% privrednih subjekata. Promeni vlasničke strukture privrednog miljea u proteklim godinama podjednako su doprineli privatizacija i osnivanje novih, pretežno mikro preduzeća i radnji. U periodu od 2002. do oktobra 2007. ukupno je privatizovano 2.079 preduzeća uz ostvarene privatizacione prihode od EUR 2.569 mil.⁴² Nadalje, u 2006. godini u finansijskim izveštajima Centra za bonitet iskazano je poslovanje 8.375 novoosnovanih privrednih društava koja su zapošljavala 23.094 radnika. Sagledavajući strukturu novoosnovanih preduzeća prema ekonomskoj aktivnosti, može se zaključiti da su tri najperspektivnije delatnosti naše privrede trgovina (na veliko i na malo), građevinarstvo i poslovi vezani za nekretnine, unutar kojih je raspoređen i najveći broj novih preduzeća. Iz prirode ovih delatnosti već se može naslutiti da se radi o mikro i malim preduzećima – 99,3% od ukupnog broja novoosnovanih preduzeća.

**Grafikon 6. Struktura preduzeća, u stanova i drugih pravnih lica
prema obliku svojine**

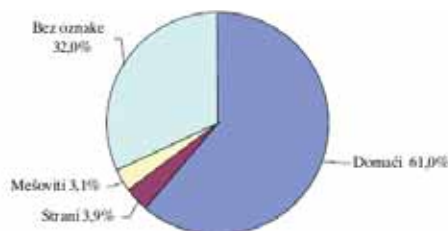


Najčešći oblici organizovanja privrednih subjekata su preduzetničke radnje i društva sa ograničenom odgovornošću. Od ukupno 307.291 privrednih subjekata upisanih kod Agencije za privredne registre (sa stanjem na dan 30. septembra 2007. godine), udeo preduzetnika je iznosio 65,4%, a društava sa ograničenom odgovornošću 27,5%.

⁴² Ministarstvo finansija, Bilten javnih finansija, br. 38/2007, str. 15.

Ove forme preduzeća su i najfleksibilnije, tj. najčešće se osnivaju ili pak preregistruju, a pogodovanju brznoj transformaciji privredne strukture su doprineli niski troškovi osnivanja preduzeća, pre svega se misli na početni kapital.⁴³ Ove inovacije, sa ciljem da se poboljša poslovna klima u Srbiji, uvedene su 2005. godine, čemu je prethodilo donošenje tri važna zakona, tj. Zakona o registraciji privrednih subjekata i Zakona o Agenciji za privredne registre⁴⁴, kao i Zakona o privrednim društvima⁴⁵. Iako je osnivanje Agencije za registraciju bio još jedan korak napred ka uspostavljanju „one-stop-shop“ sistema registracije poslovanja, taj sistem još nije zaživeo, a registracija preduzeća u proseku traje 18 dana.⁴⁵ U periodu od prvog januara 2005. do septembra 2007. godine, osnovano je novih 65.155 preduzetničkih radnji, kao i 28.858 društava sa ograničenom odgovornošću. Sve u svemu, možemo zaključiti da je oko 1/3 novoosnovanih preduzeća, različitih organizacionih formi, jednim delom uticalo na formiranje poslovnog ambijenta u Srbiji u protekle dve godine. U privrednoj strukturi Srbije, većinska su preduzeća i ostali pravni subjekti u domaćem vlasništvu – 61% od ukupnog broja privrednih subjekata. Iako je u poslednjim godinama u Srbiju pristigao značajan strani kapital kroz proces privatizacije, samo je 3,9% kompanija u vlasništvu stranih državljana, a 3,1% su mešovitog vlasništva. Ovde treba naglasiti i to da bi se nešto drugačija struktura dobila ukoliko bismo posmatrali samo sektor preduzeća.

**Grafikon 7. Struktura preduzeća, u stanova i drugih pravnih lica
Prema poreklu kapitala**



Izvor: RZS

Poslovni ambijent u Srbiji se blago poboljšava, budući da se „čisti“ sektor preduzeća od neefikasnih i nelikvidnih privrednih subjekata. Naime, u protekle dve godine prisutna je tendencija porasta neto dobiti i kod privrednih društava i kod preduzetnika. Međutim, privredna društva su ostvarila niži neto gubitak u 2006. u odnosu na prethodnu godinu, dok je situacija kod preduzetnika obrnuta.

⁴³Početni kapital za osnivanje privrednog društva sa ograničenom odgovornošću, prema usvojenom Zakonu o privrednim društvima, iznosi najmanje 500 evra u dinarskoj protivvrednosti po srednjem deviznom kursu NBS.

⁴⁴ Službeni glasnik RS, br. 55/2004.

⁴⁵ Službeni glasnik RS, br. 125/2004.

Iako su preduzetnici ostvarili pozitivan neto finansijski rezultat u 2006. godini u visini od RSD 3.605 mil., on je čak i nešto niži nego u 2005. godini kada je iznosio RSD 3.830 mil. Razlog za to je više nego dupliran negativan rezultat u 2006. godini, tj. neto gubitak od RSD 572 mil. iz 2005. povećan je na RSD 1.381 mil. u 2006. godini. Sa druge strane, privredna društva su negativan finansijski rezultat iz 2005. godine od RSD (-47.924) mil. preokrenula u pozitivan rezultat u 2006. godini koji je izmeren u visini od RSD 108.094 mil. Pri tome, i u jednom i drugom sektoru je povećan broj privrednih subjekata, kako onih sa pozitivnim tako i onih sa negativnim rezultatima poslovanja.⁴⁶

4. KONKURENTNOST

Relativno trajna konkurentna prednost je cilj svake konkurentne strategije. Preduzeće uspeva da ostvari konkurentnu prednost u odnosu na ostala preduzeća kada potrošači na ciljnom tržištu sagledavaju konzistentnu razliku između bitnih atributa proizvoda i usluga preduzeća i ostalih učesnika u poslovnoj aktivnosti. Te uočene razlike treba da budu posledica razmaka u sposobnosti preduzeća (njegove aktive i stručnosti) u odnosu na konkurente. Svakako taj razmak treba da se održava u vremenu odnosno da ga nije jednostavno otkloniti nekom poslovnom akcijom konkurenata.

Da bi prednost bila od strateškog značaja mora da se zasniva na atributima proizvoda i usluga koji su bazični kriterij pri odluci o kupovini ciljnog tržišnog segmenta. Proizvod i usluga moraju biti tako diferencirani da imaju bitan uticaj na potrošače. Da bi se razmak održavao potrebno je u fokusu imati one attribute koji se posebno uvažavaju od strane tržišta. Da bi se to ostvarilo potrebno je da preduzeće raspolaže onim potencijalom koji će omogućiti poboljšanje atributa proizvoda i usluga.

S razlogom se nameće pitanje: Kako firme pojedinih zemalja uspevaju da dominiraju i domaćim i stranim tržištem određenih proizvoda na takvom nivou da se smatraju standardom međunarodnog kvaliteta? To je slučaj sa švajcarskim farmaceutskim proizvodima, nemačkim automobilima visokih performansi, američkim kompjuterskim programima, japanskim elektronskim proizvodima, itd.

Na postavljeno pitanje odgovor je potražio Majkl Portersa Harvardovog univerziteta kroz istraživanje koje je zasnovano na više od 100 izvoznih industrijskih grana u 10 različitih zemalja Evrope, Azije i Severne Amerike.

Treba primetiti da u istraživanjima na ovu tematiku, konkurentnost kao fenomen tj. motivacioni cilj dolazi do izražaja i na nivou firme (mikronivo) i na nivou privreda država ili regiona (makronivo). Sledeće što treba primetiti jeste da su objašnjenja, za postignute nivoe konkurentnosti, u ekonomskoj teoriji različita. Po jednom mišljenju,

⁴⁶Saopštenja NBS o poslovanju privrednih subjekata u posmatranim godinama.

naročito kad se konkurentnost posmatra sa makronivoa, smatra se da na taj ishod utiču varijabile kao što su devizni kursevi, kamatne stope i državni deficiti. Međutim, M. Porter primećuje da su neke zemlje ostvarivale rast životnog standarda iako su imale budžetski deficit (Japan, Italija i Koreja) ili aprecijaciju valute (Nemačka i Švajcarska) ili visoke kamatne stope (Italija i Koreja) što ukazuje da je fenomen konkurentnosti višeslojan i da je nužno šire posmatrati.

Prema drugim mišljenjima, konkurentnost je rezultat jeftine i brojne radne snage. Međutim, na Nemačku, Švajcarsku i Švedsku, na primer, ovo se ne može primeniti jer njihove firme ili firme drugih zemalja su postizale zapaženu konkurentnost iako ambijent privređivanja nije nosio ta obeležja radne snage; japanske firme su upravo postigle visoke nivoe konkurentnosti zamenjujući automatizacijom veliki deo radne snage.

Ima takođe autora koji konkurentnost objašnjavaju zavisnošću od posedovanja obilnih prirodnih bogatstava. No i ovaj faktor može biti diskutabilan kad se zna da firme Nemačke, Japana, Švajcarske, Italije i Koreje žive u ambijentu ograničenih prirodnih resursa tj. uvoznici su sirovina.

Ima mišljenja da najznačajniji uticaj na konkurentnost ostvaruje država tj. državna uprava. Razume se i taj faktor ne može se ignorisati ali ima primera gde se vladina politika ocenjuje da je loša a firme beleže konkurentne rezultate (slučaj Italije koja beleži porast udela u svetskom izvozu a i porast životnog standarda).

Prisutna su i objašnjenja koja ostvareni nivo konkurentnosti vezuju za uspešnost harmonizacije u poslovanju misleći pri tome naročito na odnose između rukovodstva i radnika firme. Međutim i tu se može primetiti da priroda poslovnog programa razlikuje se od jedne do druge industrijske grane te prema tome nije moguće primeniti istu formulu na sve; primer malih privatnih porodičnih firmi u Italiji (najčešće su u pitanju proizvodni programi obuće, tekstila i nakita) ispoljavaju visok stepen inventivnosti i dinamike, ali pitanje je koliko se pomenuta formula može primeniti u industriju automobila Nemačke ili farmaceutskih proizvoda Švajcarske, itd.

U istraživanju M. Portera fenomen konkurentnosti se dovodi u vezu sa produktivnošću s kojom se koriste bogatstva te države posmatrana preko faktora proizvodnje (rad, kapital, zemlja i dr.) jer, kako on primećuje, produktivnost radne snage određuje visinu nadnica a produktivnost korišćenja kapitala određuje se visinom dobiti koju ostvaruju njegovi vlasnici, itd. Uslov održavanja rasta produktivnosti kao sintetičkog faktora konkurentnosti, pretpostavlja stalno usavršavanje od strane firme. Pri tome, posebno je značajno da se teži implementaciji visoke tehnologije, koja po pravilu donosi višu produktivnost faktora proizvodnje.

Firme moraju težiti konkurentnosti, koja ima u vidu ne samo domaće već i međunarodno tržište. Konkurentnost na međunarodnom planu zahteva od firmi da domaće pozicije pretvore u međunarodne.

Za ispunjenje tog uslova bitna su sledeća četiri obuhvata:

- Postojanje uslova (u pogledu kvalitativnog i kvantitativnog ekonomisanja faktorima proizvodnje.
- Spoznaja prirode domaće potražnje
- Spoznaja uticajnosti međunarodnih dobavljača na domaćem tržištu i
- Spoznaja domaćeg ambijenta po pitanju konkurencije, nastajanja i organizacije upravljanja preduzećima, kako bi se odabrala strategija u odnosu na suparnike i dr.

M. Porter ukazuje na pravce identifikacije mogućih pravaca inovacija firmi:

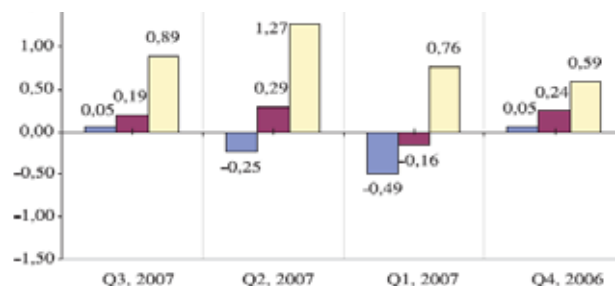
- Najsmeliji zahtevi određenih kupaca u pogledu proizvoda firme, treba da se imaju u vidu i uzimaju u obzir kao potencije inovacija;
- Strogi propisani standardi;
- Dostupnost domaćih dobavljača o informacijama međunarodnih aktivnosti koje se zapošljavaju a koje su relevantne kao signal za preduzimanje inovacija;
- Zapošljavanje u firmi na trajnoj osnovi najčešće stvara motiv o adaptacijama postojećih zaposlenih umesto upošljavanja dodatne radne snage;
- Određivanje istaknutih konkurenata za uzor u poslovanju. «U zatvorenom, statičnom svetu, monopoli bi zaista bili najudobnije i najunosnije rešenje za preduzeća. Međutim, u stvarnosti, potisnuće ih druge firme, koje dolaze iz dinamičnijeg okruženja. Dobri menadžeri su uvek pomalo zabrinuti. Oni poštuju i proučavaju konkurenciju.

4.1. INDEKS POSLOVNE KLIME U SRBIJI

Poslovna klima u Srbiji se blago poboljšava, posebno ako je pratimo iz ugla predstavnika poslovne zajednice. Stoga ćemo na početku ovog dela dati kratak osvrt na ocenu poslovne klime u Srbiji mereno indeksom poslovne klime (BCI). Metodološko uputstvo za formiranje ovog indikatora nam sugerise da su tri skupa faktora najznačajnija za oblikovanje poslovnog ambijenta, a to su: regulatomi i institucionalni faktori, makroekonomski faktori i faktori na nivou samog preduzeća. Svaki od njih se sastoji od deset posebnih faktora. Institucionalni i regulatorni okvir čine zakoni, procedure, funkcionisanje institucija i politički sistem. Skup makroekonomskih faktora se sastoji od

politika, (efikasnosti) sprovođenja zakona, funkcionisanja tržišta, dok se faktori na nivou preduzeća formiraju od likvidnosti i efikasnosti poslovanja, rada menadžmenta, odnosa sa partnerima (poslovnim klijentima i lokalnom samoupravom), mogućnosti zapošljavanja, uvođenja novih tehnologija i očuvanja životne sredine.⁴⁷ Na osnovu ovog indikatora, promene u poslovnom ambijentu se snimaju tromesečno. Jedan od razloga zbog kojeg je korisno pratiti poslovnu klimu na osnovu jednostavnog pokazatelja kao što je BCI je upravo taj što je na ovaj način moguće sagledavati promene u poslovnom ambijentu mnogo brže, nego što nam to daju zvanične statistike. Ocenjene vrednosti BCI su se kretale od 0,27 u četvrtom kvartalu 2006., da bi se zatim jedva menjale tokom 2007. godine i u trećem kvartalu se BCI ponovo vratio na vrednost 0,27. U prvom i drugom kvartalu vrednosti BCI su bile niže, tako da je u prvom kvartalu, nakon održanih izbora i prolongiranja formiranja Vlade i Skupštine, vrednost indeksa bila čak i negativna (-0,13), zatim su se ocene poboljšale i indeks je izmerio atraktivnost poslovnog ambijenta ocenom 0,24. Dakle, iz ovoga bismo mogli zaključiti da su propisi i rad institucija od presudnog značaja za stvaranje slike o poslovnom ambijentu u očima privrednika. Ovo se, naravno, jednoznačno preslikava i na potencijalne strane investiture koji prateći uporedne izveštaje međunarodnih institucija stvaraju sliku o atraktivnosti domaće privrede za ulaganja. Na grafikonu koji sledi možemo videti kako su se kretale ocene ključnih faktora koji direktno utiču na kreiranje poslovne klime. Takođe se uviđa da su predstavnici privatnog sektora po prvi put veće poverenje ukazali sprovođenju propisa i funkcionisanju institucija tek u trećem kvartalu 2007. godine.

**Grafikon 8. Kretanje tri grupe faktora koji formiraju
Indeks poslovne klime**

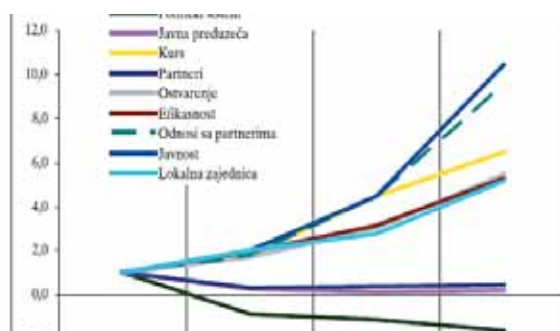


Naime, da bi se poboljšala poslovna klima, najvažnije sugestije koje proizlaze iz percepcija privrednika u vezi sa ovom grupom faktora poslovnog okruženja su da se obezbedi sprovođenje zakona, da se otklone prepreke konkurenciji i ulasku na tržište kako bi se smanjio negativan uticaj diskriminacije koja je identifikovana kao faktor koji negativno utiče na poslovnu klimu.

⁴⁷ O metodologiji formiranja indeksa poslovne klime opširnije videti na sajtu Mreže za unapređenje poslovne klime: <http://www.poslovnamreza.org/serb/indeksklime.htm>

Na drugoj strani, kada su u pitanju makroekonomski faktori i njihov uticaj na kreiranje poslovnog ambijenta, da se zaključiti da su oni povezani sa prethodnom grupom faktora, budući da su kršenje zakona i preterana birokracija zajedno sa korupcijom imali negativan uticaj na poslovno okruženje. Nadalje, preduzeća prate rad Vlade i imaju pozitivan stav uopšte o uticaju ekonomske politike na poslovnu klimu, ali smatraju da Vlada svoju pažnju treba da usmeri ka procedurama, sprovođenju zakona i suspenziji nelegalnih metoda za ostvarivanje poslovnih rezultata, kako bi se poslovno okruženje poboljšalo na dugi rok. U 2007. godini Ifo Institut za ekonomska istraživanja iz Minhena je ocenio zemlje centralne i istočne Evrope kao zemlje sa stabilnim ekonomskim rastom, kao i sa povoljnim ekonomskim očekivanjima za celu godinu.⁴⁸ U prvom polugodu 2007. godine, Srbija je zajedno sa Mađarskom i Albanijom dala znatno slabije ocene ekonomskim prilikama u zemlji od na primer Češke Republike ili baltičkih zemalja koje su ekonomska kretanja u svojim zemljama ocenile iznad prosečno. Međutim, za drugo polugode Srbija i Rumunija su izrazile najoptimističnija očekivanja od svojih ekonomija. Grafikon koji sledi nam potvrđuje da je preduzeće, pored preostala dva pomenuta faktora, veoma bitan element poslovnog okruženja. Osim toga, potvrđuje nam i izbor scenarija ponašanja, budući da preduzeće menja svoje strategije poslovanja u zavisnosti od promene spoljnih faktora na koje nema uticaja. Dakle, možemo izvući opšte zaključke prema kojima poslovnu zajednicu najviše brinu nestabilnost političkog sistema, ponašanje javnih preduzeća i nefer uslovi poslovanja, kao i (ne)funkcionisanje tržišta. Kao što uočavamo na grafikonu, ovi faktori poslovnog okruženja su imali nepovoljan uticaj na opšti nivo poverenja privrednika o poboljšanju poslovne klime.

Grafikon 9. Kretanje izabranih faktora poslovnog okruženja



Izvor: Mreža za unapređenje poslovne klime, 2007.

⁴⁸ Ifo Institute for Economic Research (2007), CESifo World Economic Survey 6(3), avgust 2007.

Od ukupno 131 zemlje, koliko ih je bilo uključeno u rangiranje svetskih ekonomija prema nivou dostignute konkurentnosti, prema primenjenoj metodologiji Svetskog ekonomskog foruma, po prvi put sama, Srbija je u 2007. godini rangirana na 91 mesto.¹⁵ Nažalost, Srbija se našla na lošijoj poziciji od većine svojih suseda, dok je jedino zauzela bolje mesto od Makedonije, Bosne i Hercegovine i Albanije. Lošijoj poziciji Srbije više su doprineli neefi kasnost tržišta i nedovoljan nivo inovacija i sofisticiranih faktora poslovanja, nego opšti ekonomski nivo koji čine institucije, privredna i društvena infrastruktura i makroekonomska stabilnost.

Tabela 9. Indeks globalne konkurentnosti⁴⁹
-uporedni pregled za Srbiju i izabrane zemlje-

Zemlja	Rang 2008-7	Rang 2007-6
Albanija	109	98
Bosna i Hercegovina	106	82
Bugarska	79	74
Hrvatska	57	56
Makedonija	94	84
Crna Gora	82	79
Rumunija	74	73
Srbija	91	89

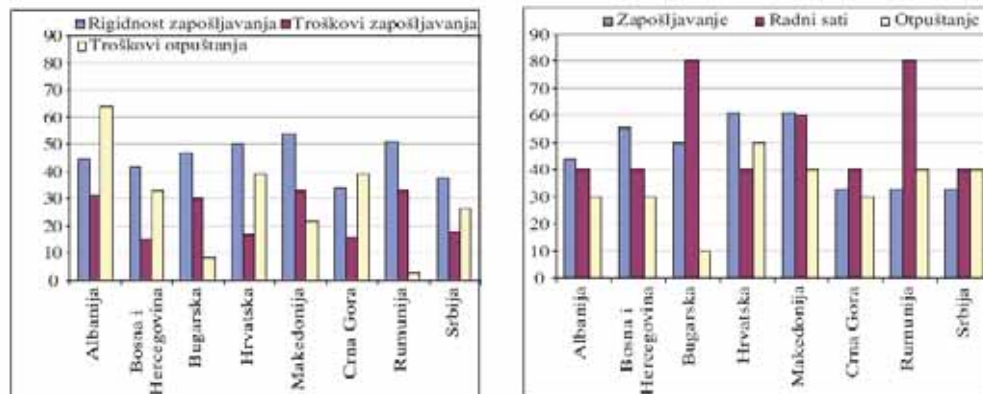
Prema efikasnosti tržišta roba i tržišta rada, Srbija se pozicionirala među zemlje sa najlošijim rezultatima u 2006. godini i nalazila se u nepovoljnijoj poziciji od većine susednih zemalja. Naime, u pogledu efikasnosti tržišta roba Srbija se našla na 114. poziciji, a prema efikasnosti tržišta rada na 111. (od ukupno 131 zemlje koje su obuhvaćene analizom). U pogledu efikasnosti funkcionisanja tržišta roba od Srbije je jedino Albanija lošije ocenjena, zauzevši 117. mesto, dok je u pogledu efikasnosti funkcionisanja tržišta rada, samo Makedoniji pripala nepovoljnija pozicija za jedno mesto, tj. 112. rang. Jedina oblast gde je Srbija bila u grupi sa manje od polovine posmatranih zemalja je tehnologija (57. rang), što, ukoliko oslikava realnu situaciju, ukazuje na dobre razvojne perspektive Srbije u narednom periodu.

Zakonski uslovi zapošljavanja, otpuštanja i poštovanja radne satnice nisu nepovoljniji u Srbiji u odnosu na ostale susedne zemlje. Upravo suprotno, mogli bismo čak zaključiti da je u tom pogledu Srbija daleko liberalnija nego li Rumunija i Bugarska koje su već članice EU, izuzev u delu o otpuštanju radnika u Bugarskoj koja je tu uklonila najveći deo obavezujućih odredbi za poslodavce. Dodamo li tome i situaciju oko troškova zapošljavanja i otpuštanja radnika, kao i stepen rigidnosti pri zapošljavanju, mogli bismo zaključiti da radno zakonodavstvo u Srbiji nije glavna prepreka bržem rastu zaposlenosti. Srbija u poređenju sa svojim susedima spada u zemlje sa najnižim troškovima zapošljavanja, ali kada je reč o troškovima otpuštanja, po postignutoj fleksibilnosti prednjače Bugarska i Rumunija koje su morale svoje zakonodavstvo u

⁴⁹ Izvor: World Economic Forum (2007), The Global report 2007-2008

potpunosti da prilagode EU standardima, ali su takođe prethodno činile određene iskorake kako bi svoju privredu učinile atraktivnom za strane investitore.⁵⁰

Grafikon 10. Uporedni pregled tržišta rada u izabranim zemljama



5. OBIM I USMERENOST SDI PO REGIONIMA

U pogledu regionalne distribucije SDI tokova, razvijene zemlje imaju dominantnu poziciju i kao investitori (izlazne investicije) i kao domaćini (ulazne investicije). Posmatrajući grafikone 11 i 12 mogu se identifikovati određeni periodi sa karakteristikama investicionih bumova i recesija:

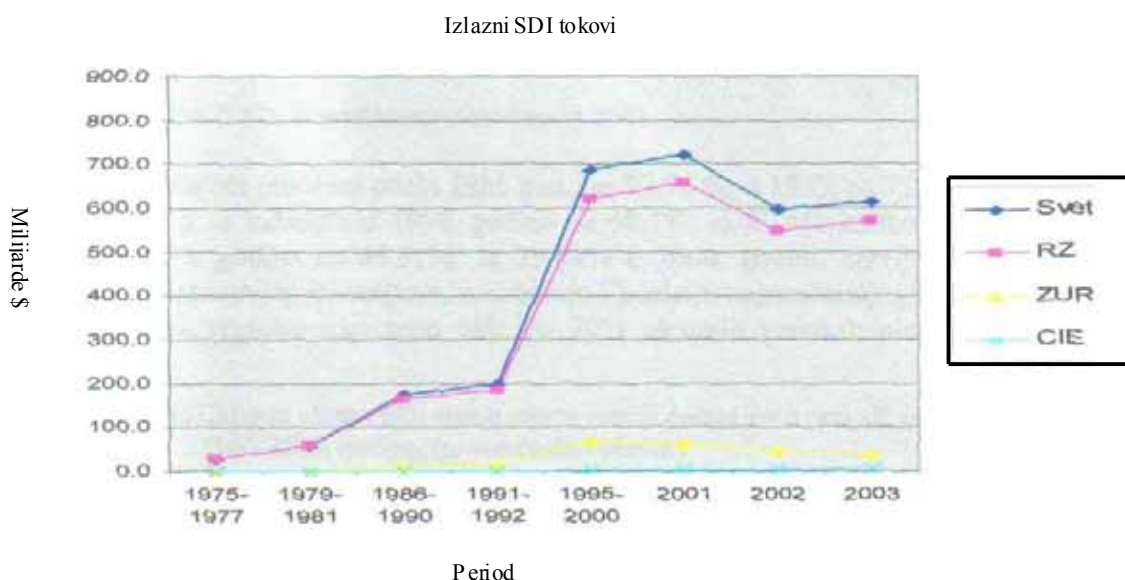
- Prvi SDI bum se javlja u periodu od 1979-1981 nakon prve naftne krize. Investicioni bum je trajao relativno kratko sa prosečnim godišnjim tokom investicija u visini od oko 60 milijardi \$. Karakteristika perioda je da su investicije bile najviše usmerene ka zemljama izvoznicama nafte, dok su u petrolejski sektor najviše investirale SAD, Holandija i Velika Britanija.
- Drugi SDI bum usledio je u periodu 1986-1990. godine i koncentrisan je uglavnom u razvijenim zemljama zapada, kako na strani investitora, tako i na strani zemalja koje su domaćini investicijama. Obim investicija je u ovom

⁵⁰ Izvor: World Bank (2006), Doing Business in 2007, N=175 zemalja

periodu znatno veći nego u prvom SDI bum, i kreće se prosečno oko 170 milijardi \$ godišnje. Osnovni razlog ovako značajnog investicionog talasa nalazi se u napretku informacionih i telekomunikacionih tehnologija koje su omogućile TNK da lakše i brže kordiniraju svoje aktivnosti u različitim delovima sveta. U ovom periodu Japan se pojavljuje kao vodeći svetski investitor sa oko 32 milijarde \$ investicija na godišnjem nivou.

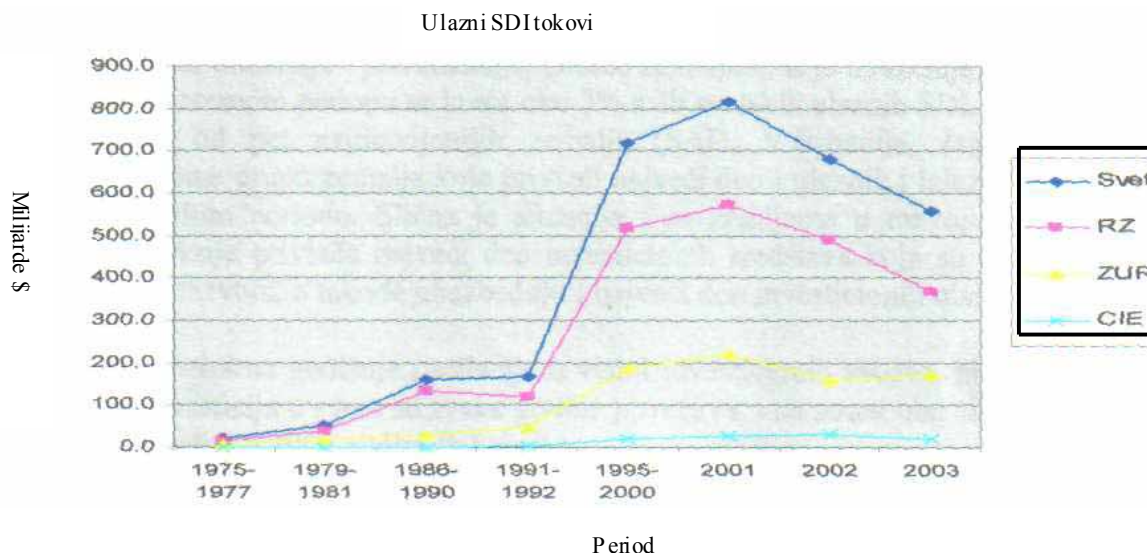
- Treći SDI bum je počeo 1995. godine i trajao je do 2000. i predstavlja, do sada, period sa najvećim rastom SDI od oko 140% godišnje, ili od oko 700 milijardi \$ stranih direktnih investicija. Svoj vrhunac SDI doživljavaju 2000 godine kada je u svetu investirano oko 1180 milijardi \$. Za razliku od prethodnih SDI bumova, u ovom periodu je povećano učešće zemalja u razvoju, posebno u ulaznim SDI tokovima, ali se te zemlje sve češće javljaju i u ulozi stranih investitora.

Grafikon 11. Regionalna distribucija izlaznih SDI tokova po regionima⁵¹



⁵¹ Izvor: UNCTAD, World Investment Report 2003.

Grafikon12. Regionalna distribucija ulaznih SDI tokovima po regionima⁵²



Kako pokazuje analiza perioda od 1971. do 2003. godine, dominantna uloga razvijenih zemalja je mnogo izraženija na strani izlaznih investicionih tokova, gde one u celom posmatranom periodu zadržavaju učešće od oko 90% svih izlaznih investicija SDI (Tabela 10)

Tabela 10. Ukupno izlazno SDI stanje prema zemljama porekla u periodu od 1971-2003. godine (procentualno učešće)⁵³

Region/ godina	1971	1975	1980	1985	1990	1993	1995	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
RZ	97.7	97	97.3	97.6	96.4	94.5	91.6	90.2	90.2	92.86	91.33	91.21	91.80	93.04
ZUR	2.3	3	2.7	2.4	3.6	5.5	8.4	9.7	9.5	6.91	8.34	8.30	7.38	5.81

Uz opadajući procenat udela 1985. god. (sa 97.76 %, u 1975, na 73.5% u 1985.) i sa padovima koji su zabeleženi 1998. godine na 68.1%, sa 80.4% koliko je iznosio 1990, odnosno 2003. godine na 65.51%, sa 79.83% u 2000. godini, razvijene zemlje pored pozicije najznačajnijeg investitora, zadržavaju i poziciju najznačajnijeg domaćina SDI jer je prema tom regionu usmereno više od 70% ukupnih svetskih ulaznih SDI tokova (tabela 11).

⁵² Ibid

⁵³ Izvor: UNCTAD, World Investment Report 2003

Tabela 11. Ukupno ulazno SDI stanje prema zemlji domaćinu u periodu od 1970-2003. godine, (procentualno učešće)⁵⁴

Region/ godina	1970	1975	1980	1985	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
RZ	99,75	97,76	77,5	73,5	80,3	71,3	70,4	68,8	68,1	76,22	79,83	69,90	72,18	65,51
ZUR	0,25	2,24	22,6	26,5	19,7	27,7	28,6	30,2	29,8	21,34	18,19	26,87	23,22	30,74

U celom posmatranom periodu učešće zemalja centralne i istočne Evrope u ukupnim izlaznim SDI je zanemarljiv i ne iznosi više od 1% svih izlaznih SDI u svetu. Usled početka tranzicije i privatizacije, učešće zemalja CIE je izraženije na strani ulaznih SDI, u posmatranom periodu se kreće oko 3% svih svetskih ulaznih SDI.

Grupa od pet najrazvijenijih zemalja (SAD, V.Britanija, Japan, Nemačka i Francuska) čine grupu zemalja koja privlači najveći deo i ulaznih i izlaznih investicionih tokova u celom periodu. Slična je situacija i sa zemljama u razvoju gde dinamične ekonomije Azije privlače najveći deo investicionih sredstava koja su usmerena prema zemljama u razvoju, a takođe obezbeđuju i najveći deo investicionih ulaganja koja potiču iz ZUR.

Bez obzira na godišnje oscilacije u visini investicionih tokova, nivo (stok) stranih direktnih investicija u svetu se svake godine povećava, i na strani ulaznih SDI iznosi oko 8.245 milijardi \$ u 2003. godini (tabela 11.).

Tabela 12. Stok ulaznih SDI u periodu 1980-2003. god. (milijarde \$)⁵⁵

REGIONG ODINA	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003
SVET	692,8	972,2	1950,3	2992,1	6089,9	6541,0	7371,5	8245,1
RZ	390,7	569,7	1399,6	2035,8	4011,7	4299,5	5049,8	5701,6
ZUR	302,1	402,4	547,9	916,7	1939,9	2071,9	2093,6	2280,2
CIE	0,0	0,05	2,8	39,6	138,3	169,6	228,2	263,3

5.1. UTICAJ SDI NA RAZVOJ ZEMLJE DOMAĆINA

U literaturi je zastupljeno mišljenje da SDI mogu da doprinesu bržem razvoju ekonomije zemlje domaćina. Kao osnovni načini za taj doprinos navode se: unapređivanjem faktora ekonomskog rasta i blagostanja zemlje: transferom kapitala, čime direktno proširuju njene potencijale rasta (povećani kapitalni stok i zaposlenost); transferom nove tehnologije i poslovne prakse; stimulisanjem inovacija i investicija u

⁵⁴ Ibid

⁵⁵ Ibid

lokalnoj privredi povezivanjem sa domaćim kompanijama; unapređenjem kvaliteta ljudskih resursa putem treninga i obuke lokalne radne snage; obezbeđenjem pristupa međunarodnim tržištima roba i kapitala; podržavanjem i širenjem izvoza industrijskih proizvoda; povećanjem efikasnosti nacionalne privrede, direktno- snižavanjem troškova proizvodnje, i indirektno - podsticajem konkurencije na domaćem tržištu roba i inputa⁵⁶.

Tako što unapređuju postojeće domaće aktivnosti i uvode nove proizvodnje i usluge do kojih ne bi došlo samo na osnovu domaćih resursa, SDI direktno doprinose procesu restrukturiranja privreda zemalja domaćina. Ključna stavka je sam investicioni paket koji sadrži materijalne i nematerijalne resurse, a i privilegovan pristup širem pulu resursa koji TNK poseduje u svom globalnom korporativnom sistemu. Povezujući svoje resurse sa resursima zemlje domaćina TNK povećava sposobnost te zemlje da izvrši restrukturiranje i tako ostvari veću produktivnost i veći bruto-nacionalni dohodak, odnosno, viši nivo konkurentnosti na međunarodnom tržištu.

Međutim postoje i autori koji se ne slažu sa ovakvim tvrdnjama, već ističu negativan uticaj SDI na ekonomiju zemlje domaćina.

„Strane direktne investicije, koje se često navode kao lek za probleme zemalja u tranziciji koje bi trebale pridoneti bržem rastu, ipak se ne mogu tako gledati. Strane investicije u mnogim slučajevima nisu lokomotiva za ostatak domaće privrede jer gotovo uvek proizvode s prosečnom produktivnošću, ljudski kapital često nedovoljno iskorištavaju, investicije često ulaze na zaštićena tržišta, a i privilegovane proizvodne tehnike su njihova omiljena područja. A sve to može voditi prema fenomenu dualne ekonomije.“⁵⁷

„Istraživanje o odnosu stranih direktnih investicija i stope rasta u osam zemalja kandidatkinja za ulazak u EU pokazalo je negativan uticaj investicija. Slovenija se pokušavala razvijati sama, i to je dobro rešenje jer je istraživanje pokazalo da strane direktne investicije čak usporavaju privredni rast. Naime, dolazi do distorzije privrede u tim državama jer se seku postojeće veze. Kada kupi neko preduzeće, stranac se koristi svojim repromaterijalom i svojim dobavljačima te domaći ostaju bez posla. U analizama uticaja stranih investicija do sada se uglavnom uzimao u obzir privatni profit i nije se gledalo kako to utiče na ukupnu privredu zemlje. Pitanje je i kod greenfield investicija kako se ta preduzeća uklapaju u postojeću privredu i stvaraju li dualnu ekonomiju stvarajući konkurenciju domaćim preduzećima. Nešto slično se događalo za vreme kolonijalizma u Africi kad su stranci koristili domaće resurse, a čak nisu zapošljavali domaće ljude.“⁵⁸

⁵⁶ Vidas-Bubanja M. «Metode i determinante stranih direktnih investicija», Beograd, IEN, 1998.

⁵⁷ Bičanić I. - Ekonomski fakultet u Zagrebu, Večernji list, 21. Septembar 2002.

⁵⁸ Mencinger J. - Ljubljanski univerzitet, Večernji list, 21. Septembar 2002.

5.2. STRANE DIREKTNE INVESTICIJE I SRBIJA

Od zemalja sa najveći potencijalom za priliv stranih ulaganja među bivšim socijalističkim zemljama Srbija (nekad SCG) je postala „Crna rupa“ na evropskoj i svetskoj investicionoj mapi.

Zašto je do toga došlo – uglavnom je svima poznato: višegodišnja izolacija, sankcije međunarodne zajednice, odlaganje procesa tranzicije...

Tabela 13. Ukupno stanje SDI na teritoriji bivše SFRJ u periodu od 1980-2003. godine u milionoma US \$⁹

	1980	1985	1990	1995	2000	2001	2002	2003
ULAZNE	0	0	0	329	1319	1484	1959	3319
IZLAZNE	0	0	0	0	0	0	0	0

Iako postoji generalni stav da su SDI potrebne našoj ekonomiji, ostaje još, onaj sigurno teži deo posla, da se načelna opredeljenja pretvore u realnost i ovdašnji investicioni ambijent učini zaista atraktivnim. Na tom polju je urađeno dosta, ali je za postizanje odgovarajuće investicione klime potrebno još mnogo posla. U tom cilju je i formirana Vladina Agencija za promociju izvoza i stranih investicija kako bi se naša zemlja približila stranim investitorima, ali ona do sada nije imala značajnijih rezultata.

Potpredsednik Svetske banke i vodeći ekonomista Međunarodne finansijske Korporacije Majki Klejn predstavio je novi projekat Svetske banke koji predstavlja analizu poslovnih okruženja u 130 svetskih država. Istraživanje obuhvata samo države sa više od 1,5 miliona stanovnika, a zasniva se na zakonskim propisima koji važe u tim državama. Ispostavilo se, po rezultatima istraživanja, da je za otvaranje posla u Srbiji potrebno 44 dana, uz obavljanje deset procedura i ne tako zanemarljive troškove (13,3 odsto dohotka po stanovniku koji je procenjen na 1.400 dolara). Prema tim pokazateljima, poslovno okruženje Srbije lošije je nego prosek OECD-a, ali i bolje nego, recimo, u Hrvatskoj ili Poljskoj, gde je za početak posla potrebno 50, odnosno 58 dana, a uz to su i troškovi u tim državama viši.

Lošije od proseka OECD-a, kao i od razvijenih svetskih ekonomija, ali bolje od nama sličnih zemalja u tranziciji, Srbija se rangira i kad je reč o klimi koju kreiraju propisi o zapošljavanju.

Međutim, već kad je u pitanju efikasnost sudstva, kod sprovođenja ugovora - pokazatelji su katastrofalni. Za taj postupak potrebno je završiti 40 procedura, što traje

⁵⁹ Izvor: World Investment Report, UNCTAD, 2004

najmanje 1.028 dana. Poređenja radi, prosek OECD-apo tom kriterijumu je 233 dana, dok je u Hrvatskoj potrebno 330 dana. I kad je reč o troškovima postupka, njihov odnos prema prihodu po stanovniku daleko je viši od prosečnog OECD-ovog odnosa, ali i odnosa u SAD, Sloveniji, Hrvatskoj ili Poljskoj. Srbija ništa bolje ne stoji ni kad je u pitanju stečajni postupak, koji traje gotovo četiri puta duže nego što je prosek OECD-a, i više od dva puta duže od bankrota u Hrvatskoj, SAD, ili Sloveniji.

Kad institucija poput Svetske banke objavi takve podatke, zaista ima razloga da se investitori uskomešaju. Uz sve to, investitori analiziraju te podatke tek pošto se prethodno uvere da u državi postoji politička i makroekonomska stabilnost, te da postoji i potencijal tržišta⁶⁰

Sredinom 2002. godine četrnaest tada vodećih stranih investitora u Srbiji formirali su Savet stranih investitora, čiji je cilj *«da zajedno sa Vladinim organizacijama doprinese unapređenju investicione klime za domaće i strane kompanije»*. Savet redovno izdaje tzv. Belu knjigu u kojoj ukazuje na glavne prepreke na koje nailaze strani investitori u svakodnevnom poslovanju. U poslednjoj Beloj knjizi navodi se niz problema koje bi trebalo otkloniti. Među najznačajnije svrstavaju se: nestabilna politička situacija u državi; neophodnost daljeg rada na harmonizaciji ekonomskih odnosa između Srbije i Crne Gore; nepostojanje stabilnog i efikasnog pravosuđa; previše komplikovana administrativna procedura prilikom registracije posla; međunarodni računovodstveni standardi; monopolska kontrola vladine agencije nad ponudom gradskog građevinskog zemljišta..⁶¹

Nije tajna da investitore najviše privlače lokacije sa jeftinom radnom snagom i malim troškovima inputa. Takođe, investitore veoma zanima da li će zateći kreativne zaposlene, sa internacionalnim iskustvom koji su vođeni moralnim načelima poslovanja. Edukacija i obuka se ne završavaju na fakultetu. Veoma važan deo učenja je kroz rad. Srbija već ima veliku prednost u odnosu na svoje komšije u znanju engleskog jezika. Ova prednost će moći da se kapitalizuje ukoliko poslovna pronicljivost bude imala sluha za dobro poznavanje stranog jezika zaposlenih.

Privatizacija komercijalnog sektora je u završnoj fazi. Problem je što su ostala preduzeća, koja imaju loše performanse, pa se ne dostižu cene, koje predstavljaju adekvatnu nadoknadu. Najveći problem je vezan za aktiviranje stečaja. Ima mnogi preduzeća, koja ispunjavaju uslove za otpočinjanje stečajnog postupka, ali se zbog socijalne ravnoteže ne praktikuje. Ostala je privatizacija javnih preduzeća tkz. «porodičnog srebra» privrede Srbije. Glavni fokus privatizacije trebao bi biti vezan za javni sektor. Ukoliko bi cena električne energije bila na evropskom nivou, Elektroprivreda Srbije bi vredela više od celokupnog realnog i finansijskog sektora Srboje. Tu je pitanje da li treba izvršiti privatizaciju ili treba izvršiti kompleksnije mere rekonstrukcije. EPS bi trebao da ostane najmanje 51% u vlasništvu države. U pitanju je energija, strateški proizvod čija će tražnja rasti.

⁶⁰ Stevanović V. «Strane investicije» - Maratonac, www.ekonomist.co.yu

⁶¹ »Deset hitnih zahteva« - Ekonomist, broj 203. april 2004.

Suština je da se težište tranzicionog privrede mora okrenuti stvaranju uslova za povoljniji ambijent, atraktivan za strane direktne investicije. Naš ambijent, nije dao dobre rezultate, jer su kod nas strane investicije najniže u regionu. Ne možemo se baviti samo privatizacijom, već uslovima za privlačenje investicija.

Klima za investiranje determinisana je geopolitičkom situacijom. Mi smo do skora imali zajednicu država sa tendencijom jedne jedinice u toj zajednici ka nezavisnosti, koja je bila potpuno samostalna u ekonomskom, fiskalnom i monetarnom smislu. Sa druge strane imamo nerešeno pitanje Kosova koje bez obzira kako će se rešiti, ostaje „crna ekonomska rupa Balkana“. Na Kosovu je nezaposlenost ogromna, previše je ljudi, koji nemaju nikakve kvalifikacije, a naročito kvalifikacije za industrijsko društvo. U Srbiji je i dalje prisutna visoka inflacija, koja je četiri puta veća nego u tranzicionom zemljama, a osam puta veća nego u zemljama Evropske unije. Visoka inflacija sa malim nivoima aktivnosti, koji je na nivou od 56% bruto društvenog proizvoda iz 1989. godine, nimalo nije ohrabrujuća.

Paradoksalno je da ima novca, a da se on ne investira. Mora se dati signal stranim investitorima da se ovde investira, ako mi ne investiramo, neće ni stranci. Značajna stavka su doznake, kojih je u prošloj godini bilo 3,5 milijardi evra, a u 2004. godini, blizu pet milijardi. Imamo ekspanziju potrošačkih kredita. Umesto da se investira, na primer, u kupovinu vrednosnih papira javnih preduzeća EPS-a i NIS-a, novac se troši na druge stvari.

Arhitekta sadašnjeg ekonomskog ambijenta su uspavani prihodima koji dolaze od privatizacije, prvenstveno banaka i očekivanim prihodima od prodaje osiguravajućih društava i javnih preduzeća. Budžet je trenutno izbalansiran i može da bude viškova. Kada pogledate ideje, kako da se koriste ti viškovi, videćete da se najavljuje renoviranje zdravstva, školstva, što je dobro, ali to je drugi sprat, a prvi je temelj – proizvodnja. Trebala bi se veća pažnja posvetiti elektroprivredi, gde bi se moglo uložiti u kupovinu jedne hidroelektrane sa druge strane Drine u Republici Srpskoj i povezati je sa elektranom u Bajinoj Bašti. Struja je strateški proizvod i veoma je bitna za zemlju, koja je opterećena spoljnim dugom. Država bi trebala da bude investitor u strateškim prioritetnim granama (energetika, telekomunikacije, bankarstvo, osiguranje). Zašto bi se javna preduzeća prodavala? Zašto se ne bi revitalizovala? Arhitekta sadašnje ekonomske politike su kratkoročno orjentisani, radi kratkoročnih ciljeva, socijalne stabilnosti i političkog opstanka.

Jedna od najbitnijih odrednica privrede je nivo konkurentnosti. Mi smo po stepenu konkurentnosti od 117 zemalja na 86. mestu, što je veoma loše. Nizak preduzetnički potencijal i loš kvalitet preduzetničkog okruženja, su samo neke od negativnih odrednica, koje utiču na našu konkurentnost. Sa druge strane, poslovne strategije nisu takve da ohrabruju inicijativu. Za posledicu imaju izostanak investicija.

Model privatizacije u „senci“, koji je trajao od početka devedesetih godina prošlog veka, odnos sa bankama i drugi modeli, gde je menadžment preduzeća bio

neodgovoran prema društvenom kapitalu je proces „nepravedne razmene“. Ako dobijete kredit od banke u devizama, a vraćate ga u dinarima u vremenu hiperinflacije, očigledno je šta se dešava. Isto tako, ako prodate po niskim cenama a kupite po visokim, to je odlivanje kapitala. Takvi «preduzetnici» su brokeri tuđih vrednosti. Danas se nastavlja takvo ponašanje i oni nisu investitori, nemaju preduzetničku logiku, imaju problem „investicione kratkovidosti“. Iz takvog odnosa nema dobiti za društvo.

5.2.1. Učenje moralnih principa

Većina direktnih stranih investicija došla je u Srbiju preko firmi u stečaju koje su metodom aukcije ili tendera privatizovane. Kada Vlada Srbije završi privatizaciju kompanija u društvenom vlasništvu, mogao bi da se desi vtoglavi pad investicija ukoliko se naponi Vlade ne udvostruče kako bi se privukle greenfield investicije. Ključ uspešnog privlačenja ovih investicija je obrazovati komercijalni, pravni sistem koji je fer, transparentan, efikasan sa razvijenom merom prinuda. U tom cilju Vlada Srbije već je ove godine donela niz olakšica za direktne strane investicije što je rezultiralo znatnim porastom broja radnih mesta i raznim poreskim olakšicama. Ovo su bez sumnje pozitivni koraci, ali kreiranje pozitivne atmosfere za greenfield investicije možda ne bude dovoljno ako nekoliko potencijalnih investitora nije svesno investicione klime. Ono što je neophodno da bi se napravila revizija pravnog sistema je staromodna marčtinška strategija kao način da se promoviše aktivnost Srbije kao lokacije za ulaganje. U procesu stvaranja nepristrasnog zakona o stranim investicijama i u cilju njegovog sprovođenja postoji mnogo činioca u vezi sa ekonomskim razvojem zemlje koji utiču na stvaranje povoljne investicione klime. Jedan od ključnih činioca je edukacija. Ona je kritična tačka u procesu obrazovanja studenata kako da poštuju moralne principe poslovanja. Očigledno je da je to dugoročna strategija, ali su i sam ekonomski rast i prosperitet takođe dugoročna nastojanja.

Na kraju od vitalne je važnosti dalja kultivacija preduzimačke kulture u Srbiji. Evidentno je da je preduzimački duh oživeo u zemlji. Ovu ideologiju bi trebalo prigrliti i omogućiti i formalno obrazovanje u ovom pravcu. Već je dokazano da su mala i srednja preduzeća motor ekonomskog rasta mnogih zemalja.

5.3. STRANA ULAGANJA U SRBIJU

Tabela 14. Strana ulaganja u Srbiju po zemljama (2000-2008)⁶²

Br.	Zemlja	Iznos (u 000 dolara)
1.	Austrija	2.013.730
2.	Nemačka	1.601.453
3.	Grčka	1.596.703
4.	Norveška	1.550.885
5.	SAD	1.500.000
6.	Slovenija	1.400.708
	Rusija	950.000
7.	Italija	600.000
8.	Francuska	542.554
9.	Velika Britanija	385.659
10.	Mađarska	343.277
12.	Švajcarska	217.719
13.	Hrvatska	202.752
14.	Bugarska	116.287
15.	Letonija	85.309
16.	Slovačka	83.513
17.	Belgija	53.927
18.	Izrael	50.712

Ako se uporede ulaganja stranih kompanija u našoj zemlji od 2000. do 2008. godine, Austrija („Mobikom”, „Blok 67 Asoušijets”, OMV, „Alpina- Por”) ubedljivo je na prvom mestu sa više od dve milijarde dolara direktnih investicija. U stopu je prate Nemačka („Štada-Hemofarm”, „Metro keš end ker”) i Grčka (NBG- Vojvođanska banka, „Titan- Cementara Kosjerić”) sa oko 1,6 milijardi dolara, slede Norveška („Telenor”) i Sjedinjene Države („Filip Moris”- DIN, „Ju-Es stil- Sartid”).

Slovenački privrednici uzalud su upozoravali svoju vladu da ne žuri s priznavanjem nezavisnosti Kosova. Razlog tome treba tražiti u činjenici da su slovenačka preduzeća u poslednjih sedam godina uložila 1,4 milijarde dolara u Srbiju, na taj način zauzevši šesto mesto među zemljama sa najviše direktnih ulaganja u Srbiju.

⁶² Izvor: www.politika.co.rs

Zatim sledi Rusija sa ulaganjima u NIS I u „Lukoil- Beopetrol”. Ruske kompanije zainteresovane su i za privatizaciju „Jata” i za investicije u sektoru energetike, saobraćaja, transporta, turizma i finansija.

Iako je cilj vlade da rast bruto domaćeg proizvoda u ovoj godini bude između šest i sedam odsto, da inflacija bude u tom rasponu, kao i da se nastavi rast industrijske proizvodnje, pitanje je da li će taj cilj biti ostvaren. Uslov za to je najmanje tri milijarde evra direktnih stranih investicija.

Interesovanje stranih kompanija da investiraju u Srbiju drastično je opalo. Standard koji građani Srbije imaju danas postignut je pre svega zahvaljujući stranim direktnim investicijama i zaduživanju u inostranstvu, pa bi na privredni razvoj i standard nepovoljno uticalo smanjenje investicija i zatvaranje Srbije. Zahvaljujući investicijama i mogućnosti zaduživanja u inostranstvu, penzije se isplaćuju na vreme, građani imaju mogućnost da uzimaju hipotekarne kredite, a u bankarskom sektoru je zaposleno 50% više ljudi u odnosu na period pre otpočinjanja tranzicije. *„Za finansiranje tekućeg platnog deficita od 16,1 odsto BDP-a iz prošle godine, Srbiji su neophodne strane investicije i krediti, jer da se rast i razvoj finansiraju isključivo od domaće štednje, imali bismo četiri do pet puta manji rast od onog ostvarenog prošle godine”*, rekao je guverner Jelašić.

Brojne investicije koje su bile u najavi sada se indirektno otkazuju, odnosno ulaganja se odlažu do daljnjeg. Ima i onih potencijalnih ulagača koji su potpuno odustali od najavljenih investicija i kao razlog navode političku situaciju u zemlji. Investitori koji su ovde uložili znatne sume novca neće se ni brzo ni lako povući, jer bi to za njih značilo velike gubitke. Kritična tačka mogla bi biti povlačenje kratkoročnih kredita koja su naša preduzeća podigla u nekoliko poslednjih godina. Radi se o većim sumama, a koje u svakoj zemlji, pa i kod nas, znatno utiču na monetarnu stabilnost.

Svaki poziv na bojkot inostrane robe ili bankarskih usluga kontraproduktivan je za ekonomski razvoj i standard Srbije. U slučaju nepovoljnih okolnosti NBS može samo u kratkom roku da održi makroekonomsku stabilnost, dok bi na duži rok cenu narušene stabilnosti platili privreda i građani. U narodnoj banci Srbije kažu da neće odstupiti od projektovane bazne inflacije od tri do šest procenata, uprkos tome što rastu inflatorni pritisci, usporava rast bruto domaćeg proizvoda, a na ostvarivanje zacrtanog cilja negativno utiču i nepovoljna kretanja na svetskom finansijskom tržištu i visoke cene energenata.

Strani investitori su poslednjih godina postali veoma bitan faktor razvoja srpske privrede. Od početka ove decenije oni su u domaću ekonomiju – što kroz privatizaciju, što kroz green-field investicije – uložili oko 13 milijardi evra. U firmama koje su osnovali ili kupili stranci zaposleno je više od 250.000 radnika, što čini oko deset odsto ukupnog broja zaposlenih u zemlji. Strane kompanije koje trenutno posluju u Srbiji navode da imaju nameru da ostanu ovde. Ipak, oni navode da će srpska ekonomija teško uspeti da privuče tri milijarde dolara planiranih investicija za ovu godinu.

Uprkos političkoj neizvesnosti, inostrane kompanije su spremne da sarađuju sa našom zemljom. Među njima su grčki „Bluhaus”, španska „Riofise” i izraelski „Plaza centri”, koji su pre samo nekoliko dana dostavili ponude za kupovinu poslovnog prostora u „Prokopu”. Takođe, nemačka „Dojče banka”, garant za izgradnju autoputa Horgoš – Požega, demantovala je pre nekoliko dana nagađanja da se povlači iz posla i na taj način opovrgla sumnje da investicije obustavljaju one kompanije čije zemlje su priznale nezavisnost Kosova.

5.4. DONACIJE EVROPSKE UNIJE SRBIJI

Kao i u drugim zemljama u tranziciji i ekonomija u Srbiji suočena je s mnogim izazovima. Opterećena nasleđstvom porazne prošle decenije, demokratske snage koje su došle na vlast u oktobru 2000. učinile su krupne korake napred:

- stabilizacija kursa domaće valute i zauzdavanje inflacije,
- unapređenje privatizacije i bankarskih reformi.

Ipak, Vlada je morala da se suprotstavi i mnogim negativnim faktorima poput velikog platnog deficita od blizu 5 miliona evra, niske stope stranih investicija, visoke stope nezaposlenosti i niskog rasta.

5.4.1. Evropska agencija za rekonstrukciju

Evropska agencija za rekonstrukciju ključni je faktor u isporučivanju pomoći Evropske komisije Saveznoj Republici Jugoslaviji i bivšoj jugoslovenskoj Republici Makedoniji, kao podrška pristupanju procesu Evropske unije o „Stabilizaciji i asocijaciji” u regionu. Agencija je osnovana u februaru 2000. kao naslednik Radne grupe Evropske komisije za Kosovo. Mandat je kasnije produžen kako bi se omogućilo priključenje SR Jugoslavije u decembru 2000. a zatim i Makedonije u decembru 2001. Agencija trenutno upravlja sa oko 1.6 milijardi evra u sva četiri operativna centra: u Srbiji 560 miliona evra, na Kosovu 830 miliona evra, u Makedoniji 186 miliona evra i u Crnoj Gori 74 miliona evra.

Sedište Agencije nalazi se u Solunu a operativni centri u Beogradu, Pristini, Podgorici i Skoplju i u njima je zaposleno oko 300 radnika. Prema važećoj Uredbi Saveta Ministara (EC broj 2667/2000) mandat Evropske agencije za rekonstrukciju traje do decembra 2004.

Solun, 27.09.2002. Upravni odbor Evropske agencije za rekonstrukciju u *Solunu, 27.09.2002.* je izabrao gospodina Ričarda Cinka za novog direktora Agencije. Gospodin Cink će na novu funkciju stupiti 1. oktobra 2002. godine.

G-din Ričard Cink (51), Nemač, sa oko 25 godina iskustva na poslovima međunarodnog razvoja, proveo je 15 godina u Evropskoj komisiji što je bilo ključno da u maju 2001. preuzme mesto direktora operacija u beogradskoj kancelariji Agencije.

Uporedo sa strateškim dokumentima Evropske komisije za SR Jugoslaviju i Makedoniju 2002-2006, ciljevi Agencije su:

- izvođenje direktne fizičke i ekonomske rekonstrukcije (obnavljanje i popravka ključne infrastructure i javnih dobara u sektoru energije, građevinske rekonstrukcije, vodovoda, saobraćaja,
- uspostavljanje tržišno orijentisane ekonomije i podsticaj privatnog preduzetništva (podrška razvoju preduzetništva, poljoprivrede, zdravstva),
- podrška uspostavljanju demokratije, ljudskih prava i vladavine zakona (jačanje lokalne uprave, rada nevladinih organizacija, medija i sudstva).

Agencija nastavlja ubrzano da isporučuje pomoć: do danas, od 1,6 milijardi evra budžeta kojim rukovodi (a koji je nastao iz poreskih izdvajanja, poreskih obveznika zemalja članica EU) 85 odsto budžeta je ugovoreno a 65 odsto isplaćeno.

Značajniji rezultati Agencije:

Srbija: potpisivanje ugovora od 40 miliona evra za rekonstrukciju mosta "Sloboda" preko Dunava u Novom Sadu, i ugovor od 50 miliona evra za remont jednog bloka u termoelektrani "Nikola Tesla" A.

Kosovo: otvaranje dva kompletno obnovljena mosta u Rakovini, kao deo važnog programa Agencije koji predviđa obnavljanje kosovske saobraćajne mreže, i početak realizacije programa iz 2002. s ciljem obezbeđivanja pravne pomoći građanima Kosova.

Crna Gora: početak projekata za reaktiviranje lokalne ekonomije, uključujući pomoć velikim preduzećima u restrukturiranju i pripremanju za privatizaciju, „Preporod menadžmenta” kao podrška srednjim preduzećima, i „Poslovne savetodavne usluge” za mala preduzeća.

Makedonija: završetak Programa hitne pomoći iz 2001. u okviru kojeg je skoro 1.000 kuća iz oblasti zahvaćenih konfliktom rekonstruisano, pomoć je pružena za skoro 3000 domaćinstava koja su pružila smeštaj privremeno raseljenim licima, i skoro 150.000 ljudi iz 50 sela priključeno je na električnu energiju.

Evropska unija danas predstavlja novu inicijativu za jačanje rada nevladinih organizacija (NVO) kao i jačanja brige o ugroženoj populaciji i podstrecu socijalnog razvoja u 51 opštini u siromašnijim regionima Srbije. Ovim programom Evropske unije vrednosti 2,5 miliona evra, rukovodi Evropska agencija za rekonstrukciju (Agencija).

Biće to prvi put da Agencija lansirala program za razvoj civilnog društva u Srbiji. Program se zasniva na prethodnom iskustvu drugih donatora u sferi civilnog društva, uključujući i Evropsku komisiju. U širem smislu to znači da NVO utiču na socijalno okruženje. Međutim, one vrlo često mogu da imaju i indirektan uticaj na politiku tako što se njihov rad odražava na kreiranje javne politike. Aktivno učesće NVO čini proces kreiranja politike mnogo demokratskijim procesom. Jačanje civilnog društva predstavlja kamen temeljac politike Evropske unije za pomoć regionu zapadnog Balkana u postizanju šire demokratije, prosperiteta i napretka koji vode ka integraciji sa ostatkom Evrope.

Najznačajniji vid organizacije koja pomaže pojedinim građanima u ostvarivanju njihovih osnovnih prava jeste NVO. U Srbiji već postoji preko 22,000 NVO koje pokrivaju mnoge oblasti, uključujući i tradicionalne aktivnosti socijalne pomoći, ljudskih prava, kulture, pitanja životne sredine i podsticanja demokratskih ideja. Neke od njih već su dobro razrađene i nalaze se uglavnom u centralnoj Srbiji, Vojvodini i većim gradovima. Sa druge strane, međutim, mnoge NVO u Srbiji tek treba da razviju sposobnosti efikasnijeg reagovanja na kompleksno političko, socijalno i ekonomsko okruženje. One treba da pruže veću pomoć klijentima koji doprinose razvoju civilnog društva. Taj nedostatak razvoja najprimetniji je u manje razvijenim delovima zemlje - u istočnoj i zapadnoj Srbiji i u Sandžaku.

Novi program Agencije ojačaće rad NVO u 51 opštini i promovisaće jače partnerstvo između lokalnih vlasti i civilnog društva. Ciljne grupe ovog projekta su nezaposleni, starije osobe, etničke manjine, žene, osobe sa posebnim potrebama i deca.

Aktivnosti programa su:

- 1) **Obuka.** Profesionalci NVO iz ciljnih grupa proći će kroz obuku iz NVO menadžmenta, razvoja civilnog društva i tehnika lobiranja i zalaganja.
- 2) **Nabavka opreme.** Izabrane NVO dobiće osnovnu opremu da bi im se pomoglo u preduzimanju aktivnosti u njihovim lokalnim opštinama.
- 3) **Seminari.** Za aktiviste NVO, kao i zajedničke radionice i seminari za NVO i lokalne vlasti sa ciljem uspostavljanja međusobnog partnerstva.
- 4) **Manje donacije za projekte.** Za individualne projekte koji identifikuju potrebe ugroženih delova populacije i rastuće učesće građana u javnom životu.

Program, u ime Agencije, realizuje Konzorcijum Evropskog pokreta u Srbiji i Ekspertske mreže, a obuku izvodi austrijska konsultantska firma *CEEN* zajedno sa lokalnom organizacijom za izvođenje obuke "TIM TRI - Građanske Inicijative".

Evropska agencija za rekonstrukciju (Agencija) predstavila je 29. marta 2002. godine, u Beogradu, program široke, kompleksne pomoći EU Srbiji u 2002. godini za

koju je predviđen budžet od skoro 180 miliona evra. Program obuhvata oblasti od vitalnog značaja za reformski kurs zemlje:

- podrškapoboljsanju sistema državne uprave,
- stručno usavršavanje i dalje,
- puno angažovanje na vitalnim projektima koji su već u toku i doprinose oživljavanju privrede i društvenog razvoja.

Agencija će se ovako široko angažovati - od javnog saobraćaja i ekologije do razvoja tzv. mikro-preduzeća (max. 5 zaposlenih). Nove investicije deo su tekućeg programa pomoći EU vrednog ukupno 1,6 milijardi evra.

"Naš cilj je da podržimo vasu zemlju na putu ekonomskog oporavka i evropskih integracija. Ovaj program je od vitalnog značaja za taj proces"

Ričard Zink
direktor operacija beogradske kancelarije.

Tabela 15. Program pomoći Srbiji

Obnova mosta "Sloboda"	budžet 41 milion evra
Popravka bloka A3 t. elektrane N. Tesla	budžet 50 miliona evra
Pomoć u reformi državne administracije	budžet 12 miliona evra
Pomoć Kancelariji za evropske integracije	budžet 1,5 miliona evra
Nastavak pomoći malim i srednjim preduzećima	budžet 6 miliona evra
Prvi put - podrška razvoju mikro-preduzeća	budžet 5 miliona evra
Pomoć u restrukturaciji društvenih preduzeća	budžet 4 miliona evra
Poboljšanje rada veterinarskih i fito-sanitarnih laboratorija	budžet 6 miliona evra
Reorganizovanje Nacionalne službe za transfuziju krvi	budžet 5 miliona evra
Uvođenje stručnog obrazovanja i usavršavanja	budžet 2 miliona evra

Program pomoći u 2002. je bio usmeren na 3 prioriteta sektora:

Reforma državne uprave i izgradnja institucionalnog sistema

Po prvi put Agencija planira da pruži značajnu podršku u procesu reformisanja sistema državne administracije. Reč je pre svega o stručnom usavršavanju, o modernizaciji statističkih službi. Agencija će aktivno učestvovati i u jačanju sistema sudske

administracije. Nova, važna komponenta je podrška Kancelariji za evropske integracije. Agencija će takođe pomoći u reorganizaciji Nacionalne službe za transfuziju krvi.

Ekonomске reforme, oživljavanje privrede

Agencija će nastaviti da pomaže u rehabilitaciji elektroprivrede. Reč je o značajnim projektima kao što je, npr. potpuna revizija bloka A3 termoelektrane Nikola Tesla. Agencija će podržati Vladu Srbije u osnivanju Agencija za energetska efikasnost i za regulativu energetskog sektora.

Na polju ekonomskog razvoja, Agencija će nastaviti da pomaže mala/srednja preduzeća, ali i po prvi put tzv. mikro preduzeća, tako što će obezbediti kreditna sredstva za domaće banke. Tekuća pomoć Republičkom ministarstvu za privatizaciju biće proširena.

Agencija će se uključiti i u rešavanja pitanja u javnom saobraćaju. Finansirala je rekonstrukciju mosta "Sloboda" (pod uslovom da bude omogućena potpuno slobodna plovidba Dunavom), a podržaće i druge, značajne projekte koje finansiraju Evropska investiciona banka i Evropska banka za rekonstrukciju i razvoj. Takođe prvi put, Agencija će se aktivno uključiti u ekološke projekte i u poboljšanje kvalitativnih standarda u industrijskoj proizvodnji hrane tako što će doprineti poboljšanju rada veterinarskih i fito-sanitarnih laboratorija u cilju lakšeg izvoza na tržište EU.

Razvoj i izgradnja civilnog društva

Pripremljeni su programi stručnog usavršavanja i obuke da bi se zaposlenima u industrijskog proizvodnji pomoglo u daljem profesionalnom usavršavanju. Dodatna sredstva biće obezbeđena za NVO i medije.

5.4.2. Pomoć EU malim i srednjim preduzećima Srbije

Evropska agencija za rekonstrukciju i Nemačka Razvojna banka-KfW, sarađuju kroz Evropski Fond za Srbiju u podršci privatnih preduzeća u Srbiji. Finansijski sporazum u iznosu od 5 miliona evra je sklopljen između Evropske agencije za rekonstrukciju i Nemačke promotivne banke »Kreditanstalt für Wiederaufbau« (KfW). Sredstva Evropske unije će biti kanalisana u »Evropski Fond za Srbiju- EFS«, kreditni program kojim upravlja KfW. EFS će pružati sigurni srednjoročni kapital lokalnim komercijalnim bankama sa svrhom davanja pozajmice perspektivnim investicionim projektima za mala, srednja i mikro preduzeća. EFS radi na bazi zdravih ekonomskih osnova i stoga ima nameru da podrži samo profitabilne investicije, s namerom da neguje sve veći razvoj kako učestvujućih banaka tako i njihovih kreditnih stranaka. Sa ovom donacijom od strane Agencije, EFS je uvećao svoj kapital na 15 miliona evra. Ostali donatori su vlade Nemačke i Svajcarske.

Trenutno EFS u Srbiji sarađuje sa sledećim lokalnim bankama:

- Komercijalna banka,
- Kulska banka (OTP banka),
- Micro Finance Bank (Procredit banka) i
- Zepter banka.

5.4.3. Uslovi kreditiranja u Srbiji

U uslovima nedostatka finansijskih sredstava za kontinuitet odvijanja procesa reprodukcije, putem kratkoročnih kredita premošćava se vremenski interval od momenta prodaje proizvoda do momenta njihove naplate.

Međutim, negativne strane kreditnog finansiranja ogledaju se u tome što se na ovaj način povećavaju direktni troškovi poslovanja, a takođe dolazi i do smanjenja kreditne sposobnosti korisnika kredita i njegove zavisnosti od davanja sredstava. Bez obzira što kreditni odnos predstavlja dopunski izvor finansijskog ulaganja, on je još uvek nužan i ponekad dominantan u finansijskim tokovima subjekata privrediva.

Preduzeće, pre nego što zatraži kredit, treba da oceni koje su koristi od dobijanja ovog eksternog resursa za finansiranje reprodukcije. Možemo govoriti o višestrukim prednostima i nedostacima kreditnog odnosa, od kojih je značajno izdvojiti i analizirati prednosti i nedostatke finansiranja tokova reprodukcije posmatrano sa stanovišta kratkoročnog i dugoročnog finansiranja.

U uslovima nedovoljnosti finansijskih sredstava za kontinualno odvijanje tokova reprodukcije privrednih subjekata, kratkoročnim kreditima se najčešće premošćavaju vremenski intervali od momenta prodaje proizvoda do momenta njegove naplate. Kratkoročnim kreditima se supstituišu vlastita novčana sredstva (koja su posuđena kupcima) i stvaraju mogućnosti za nesmetano odvijanje narednog toka reprodukcije.

Uslovi kreditiranja u Komercijalnoj banci

Komercijalna banka se može pohvaliti sa 36 godina sigurnosti, uspešnog poslovanja, bankarskih proizvoda i usluga koje zadovoljavaju potrebe svih klijenata sa najvišim evropskim standardima. Sve ove godine rastu i grade Banku za građane, klijente i partnere. Danas Komercijalna banka jača nego ikada: 24 filijale širom zemlje, 260 ekspozitura, 2.900 zaposlenih, 1.170.000 otvorenih računa, 700.000 zadovoljnih klijenata, 610.000 građana i preko 750 miliona evra prikupljene devizne štednje.

Kapital od 200 miliona evra čini ih najvećom bankom u zemlji, koja podjednako uspešno posluje sa građanima, kao i sa najvećim korporacijama – u zemlji i u inostranstvu.

Svim klijentima na raspolaganju je stručni tim Komercijalne banke: reč je o spoju vrhunskih poznavalaca međunarodnih finansijskih tokova i mladih ambicioznih menadžera, školovanih i obučavanih u inostranstvu.

Svo svoje znanje i resurse posvetili su klijentima, nastojeći da za njih obezbede vrhunske proizvode i uslugu. Snaga i sigurnost banke počivaju na klijentima, sadašnjim i budućim, zadovoljnim klijentima Komercijalne banke. Zato se i dalje neumorno trude da opravdaju poverenje.

Preduzetnički krediti Komercijalne banke

- Kratkoročni i
- Dugoročni

Tabela 16. Uslovi kreditiranja

Vrsta kredita	Rok vraćanja	Eks na godišnjem nivou
Kratkoročni krediti indeksirani u EUR za sve delatnosti	12 meseci	od 14,37%
Kratkoročni dinarski krediti za sve namene i delatnosti	12 meseci	od 28,80%
Srednjoročni krediti indeksirani u EUR za proizvodne i uslužne delatnosti	do 36 meseci uz mogućnost grace perioda do 12 meseci	od 13,12%
Dugoročni krediti indeksirani u EUR za nabavku motornih i priključnih vozila kao osnovnog sredstva kojim preduzetnik obavlja svoju delatnost	do 60 meseci uz mogućnost grace perioda do 12 meseci	od 12,81%

6. ISTRAŽIVAČKI DEO RADA

6.1. *REZULTATI ISTRAŽIVANJA*

Analizom dobijenih podataka kao i sistemackom obradom dolazimo do rezultata ankete. Rezultate ove ankete predstavili smo tabelarno i uz pomoć histograma radi lakšeg očitavanja dobijenih rezultata.

Pošto smo anketu vršili na uzorku od 200 ispitanika (aktivnih i potencijalnih preduzetnika) analizu rezultata podelili smo i u te dve kategorije da bi videli da li postoje razlike u mišljenjima između ove dve grupe ispitanika.

6.2. *Očekivani rezultati i naučni doprinos*

Ovako koncipirana magistarska teza predstavljaće pokušaj da se na jednom mestu identifikuju i sistematizuju uticaji i efekti stranih direktnih investicija, kako na nacionalnu privredu zemlje domaćina, kao celinu, tako i na preduzeće, kao privredni subjekt.

Istovremeno će se ukazati sve izvesnija potreba da država posveti posebnu pažnju institucionalnim usavršavanjima privrednog ambijenta i promeni investicione klime na polju privlačenja stranih investitora a radi efikasnijeg uključivanja u svetske ekonomske tokove.

6.3. Analiza rezultata istraživanja

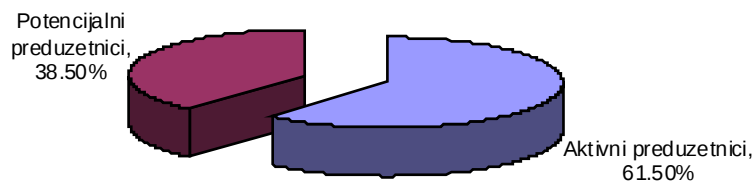
Opšta pitanja

Pitanje 1. Preduzetnički status ispitanika:

Tabela 17.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi anketirani	a) Aktivni preduzetnici	123	61,50
	b) Potencijalni preduzetnici	77	38,50
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 9. Preduzetnički status ispitanika

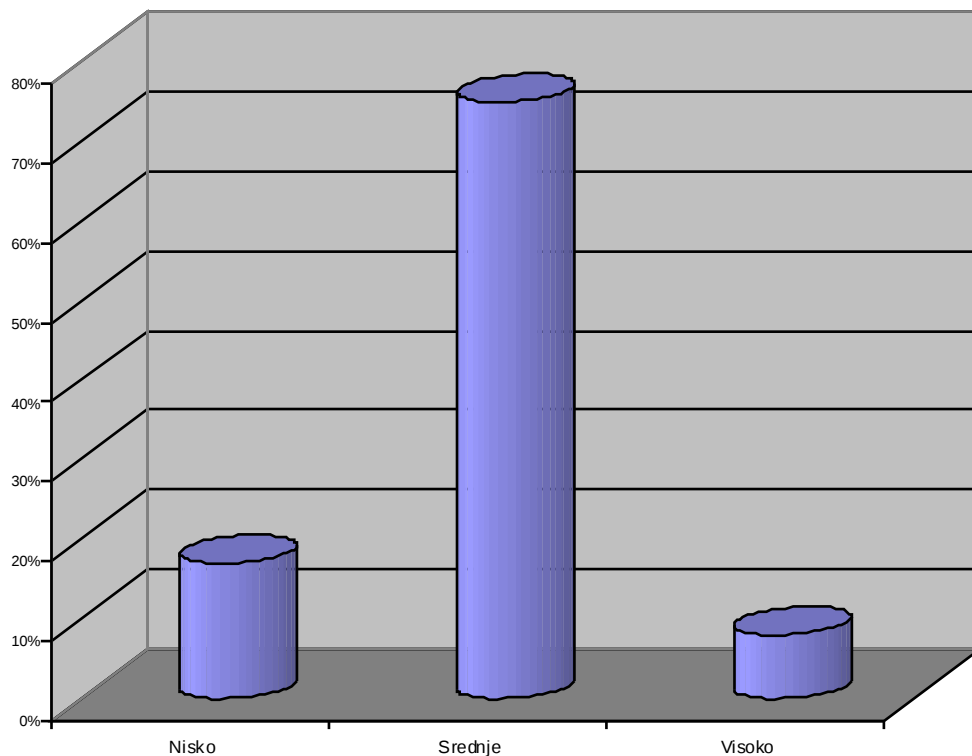
Analizirajući dobijene podatke vidimo da aktivni preduzetnici učestvuju u uzorku sa 61,5%, dok potencijalni preduzetnici sa 38,5%.

Pitanje 2. Vaše lično obrazovanje:

Tabela 18:

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) Nisko	21	17,07
	b) Srednje	92	74,80
	c) Visoko	10	8,13
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



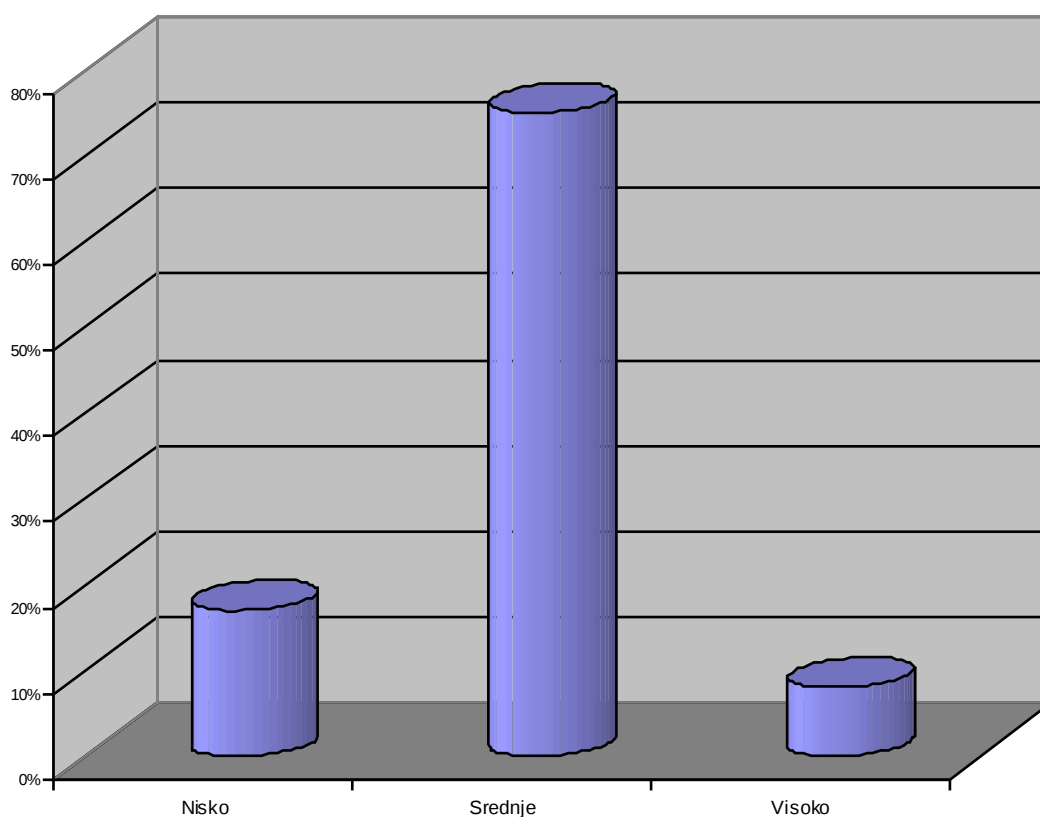
Histogram 1. Vaše lično obrazovanje (aktivni preduzetnici)

Lično obrazovanje aktivnih preduzetnika je pretežno srednje. Naime, oko 75% ispitanika (aktivnih preduzetnika) ima srednje obrazovanje. Svega 8% aktivnih preduzetnika ima visoko obrazovanje dok 17% ima nisko obrazovanje.

Tabela 19.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) Nisko	13	16,88
	b) Srednje	58	75,33
	c) Visoko	6	7,79
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



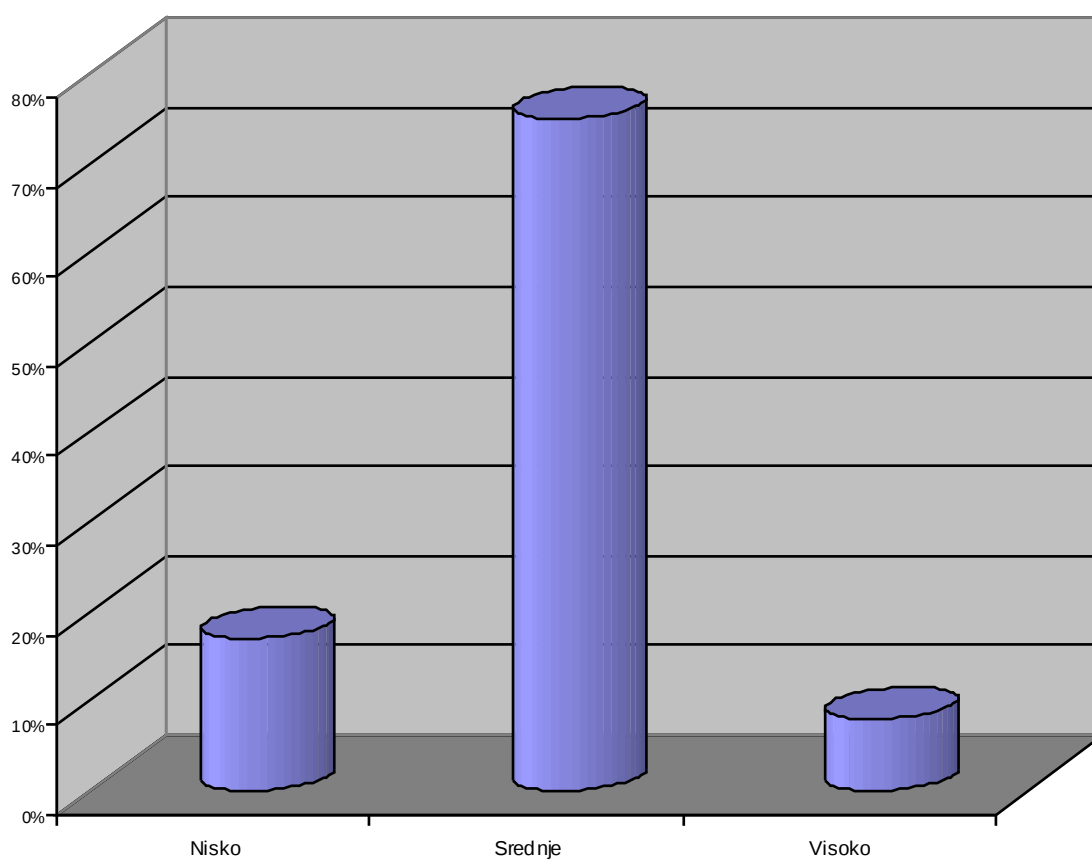
Histogram 2. Vaše lično obrazovanje (potencijalni preduzetnici)

Što se potencijalnih preduzetnika situacija je slična. Naime, 75% ima srednje obrazovanje dok 7% ima visoko a nisko 17% ispitanika.

Tabela 20.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi anketirani	a) Nisko	34	17,00
	b) Srednje	150	75,00
	c) Visoko	16	8,00
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Histogram 3. Vaše lično obrazovanje (svi anketirani ispitanici)

U ukupnom uzorku najviše su zastupljeni oni preduzetnici koji imaju srednje obrazovanje i to 75%.

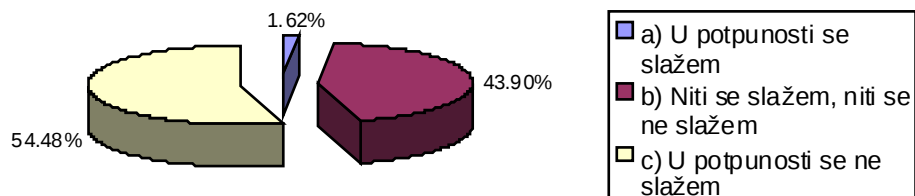
II oblast srtane investicije i razvoj preduzetništva

1. Verujem da je država dovoljno stabilna, pa se ne mogu ponoviti godine galopirajuće inflacije (1992/1993)

Tabela 21.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	2	1.62%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	54	43.90%
	c) U potpunosti se ne slažem	67	54.48%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



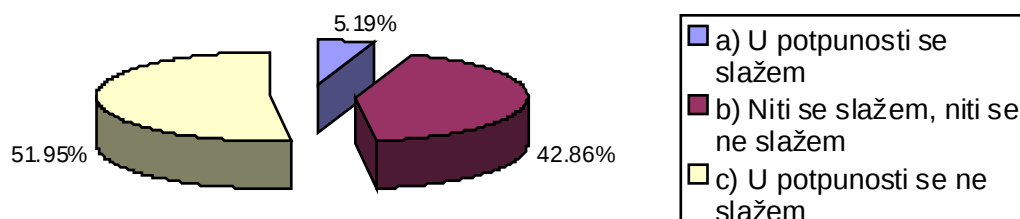
Slika 10.

Analizirajući dobijene podatke na ovo pitanje dolazimo do zaključka da većina aktivnih preduzetnika ne veruje da je država dovoljno stabilna a veruju da se mogu ponoviti godine galopirajuće inflacije.

Tabela 22.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	4	5.19%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	33	42.86%
	c) U potpunosti se ne slažem	40	51.95%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



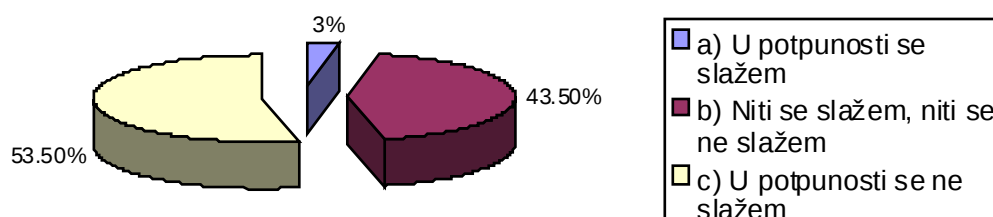
Slika 11.

Analizirajući dobijene podatke na ovo pitanje dolazimo do zaključka da većina potencijalnih preduzetnika ne veruje da je država dovoljno stabilna a veruju da se mogu ponoviti godine galopirajuće inflacije.

Tabela 23.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) U potpunosti se slažem	6	3%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	87	43.5%
	c) U potpunosti se ne slažem	107	53.5%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 12.

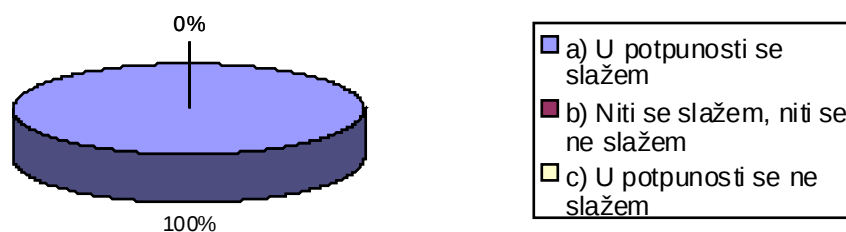
Možemo zaključiti da su i aktivni i potencijalni preduzetnici sličnog mišljenja. Naime, oni misle da država nije dovoljno stabilna te da se mogu ponoviti godine galopirajuće inflacije.

2. Razvoj malih i srednjih preduzeća čini okosnicu unapređenja privrede Srbije

Tabela 24.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	123	100%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	0	0%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



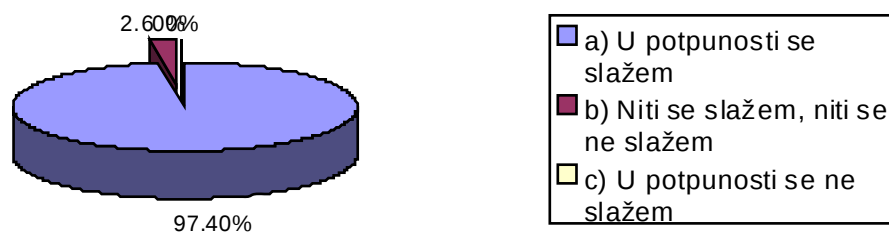
Slika 13.

U potpunosti se slažu aktivni preduzetnici da razvoj malih i srednjih preduzeća čini okosnicu unapređenja privrede Srbije. Svih 100% ispitanika se slaže.

Tabela 25.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	75	97.40%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	2	2.60%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



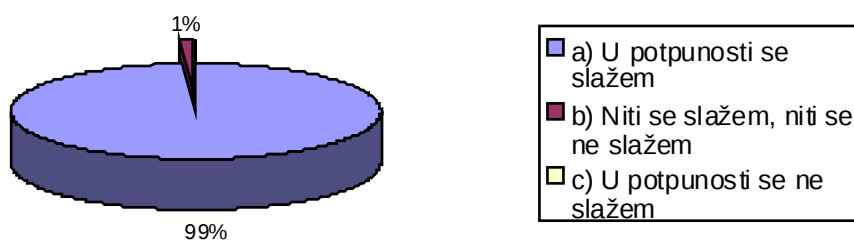
Slika 14.

Većina preko 97% potencijalnih preduzetnika se u potpunosti se slaže da razvoj malih i srednjih preduzeća čini okosnicu unapređenja privrede Srbije.

Tabela 26.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) U potpunosti se slažem	198	99%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	2	1%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 15.

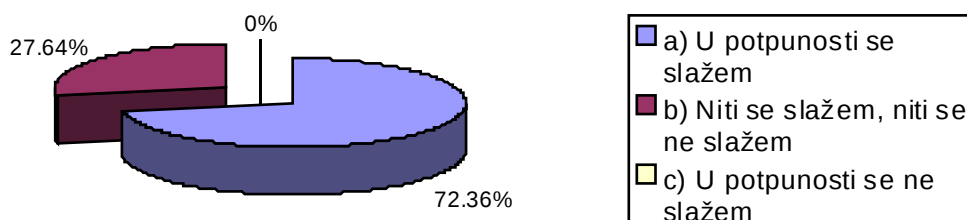
Možemo zaključiti da su i aktivni i potencijalni preduzetnici sličnog mišljenja. Naime, oni misle da razvoj malih i srednjih preduzeća čini okosnicu unapređenja privrede Srbije.

3. Osnovni uzrok skromnog prijema novih radnika u radni odnos je nestašica investicionih sredstava

Tabela 27.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	89	72.36%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	34	27.64%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



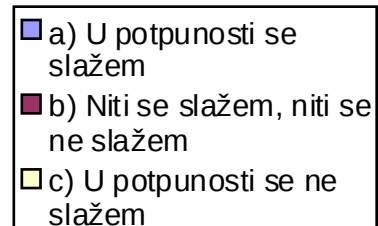
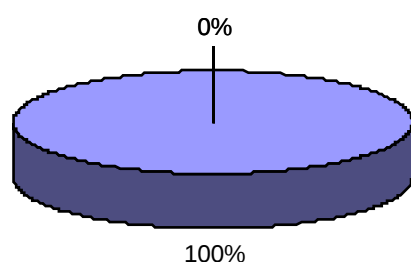
Slika 16.

Oko 89% aktivnih preduzetnika je mišljenja da je osnovni uzrok skromnog prijema novih radnika u radni odnos je nestašica investicionih sredstava. Oko 34% ispitanika nema izgrađeno svoje mišljenje na tu temu.

Tabela 28.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	77	100%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	0	0%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



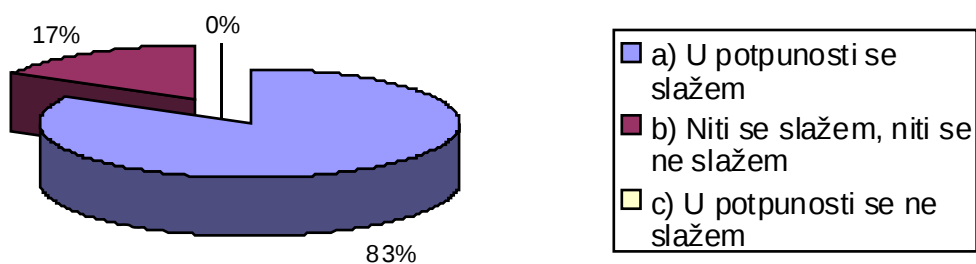
Slika 17.

Svih 77 potencijalnih preduzetnika je mišljenja da je osnovni uzrok skromnog prijema novih radnika u radni odnos je nestašica investicionih sredstava.

Tabela 29.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) U potpunosti se slažem	166	83%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	34	17%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 18.

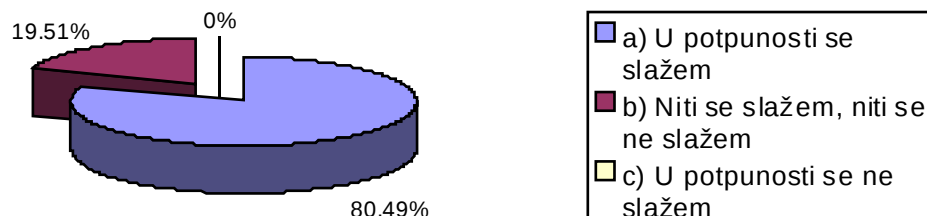
Možemo zaključiti da su i aktivni i potencijalni preduzetnici sličnog mišljenja. Većina je mišljenja da je osnovni uzrok skromnog prijema novih radnika u radni odnos je nestašica investicionih sredstava. Mala razlika je u procentima dobijenih odgovora.

4. Osnovni uzrok skromnog prijema novih radnika u radni odnos su prevelika poreska opterećenja

Tabela 30.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	99	80.49%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	24	19.51%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



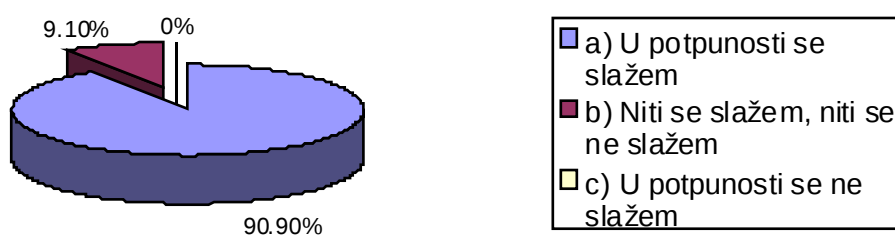
Slika 19.

Oko 80% aktivnih preduzetnika je mišljenja da je osnovni uzrok skromnog prijema novih radnika prevelika poreska opterećenja. Oko 19% ispitanika nema izgrađeno svoje mišljenje na tu temu.

Tabela 31.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	70	90.90%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	7	9.10%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



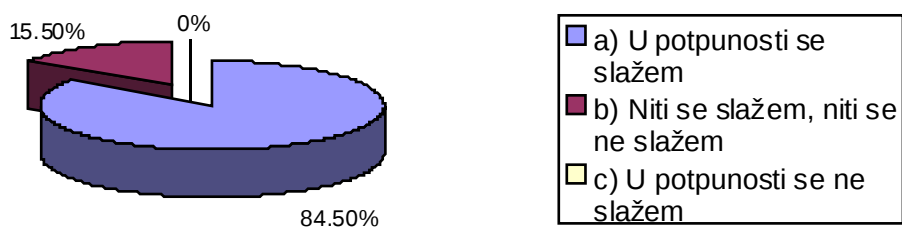
Slika 20.

Što se potencijalnih preduzetnika tiče situacija je malo drugačija od aktivnih preduzetnika. Naime, prevelika oko 90% aktivnih preduzetnika je mišljenja da je osnovni uzrok skromnog prijema novih radnika prevelika poreska opterećenja. Oko 10% ispitanika nema izgrađeno svoje mišljenje na tu temu.

Tabela 32.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) U potpunosti se slažem	169	84.5%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	31	15.5%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 21.

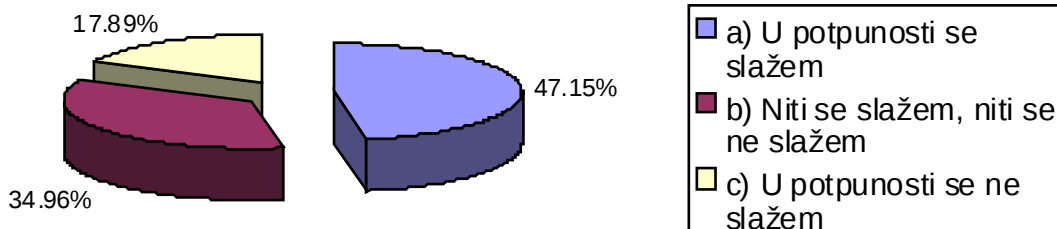
Možemo zaključiti da su i aktivni i potencijalni preduzetnici sličnog mišljenja. Većina je mišljenja da je osnovni uzrok skromnog prijema novih radnika u radni odnos su prevelika poreska opterećenja. Mala razlika je u procentima dobijenih odgovora.

5. Informisanje građanstva o suštini i karakteru tržišnih uslova privređivanja je nedovoljno

Tabela 33.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	58	47.15%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	43	34.96%
	c) U potpunosti se ne slažem	22	17.89%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



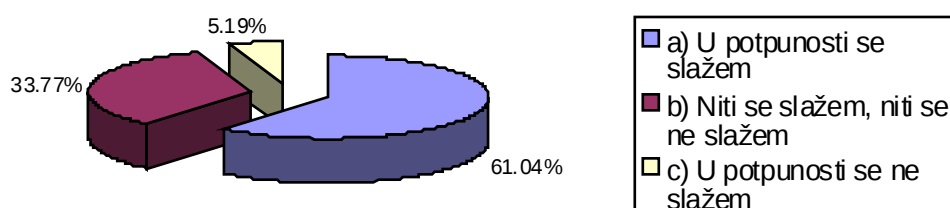
Slika 22.

Nedovoljna informisanost o tržišnim kretanjima je velika mišljenja je 58% aktivnih preduzetnika. Suprotno mišljenje ima 22% ispitanika.

Tabela 34.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	47	61.04%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	26	33.77%
	c) U potpunosti se ne slažem	4	5.19%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



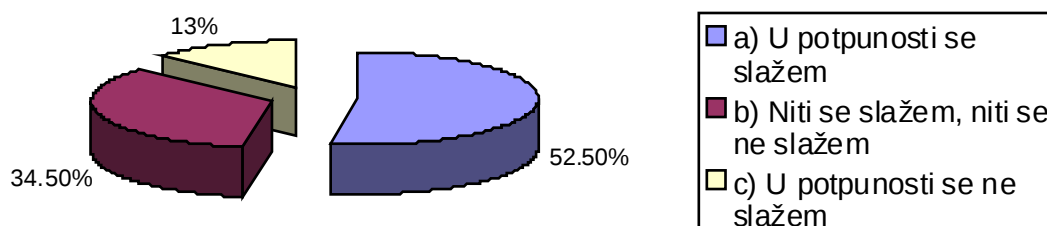
Slika 23.

Sličnog mišljenja su i potencijalni ispitanici. Naime, nedovoljna informisanost o tržišnim kretanjima je velika mišljenja je 61% potencijalnih preduzetnika. Suprotnog mišljenja su 5% ispitanika.

Tabela 35.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) U potpunosti se slažem	105	52.5%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	69	34.5%
	c) U potpunosti se ne slažem	26	13%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 24.

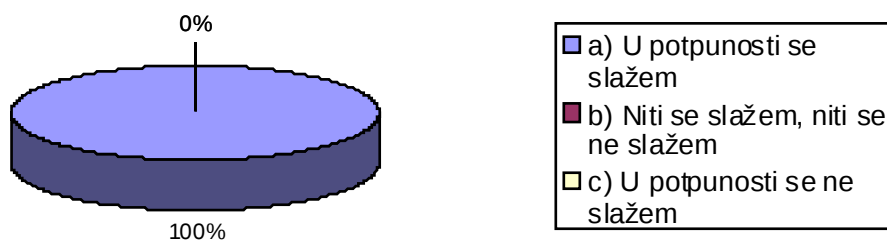
Možemo zaključiti da su i aktivni i potencijalni preduzetnici sličnog mišljenja. Većina preko 50% svih ispitanika je mišljenja da je osnovni uzrok skromnog prijema novih radnika u radni odnos su prevelika poreska opterećenja.

6. Tekuća visoka nezaposlenost je najveći socijalni problem u Srbiji

Tabela 36.

Vrsta ispitanika	Ponuđeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	123	100%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	0	0%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



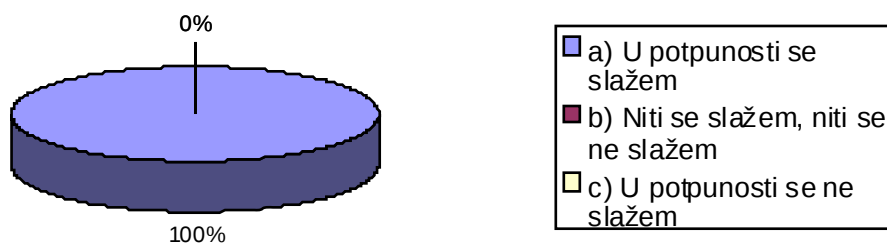
Slika 25.

Svi aktivni preduzetnici su mišljenja da je tekuća visoka nezaposlenost je najveći socijalni problem u Srbiji.

Tabela 37.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	77	100%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	0	0%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



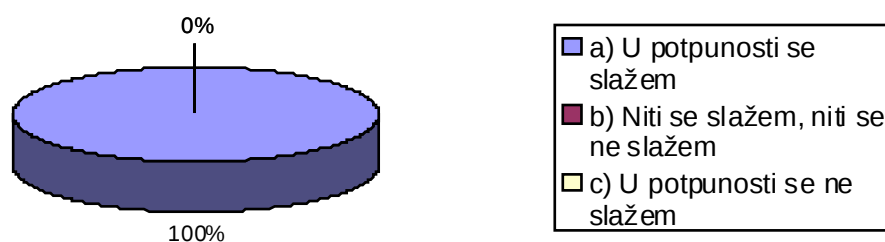
Slika 26.

Takođe, i svi potencijalni preduzetnici su mišljenja da je tekuća visoka nezaposlenost je najveći socijalni problem u Srbiji.

Tabela 38.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) U potpunosti se slažem	200	100%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	0	0%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 27.

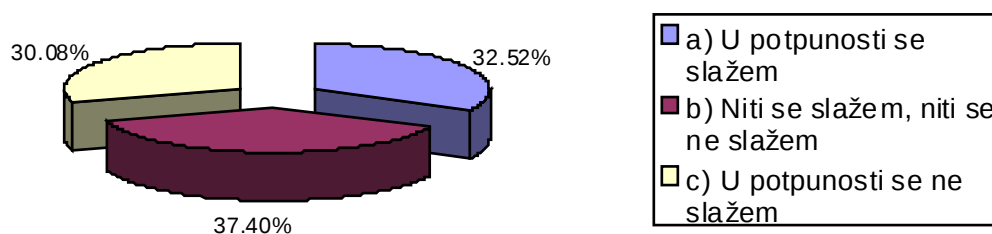
Možemo zaključiti da su i aktivni i potencijalni preduzetnici istog mišljenja.

7. **Suzbijanje sive ekonomije ostavilo bi veliki broj građana bez sredstava za život**

Tabela 39.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	40	32.52%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	46	37.40%
	c) U potpunosti se ne slažem	37	30.08%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



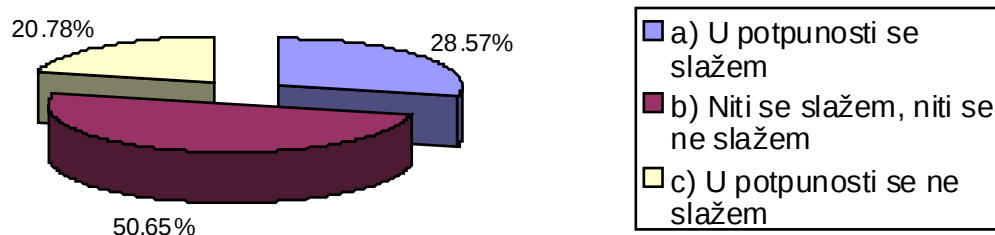
Slika 28.

Po pitanju sive ekonomije aktivni preduzetnici su podjednakih mišljenja. Naime, 32% ispitanika je mišljenja da bi suzbijanje sive ekonomije ostavilo veliki broj građana bez sredstava za život, dok 30% ispitanika ne misli tako.

Tabela 40.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	22	28.57%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	39	50.65%
	c) U potpunosti se ne slažem	16	20.78%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



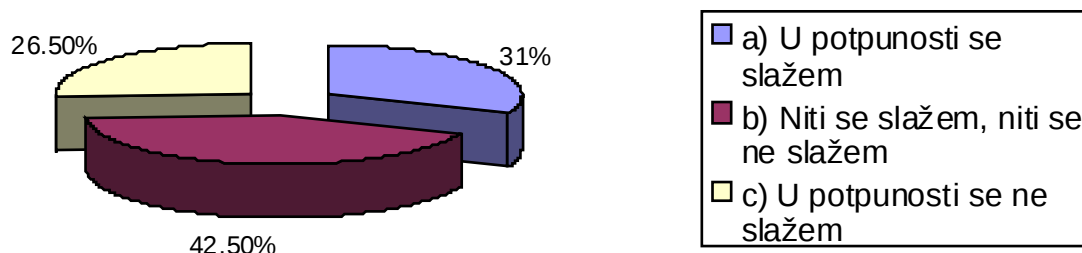
Slika 29.

Što se potencijalnih preduzetnika tiče situacija sa odgovorima je ista samo što u ovom slučaju imamo više onih potencijalnih preduzetnika koji nemaju odgovor ili izgrađen stav po tom pitanju.

Tabela 41.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) U potpunosti se slažem	62	31%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	85	42.5%
	c) U potpunosti se ne slažem	53	26.5%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 30.

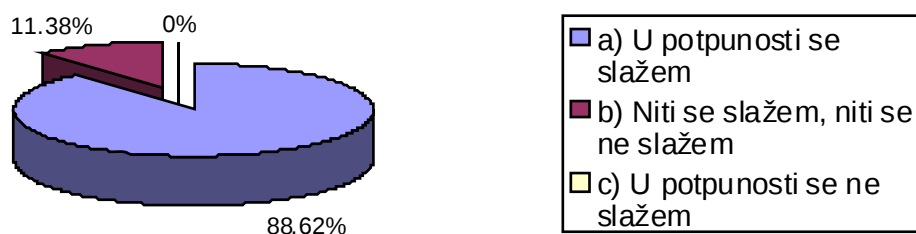
Ukupna statistika je za očekivati skoro podjednaka i za i protiv. Naime, 31% svih ispitanika je mišljenja da bi suzbijanje sive ekonomije ostavilo veliki broj građana bez sredstava za život, dok se 26% ne slaže sa tom činjenicom.

8. Država treba da suzbije sve sive tokove novca bez obzira na socijalne posledice

Tabela 42.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	109	88.62%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	14	11.38%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



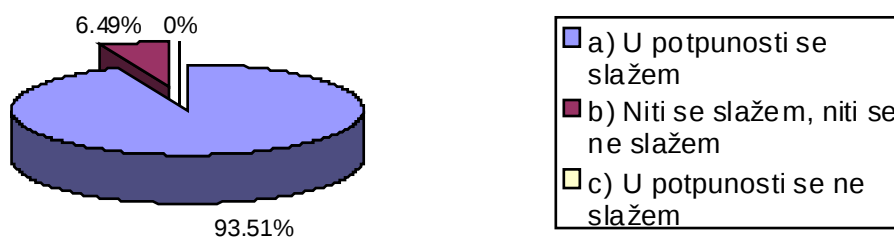
Slika 31.

Skoro svi 88% aktivni preduzetnici su mišljenja da bi država trebala da suzbije sve sive tokove novca bez obzira na socijalne posledice.

Tabela 43.

Vrsta ispitanika	Ponuđeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	72	93.51%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	5	6.49%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



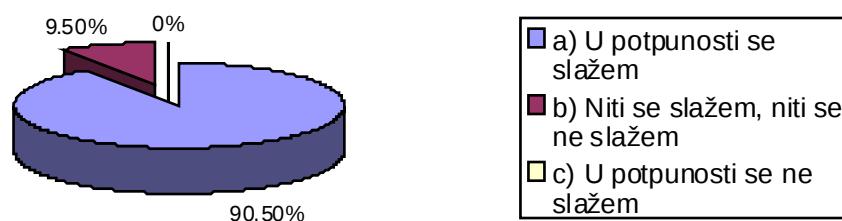
Slika 32.

Skoro svi 93% potencijalnih preduzetnika je mišljenja da bi država trebala da suzbije sve sive tokove novca bez obzira na socijalne posledice.

Tabela 44.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) U potpunosti se slažem	181	90.5%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	19	9.5%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 33.

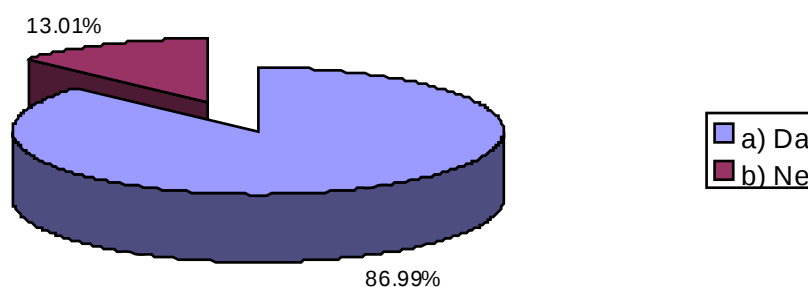
Za očekivati je i da je ukupna statistika na strani suzbijanja sive ekonomije. Naime, 90% ispitanika je mišljenja da bi država trebala da suzbije sve sive tokove novca bez obzira na socijalne posledice.

9. Upoznat/a sam sa Vladinim planom i programom regionalnog razvoja za kreditiranje malih i srednjih preduzeća

Tabela 45.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) Da	107	86.99%
	b) Ne	16	13.01%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



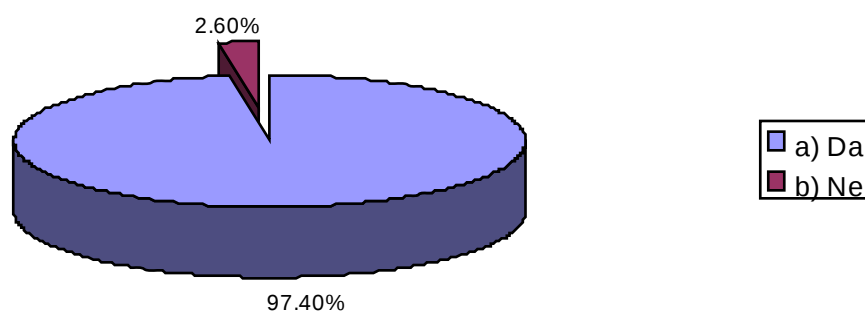
Slika 34.

Skoro svi aktivni preduzetnici 87% su informisani o Vladinim planom i programom regionalnog razvoja za kreditiranje malih i srednjih preduzeća.

Tabela 46.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) Da	75	97.40%
	b) Ne	2	2.60%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



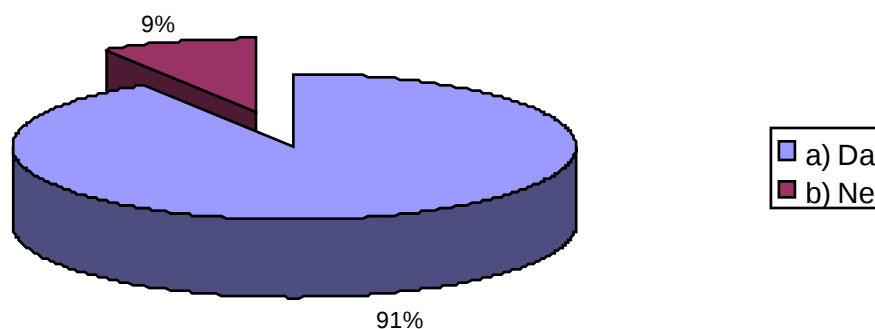
Slika 35.

Skoro svi potencijalni preduzetnici 97% su informisani o Vladinim planom i programom regionalnog razvoja za kreditiranje malih i srednjih preduzeća.

Tabela 47.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) Da	182	91%
	b) Ne	18	9%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 36.

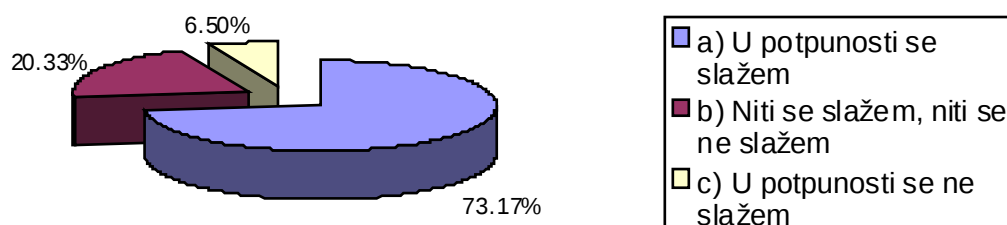
Možemo zaključiti da je većina preduzetnika informisana o Vladinim planom i programom regionalnog razvoja za kreditiranje malih i srednjih preduzeća.

10. Kvalifikovanost radne snage je u neskladu sa zahtevima tržišta

Tabela 48.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	90	73.17%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	25	20.33%
	c) U potpunosti se ne slažem	8	6.50%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



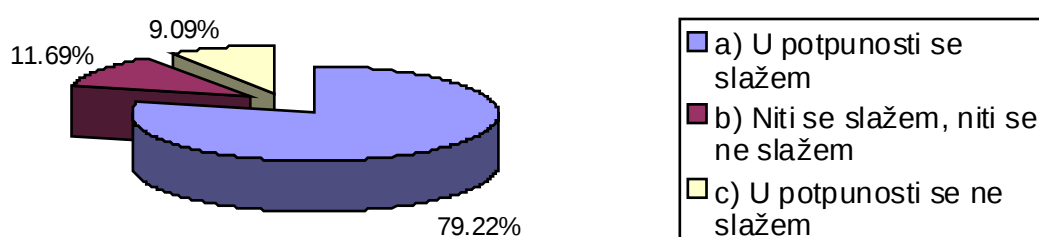
Slika 37.

Većina aktivnih preduzetnika 73% je mišljenja da kvalifikovanost radne snage je u neskladu sa zahtevima tržišta.

Tabela 49.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	61	79.22%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	9	11.69%
	c) U potpunosti se ne slažem	7	9.09%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



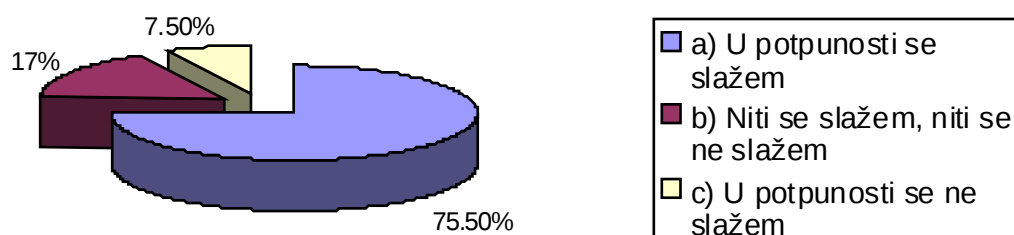
Slika 38.

Većina potencijalnih preduzetnika 79% je mišljenja da kvalifikovanost radne snage je u neskladu sa zahtevima tržišta.

Tabela 50.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) U potpunosti se slažem	151	75.5%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	34	17%
	c) U potpunosti se ne slažem	15	7.5%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 39.

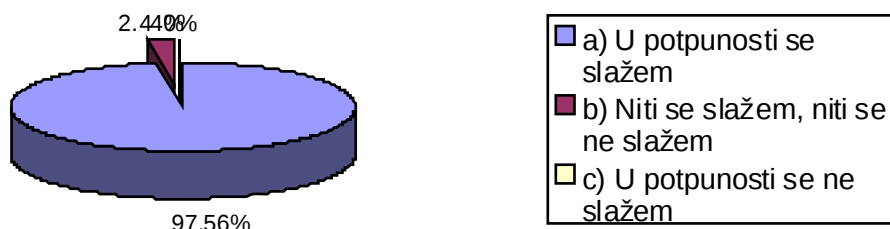
Možemo zaključiti da je većina 75% svih preduzetnika mišljenja da kvalifikovanost radne snage je u neskladu sa zahtevima tržišta.

11. Sistematsko školovanje za preduzetništvo podiglo bi nivo kvalifikovanosti radne snage na potreban nivo.

Tabela 51.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	120	97.56%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	3	2.44%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



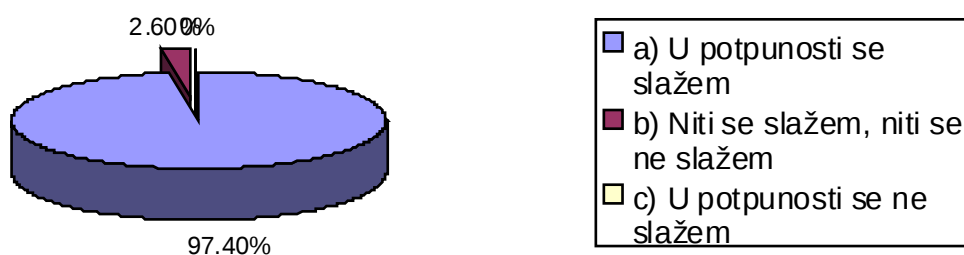
Slika 40.

Većina aktivnih preduzetnika 97% misli da bi sistematsko školovanje za preduzetništvo podiglo nivo kvalifikovanosti radne snage na potreban nivo.

Tabela 52.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	75	97.40%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	2	2.60%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



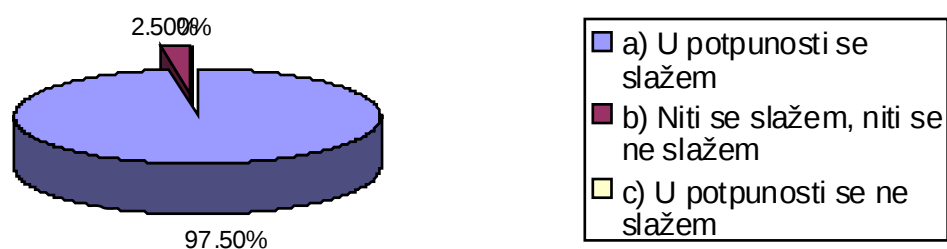
Slika 41.

Istog mišljenja su i potencijalni preduzetnici. Naime, 97% ispitanika misli da bi sistematsko školovanje za preduzetništvo podiglo nivo kvalifikovanosti radne snage na potreban nivo.

Tabela 53.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) U potpunosti se slažem	195	97.5%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	5	2.5%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 42.

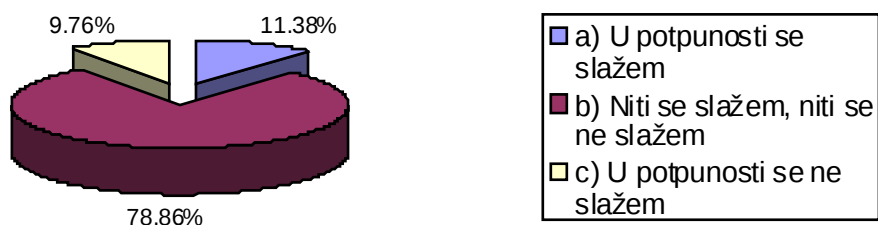
Analizirajući rezultate svih ispitanika dolazimo do zaključka da bi sistematsko školovanje za preduzetništvo trebalo podići nivo kvalifikovanosti radne snage na potreban nivo.

12. Uslovi kreditiranja privrede od strane poslovnih banaka izuzetno su povoljni

Tabela 54.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	14	11.38%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	97	78.86%
	c) U potpunosti se ne slažem	12	9.76%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



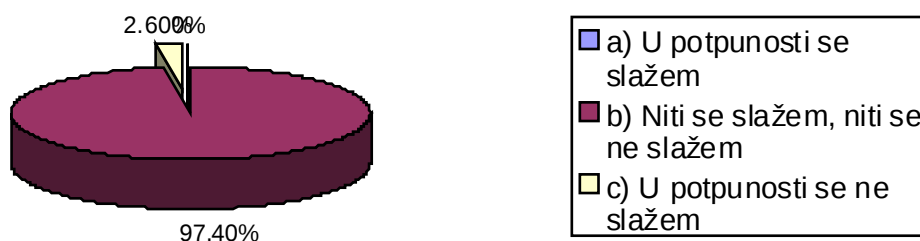
Slika 43.

Da li su krediti povoljni ili nisu uglavnom ne dobijamo konkretan odgovor od aktivnih preduzetnika. Najviše je onih ispitanika koji po tom pitanju nemaju izgrađen stav 78%.

Tabela 55.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	0	0%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	75	97.40%
	c) U potpunosti se ne slažem	2	2.60%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



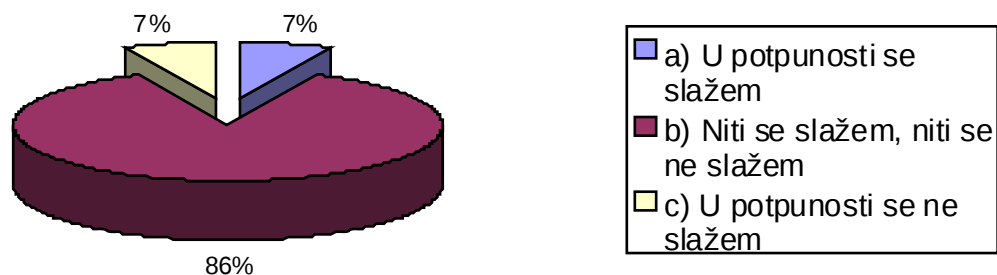
Slika 44.

Potencijalni preduzetnici na ovo pitanje nisu imali konkretan odgovor jer su još potencijalni preduzetnici i nisu svi (samo poneki jesu) konkurisali za dobijanje kredita od banaka.

Tabela 56.

Vrsta ispitanika	Ponuđeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) U potpunosti se slažem	14	7%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	172	86%
	c) U potpunosti se ne slažem	14	7%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 45.

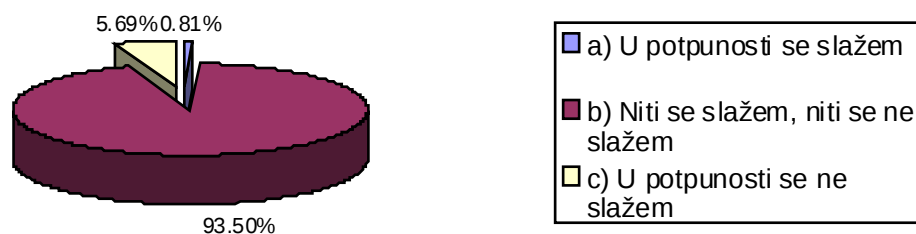
Što se tiče zbirne tabele ni tu nemamo konkretan odgovor jer je najviše onih ispitanika 86% koji nisu znali odgovor na ovo pitanje.

13. Poreske olakšice za startovanje sopstvenog biznisa su izuzetno povoljne

Tabela 57.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	1	0.81%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	115	93.50%
	c) U potpunosti se ne slažem	7	5.69%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



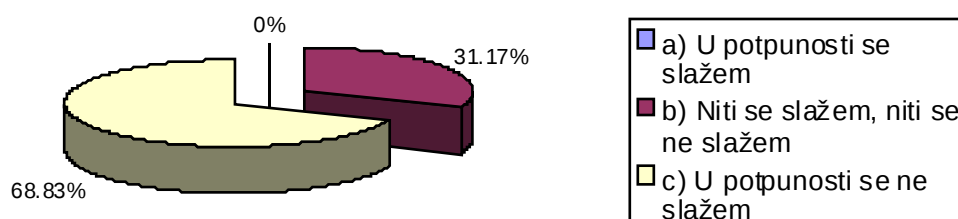
Slika 46.

Da li su poreske olakšice povoljne ili nisu uglavnom ne dobijamo konkretan odgovor od aktivnih preduzetnika. Najviše je onih ispitanika koji po tom pitanju nemaju izgrađen stav 93%.

Tabela 58.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	0	0%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	24	31.17%
	c) U potpunosti se ne slažem	53	68.83%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



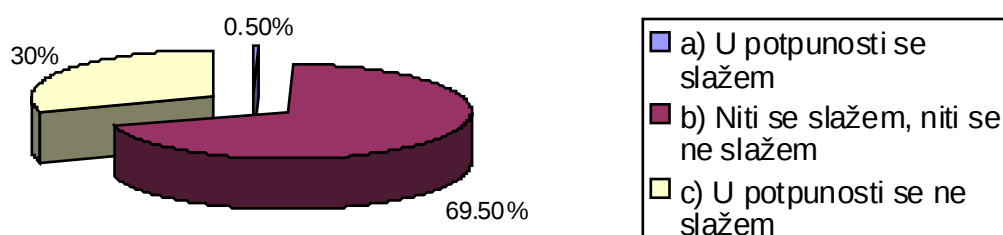
Slika 47.

Potencijalni preduzetnici se uglavnom ne slažu da su poreske olakšice izuzetno povoljne 68%.

Tabela 59.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) U potpunosti se slažem	1	0.5%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	139	69.5%
	c) U potpunosti se ne slažem	60	30%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 48.

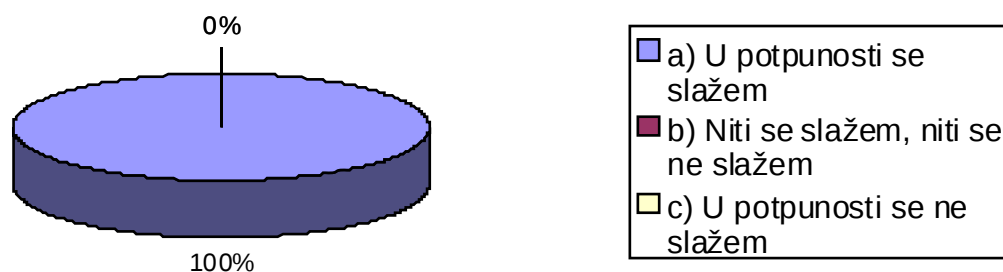
Dolazimo do zaključka da većina ispitanika nema izgrađeno mišljenje na ovo pitanje 69%. Svega 30% ispitanika misli da poreske olakšice i nisu toliko povoljne.

14. Korupcija predstavlja ozbiljnu kočnicu za priliv stranih investicija u Srbiju

Tabela 60.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	123	100%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	0	0%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



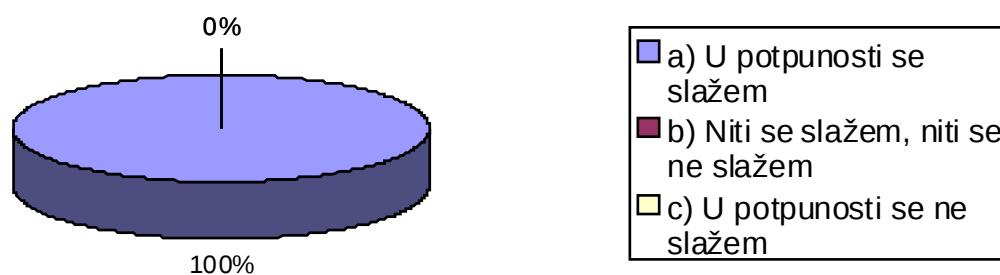
Slika 49.

Da korupcija predstavlja ozbiljnu kočnicu za priliv stranih investicija u Srbiju mišljenja su svi aktivni preduzetnici.

Tabela 61.

Vrsta ispitanika	Ponuđeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	77	100%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	0	0%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



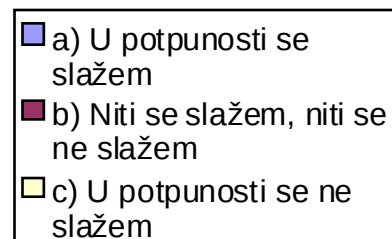
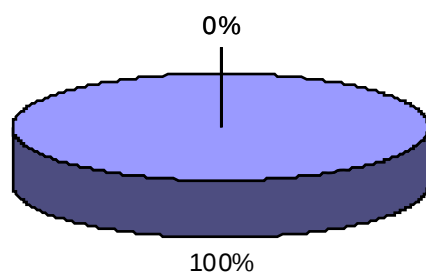
Slika 50.

Da korupcija predstavlja ozbiljnu kočnicu za priliv stranih investicija u Srbiju mišljenja su svi potencijalni preduzetnici.

Tabela 62.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) U potpunosti se slažem	200	100%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	0	0%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 51.

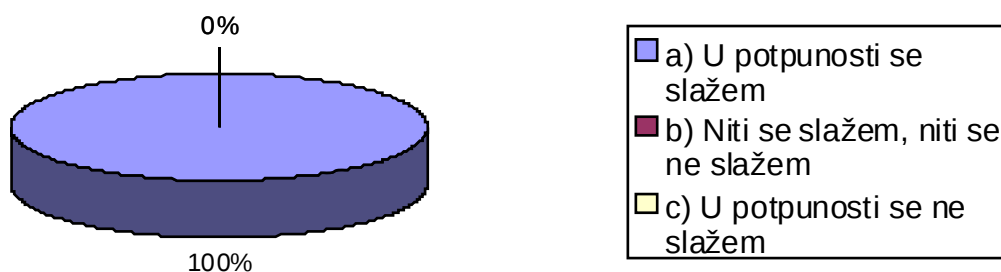
Da korupcija predstavlja ozbiljnu kočnicu za priliv stranih investicija u Srbiju mišljenja su svi preduzetnici.

15. Komplikovani „birokratski aparat” Srbije odbija strane investitore

Tabela 63.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Aktivni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	123	100%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	0	0%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	123	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



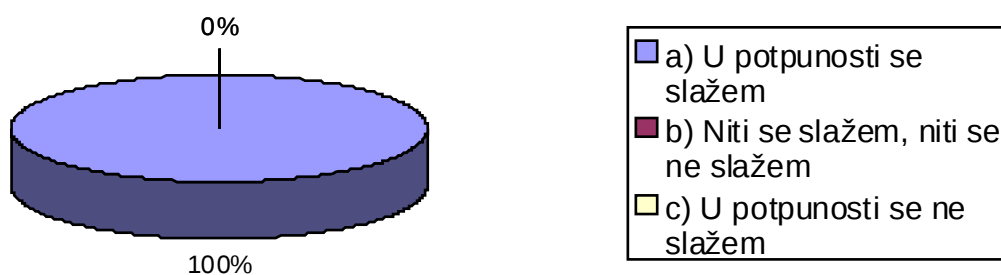
Slika 52.

Da komplikovani „birokratski aparat” Srbije odbija strane investitore, mišljenja su svi aktivni preduzetnici.

Tabela 64.

Vrsta ispitanika	Ponudjeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Potencijalni preduzetnici	a) U potpunosti se slažem	77	100%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	0	0%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	77	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



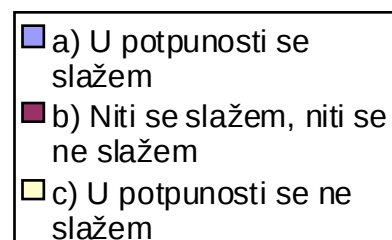
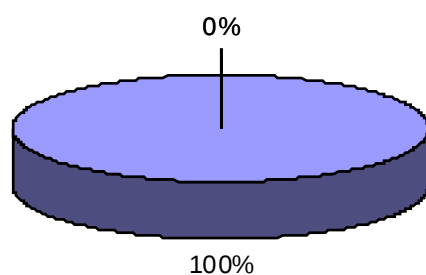
Slika 53.

Da komplikovani „birokratski aparat” Srbije odbija strane investitore, mišljenja su svi potencijalni preduzetnici.

Tabela 65.

Vrsta ispitanika	Ponudeni odgovori	Frekvencija odgovora	%
Svi ispitanici	a) U potpunosti se slažem	200	100%
	b) Niti se slažem, niti se ne slažem	0	0%
	c) U potpunosti se ne slažem	0	0%
	Σ	200	100,00

Izvor: Anketa preduzetnika



Slika 54.

Da komplikovani „birokratski aparat” Srbije odbija strane investitore, mišljenja su svi preduzetnici.

6.4. *Analiza dobijenih rezultata istraživanja i χ^2 – test*

Glavna hipoteza

H₀- Da određenjem za strategiju direktnih investicija preduzeće, celokupna privreda ostvaruju ne samo kvantitativno, već i kvalitativno unapređenje poslovnih rezultata.

Pomoćne hipoteze

H₁- Da se strani kapital, posmatran u formi direktnih proizvodnih ulaganja u inostranstvu „zaslužan” je za privredni razvoj i prosperitet velikog broja zemalja. Otuda i ekonomski razvoj Republike Srbije i njena perspektiva zahtevaju aktivno angažovanje države na privlačenju stranih investitora.

H₂- Da aktuelna politička situacija i važeća zakonska regulativa u našoj zemlji još uvek obezbeđuju potpunu sigurnost za inostrane ulagače.

H₃-Da privlačenje greenfield investicija dovodi do povećanja stope zaposlenosti nivoa tehnološkog razvoja zemlje, te se ovom vidu ulaganja kapitala treba posvetiti naročita pažnja

H₄-Da su tržišni problemi i tržišne aspiracije privrednih subjekata primarni pokretači preduzeća za upuštanje u „proces” zvani strane direktne investicije.

U ovom delu rada testiraćemo hipoteze χ^2 - testom nezavisnosti obeležja da bi došli do zaključka da li **H₁** , **H₂** , **H₃** **H₄** zavise od obeležja (od izbora preduzetnika).

H₁- Da se strani kapital, posmatran u formi direktnih proizvodnih ulaganja u inostranstvu „zaslužan” je za privredni razvoj i prosperitet velikog broja zemalja. Otuda i ekonomski razvoj Republike Srbije i njena perspektiva zahtevaju aktivno angažovanje države na privlačenju stranih investitora.

H₂- Da aktuelna politička situacija i važeća zakonska regulativa u našoj zemlji još uvek obezbeđuju potpunu sigurnost za inostrane ulagače.

Pitanje 15.: Komplikovani „birokratski aparat” Srbije odbija strane investitore

Uz primenu odgovarajućeg testa, tj. χ^2 - testa nezavisnosti obeležja i uz verovatnoću od 95% proverićemo da li postoji razlika u mišljenjima obeležja po pitanju aktivno angažovanja države na privlačenju stranih investitora.

Polazni podaci: Broj redova $m = 3$, broj kolona $k = 2$.

Za izračunavanje teorijskih verovatnoća potrebno je prvo izračunati tabelu kontingencije:

Tabela kontingencije

Vrsta ispitanika	Adekvatni model edukacije preduzetnika		Ukupno
	Potencijalni preduzetnici	Aktivni preduzetnici	
	1	2	
U potpunosti se slažem	77	123	200
Niti se slažem, niti se ne slažem	0	0	0
U potpunosti se ne slažem	0	0	0
Ukupno	77	123	200

Teorijska frekvencija se računa po formuli:

$$f_{ij}^{(t)} = \frac{\sum_{i=1}^m f_i \sum_{j=1}^k f_j}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^k f_{ij}}$$

$$f_{11} = \frac{200 \cdot 77}{200} = 77,00$$

$$f_{12} = \frac{200 \cdot 123}{200} = 123,00$$

$$f_{21} = \frac{0 \cdot 77}{200} = 0,00$$

$$f_{22} = \frac{0 \cdot 123}{200} = 0,00$$

$$f_{31} = \frac{0 \cdot 77}{200} = 0,00$$

$$f_{32} = \frac{0 \cdot 123}{200} = 0,00$$

Pomoćna tabela za izračunavanje

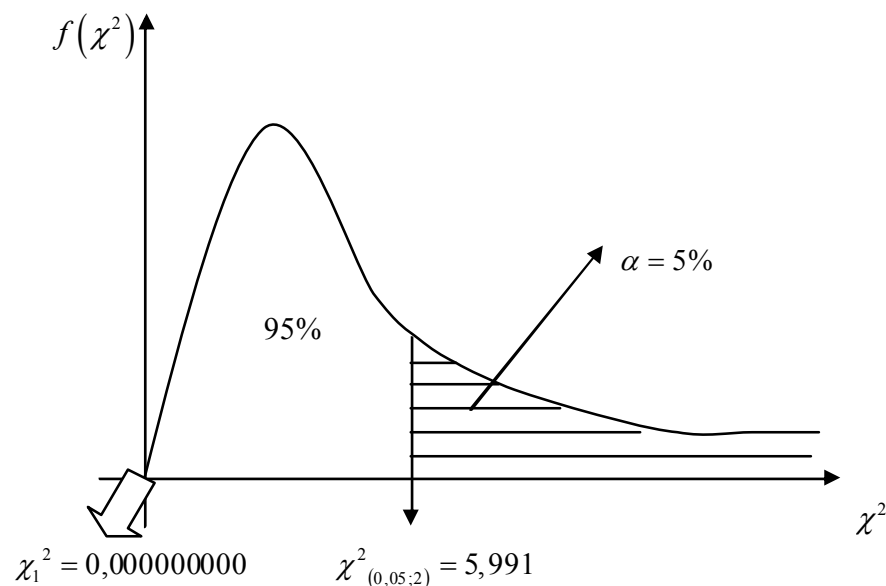
Empirijske frekvencije (f_{ij})	Teorijske frekvencije (f_{ij}^t)	$\chi^2 = \frac{(f_{ij} - f_{ij}^t)^2}{f_{ij}^t}$
1	2	3
77	77,00	0,000000000
123	123,00	0,000000000
0	0,00	0,000000000
0	0,00	0,000000000
0	0,00	0,000000000
0	0,00	0,000000000
200	200	0,000000000

Tablična vrednost za rizik greške $\alpha = 5\%$ (jer je verovatnoća 95%) i broj stepeni slobode je

$$r = (m-1) \cdot (k-1) = (3-1) \cdot (2-1) = 2 \cdot 1 = 2$$

$$\chi^2_{(\alpha; r)} = \chi^2_{(0,05; 2)} = 5,991$$

Grafički prikaz



Slika 13. Oblasti prihvatanja i odbacivanja hipoteze H_1 i H_2

Odgovor: Kako je $\chi_1^2 = 0,000000000 < \chi^2_{(0,05;2)} = 5,991$ tada se H_1 i H_2 se prihvata, odnosno smatra se da ne postoji razlika u mišljenjima obeležja (potencijalnih i aktivnih preduzetnika), uz rizik greške od 5% i može se smatrati da nema razlike u mišljenju potencijalni i aktivnih preduzetnika.

H₃-Da privlačenje greenfield investicija dovodi do povećanja stope zaposlenosti nivoa tehnološkog razvoja zemlje, te se ovom vidu ulaganja kapitala treba posvetiti naročita pažnja

H₄-Da su tržišni problemi i tržišne aspiracije privrednih subjekata primarni pokretači preduzeća za upuštanje u „proces” zvani strane direktne investicije.

Pitanje 2.: Razvoj malih i srednjih preduzeća čini okosnicu unapređenja privrede Srbije

Uz primenu odgovarajućeg testa, tj. χ^2 - testa nezavisnosti obeležja i uz verovatnoću od 95% proverićemo da li postoji razlika u mišljenjima obeležja po pitanju aktivno angažovanja države na privlačenju stranih investitora.

Polazni podaci: Broj redova $m = 3$, broj kolona $k = 2$.

Za izračunavanje teorijskih verovatnoća potrebno je prvo izračunati tabelu kontingencije:

Tabela . kontingencije

Vrsta ispitanika	Adekvatni model edukacije preduzetnika		Ukupno
	Potencijalni preduzetnici	Aktivni preduzetnici	
	1	2	
U potpunosti se slažem	75	123	200
Niti se slažem, niti se ne slažem	2	0	0
U potpunosti se ne slažem	0	0	0
Ukupno	77	123	200

Teorijska frekvencija se računa po formuli:

$$f_{ij}^{(t)} = \frac{\sum_{i=1}^m f_i \sum_{j=1}^k f_j}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^k f_{ij}}$$

$$f_{11} = \frac{200 \cdot 75}{200} = 75,00$$

$$f_{12} = \frac{200 \cdot 123}{200} = 123,00$$

$$f_{21} = \frac{2 \cdot 77}{200} = 0,77$$

$$f_{22} = \frac{0 \cdot 123}{200} = 0,00$$

$$f_{31} = \frac{0 \cdot 77}{200} = 0,00$$

$$f_{23} = \frac{0 \cdot 123}{200} = 0,00$$

Pomoćna tabela za izračunavanje

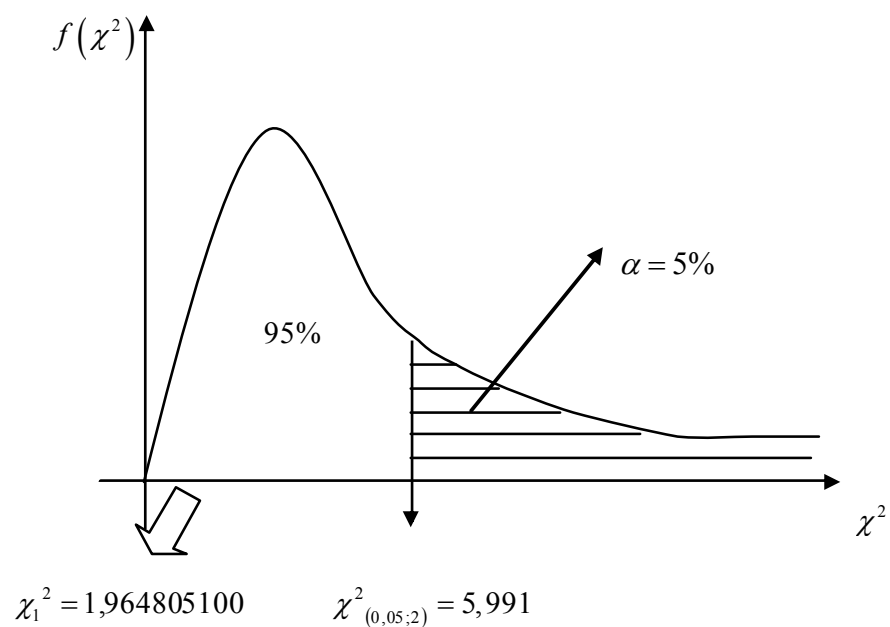
Empirijske frekvencije (f_{ij})	Teorijske frekvencije (f_{ij}^t)	$\chi^2 = \frac{(f_{ij} - f_{ij}^t)^2}{f_{ij}^t}$
1	2	3
75	75,00	0,000000000
123	123,00	0,000000000
2	0,77	1,964805100
0	0,00	0,000000000
0	0,00	0,000000000
0	0,00	0,000000000
200	200	1,964805100

Tablična vrednost za rizik greške $\alpha = 5\%$ (jer je verovatnoća 95%) i broj stepeni slobode je

$$r = (m-1) \cdot (k-1) = (3-1) \cdot (2-1) = 2 \cdot 1 = 2$$

$$\chi^2_{(\alpha; r)} = \chi^2_{(0,05; 2)} = 5,991$$

Grafički prikaz



Slika 13. Oblasti prihvatanja i odbacivanja hipoteze H_3 i H_4

Odgovor: Kako je $\chi_1^2 = 1,964805100 < \chi^2_{(0,05;2)} = 5,991$ tada se H_3 i H_4 se prihvata, odnosno smatra se da ne postoji razlika u mišljenjima obeležja (potencijalnih i aktivnih preduzetnika), uz rizik greške od 5% i može se smatrati da nema razlike u mišljenju potencijalni i aktivnih preduzetnika.

7. ZAKLJUČAK

Srbija je mala zemlja koja za svoj privredni razvoj mora koristiti dodatnu akumulaciju iz inostranstva. Privredni razvoj u proteklih petnaestak godina karakteriše nedovoljno investiranje u proizvodnju i malo učešće investicija u bruto domaćem proizvodu u poređenju sa drugim zemljama. Priliv inostranih sredstava u Srbiju posle 2000. godine karakteriše ulaganje prevashodno u infrastrukturu i energetiku, dok se vrlo malo ulaže direktno u proizvodnju. Tek u 2006. godini preduzete su mere za podsticanje grinfild investicija, a raspisani su i tenderi za neke koncesije. U cilju bržeg privrednog razvoja neophodno je pored kredita međunarodnih finansijskih i regionalnih organizacija, vlada i komercijalnih kreditora, stimulisati priliv inostranih direktnih investicija, vodeći računa o sektorskom usmeravanju u proizvodne kapacitete koji će biti izvozno orjentisani.

U privrednom razvoju ne možemo se osloniti samo na sredstva iz inostranstva, već treba računati i na domaću akumulaciju, koja se može obezbediti stimulisanjem dinarske štednje. Investiranje u proizvodnju iz domaćih i inostranih izvora, a prvenstveno priliv stranih direktnih investicija, omogućiće da Srbija uđe u krug razvijenih zemalja.

Iz svega iznetog, može se zaključiti da SDI, kao jedan od nosilaca međunarodnog kretanja kapitala, predstavljaju, na jednoj strani, veliku šansu za poboljšanje stanja ekonomija u zemljama u razvoju, a s druge strane, investitorima daju mogućnost za ostvarivanje većeg profita, što i jeste osnovni motiv za TNK da preduzimaju investiranje u inostranstvo. Ipak, trenutno stanje u SDI tokovima ne ide na ruku ZUR jer oko 70% svih ulaznih SDI je usmereno prema grupi razvijenih zemalja, a čak 90% stranih direktnih investicija potiče iz ovih privreda. Da bi to promenile mnoge zemlje pribegavaju promociji svojih privreda i ne retko daju velike ustupke stranim investitorima kako bi privukle kapital u svoju zemlju. Ti ustupci često dovode do asimetrije u tretmanu (pozitivne diskriminacije) u odnosu na domaća preduzeća, što može dodatno pogoršati i onako teško stanje u privredi zemlje domaćina. Napokon, zemlje kojima svež kapital najviše treba već su prezadužene pa je priliv kapitala kroz SDI najbolje rešenje. Osim kapitala, veoma značajno za zemlje u tranziciji je i učenje na primerima stranih kompanija, prihvatanje novih modela poslovanja, i generalno, ponašanja u poslovnim odnosima, što je bilo marginalizovano u periodu komunizma.

Iako se ponegde pojavljuju mišljenja da SDI mogu doneti više štete nego koristi, preovlađuju stavovi, kako u stručnim tako i u relevantnim političkim krugovima - da su SDI spasonosna i jedina razvojna šansa zemalja sa ekonomijama u tranziciji i grupe nerazvijenih zemalja. Koji je model SDI najprihvatljiviji za pojedinu zemlju najvećim delom zavisi od stanja privrede u toj zemlji, jer se mora voditi računa da SDI ne proizvedu kontra efekte i da se otvaranjem stranih kompanija ne stvori dualna ekonomija u kojoj slabe i do juče zaštićene domaće firme ne bi imale nikakvu šansu.

Kada je reč o preoštrim uslovima privređivanja, kao vodećem opštem problemu koji tišti naše privredne subjekte, prvo je potrebno istaći da je država njihov **glavni kreator**. Istina, naša država se nakon 2000. godine suočila sa mnoštvom nasleđenih velikih ograničenja, pa je otuda u borbi za njihovo prevazilaženje dobrim delom zanemarila potrebu sopstvene racionalizacije i podizanja svoje kompetentnosti za prevodenje naših privrednih subjekata u aktore savremenog tržišnog privređivanja. Otuda je neophodno da država, prvenstveno uz pomoć političkih snaga i aktivno učešće relevantnih socijalnih partnera, urgentno poradi na podizanju sopstvene privredne kompetentnosti i funkcionalnom redukovanju opšte i zajedničke potrošnje. Iz te i takve reformisane pozicije ona bi trebalo da uporno teži mogućem poboljšavanju opštih uslova privređivanja, naročito u smislu:

- neophodnog **kompletiranja** zakonske regulative privređivanja, prvenstveno preko: osavremenjavanja postojećeg zakonskog akta kojim se uređuje oblast samostalnog preduzetništva, donošenja posebnog akta o zanatstvu sa razradom zanatskih standarda i dobijanja zanatskih licenci, pooštavanja propisa u oblasti suzbijanja nelojalne konkurencije (posebno delovanja tzv. Sive ekonomije), povećanja zaštite domaće privrede putem adekvatne izmene uvožno-izvoznih i carinskih propisa i sl.;
- odlučujućeg uticaja na podizanje programske i operativne **efikasnosti** rada institucija koje se bave praćenjem i unapređivanjem privrednih delatnosti i podržavanjem zapošljavanja, što prvenstveno važi za sistem privrednih komora, službe za zapošljavanje, agencije za razvoj preduzetništva i dr.;
- upornog i sistematičnog **smanjivanja** učešća opšte i zajedničke potrošnje u primarnoj raspodeli novostvorene vrednosti kod privrednih subjekata, koje mora biti praćeno adekvatnim smanjivanjem skupa budžetskih korisnika i redukovanjem sredstava za njihove programe rada; i
- adekvatnim finansijskim **podržavanjem** razvoja malog biznisa, naročito preko osnivanja posebnih finansijskih fondova, neophodnog smanjivanja kamatnih stopa u kreditiranju, pojednostavljivanja i skraćivanja kreditnih procedura i si.

Poslovna klima u Srbiji se poboljšava, ali ne dovoljno brzo da bi stimulisala brži razvoj korporativnog sektora, kao i sektora malih i srednjih preduzeća. Osnovna ograničenja, kada su u pitanju institucije i regulativa, leže u nesprovođenju propisa i u neadekvatnom funkcionisanju institucija. Naime, da bi se poboljšala poslovna klima u ovom segmentu, potrebno je obezbedi sprovođenje zakona, otkloniti institucionalne prepreke za jačanje konkurencije i brži prolaz (ulaz/izlaz) kroz tržište kako bi se smanjio negativan uticaj diskriminacije koja je predstavljena kao faktor koji negativno utiče na poslovnu klimu. Srbija polako stvara uslove za održivi ekonomski rast. Posmatrajući kretanje bruto domaćeg proizvoda u protekle četiri godine, sigurno je sebi obezbedila visoku poziciju u regionu

Privatna potrošnja preduzeća i privatne investicije još uvek nisu na zadovoljavajućem nivou. Privatizacija preduzeća u društvenom sektoru i dolazak stranih kompanija su pokrenuli industrijsku proizvodnju i izvoz, tako da ima osnova za očekivanja visokih stopa ekonomskog rasta u nadolazećem periodu. Inflacija, iako u razumnim granicama, svake godine izlazi iz predviđenog intervala i ne dozvoljava brže smanjenje kamatnih stopa. Iako država interveniše u razvoju privatnog sektora malih i srednjih preduzeća, odobravanjem povoljnih kredita za započinjanje poslovanja kod Fonda za razvoj ili direktnim subvencijama, veliki broj preduzeća (naročito mikro i malih) nije u stanju da se održi bez novog zaduživanja, a pri tome poslovne banke su mnogo više okrenute sektoru domaćinstava nego odobravanju kreditnih linija koje su namenjene malim i srednjim preduzećima. Dakle, privatni sektor je potrebno rasteretiti, oslobađajući ga svih onih (ili dela) troškova koji bi bili supstitucija za nove investicije u proizvodnju i kreiranje novih radnih mesta.

Međutim, kada su u pitanju makroekonomski faktori i njihov uticaj na kreiranje poslovnog ambijenta, na osnovu iskazane analize može se zaključiti da je ova grupa faktora veoma blisko povezana sa institucionalnim i regulatornim faktorima, budući da preduzeća prepoznaju kršenje zakona i preteranu birokraciju, kao i prisustvo korupcije kao faktore sa veoma izraženim negativnim uticajem na formiranje i atraktivnost (za strane i domaće investitore) poslovnog okruženja za buduća ulaganja. Nadalje, preduzeća prate rad Vlade i imaju pozitivan stav o uticaju ekonomske politike na poslovnu klimu, ali smatraju da Vlada svoju pažnju treba da usmeri ka procedurama, sprovođenju zakona i suspenziji nelegalnih metoda za ostvarivanje poslovnih rezultata, kako bi se poslovno okruženje dugoročno poboljšalo.

Dakle, gore pomenutim faktorima poslovnog okruženja možemo dodati i one prema kojima poslovnu zajednicu najviše brinu nestabilnost političkog sistema, ponašanje javnih preduzeća i nefer uslovi poslovanja, kao i (ne)funkcionisanje tržišta. Naime, ovi faktori poslovnog okruženja su imali nepovoljan uticaj na opšti nivo poverenja privrednika o poboljšanju poslovne klime u Srbiji.

Imajući u vidu sadašnje naglašene teritorijalne nejednakosti u privrednoj razvijenosti Srbije, strategija ostvarenja njenog bržeg privrednog rasta mora se osloniti na komplementarne strategije regionalnog razvoja. Za promenu tradicionalno slabe pokretljivosti radne snage na makro nivou potreban je visok stepen ulaganja i dovoljno dugo vreme. Stoga se pažnja mora usmeravati na lokalni, odnosno regionalni nivo, odnosno na unapređenje koordiniranog delovanja različitih javnih službi i kroz ostvarenje socijalnog partnerstva. U tom smislu, u organizaciji države, značajna je saradnja lokalne samouprave i regionalnih jedinica Nacionalne službe za zapošljavanje, regionalnih privrednih komora, Agencije za mala i srednja preduzeća na republičkom i regionalnim nivoima, Unije poslodavaca Srbije i lokalnih poslodavačkih organizacija, udruženja privrednika, reprezentativnih sindikata i dr.

Mala i srednja preduzeća danas čine okosnicu privrede razvijenih i mnogih drugih zemalja. U privrednoj strukturi EU ima čak 25 miliona ovih preduzeća u kojima je zaposleno 95 miliona ljudi, što čini 55% od ukupnog broja zaposlenih u privatnom

sektoru. Svi ekonomski i politički potezi u ovim zemljama, respektuju ovaj sektor sa ciljem da očuvaju njegov dinamičan rast, što u krajnjem obračunu omogućava veću zaposlenost, a i time i visok standard građana.

Sistematsko rešavanje tekućih problema u našoj privredi kao celini, pod vodstvom države u praksi bi svakako omogućilo formiranje jasnog i sve snažnijeg trenda povećavanja broja malih firmi, zatim podizanja njihove ekonomske efektivnosti, kao i na tim osnovama stvorenog značajnog obima novih radnih mesta za smanjivanje velike društvene nezaposlenosti u našoj zemlji. Na ovo upućuju postulati savremene teorije tržišnog privređivanja, kao i praktična iskustva nekih malih zemalja, koje su na taj način siromaštvo zamenile uspešnim razvojem. Implicitno tome, sa ovakvim razvojem našeg samostalnog preduzetništva ostvario bi se njegov sve važniji doprinos daljoj uspešnoj tržišnoj transformaciji čitave naše privrede i njenom lagodnijem i adekvatnijem uključivanju u savremenu međunarodnu podelu rada. Naravno, sve ovo bi se u praksi kauzalno odrazilo na prevazilaženje sadašnjeg siromaštva i jačanja društvenog standarda u Srbiji.

LITERATURA

1. Antevski, M., Liberalizacija trgovne u jugoistočnoj Evropi, Poslovna politika, 2002.
2. Bejatović, M., Akcionarstvo i portfolio, privredna akademija, Novi Sad, 2008.
3. Bejatović, M., Finansije i finansijsko pravo, Aperion, banja Luka, 2009.
4. Beslać, M., Obim SDI u JIE I privreda SCG, Ekonomski anali br 168, januar 2006.– mart 2006.
5. Burić Z., Institucionalni investitori na finansijskom tržištu, Borba, Beograd, 1998.
6. Casson, M. – «Multinationals and World Trade» (London, Allen & Unwin, 1986), u knjizi, Vidas-Bubanja M. – «Metode i determinante stranih direktnih investicija», Beograd, IEN, 1998.
7. Casson, M. and Pearce, R.D. – «Intrafirm Trade and Developing Countries», Mcmillan, London, 1998.
8. Đurić, D., Prekrajac, Z., Vidas-Bubanja, Međunarodna ekonomija, Institut ekonomskih nauka Beograd, 2000.
9. Grimwade.N. «International Trade: New Patterns of Trade, Production and Investment», London, 1989
10. Ilić B., Makroekonomija, Viša poslovna škola Čačak, 2005.
11. Izveštaji Ministarstva Finansija, Beograd, 2006.
12. Izveštaji Ministarstva za ekonomske odnose sa inostranstvom, 2006.
13. Izveštaji Narodne Banke Srbije, Beograd, 2006.
14. Jefferson Institute, Konkurentnost privrede Srbije 2006, Jefferson Institute, Beograd, 2006.
15. Kolde, E.J. «International Business Enterprises», Prentice Hall, London, 1993.
16. Kovačević, R. Strane direktne investicije i njihova uloga u procesu tranzicije, Tržište, novac, kapital, januar-mart 2001.
17. Lall. S. «Transfer Pricing by Multinational Manufacturing Firms»; Oxford Bulletin, 1993.

18. Maksimović, LJ. Globalizacija i tokovi stranih direktnih investicija, Poslovna politika, Nacionalna strategija pridruživanju i pristupanju EU, 2002.
19. Marković, N., Preduzetništvo, Cekom books, Novi Sad, 2008.
20. Milisavljević, M., Hanić, H., Strategija transformacije velikih preduzeća u uslovima globalizacije, Ekonomski fakultet, Beograd, 1999.
21. Ognjanović V., Zajednička ulaganja, Vojna štamparija, Beograd, 2000.
22. Pareto kriterijum efikasnosti, «Ekonomski rečnik, Beograd, Ekonomski fakultet, 2001.
23. PKS, Investicije u privredu Srbije, Centar za razvoj, restrukturiranje i privatizaciju, 2006.
24. Popović, T., Osnove tranzicije i program privatizacije (Slučaj Jugoslavije), Institut ekonomskih nauka Beograd, 1996.
25. Susan P.Daglas-C.Samuel Craig, Globalna marketingstrategija. Beograd, 2008.
26. Vidas-Bubanja M, Strane direktne investicije, Institut ekonomskih nauka, Dželetović, M. Kurs dinara i monetarna stabilizacija, Ekonomski fakultet, Beograd, 2003.
27. Vidas-Bubanja M., Kako privući strani kapital, zbornik radova, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 2000.
28. Vidas-Bubanja M., Metode i determinante stranih direktnih investicija, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1998.
29. Zbornik radova, 2002. Menadžment u novom okruženju, FON Beograd Prof.dr Kostadin Pušara, Međunarodne finansije, Verzal press Beograd, 2000
30. Zbornik radova, Izazovi razvoja na prelazu u XXI vek, Institut ekonomskih nauka, Beograd, 1999.
31. Zec, M., Živković, B., Tranzicija realnog i finansijskog sektora, Institut ekonomskih nauka Beograd, 1997.

Korišćeni internet sajtovi:

www.viadars.net

www.gsr-rs.org

www.abrs.net www.ifg.org

www.efos.hr

www.cek.ef.uni-lj.si

www.economist.co.rs

www.globalization.about.com

www.pkj.co.rs

www.NBS.rs- Narodna banka Srbije

www.mfin.gov.rs, - Ministarstvo Finansija Republike Srbije

www.priv.rs - Agencija za privatizaciju Republike Srbije

www.sip.asr.gov.yu- Agencija za promociju izvoza i investicije si\gov.rs

www.imf.org- Međunarodni monetarni fond

www.worldbank.org- Svetska banka

www.bra.gov.rs- Agencija za osiguranje depozita

www.securities.com- baza ekonomskih podataka

Časopisi:

Ekonomist magazin,

The WHITE BOOK - Foreign Investor Council- Savet stranih Investitora

World Bank- Annual report

Službeni glasnik

The Economist

PRILOG

Anketa

1. Verujem da je država dovoljno stabilna, pa se ne mogu ponoviti godine galopirajuće inflacije (1992/1993)
2. Razvoj malih i srednjih preduzeća čini okosnicu unapređenja privrede Srbije
3. Osnovni uzrok skromnog prijema novih radnika u radni odnos je nestašica investicionih sredstava
4. Osnovni uzrok skromnog prijema novih radnika u radni odnos su prevelika poreska opterećenja
5. Informisanje građanstva o suštini i karakteru tržišnih uslova privređivanja je nedovoljno
6. Tekuća visoka nezaposlenost je najveći socijalni problem u Srbiji
7. Suzbijanje sive ekonomije ostavilo bi veliki broj građana bez sredstava za život
8. Država treba da suzbije sve sive tokove novca bez obzira na socijalne posledice
9. Upoznat/a sam sa Vladinim planom i programom regionalnog razvoja za kreditiranje malih i srednjih preduzeća
10. Kvalifikovanost radne snage je u neskladu sa zahtevima tržišta
11. Sistematsko školovanje za preduzetništvo podiglo bi nivo kvalifikovanosti radne snage na potreban nivo
12. Uslovi kreditiranja privrede od strane poslovnih banaka izuzetno su povoljni
13. Poreske olakšice za startovanje sopstvenog biznisa su izuzetno povoljne
14. korupcija predstavlja ozbiljnu kočnicu za priliv stranih investicija u Srbiju
15. Komplikovani „birokratski aparat” Srbije odbija strane investitore

BIOGRAFIJA

Milovanović Zarija, rođen 29.03.1959. godine u Kuršumliji od oca Tomislava i majke Radojle (devojačko Marković). Oženjen suprugom Snežanom sa kojom ima sinove Gregora, Igora i Tomu.

Obrazovanje: 1964. godine porodica Milovanović se seli u Beograd gde Zarija završava osnovnu i srednju medicinsku školu – smer zubni tehničar. Svoje školovanje nastavlja na Višoj turističkoj školi – smer ekonomista. 2006. godine diplomirao je na Fakultetu za menadžment u Novom Sadu na smeru – operativni menadžment. 2007. godine upisuje master studije na istom. 2008. dobija zvanje mastera.

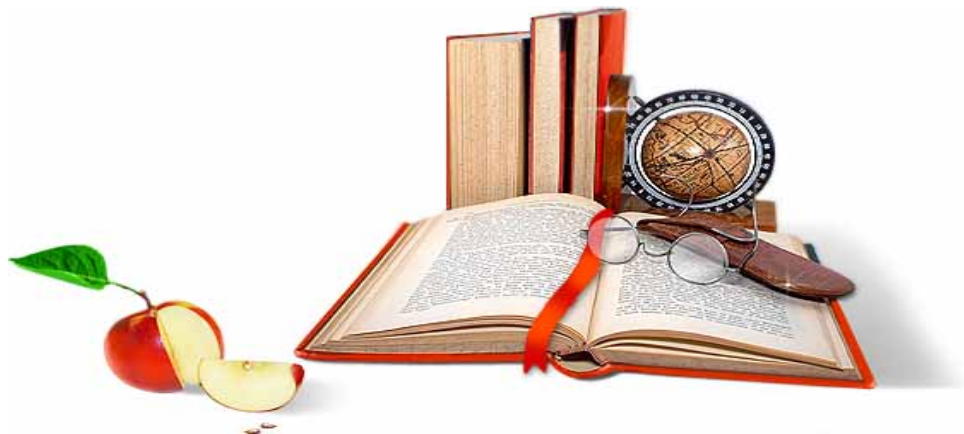
Karijera: 1982. godine odslužio vojni rok u Novom Sadu, a potom se zapošljava na Stomatološkom fakultetu u Beogradu.

1993. godine osniva privatno preduzeće «ZAK», čija je osnovna delatnost bila uvoz deficitarne robe u metalnoj industriji i građevinarstvu. 1999. godine preduzeće «ZAK» proširilo je svoju delatnost na izgradnju stambeno-poslovnih objekata i na investiranje u građevinarstvu.

Hobi: Voli sport, rekreativno se bavi atletikom i plivanjem.

BESPLATNI GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RAD.

**RADOVI IZ SVIH OBLASTI, POWERPOINT PREZENTACIJE I DRUGI EDUKATIVNI
MATERIJALI.**



WWW.SEMINARSKIRAD.ORG

WWW.MATURSKIRADOVI.NET

WWW.MATURSKI.NET

WWW.SEMINARSKIRAD.INFO

WWW.MATURSKI.ORG

WWW.ESSAYSX.COM

WWW.FACEBOOK.COM/DIPLOMSKIRADOVI

NA NAŠIM SAJTOVIMA MOŽETE PRONAĆI SVE, BILO DA JE TO **[SEMINARSKI](#)**, **[DIPLOMSKI](#)** ILI **[MATURSKI](#)** RAD, POWERPOINT PREZENTACIJA I DRUGI EDUKATIVNI MATERIJAL. ZA RAZLIKU OD OSTALIH MI VAM PRUŽAMO DA POGLEDATE SVAKI RAD, NJEGOV SADRŽAJ I PRVE TRI STRANE TAKO DA MOŽETE TAČNO DA ODABERETE ONO ŠTO VAM U POTPUNOSTI ODGOVARA. U BAZI SE NALAZE **[GOTOVI SEMINARSKI, DIPLOMSKI I MATURSKI RADOVI](#)** KOJE MOŽETE SKINUTI I UZ NJIHOVU POMOĆ NAPRAVITI JEDINSTVEN I UNIKATAN RAD. AKO U **[BAZI](#)** NE NAĐETE RAD KOJI VAM JE POTREBAN, U SVAKOM MOMENTU MOŽETE NARUČITI DA VAM SE IZRADI NOVI, UNIKATAN SEMINARSKI ILI NEKI DRUGI RAD RAD NA LINKU **[IZRADA RADOVA](#)**. PITANJA I ODGOVORE MOŽETE DOBITI NA NAŠEM **[FORUMU](#)** ILI NA **MATURSKIRADOVI.NET@GMAIL.COM**

Mr. Snježana Brkić
Mr. Eldin Mehić
Vanja Kenjić

Uputstvo za izradu seminarskog i diplomskog rada

**UPUTSTVO ZA IZRADU
SEMINARSKOG I DIPLOMSKOG RADA**

Autori:

Mr. Snježana Brkić
Mr. Eldin Mehić
Vanja Kenjić, dipl. komp. i dipl. bibl.

Izdavač:

Ekonomski fakultet u Sarajevu

Glavni i odgovorni urednik:

Dekan
Prof. dr. Muris Čičić

Urednik:

Prof. dr. Hasan Muratović

Recenzenti:

Prof. dr. Nenad Brkić
Prof. dr. Nijaz Bajgorić

Godina izdanja:

2006.

CIP- Katalogizacija u publikaciji
Nacionalna i univerzitetska biblioteka
Bosne i Hercegovine, Sarajevo

001.81 (083.1)

BRKIĆ, Snježana

Uputstvo za izradu seminarškog i diplomskog
rada / Snježana Brkić, Eldin Mehić, Vanja Kenjić.
- Sarajevo : Ekonomski fakultet, 2006. – 42 str. ;
30 cm

Bibliografija: str. 41-42 ; bibliografske i druge
bilješke uz tekst

ISBN 9958-605-81-3

1. Mehić, Eldin 2. Kenjić, Vanja

COBISS.BH-ID 14862342

„... U profesionalnom i poslovnom životu ima danas malo oblasti u kojima, pored ostalog, nije nužna, ili bar dobrodošla, sposobnost i vičnost prikupljanja informacija, razvijanja ideja i dobrog pisanja.“ (Midhat Šamić)

PREDGOVOR

Poznavanje metodologije i tehnike izrade stručnih radova, te vještina dobrog pisanja, odlike su visokoobrazovanih stručnjaka različitih profila. Ta znanja i vještine počinju se sticati i razvijati već tokom studija na visokoškolskim ustanovama, budući da se svrha studiranja ogleda i u razvijanju sposobnosti samostalnog pisanja radova koji će zadovoljiti osnovne standarde date naučne oblasti. Iz tog razloga izrada stručnih – prvenstveno seminarskih i diplomskih - radova¹ jedna je od obaveza studenata na dodiplomskom studiju Ekonomskog fakulteta u Sarajevu.

Dosadašnja praksa na našem fakultetu pokazala je, međutim, da se studenti prilikom pisanja radova suočavaju sa nizom poteškoća koje su najčešće posljedica nepoznavanja osnovnih metodoloških i tehničkih pravila. Iako je postupak izrade naučnog i stručnog rada opisan u brojnim djelima, studenti ta djela zbog njihove opširnosti i uopštenosti nerado čitaju. Rezultat je znatan broj nekonzistentnih, metodološki nekorektnih i tehnički neuređenih radova koji, da bi dostigli zadovoljavajući nivo kvaliteta i bili prihvaćeni, zahtijevaju značajan dodatni angažman i mentora i studenata. Stoga se ukazala potreba za jednim kraćim uputstvom za izradu seminarskih i diplomskih radova, koje bi bilo posebno prilagođeno studentima dodiplomskog studija ekonomije i biznisa.

Prihvatili smo se zahtijevnog zadatka pripreme Uputstva u želji da pomognemo i studentima i njihovim mentorima: studentima - da steknu i unaprijede znanja i vještine u pisanju stručnih radova koja će im omogućiti brzo i uspješno izvršavanje te vrste obaveza tokom studija, ali poslužiti i kasnije, kada se počnu baviti svojom profesijom; mentorima - da se posvete onom bitnom u radovima, njihovom sadržaju, umjesto da svaki put studente iznova upućuju na osnovna metodološka i tehnička pravila izrade rada.

¹ Studenti koji studiraju po novom konceptu studiranja ECTS, susreće se sa potrebom izrade i drugih vrsta studentskih radova. Izrada tih radova je predmet posebnog uputstva koje je u pripremi.

Pri izradi Uputstva koristili smo relevantne i aktuelne izvore - kako djela priznatih stručnjaka iz oblasti metodologije, tako i uputstva za izradu stručnih radova koja su u upotrebi na fakultetima društvenih nauka u zemlji i inostranstvu. U tim izvorima pronašli smo mnoga korisna pravila, objašnjenja i savjete koja smo zatim ugrađivali u naše uputstvo, nastojeći ih pri tome što je moguće više pojednostaviti i prilagoditi. To je naš posao učinilo još složenijim, ali smo smatrali da je naša obaveza i odgovornost da pokušamo napraviti djelo koje će se čitati i koje će biti nadasve korisno onima kojima je namijenjeno, što je značilo da ga moramo koncizno, jednostavno i jasno napisati.

Na kraju, željeli bismo se zahvaliti svima onima koji su na razne načine doprinijeli da Uputstvo bude napisano i objavljeno: Upravi Fakulteta – Dekanu Prof. dr. Murisu Čičiću, Prodekanu za nastavu i naučno-istraživački rad Van. prof. dr. Nenadu Brkiću i Prodekanu za materijalno-finansijska pitanja Van. prof. dr. Veljku Trivunu, rukovodiocu Bibliotečko Informacionog centra Fakulteta gospođi Biserki Sabljaković, rukovodiocu Službe za rad sa studentima gospođi Almi Vranić i Izdavačkoj djelatnosti Fakulteta. Nadamo se da će ovaj naš zajednički poduhvat biti uspješan - da će Uputstvo ispuniti svoju svrhu i biti od koristi kolegama nastavnicima i brojnim generacijama naših studenata.

Autori

S A D R Ž A J

PREDGOVOR

1. UVOD	2
2. STRUČNI RADOVI NA DODIPLOMSKOM STUDIJU	4
2.1. Seminarski rad	4
2.2. Diplomski rad	5
3. PRIPREME ZA IZRADU RADA	5
3.1. Izbor oblasti i teme	5
3.2. Izbor i korištenje literature	6
3.3. Formulisanje naslova rada	8
3.4. Određivanje strukture rada	8
3.5. Uloga mentora	8
4. OSNOVNI ELEMENTI RADA	9
4.1. Naslovna stranica	9
4.2. Predgovor	9
4.3. Sadržaj	10
4.4. Uvod	10
4.5. Razrada teme	12
4.6. Zaključak	14
4.7. Literatura	14
5. PISANJE TEKSTA I TEHNIČKA OBRADA RADA	15
5.1. Korice i naslovna stranica	15
5.2. Sadržaj	15
5.3. Pisanje teksta	20
5.4. Citiranje i parafraziranje	23
5.5. Plagijarizam	24
5.6. Referenciranje	25
5.6.1. Bibliografski (referensni) sistemi	25
5.6.1.1. „Autor-datum“ sistem referenciranja	26
5.6.1.2. Numerički sistem referenciranja	26
5.7. Ilustracije	29

5.8. Prilozi	32
5.9. Popis korištene literature	32
5.10. Popis ilustracija i priloga	36
5.11. Numerisanje stranica	36
5.12. Prijelom, štampanje i uvezivanje rada	36
6. PRIJAVA, PREDAJA I ODBRANA RADA	37
6.1. Prijava, predaja i odbrana seminarskog rada	37
6.2. Prijava, predaja i odbrana diplomskog rada	38
6.2.1. Prijava rada	38
6.2.2. Predaja rada	39
6.2.3. Odbrana rada	39
LITERATURA	42

1. UVOD

U Uputstvu za izradu seminarskog i diplomskog rada izložene su osnove metodologije i tehnike izrade stručnih radova na dodiplomskom studiju, kao i formalne procedure prijave, predaje i odbrane tih radova koje se primjenjuju na Ekonomskom fakultetu u Sarajevu. Uputstvo za izradu seminarskog i diplomskog rada koncipirano je tako da postepeno vodi studente kroz čitav postupak – od trenutka kada izaberu temu rada do trenutka kada rad bude prihvaćen odnosno odbranjen. Da bi se na jednostavan i razumljiv način objasnilo kako nastaje dobar studentski stručni rad, uvrštena su detaljna objašnjenja i korišteni brojni primjeri izrade pojedinih dijelova rada. Pri tome se nastojalo odgovoriti upravo na ona pitanja i dileme sa kojima se studenti najčešće suočavaju, kada se prihvate ovog zahtijevnog zadatka.

Uputstvo počinje od definicije i svrhe seminarskog i diplomskog rada, ukazujući pri tome na njihove sličnosti i razlike. Budući da postoje brojne sličnosti između seminarskog i diplomskog rada, postupak njihove izrade je većim dijelom identičan. Iz tog razloga su u ovom uputstvu mnogi dijelovi postupka izrade zajednički izloženi za obje vrste rada, dok su posebno obrađeni samo oni dijelovi postupka izrade, prijave i odbrane koji se razlikuju za navedene radove i u kojima dolaze do izražaja njihove specifičnosti. Postupak kod završnog seminarskog rada koji na kraju studija pripremaju studenti VI stepena (dvogodišnja Poslovna škola) ne pominje se posebno u Uputstvu, zato što je taj postupak gotovo identičan opisanom postupku kod diplomskog rada.

U nastavku Uputstva, u trećem poglavlju, detaljno su opisane neophodne pripreme za pisanje rada, sa namjerom da se studenti upute kako da izaberu odgovarajuću temu, da pronađu i koriste relevantnu literaturu i da odrede okvirni sadržaj rada. Četvrto poglavlje posvećeno je definisanju osnovnih elemenata seminarskog i diplomskog rada, kao što su naslovna strana, sadržaj, uvod, glavni dio, zaključak i dr., kao i detaljnom objašnjavanju načina njihove izrade.

Kako nije dovoljno samo dobro napisati rad, već ga treba učiniti preglednim, gramatički i pravopisno korektnim, tehnički uređenim, u petom poglavlju je izložen način pisanja i tehničke obrade rada. Pridržavanjem navedenih tehničkih pravila postiže se da dobro napisan rad dobije dodatnu vrijednost; i suprotno - neuvažavanje tih pravila može umanjiti kvalitet dobro napisanog rada.

Konačno, u završnom poglavlju su za svaku vrstu rada detaljno opisane važeće procedure prijave, predaje i odbrane. U praksi može doći do manjih odstupanja od opisanih postupaka, posebno u pogledu procedura vezanih za seminarski rad koje su manje formalizirane, jer su pojedina pitanja u nadležnosti predmetnog nastavnika odnosno mentora i nisu striktno regulisana fakultetskim ili univerzitetskim pravilima.

Ovaj kratki pregled Uputstva imao je za svrhu da ukaže na njegovu sveobuhvatnost i sistematičnost, te značaj njegove primjene za studente. Uvjereni smo da će dosljedna primjena Uputstva omogućiti lakšu i bržu izradu sadržajno konzistentnog, metodološki ispravnog i tehnički uredenog stručnog rada, kao i njegovu uspješnu odbranu.

2. STRUČNI RADOVI NA DODIPLOMSKOM STUDIJU

Stručni rad predstavlja vrstu pisanog rada koji sadrži korisne priloge iz domena određene struke. Stručni rad ne mora biti izvorno istraživanje i ne mora sadržati nove, originalne naučne spoznaje i rezultate. Njegova osnovna svrha sastoji se u prikupljanju i tumačenju već poznatih činjenica, informacija, stavova i teorija, na način koji doprinosi širenju naučnih spoznaja, razvijanju novih pristupa u interpretaciji i primjeni postojećih naučnih rezultata i prilagođavanju tih rezultata potrebama savremene teorije i prakse.

Postoji više vrsta stručnih radova, ali će naše izlaganje biti usmjereno na dvije vrste stručnih radova sa kojima se najčešće susreću studenti dodiplomskog studija:

- a) seminarski rad, i
- b) diplomski rad.

2.1. Seminarski rad

Seminarski rad je stručni rad koji sadrži samostalnu stručnu obradu određene tematike iz nastavnog programa na dodiplomskom studiju. Svrha seminarskog rada je u proširivanju i produbljivanju teoretskog i praktičnog znanja iz određene oblasti, razvijanju sposobnosti korištenja različitih izvora podataka, te usavršavanju vještine pisanja.² Izradom seminarskog rada student stiče prva iskustva u pisanju stručnih i naučnih radova. Iz tog razloga seminarski rad treba shvatiti, između ostalog, i kao svojevrsnu vježbu za predstojeću izradu složenijeg i obimnijeg studentskog djela – diplomskog rada. „Važnija razlika u svrsi jednih i drugih radova jest u tome da se kod seminarskih radova studenti još uvijek vježbaju pisanju, a kod diplomskih radova student mora dokazati da je vježba bila uspješna...”³

Tokom dodiplomskog studija student se susreće sa potrebom izrade najmanje dva seminarska rada iz različitih predmeta. Prema postojećim Pravilima Ekonomskog fakulteta u Sarajevu (član 98.), studenti treće i četvrte godine studija dužni su da u svakoj od navedenih godina izrade po jedan seminarski rad iz predmeta koji sami

² Ratko Zelenika, *Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela*, Treće izmijenjeno i dopunjeno izdanje, (Rijeka: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, 1998.), p. 260

³ Alan Uzelac, Aleksandra Korać i Marko Petrak, *Upute za izradu studentskih pisanih radova: Seminarski i diplomski radovi*, (Zagreb: Pravni fakultet u Zagrebu, 2001.), p. 22

odaberu. Prema novom ECTS konceptu studiranja, moguće je da se ukaže potreba izrade više seminarskih radova iz različitih predmeta na svakoj godini studija. Odluku o tome da li seminarski rad predstavlja obavezan dio provjere znanja na određenom predmetu i koliko utiče na formiranje studentove konačne ocjene, donosi svaki predmetni nastavnik samostalno i objavljuje u okviru *syllabusa* (programa) datog predmeta.

2.2. Diplomski rad

Diplomski rad je samostalan stručni rad u kojem student pod vođstvom mentora obrađuje određenu temu sa teorijskog, praktičnog ili teorijsko-praktičnog aspekta.⁴ Diplomski rad sličan je po mnogim svojim karakteristikama seminarskom radu; razlika je u tome što je tematika koja se obrađuje u diplomskom radu složenija i zahtjevnija, metodološki pristup izraženiji, a obim rada obično dva puta veći. Izradi diplomskog rada student po pravilu pristupa nakon što je položio sve ispite, izradio obavezne seminarske i druge radove, te izvršio druge obaveze predviđene nastavnim planom i programom studija.

3. PRIPREME ZA IZRADU RADA

3.1. Izbor oblasti i teme

Student samostalno bira nastavni predmet iz kojeg namjerava izraditi seminarski ili diplomski rad. Uslov je jedino da se radi o predmetu koji student pohađa na III odnosno IV godini studija (za seminarski rad), odnosno o predmetu koji je student tokom studija položio (za diplomski rad). Kad je u pitanju izrada seminarskog rada, nije neophodno da je student položio ispit iz odabranog predmeta, ali je poželjno da posjeduje izvjesno teorijsko predznanje o oblasti o kojoj želi pisati.

Pri izboru predmeta afinitet studenta prema određenoj naučnoj odnosno stručnoj oblasti je od presudnog značaja. Student treba da se odluči za predmet koji ga posebno interesuje, jer će tada biti više motivisan da se posveti istraživanju i pisanju, što je neophodan preduslov da rad brzo, lako i uspješno napiše.

⁴ R. Zelenika, op.cit., p. 264

Nakon što je izabrao predmet, student pristupa izboru odnosno definisanju teme rada. Tema rada može biti razrada određenog teorijskog pitanja, praktično istraživanje određene pojave ili analiza slučaja iz prakse. Izbor teme seminarskog ili diplomskog rada u okviru odabranog nastavnog predmeta može se obaviti na dva načina, zavisno od pravila koja je predmetni nastavnik/saradnik objavio za dati predmet: student može izabrati temu sa unaprijed objavljene liste tema ili može samostalno definisati i predložiti neku drugu temu. U svakom slučaju, neophodno je studentu omogućiti da u što većoj mjeri aktivno učestvuje u izboru teme.

U slučaju da student samostalno definiše i predlaže temu, neophodno je da uzme u obzir određene kriterije. Tema treba da bude:

- atraktivna i interesantna,
- relevantna za datu oblast,
- aktuelna,
- podobna za obradu (sa stanovišta dostupnosti izvora i vremena za obradu),
- precizno definisana (ni preuska niti preširoka),
- konkretna (ne apstraktna ili uopštena).

3.2. Izbor i korištenje literature

Prije definiranja samog naslova rada potrebno je pregledati i istražiti dostupnu literaturu. Pod dostupnom literaturom podrazumijeva se bilo koji oblik pisane ili elektronske građe kojoj student ima pristup i koju može koristiti pri izradi seminarskog ili diplomskog rada. Istraživanje treba započeti na osnovu bazične, relevantne literature i preporuka koje student dobije od mentora. Dostupna literatura ne smije biti jedina odrednica pri odabiru teme i naslova rada, ali se ipak mora voditi računa i o njenoj raspoloživosti.

Prva instanca daljnjeg istraživanja, nakon dobivenih preporuka mentora, je Bibliotečko informacijski centar Ekonomskog fakulteta (u daljnjem tekstu: BIC). BIC posjeduje tri vrste kartičnih kataloga: abecedni, predmetni i mjesni (topografski). Pronalaskom tražene kartice student treba preuzeti signaturu (desni gornji dio kartice) i na osnovu nje tražiti od osoblja BIC-a informaciju o tome da li je tražena publikacija dostupna za korištenje. Ukoliko student nije u mogućnosti posjetiti BIC, a zanima ga da li se određena publikacija nalazi u knjižnom fondu, može konsultovati link BIC-a

pod nazivom „Bilteni prinova“. Bilten prinova izlazi šestomjesečno i predstavlja spisak svih publikacija koje su kupljene i nalaze se u knjižnom fondu BIC-a.

Nakon pronalaženja osnovne literature u katalogima BIC-a, student može započeti sa daljnjim istraživačkim radom. U istraživanju može koristiti slijedeće referentne i dostupne oblike bibliotečke građe: knjige (monografije), članke iz časopisa, zbornike sa konferencija i savjetovanja, državne i statističke publikacije, novine, teze i disertacije, Internet (baze podataka sa elektronskim časopisima), publikacije međunarodnih institucija, CD-ROM, magazine i sl. Od sredine 2005. godine reaktiviran je bibliotečki informacioni sistem COBISS za Univerzitet u Sarajevu i BiH u cjelini (www.cobiss.ba). Studenti mogu pretraživati OPAC (Open Public Available Cataloge) COBISS, koji predstavlja javno dostupan katalog za pretraživanje publikacija.

Na web stranici Fakulteta (<http://www.efsa.unsa.ba>), pod linkom Biblioteka studenti mogu pogledati sve tekuće časopise koji su u BIC-u dostupni u štampanoj formi. Ukoliko student želi dodatno proširiti svoj rad relevantnim i inoviranim informacijama poželjno je posjetiti neke od postojećih baza podataka (EBSCO, Emerald, ScienceDirect, WoS, EconLit, ABI/Inform, Scopus) na koje Ekonomski fakultet ostvaruje pravo pristupa. Preko linka biblioteke student može posjetiti i besplatne baze podataka kao što su DOAJ i REPEC. Od početka 2005. godine, studenti i nastavno osoblje Fakulteta imaju osiguran pristup ovim online bazama i elektronskim časopisima. Pristup bazama omogućen je preko IP adrese Fakulteta, što znači da se preko bilo kojeg računara unutar zgrade Fakulteta može pristupiti ovim bazama podataka. Web adrese za pristup mogu se naći na linku BIC-a. Za daljnje samostalno istraživanje student se može koristiti i običnim pretraživanjem Interneta uz pomoć poznatih pretraživača kao što su (<http://www.scirus.com>, <http://www.google.com> i dr.). U ovom slučaju posebna pažnja se mora obratiti na pouzdanost pojedinih izvora, relevantnost i tačnost dostupnih podataka, kao i na stručnost autora datog izvora.

Nakon prikupljanja potrebne literature student treba izvršiti selekciju materijala i koristiti samo onu literaturu koja je od značaja za obradu određene teme. Relevantne informacije se lako mogu pronaći uz pomoć sadržaja knjige, predmetnih odrednica i indeksa.

Veoma je važno da za vrijeme pregledanja i čitanja materijala i publikacija student pravi zabilješke. Posebno napominjemo da je potrebno odmah zapisati

bibliografske detalje svakog konsultovanog izvora kao što su: ime autora, naziv djela, izdanje, izdavač, mjesto i godina izdanja i sl. radi lakšeg sastavljanja popisa literature.

3.3. Formulisanje naslova rada

Naslov mora upućivati na osnovni sadržaj rada. Ukoliko naslov nije preuzet sa unaprijed objavljene liste tema, student ga treba formulisati u saradnji sa mentorom, vodeći računa da naslov bude kratak, jasan, precizan, privlačan, inventivan i informativan.⁵

Iako naslov predstavlja prvu informaciju koju čitalac dobija o radu, naslov se vrlo često formuliše posljednji. Obično se na početku izrade rada daje tzv. radni naslov koji se kasnije može izmijeniti.

3.4. Određivanje strukture rada

Nakon prvog pregleda prikupljene literature potrebno je sačiniti teze koje će predstavljati osnovu za pisanje rada. Teze odražavaju strukturu budućeg rada i istovremeno predstavljaju plan njegove izrade. U ovoj fazi se utvrđuju: redoslijed izlaganja tematike, svi dijelovi i poddijelovi rada, te prostor koji će pojedinim dijelovima biti posvećen u radu. U toku izrade rada, kada student na osnovu detaljnog proučavanja literature i konsultacija sa mentorom stekne bolji uvid u problematiku o kojoj piše, moguće je da dođe do djelimične izmjene prvobitno sačinjene strukture.

3.5. Uloga mentora

Mentor ima izuzetno značajnu ulogu u svim fazama izrade rada. Povremene konsultacije sa mentorom mogu značajno ubrzati proces izrade i doprinijeti kvalitetu rada. Dužnost mentora je da pomogne studentu pri izboru teme, da preporuči izvore koje će koristiti i da ga uputi na metodologiju koju treba primijeniti. Mentor će takođe, u slučaju da se ukaže potreba, pomoći studentu u koncipiranju strukture rada, formulisanju naslova i rješavanju određenih dilema i poteškoća koje se mogu pojaviti prilikom istraživanja ili razrade odabrane tematike.

⁵ R. Zelenika, op.cit., p. 455

4. OSNOVNI ELEMENTI RADA

4.1. Naslovna stranica

Naslovna stranica je prva stranica rada koja treba da pruži osnovne podatke o autoru i radu. Iz tog razloga naslovna stranica obavezno treba da sadrži slijedeće elemente:

- ime i prezime autora/studenta,
- broj indexa,
- naslov rada,
- naznaka vrste rada - „seminarski rad“ ili „diplomski rad“,
- naziv visokoškolske institucije (fakultet i univerzitet),
- naziv predmeta,
- akademska titula, ime i prezime mentora,
- mjesto, mjesec i godina predaje rada.

Ne preporučuje se na naslovnoj stranici navoditi druge podatke, niti stavljati bilo kakve ilustracije. Obavezni elementi treba da budu na odgovarajući način raspoređeni na naslovnoj stranici. Naslovna stranica ne označava se rednim brojem.

Diplomski rad dodatno sadrži vanjsku ili omotnu stranicu, odnosno korice koje dolaze prije naslovne stranice. Na koricama se navode slijedeći podaci:

- ime i prezime autora/studenta,
- naslov rada,
- naznaka „diplomski rad“,
- mjesto, mjesec i godina predaje rada.

4.2. Predgovor

Predgovor nije obavezan dio ni seminarskog niti diplomskog rada. Po pravilu, predgovor je svojstven radovima i djelima koji su znatno većeg obima nego stručni radovi na dodiplomskom studiju. Ukoliko rad sadrži predgovor, mjesto predgovora je na samom početku rada poslije naslovne stranice.

Predgovor predstavlja „preliminarno objašnjenje značenja i motiva djela“⁶. U predgovoru autor obično navodi motive i razloge zbog kojih se opredijelio da piše o određenoj temi, ukazuje na ciljni auditorijum kojem je rad namijenjen, opisuje uslove i prilike u kojima je rad nastao, objašnjava eventualne poteškoće i ograničenja na koja je nailazio tokom izrade rada, te na kraju izražava zahvalnost onima koji su mu pružili pomoć u radu.

Ukoliko se student ipak odluči da u svoj rad uvrsti predgovor, predgovor treba biti srazmjeran obimu rada, što znači da ne treba biti duži od jedne stranice teksta.

4.3. Sadržaj

Sadržaj je obavezan dio svakog stručnog rada. Sadržaj predstavlja sistematizovan pregled strukture rada koji pruža osnovnu informaciju o dijelovima rada i mjestu na kojem se oni nalaze u radu.

Elementi sadržaja su:

- glavni naslovi i podnaslovi,
- numeracija naslova i podnaslova (treba biti ista kao u tekstu rada),
- redni brojevi početnih stranica svih dijelova rada.

Za stručne radove manjeg obima kao što su seminarski i diplomski radovi, sadržaj ne treba da ima više od četiri do pet glavnih naslova.

Sadržaj se najčešće nalazi na početku rada - prije uvoda, a poslije predgovora (ako rad ima predgovor) ili poslije naslovne stranice (ako rad nema predgovor).

4.4. Uvod

Tekst seminarskog i diplomskog rada obavezno započinje uvodom. Cilj uvoda je da kod čitaoca pobudi interesovanje i da ga preliminarno upozna sa tematikom koja se obrađuje u radu. Uvod stoga treba da bude kratak (jedna do dvije stranice teksta), jezgrovit, jasan, informativan i interesantan.

⁶ Tomislav Salitrežić i Miroslav Žugaj, *Uvod u znanstvenoistraživački rad*, III izdanje (Varaždin: Fakultet organizacije i informatike, 1982.), p. 284

Mišljenja o sadržaju uvoda nisu sasvim usaglašena, ali se većina autora slaže da treba nastojati da se uvodnim razmatranjima obuhvate slijedeći elementi:

- definisanje problema i predmeta istraživanja,
- određivanje osnovnog cilja istraživanja,
- postavljanje osnovne hipoteze i eventualno pomoćnih hipoteza,
- navođenje metoda primijenjenih u istraživanju,
- opisivanje sadržaja pojedinih dijelova rada,
- ocjenjivanje dosadašnjih istraživanja u datoj oblasti,
- navođenje osnovnih izvora informacija,
- ukazivanje na teorijski i praktični značaj obrade izabrane tematike.

Ukoliko rad nema predgovor, uvod dodatno sadrži elemente koji se obično navode u predgovoru i o kojima je prethodno bilo govora.

Premda se nalaze na samom početku rada, predgovor i uvod se po pravilu pišu posljednji, kada su ostali dijelovi rada već napisani.

Ukoliko se rad ne sastoji u čisto teorijskom objašnjavanju određene tematike, već se zahtijeva preduzimanje istraživanja, uvod treba da sadrži i kratke metodološke napomene.

Metodološke napomene:

Zadatak koji stoji pred studentom jeste rješavanje određenog problema u izabranoj stručnoj oblasti; stoga istraživanje počinje formulacijom problema. Problem treba formulisati u obliku pitanja. Sve ono što slijedi je traženje pravog odgovora na to pitanje.

Primjer problema istraživanja:

Da li se i po čemu savremeni regionalizam razlikuje od ranijih regionalizama u ekonomskoj istoriji?

Cilj istraživanja se uvijek mora vezati uz postavljeni problem. Cilj istraživanja je da se otkrije ono što smo definisali kao nepoznato, kao problem. Cilj može biti pragmatički – da se ustanove koristi koje mogu proizaći iz rezultata istraživanja, ili može biti naučni – da se pruži opšti uvid u neku pojavu ili proces, da se objasne uzročno-posljedične zavisnosti, da se predvide buduća kretanja.⁷

⁷ Miroslav Vujević, *Uvođenje u znanstveni rad na području društvenih znanosti*, Četvrto izmijenjeno i dopunjeno izdanje, (Zagreb: Informator, 1990.), p. 61

Primjer cilja istraživanja:

Istraživanje je provedeno sa osnovnim ciljem da se rasvijetle uzroci, opišu karakteristike i ustanove tendencije u razvoju savremenih integracionih procesa.

Na osnovu problema istraživanja definiše se predmet istraživanja, a na osnovu problema i predmeta postavlja se glavna hipoteza. Hipoteza je određena tvrdnja (pretpostavka) koja treba da objasni neku pojavu i koju korištenjem odgovarajućih metoda treba provjeriti i dokazati. Hipoteza je zapravo mogući odgovor na postavljeno pitanje u problemu.

Primjer glavne hipoteze:

U istraživanju se polazi od hipoteze da se novi val integracionih procesa u svjetskoj privredi koji je započeo 80-tih godina XX vijeka razlikuje od svih prethodnih - savremene integracione procese karakteriše veća dinamika, geografsko proširivanje u kontinentalnim razmjerama, produbljavanje u smislu stremljenja ka višim stepenima integracije, te relativno pozitivno djelovanje na globalne ekonomske odnose.

Nakon što se formuliše hipoteza, istraživanje se usmjerava na njeno provjeravanje. Dobra hipoteza je relevantna, jednostavna, provjerljiva i adekvatna predmetu istraživanja.⁸

4.5. Razrada teme

Glavni dio rada odnosi se na razradu izabrane teme. Ovaj dio zauzima najviše prostora u radu i obično je podijeljen na više užih dijelova. Preporučuje se da se izlaganje tematike rasporedi u tri osnovna dijela⁹ od kojih svaki može imati više poddijelova:

1. Istorijsko-teorijski, retrospektivni ili eksplikativni dio

U prvom dijelu izlaže se istorijat nastanka određenog problema, upućuje na dosadašnja istraživanja i navode postojeće teorijske spoznaje o problemu.

⁸ Više o metodologiji istraživanja – problemu, cilju, hipotezi, metodama i dr. – vidjeti u: „Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela“ autora Ratka Zelenike i „Uvođenje u znanstveni rad u području društvenih znanosti“ autora Miroslava Vujevića.

⁹ Podjela je preuzeta iz: Ratko Zelenika, *Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela*, Treće izmijenjeno i dopunjeno izdanje, (Rijeka: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, 1998.), pp. 292-293

2. Analitičko-eksperimentalni dio

U drugom dijelu izlažu se činjenice, informacije, podaci, zapažanja i ideje do kojih se došlo na osnovu vlastitih istraživanja ili na osnovu analize tuđih istraživanja, a u svrhu potkrepljivanja postavljene hipoteze.¹⁰

3. Perspektivni dio

U trećem dijelu predlažu se konkretna rješenja problema ili se nastoji predvidjeti daljnji razvoj situacije u pogledu izloženog problema.

U glavnom dijelu, zbog njegove obimnosti, najviše dolaze do izražaja osobine rada. Stoga je pri pisanju glavnog dijela potrebno obratiti pažnju na određene principe kao što su¹¹:

- kratkoća i jezgrovitost;

Treba nastojati da se izlaganje ne počinje suviše iz daleka, da se iznosi samo ono što je neposredno vezano za temu i što je značajno, da se izbjegavaju opširna objašnjenja i ponavljanja.

- skladnost i jedinstvo dijelova;

Dijelovi moraju biti srazmjerni, usklađeni i logički povezani u jedinstvenu cjelinu. Svi dijelovi treba da budu usmjereni na objašnjavanje i rješavanje postavljenog problema.

- adekvatno isticanje;

Isticanje se postiže posvećivanjem određenog prostora i davanjem određenog mjesta u redoslijedu izlaganja. Važnije konstatacije treba da dobiju više prostora i da budu stavljene na posljednje mjesto, manje važne dobiće manje prostora i biti stavljene na prvo mjesto itd.

- pravilno rasuđivanje;

Svaki stav mora biti obrazložen i argumentovan. Pri tome treba voditi računa da se ne uzimaju u obzir samo argumenti koji idu u prilog postavljenoj tezi. Od studenta se zahtijeva da navede različita mišljenja i nalaze, ukoliko postoje, da ih uporedi, da kritički razmišlja i da ne slijedi slijepo mišljenje autoriteta.

- navođenje primjera;

Poželjno je da izneseni stavovi budu praćeni adekvatnim primjerima – hipotetičkim primjerima ili stvarnim primjerima preuzetim iz raznih dokumenata, knjiga ili prakse.

¹⁰ Midhat Šamić, *Kako nastaje naučno djelo*, Četvrto izdanje, (Sarajevo: Svjetlost, 1977.), p. 77

¹¹ Ibid., pp. 18-22

- adekvatan omjer vlastitog i tuđeg teksta;

„... Treba voditi računa o srazmjeri između sopstvenog i tuđeg materijala, da tuđi materijal,... ne bi prevazišao osnovni, sopstveni materijal.“¹²

- stilska, gramatička i pravopisna korektnost.

Rad treba da bude pisan jednostavnim, jasnim i konciznim stilom, te da bude gramatički i pravopisno korektan. Student obavezno treba da prilikom pisanja koristi pravopis svog maternjeg jezika.

Pisanje teksta obično započinje od glavnog dijela, dok se uvod i zaključak ostavljaju za kraj. Pri tome se preporučuje da se najprije napiše koncept, odnosno prva verzija rada o kojoj se može diskutovati sa mentorom, a zatim da se radi revizija koncepta i piše konačan tekst.

4.6. Zaključak

Zaključak je završni dio stručnog rada. U zaključku se na koncizan, jezgrovit, precizan i logičan način iznose rezultati i spoznaje do kojih se došlo u obradi teme.¹³ Zaključak sadrži odgovore na postavljena pitanja u uvodu, u njemu se potvrđuje ili odbacuje glavna hipoteza. U zaključku se ponavljaju najvažnije konstatacije i stavovi iz glavnog dijela rada, vodeći računa da se ne koriste iste formulacije i iste rečenice.

Zaključak ne smije sadržati tabele i ilustracije. Po pravilu, u zaključak se ne uvrštavaju citati niti fusnote.

Zaključak se piše na posebnoj stranici, a njegova dužina treba da se kreće od jedne do dvije stranice teksta.

4.7. Literatura

Detalji svih citiranih dokumenata navode se na kraju rada, u dijelu pod naslovom „Literatura“. U ovu listu se ne uključuje niti jedan drugi dokument izuzev direktno citiranih/parafriziranih izvora.

¹² Mirko Puljić i Stjepo Andrijić, *Metodologija i tehnika izrade seminarskog i diplomskog rada*, (Sarajevo: Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu, 1987.), p. 11

¹³ R. Zelenika, op.cit., p. 466

5. PISANJE TEKSTA I TEHNIČKA OBRADA RADA

Tehnička obrada predstavlja završnu fazu izrade seminarskog i diplomskog rada, u kojoj posebnu pažnju treba obratiti na sistematičnost i preglednost rada, te jezičko-stilska pravila pisanja. Tehnička obrada rada obuhvata:

- izradu korica i naslovne stranice,
- izradu sadržaja,
- pisanje teksta na računaru,
- citiranje literature,
- izradu ilustracija,
- izradu priloga,
- pravljenje popisa korištene literature,
- pravljenje popisa ilustracija,
- numerisanje stranica,
- prijelom, štampanje i uvezivanje rada.

5.1. Korice i naslovna stranica rada

Korice i naslovnu stranicu rada treba napisati pregledno sa standardizovanim rasporedom elemenata. Svi elementi korica rada se pišu velikim slovima tipa Times New Roman, veličine 14 pts, bold stilom, centrirani. Izuzetak je naslov rada koji se ističe i piše slovima veličine 16 pts.

Elementi naslovne stranice rada takođe se pišu slovima tipa Times New Roman, veličine 14 pts, bold stilom, i to institucija i oznaka vrste rada velikim slovima, a podaci o mentoru, predmetu, studentu, mjesto i datum malim slovima. Naslov se piše velikim slovima veličine 16 pts.

Korice i naslovna stranica ne treba da sadrže nikakve grafičke dodatke.

5.2. Sadržaj

Pošto sadržaj predstavlja tekstualno-numerički pregled dijelova rada, piše se nakon završetka pisanja teksta i obilježavanja rednog broja stranica. U sadržaju treba

navesti sva poglavlja i podpoglavlja označena decimalnim jedinicama, te broj stranice na kojoj se može pronaći početak navedenih cjelina.

Riječ „sadržaj“ piše se velikim slovima tipa Times New Roman, veličine 14pts, bold stilom, sa po jednim razmakom između slova, centrirano. Naslove poglavlja treba pisati velikim slovima veličine 12 pts, bold stilom, a naslove podpoglavlja s dvije i više decimalnih jedinica malim slovima veličine 12 pts, običnim stilom. Naslovi podpoglavlja treba da u odnosu na naslove poglavlja budu uvučeni udesno za pet do deset slovnih mjesta.

Primjeri izrade korica, naslovne strane i sadržaja dati su u nastavku.

Primjer korica rada:

**UNIVERZITET U SARAJEVU
EKONOMSKI FAKULTET U SARAJEVU**

SNJEŽANA BRKIĆ

**SAVREMENI INTEGRACIONI PROCESI
U SVJETSKOJ PRIVREDI**

DIPLOMSKI RAD

SARAJEVO, JUNI 2006.

Primjer naslovne stranice rada:

**UNIVERZITET U SARAJEVU
EKONOMSKI FAKULTET U SARAJEVU**

**SAVREMENI INTEGRACIONI PROCESI
U SVJETSKOJ PRIVREDI**

DIPLOMSKI RAD

Predmet: Međunarodna ekonomija

Mentor: Prof. dr. Dragoljub Stojanov

Student: Snježana Brkić

Indeks br. 128/2005

Studij: Ekonomija

Smjer: Međunarodna ekonomija

Sarajevo, juni 2006.

Primjer sadržaja rada:

S A D R Ž A J

	Stranica
1. UVOD	1
2. PERIODI REGIONALIZMA U SVJETSKOJ PRIVREDI	2
2.1. Integracioni procesi u istorijskoj perspektivi	2
2.1.1. Razvoj integracionih procesa do Drugog svjetskog rata	3
2.1.2. Haberlerovo „doba integracija“	4
2.2. "Novi regionalizam"	6
2.2.1. Uzroci pojave "novog regionalizma"	7
2.2.2. Osnovne karakteristike savremenih integracionih procesa	9
3. NAJVEĆE EKONOMSKE INTEGRACIJE U SVIJETU	11
3.1. Ekonomske integracije zapadnoevropskih zemalja	12
3.2. Sjevernoamerička zona slobodne trgovine	16
3.3. Integracije u Latinskoj Americi	18
4. TENDENCIJE U RAZVOJU INTEGRACIONIH PROCESA	20
4.1. Tri trgovinska bloka	20
4.1.1. "Evropska kuća"	21
4.1.2. Zapadna hemisfera	23
4.1.3. Istočnoazijski blok	25
4.2. Transkontinentalne inicijative	26
5. ZAKLJUČAK	28
PRILOZI	29
LITERATURA	31
POPIS TABELA	32
POPIS GRAFIKONA	33

5.3. Pisanje teksta

Seminarski i diplomski radovi pišu se na računar u formatu A4 (210 x 297 mm). Prored u tekstu rada treba biti 1,5 izuzev u fusnotama gdje se koristi jednostruki prored. Prilikom odabira tipa slova („fontova“) treba izbjegavati korištenje ekstravagantnih tipova slova ili više tipova slova u radu.

Radi postizanja veće preglednosti rada preporučuje se za pisanje teksta koristiti slova tipa Times New Roman veličine 12 pts. Za fusnote potrebno je odabrati veličinu slova 10 pts. Lijeva margina treba biti tri do četiri centimetra radi uvezivanja rada, a ostale margine dva centimetra.

Prilikom pisanja naslova i podnaslova preporučuje se slijedeće:

- Naslove poglavlja (npr.: 1., 2., 3., ...) treba pisati velikim slovima veličine 14 pts, bold.
- Naslove podpoglavlja sa dvije decimalne jedinice (npr.: 1.1., 1.2., 1.3., ...) treba pisati malim slovima veličine 12 pts, bold.
- Naslove podpoglavlja sa tri i više decimalnih jedinica (npr. 1.2.1, 1.2.1.1.) treba pisati malim slovima veličine 12 pts, bold.
- Sve gore navedene naslove treba pisati uvučeno od lijeve margine za pet do deset slovnih mjesta.

Primjer pisanja naslova i podnaslova:

2. PERIODI REGIONALIZMA U SVJETSKOJ PRIVREDI

/tekst/

2.1. Integracioni procesi u istorijskoj perspektivi

/tekst/

2.1.1. Razvoj integracionih procesa do Drugog svjetskog rata

Tekst se piše u pasusima koje je potrebno formulisati i međusobno odvojiti prilikom pisanja radi postizanja veće preglednosti rada. To je moguće učiniti na dva načina:

- **evropskim sistemom** pismenog oblikovanja pasusa prema kojem se prvi redak uvlači udesno od lijeve margine za pet do deset slovnih mjesta. Broj uvučenih slovnih mjesta treba biti jednak broju uvučenih slovnih mjesta u (pod)naslovu. Naredni pasus piše se u slijedećem redu sa uvučenim prvim retkom bez preskakanja redova tj. pravljenja razmaka.

Primjer pisanja pasusa evropskim sistemom:

2.2. „Novi regionalizam“¹⁴

Aktuelni val regionalizma, tzv. "drugi regionalizam" kako ga Bhagwati naziva ili još bolje "novi regionalizam" kako su ga nazvali neki savremeni ekonomisti, započeo je u drugoj polovini 80-tih godina i proširio se svijetom u daleko većoj mjeri nego ijedan prije. Procesom regionalnog integrisanja obuhvaćeni su gotovo svi kontinenti i gotovo sve zemlje.

Proces, međutim, ne pokazuje znake posustajanja. Do danas je pri GATT/WTO registrovano preko 200 RTA, od kojih je više od 150 na snazi. Većina važećih aranžmana zaključena je u posljednjih deset godina.

- **američkim sistemom** pismenog oblikovanja pasusa prema kojem se pasusi pišu bez uvlačenja prvog retka. Zbog toga se naredni pasus piše nakon razmaka od jednog reda.

Primjer pisanja pasusa američkim sistemom:

2.2. „Novi regionalizam“

Aktuelni val regionalizma, tzv. "drugi regionalizam" kako ga Bhagwati naziva ili još bolje "novi regionalizam" kako su ga nazvali neki savremeni ekonomisti, započeo je u drugoj polovini 80-tih godina i proširio se svijetom u daleko većoj mjeri nego ijedan prije. Procesom regionalnog integrisanja obuhvaćeni su gotovo svi kontinenti i gotovo sve zemlje.

¹⁴ Snježana Brkić, *Savremeni integracioni procesi u svjetskoj privredi: uzroci, karakteristike i tendencije*, magistarski rad, (Sarajevo: Ekonomski fakultet u Sarajevu), mart 2003.

Proces, međutim, ne pokazuje znake posustajanja. Do danas je pri GATT/WTO registrovano preko 200 RTA, od kojih je više od 150 na snazi. Većina važećih aranžmana zaključena je u posljednjih deset godina.

Prostor između (pod)naslova dijelova rada i početka ili kraja pasusa treba iznositi najmanje jedan red bez obzira na primijenjeni sistem pismenog oblikovanja pasusa. Pasus ne može sadržavati samo jednu rečenicu.

Prilikom pisanja rada na računar treba obratiti pažnju na sljedeće:

- iza svake riječi treba biti jedan razmak;
- iza svakog znaka interpunkcije (tačka, upitnik, uzvičnik, zarez, dvotačka, tačka zarez) slijedi jedan razmak;
- znakovi interpunkcije, znak za postotak i sl. pišu se zajedno s riječju ili brojem iza kojeg slijede tj. bez razmaka; poslije tih znakova u rečenici slijedi jedan razmak;
- skraćenice mjerne jedinice i oznake valutne jedinice odvojene su jednim razmakom od broja koji im prethodi i razmakom od riječi koja slijedi;
- navodnici na početku navoda i otvorena zagrada pišu se zajedno sa riječju ispred koje se nalaze tj. bez razmaka; navodnici na kraju navoda i zatvorena zagrada pišu se zajedno sa riječju iza koje se nalaze tj. bez razmaka;
- ako iza neke riječi dolazi tekst u zagradi, između te riječi i početka zagrade stavlja se jedan razmak;
- crtica se piše zajedno s riječima između kojih stoji, ako se radi o složenici (Primjer: društveno-ekonomski), a odvojeno ako se koristi u neku drugu svrhu (Primjer: „Drugi regionalizam – kako ga Bhagwati naziva...“);
- skraćenice u tekstu se pišu u maloj zagradi nakon navođenja njihovog punog značenja, a onda se u daljem tekstu koristi samo skraćenica; (Primjer pisanja skraćenice u tekstu: „Svjetska trgovinska organizacija (WTO) osnovana je 1. januara 1995. godine. WTO je...“)
- ako se datum piše samo arapskim brojevima iza svakog broja se piše tačka i ostavlja jedan razmak; (Primjer pisanja datuma: 15. 12. 2005.)
- za isticanje pojedinih dijelova teksta preporučuje se koristiti kurziv (*italic* slova);

- za pisanje formula preporučuje se upotreba editora formula. Svaka formula se označava malom zagradom u kojoj stoji broj poglavlja i redni broj, i koja se stavlja uz desnu marginu (npr. 1.5). Za sve simbole iz formule potrebno je dati objašnjenje, odnosno napisati koju varijablu simbol označava.

Primjer pisanja formule:

$R_{ppp} = Plc / P_{usd}$ gdje je: R_{ppp} – kurs dolara u lokalnoj valuti Plc – cijena neke robe u lokalnoj valuti P_{usd} – cijena neke robe u dolarima u SAD-u	(1.5.)
--	--------

5.4. Citiranje i parafraziranje

„Pod citiranjem se podrazumijeva od riječi do riječi pismeno ili usmeno navođenje tuđih dijelova teksta ili riječi koje se mogu izvorno provjeriti“¹⁵. Ukoliko u pripremi seminarskog ili diplomskog rada student koristi ili navodi rad drugog autora, znači da citira nečije ideje.

Primjer citiranja:

“Savremene su integracije u najširem smislu motivirane ekonomskim, političkim, pa i vojnim razlozima.”¹⁶
--

Parafraziranje označava navođenje informacija ili ideja drugih autora svojim riječima i stilom.

Primjer parafraziranja:

A. Bogunović smatra da savremene integracije mogu biti motivirane ekonomskim, političkim ili vojnim razlozima.¹⁷
--

Ukoliko je tekst ili pasus koji student želi citirati veoma dug, a potrebne su mu informacije iz prvog i posljednjeg dijela, onda se koristi citiranje uz izostavljanje riječi ili pasusa.

¹⁵ R. Zelenika, op.cit., p. 481

¹⁶ Aleksandar Bogunović, *Ekonomске integracije i regionalna politika*, (Zagreb: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu; Pula: Fakultet ekonomije i turizma "Dr. Mijo Mirković"; Zagreb: Mikrorad d.o.o., 2001.), p. 53

¹⁷ A. Bogunović, op.cit., p. 53

Primjer citata uz izostavljanje pasusa:

„Takva nastojanja mogla bi u najmanju ruku liberalizovati trgovinu u određenoj mjeri ... i možda bi čak mogla podstaći druge nacije da nastave sa multilateralnom liberalizacijom.“¹⁸

Prilikom navođenja citata dozvoljeno je i pravljenje manjih izmjena u citatima. Te izmjene moraju biti označene uglatim zagradama.

Primjer citata sa manjim izmjenama:

“Oživljavanje snaga regionalizma [regionalnog ekonomskog integrisanja] poticalo je od frustracije sporim tempom multilateralne trgovinske liberalizacije.”¹⁹

Citati mogu biti uključeni u rečenicu.

Primjer citata uključenog u rečenicu:

Djelimična (segmentarna) integracija odnosi se na “različite oblike djelomičnog povezivanja nacionalnih privreda kod čega zemlje zadržavaju samostalnost djelovanja, kako prema unutra, tako i prema trećim zemljama”.²⁰

5.5. Plagijarizam

“If you steal from one author, it's plagiarism; if you steal from many, it's research.”²¹

Plagijarizmom se smatra korištenje tuđih riječi, ideja ili informacija, bez navođenja izvora, tj. predstavljanje tuđih ideja svojima. Plagijarizam je ozbiljan akademski prekršaj koji podliježe strogim sankcijama. Da bi izbjegli plagijarizam, studenti moraju u svom radu koristiti navođenje izvora (referenciranje) direktno preuzetih riječi, ideja, komentara (citata), kao i indirektnih zamisli i zaključaka (parafraza) drugih autora.

¹⁸ William R. Cline, *International Economic Policy in the 1990s*, (Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, 1994.), p. 78

¹⁹ Ibid., p. 76

²⁰ Ljubomir Baban i Goran Marijanović, *Međunarodna ekonomija*, III izmijenjeno i dopunjeno izdanje, (Osijek: Ekonomski fakultet u Osijeku, 1998.), p. 362

²¹ Wilson Mizner, “U.S. playwright”, In: *The Oxford dictionary of quotations*, (Oxford; New York: Oxford University Press, 1996.), p. 478

5.6. Referenciranje

Student ima pravo koristiti tuđe riječi, ideje i informacije u svom seminarskom i diplomskom radu, ali mora naznačiti da te ideje i informacije nisu njegove. To se postiže tačnim navođenjem izvora preuzetih podataka i naziva se referenciranje.

Puna informacija o korištenom izvoru naziva se bibliografska referenca. Referenca predstavlja informaciju koja je potrebna čitatelju pri prepoznavanju i lociranju korištenog izvora. Referenca podrazumijeva detaljne informacije o izvoru kao npr. ime autora, naziv djela, izdanje, izdavač, mjesto i godina izdanja i sl. Osnovno pravilo pri navođenju korištenih izvora je da reference moraju biti tačne, kompletne i dosljedno korištene.

Reference treba navesti, ako se u tekstu koriste:

- direktni citat iz drugog izvora,
- parafrazirani tekst,
- informacija dobivena iz druge studije,
- statistički podatak,
- teorija ili ideja drugog autora, ili
- činjenica koja ne spada u opće znanje.

5.6.1. Bibliografski (referensni) sistemi

Postoje različiti sistemi (stilovi) referenciranja korištenih izvora. Različiti sistemi referenciranja se koriste u različitim studijskim područjima, ali i kod izdanja ili izdavača unutar istog studijskog područja.

Najčešće korišteni sistemi referenciranja su:

- sistemi „autor–datum“ – kao što su Harvard sistem, APA, MLA²² i dr.;
- numerički sistemi – kao što su Chicago, Turabian, Vancouver, Footnote, Oxford Style²³.

Postoje tri osnovne razlike između sistema „autor-datum“ i numeričkih sistema: način citiranja materijala u tekstu, mjesto datuma objavljivanja u referenci i

²² University of South Australia. "Referencing using the Harvard author-date system". <http://www.unisanet.unisa.edu.au/learningconnection/student/learningAdvisors/documents/harvard-referencing.pdf> (pristupljeno 10. 12. 2006.)

²³ British Standard Institution, *Recommendation for citing and referencing published materials: BS 5605: 1990*. London, UK:BSI, 1999., p. 6

način uređivanja liste referenci.²⁴ U ovom uputstvu opredijelili smo se za predstavljanje oba sistema, autor-datum (Harvard) i numeričkog sistema referenciranja. Smatramo da je važno upoznati studente sa načinom upotrebe obje vrste sistema, jer će se u svom budućem radu susretati sa različitim načinima referenciranja. Pri izradi rada, prije nego student počne navoditi korištenu literaturu, treba se konsultovati sa mentorom o izboru bibliografskog sistema koji preferira određena katedra.

5.6.1.1. „Autor-datum“ sistem referenciranja

Harvard sistem se često naziva i „autor-datum” sistem, budući da se koristi kao osnova citiranja u tekstu. Pri navođenju korištenog izvora potrebno je u zagradi navesti slijedeće detalje: prezime autora, godinu izdavanja i broj stranice. Zagrada se stavlja odmah nakon završenog citata (parafraze) ili na kraju rečenice. Broj stranice se navodi u zagradi samo u slučaju korištenja direktnog citata iz originalnog izvora, sumiranja ideje sa posebne stranice ili kopiranja tabela, dijagrama, grafikona.

Primjer Harvard sistema referenciranja u tekstu:

“Oživljavanje snaga regionalizma poticalo je od frustracije sporim tempom multilateralne trgovinske liberalizacije.” (Cline, 1994. p. 76.)

Potpuni bibliografski detalji citata (parafraze) navedenih unutar teksta izlistani su u Literaturi na kraju rada, iza dodataka. Literatura treba biti uređena abecednim redom (po prezimenu prvog autora). Knjige, članci časopisa i elektronski izvori navedeni su zajedno u Literaturi tj. ne nalaze se na posebnim listama.

Osnovna shema citiranja reference u Literaturi:

Prezime autora, inicijali (godina izdavanja). *Naziv publikacije*. Izdanje.
Mjesto izdavanja: Izdavač.

5.6.1.2. Numerički sistem referenciranja

Kod numeričkog sistema referenciranja (Chicago, Turabian, Vancouver, Oxford) postoje dva podsistema (načina) referenciranja štampane i elektronske građe,

²⁴ University of Warwick, "Guide to Bibliographic Citation and Referencing" http://www2.warwick.ac.uk/services/library/usingthelibrary/guidespublications/bib_cit/ (pristupljeno 15. 01. 2006.)

a to su fusnota i endnota. Fusnote i endnote su veoma slične: u oba slučaja upisuje se broj reference odmah nakon navedenog citata ili parafraze u gornjem uglu kao *superscript*.²⁵ Za fusnote ovi brojevi mogu biti pisani hronološkim redoslijedom od početka do kraja rada ili ponovno prebrojani na svakoj novoj stranici. Za endnote brojevi su uvijek pisani hronološkim redoslijedom od početka do kraja rada (ili poglavlja). Pri korištenju fusnote puna informacija o izvoru preuzetog teksta se uvijek nalazi na dnu stranice na kojoj se nalazi taj tekst, dok se u slučaju korištenja endnote puna informacija o izvoru nalazi na listi referenci na kraju poglavlja ili na kraju rada.

U ovom uputstvu fokusirat ćemo se na podsistem referenciranja uz pomoć fusnote.

Knjiga (jedan autor):

⁵ Paul Krugman, *The Age of Diminished Expectations: U.S. Economic Policy in 1990's*, 3rd ed., (Cambridge: MIT Press, 1997.), p. 213

Knjiga (dva autora):

⁸ Paul A. Samuelson and William D. Nordhaus, *Ekonomija*, (Zagreb: Mate, 1992.), p. 234

Knjiga (više od tri autora):

⁹ John Smith et al, *The History of the World Wide Web*, 2nd ed., (Chicago: University of Chicago Press, 2004.), p. 267

Knjiga (priredivač):

¹ David L. Baumer, ed., *Cyberlaw and E-Commerce*, (Boston: McGraw Hill, 2002.), pp. 46-47

Zbornik/zbirka radova:

⁴ Chris Heller and Andrea Gottlieb, "Gender roles in Society", In: *Cross – Cultural Perspective*, ed. Sherry Collier, (Louisville: Pilgrim Press, 2001.), pp. 45-56

Članak u časopisu:

³ Joanie Harker, "The Rise of the Urban Middle Class", *Journal of Urban Renewal*, no. 45 (1985.), pp. 35-56

Enciklopedija ili leksikon:

² Ivone Chilvers, "Funk art", In: *The Oxford dictionary of 20th century art*, (Oxford: Oxford University Press, 1998.), pp. 221-222

Zvanični dokumenti (propisi, odredbe, zakoni, izvještaji vlade...):

¹¹ U.S. Department of Agriculture, *Irrigation: a National Research Plan*, (Washington, DC: GPO, 2001.), p. 34

²⁵ Harvard Business School, *Citation Guide for HBS Students: 2005-2006. academic year*, (Boston, MA: Harvard Business School, 2005.), p. 6

Rad sa konferencije ili rad u zborniku:

⁶ Jan Rantanen, „Demographic trends in the global workforce“, In: *Ageing and health: a global challenge for the 21st century. Proceedings of a WHO Symposium*. Kobe, 10-13 november 1998. (Geneva: World Health Organization), pp. 38-42

Elektronski izvori/ internet:

¹⁰ Danny Sullivan, "Boolean searching", *Search Engine Watch*, <http://www.searchenginewatch.com/facts/article/2155991.html> (pristupljeno 18. 02. 2003.)

Članak iz časopisa iz elektronske baze podataka:

⁷ Monica Roman, „Son of NAFTA?“, *Business Week*, December 12, 2003, <http://www.epnet.com/> (pristupljeno 12. 05. 2005.)

U fusnoti se nalaze detalji citirane reference, a puni bibliografski detalji su navedeni u Literaturi na kraju rada. Literatura bi trebala biti uređena abecednim redom (po prezimenu prvog autora).

Osnovna shema citiranja reference u Literaturi:

Prezime autora, puno ime autora. *Naziv publikacije*. Izdanje. Mjesto izdavanja: Izdavač, godina izdavanja.

Pri upotrebi fusnota koriste se latinski izrazi, kako bi se izbjeglo prekomjerno ponavljanje već pomenutih izvora.

1. op.cit. (i.e. opus citatum, lat. – u radu citirano, navedeno djelo)

Ova skraćunica se koristi u fusnoti za djelo koje je ranije citirano u radu. Skraćunica op. cit. koristi se nakon navođenja inicijala imena i punog prezimena autora, iza koje se upisuje broj stranice.

Primjer:

1. Midhat Šamić, *Kako nastaje naučno djelo*, 4. izd., (Sarajevo: Svjetlost, 1977.), p. 23
2. Stiepo Andrijić i Mirko Puljić, *Metodologija i tehnika izrade seminarskog i diplomskog rada*, (Sarajevo: Ekonomski fakultet u Sarajevu, 1987.), p. 27
3. M. Šamić, op. cit., p. 32

2. ibid. (i.e. ibidem, lat. – na istom mjestu)

Ova skraćunica se koristi u fusnoti, kada se više citata iz istog izvora pojavljuje na istoj stranici rada. Nakon toga se citati referiraju u istoj fusnoti, jedan iza drugoga.

Primjer:

1. Midhat Šamić, *Kako nastaje naučno djelo*, 4. izd., (Sarajevo: Svjetlost, 1977.), p. 23
2. *ibid.*, p.123
3. *ibid.*, pp. 93-95

Ukoliko nedostaju neki podaci koji se inače obavezno navode u referenci, u fusnoti se mogu koristiti slijedeće skraćenice:

s.l. (i.e. sine loco – bez mjesta) - ukoliko nema tačnog podatka o mjestu izdanja;

s.a. (i.e. sine anno – bez godine) - ukoliko nema tačnog podatka o godini izdanja;

s.n. (i.e. sine nomine – bez imena izdavača) - ukoliko nema podatka o izdavaču;

Za označavanje broja stranice sa koje potiče citat/parafraza koriste se u fusnoti slijedeće skraćenice:

p (i.e. pagina) – označava broj stranice preuzetog teksta;

pp. (i.e. paginae) – označava raspon stranica preuzetog teksta (pp. 23-45).

Složena referenca:

Ukoliko student navodi citat ili materijal koji je već citiran u odabranoj literaturi od strane nekog drugog autora, potrebno je navesti puni bibliografski zapis originalnog citata, kao i detalje publikacije iz koje je preuzeo dati citat.

Primjer složene reference:

Milivoje Panić, «International Economic Integration and the Changing Role of National Government», (Cambridge University Press, Cambridge, 1993.) p. 32 *citirano u* Dragoljub Stojanov, *Međunarodne finansije u globalnoj ekonomiji*. (Ekonomski fakultet u Sarajevu, Sarajevo, 2000.) p. 392

5.7. Ilustracije

Ilustracije su sastavni dio rada, a upotrebljavaju se za jednostavnije i sažetije predstavljanje pojava koje su deskriptivno obrađene u tekstu. Ilustracije koje se najčešće upotrebljavaju u stručnim radovima su tablice, grafikoni i sheme.

Tablica je sistematski pregled podataka o karakteristikama promatrane pojave koji su dobiveni grupiranjem prikupljenih i obrađenih pojedinačnih podataka.²⁶ Podaci koje sadrži tablica mogu biti prikazani i pomoću grafikona. Postoje različiti

²⁶ R. Zelenika, *op.cit.*, p. 499

načini grafičkog prikazivanja pojava. Izbor načina zavisi od potrebe da se neka veza između posmatranih pojava naglasi više od ostalih. Shemama se vrlo jednostavno mogu predstaviti pojave, postupci i odnosi između njih u zavisnosti od kreativnog rješenja autora.

Svaka ilustracija u radu treba imati svoj redni broj i naslov, naznaku izvora podataka, i eventualne napomene. Redni broj se piše hronološki rednim arapskim brojevima nakon oznake za vrstu ilustracije (na primjer: Tablica 1). Pomoću rednog broja, ilustracija se povezuje sa tekstom rada tako što se nakon teksta u uglastoj zagradi navodi vrsta i redni broj ilustracije. Nakon rednog broja piše se naslov koji treba biti kratak, jasan i koji treba opisati suštinu onoga što je predstavljeno ilustracijom. Izvor podataka se navodi ispod ilustracije prema opisanim pravilima referenciranja. Ako se u ilustraciji navode podaci koje je autor sam obradio, potrebno je na kraju izvora u zagradi navesti „obradio autor“. Kada je potrebno dati objašnjenje vezano za naslov ili sadržaj ilustracije, koristi se napomena koja se piše ispod ilustracije, a prije izvora podataka.)

Vrstu i redni broj ilustracije treba pisati slovima veličine 12 pts, dok naslov treba biti napisan slovima iste veličine, bold. Izvori i napomene u ilustracijama pišu se slovima veličine 10 pts, dok se veličina slova za podatke sadržane u ilustraciji prilagođava prema potrebi (obično se koristi veličina slova 11 ili 12 pts).

Primjer tablice:

Tablica 1: Intra- i inter-regionalna trgovina: EU, Sjeverna Amerika i Istočna Azija u 1992. godini

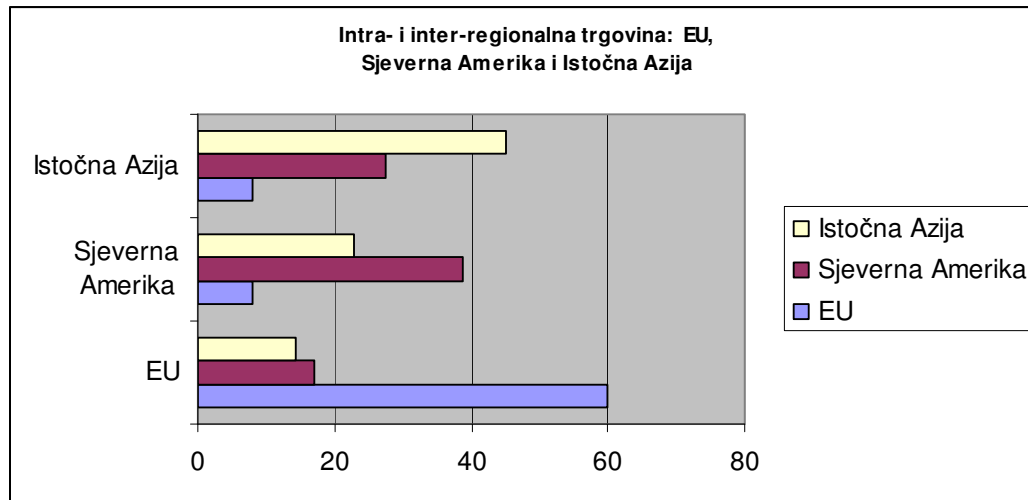
Trgovina sa: (u % od ukupnog izvoza i uvoza)	Evropska unija	Sjeverna Amerika	Istočna Azija
Evropska unija	59,8	8,0	8,0
Sjeverna Amerika	17,0	38,9	27,4
Istočna Azija	14,3	22,9	45,0

Napomena: Podaci se odnose na EU12.

Izvor: Thomas D. Lairson i David Skidmore, *International Political Economy: The Struggle for Power and Wealth*, 2nd ed. (s.l.: Harcourt Brace College Publishers, 1997.), p. 161

Primjer grafikona:

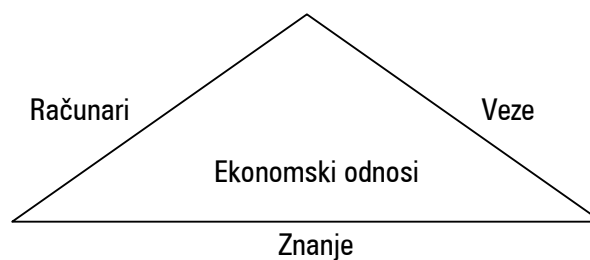
Grafikon 1: Intra- i inter-regionalna trgovina: EU, Sjeverna Amerika i Istočna Azija u 1992. godini



Izvor: Thomas D. Lairson i David Skidmore, *International Political Economy: The Struggle for Power and Wealth*, 2nd ed. (s.l.: Harcourt Brace College Publishers, 1997.), p. 161.

Primjer sheme:

Shema 1: Elementi Nove ekonomije



Izvor: P. G. McKeown, *Information Technology and the Networked Economy*, (Fort Worth: Harcourt College Publishers, 2001.), p. 15.

5.8. Prilozi

Prilikom izrade seminarskog i diplomskog rada često se javlja potreba da se nakon teksta u rad dodaju određeni prilozi kao što su na primjer: anketni upitnici, rezultati statističke analize, tablice sa podacima, primjeri transportnih dokumenata i sl. Svaki prilog treba imati redni broj, naslov, izvor podataka i eventualne napomene. Pravila pisanja i način povezivanja teksta sa prilogom su isti kao kod ilustracija.

5.9. Popis korištene literature

Poslije zaključka rada i priloga (ako ih ima) navodi se popis korištenih izvora. Na vrhu stranice piše se naslov „Literatura“ velikim slovima tipa Times New Roman, veličine 14 pts, bold stilom, centrirano. U nastavku se navode primjeri popisa literature prema Harvard i numeričkom sistemu.

Primjer popisa literature prema Harvard izlaznom stilu²⁷:

LITERATURA

1. Atkinson R L et al (2000). *Hilgard's introduction to psychology*. 13th ed. Fort Worth, Harcourt College.
2. Chilvers, I. (1998). Funk art. In: *The Oxford dictionary of 20th century art*. Oxford: Oxford University Press, p. 225
3. Gray, A. and Vale, L. (2003). Economic evaluation for decision-making. In: Scott, A., Maynard, A. and Elliott, R., eds. *Advances in health economics*. Chichester: Wiley, pp. 59-75
4. Human Rights and Equal Opportunities Commision. (1997). *Bringing them home: report of the National Inquiry*. Sydney: Human Rights and Equal Opportunities Commision
5. Kim, J. (2001). Borrowing constrains and technology defusion: implications of intra-industry trade. USC Center for Law, Economics and Organizations [online] http://papers.ssrn.com/abstract_id=340760 [pristupljeno 15. 09. 2004.]
6. Krugman, P. (1997). *The Age of Diminished Expectations: U.S. Economic Policy in 1990's*. 3rd ed. Cambridge: MIT Press
7. Lairson, T. D., and Skidmore D. (1997). *International Political Economy: The Struggle for Power and Wealth*. 2nd ed. [s.l.]: Harcourt Brace College Publishers
8. Levy, J. S. (2005). The evolution of qualitative research in consumer behavior. *Journal of Business Research*. [ScienceDirect]. 12 October, **5(58)** pp. 341–347. Dostupno na <http://www.sciencedirect.com> [pristupljeno 14. jula 2005.]
9. Metcalfe, A., Diaz, V. And Wagoner, R. (2003). Academy, technology, society and the market: four frames of reference for copyright and fair use. *Portal: libraries and the academy*. **3(2)**, pp. 191-206

²⁷ Literatura je navedena kako slijedi: 1. knjiga sa više od tri autora; 2. enciklopedija ili leksikon; 3. poglavlje u knjizi; 4. zvanični dokumenti (propisi, odredbe, zakoni, izvještaji vlade...); 5. elektronski izvori/ internet; 6. knjiga sa jednim autorom; 7. knjiga sa dva autora; 8. članak iz časopisa preko elektronske baze podataka; 9. članak u časopisu; 10. rad sa konferencije ili rad u zborniku radova; 11. zbornik/zbirka radova; 12. knjiga (urednik, priređivač).

10. Rantanen, J. (1999). Demographic trends in the global workforce. In: *Ageing and health: a global challenge for the 21st century. Proceedings of a WHO Symposium*. Kobe, 10-13 november 1998. Geneva: World Health Organization, pp. 38-42
11. Shocker, A.D. (2002). Determining the Structure of Product-Markets: Practices, Issues and Suggestions. In: Weitz, B.A. and Wensley, R., ed. *Handbook of Marketing*. London: Sage Publications, pp. 106-125
12. Stone, D., ed. (2000). *Banking on knowledge: the genesis of the global development network*. London: Routledge.

LITERATURA

1. Baumer, David L. ed., *Cyberlaw and E-Commerce*. Boston: McGraw Hill, 2002.
2. Chilvers, Ivone. "Funk art", In: *The Oxford dictionary of 20th century art*. Oxford: Oxford University Press, 1998.
3. Harker, Joanie. "The Rise of the Urban Middle Class". *Journal of Urban Renewal*, no. 45 (1985.)
4. Heller, Chris and Andrea Gottlieb, "Gender roles in Society", In: *Cross – Cultural Perspective*, ed. Sherry Collier. Louisville: Pilgrim Press, 2001.
5. Krugman, Paul. *The Age of Diminished Expectations: U.S. Economic Policy in 1990's*. 3rd ed. Cambridge: MIT Press, 1997.
6. Rantanen, J. „Demographic trends in the global workforce“. In: *Ageing and health: a global challenge for the 21st century. Proceedings of a WHO Symposium*. Kobe, 10-13 november 1998. Geneva: World Health Organization.
7. Roman, Monica. „Son of NAFTA?“. *Business Week*, December 12, 2003. <http://www.epnet.com/> (pristupljeno 12. 05. 2005.)
8. Samuelson, Paul A. and William D. Nordhaus. *Ekonomija*. Zagreb: Mate, 1992.
9. Smith, John, Janice Brown, Chris W. Enkunde and Louis Denmark. *The History of the World Wide Web*. 2nd ed. Chicago: University of Chicago Press, 2004.
10. Sullivan, Danny. "Boolean searching". *Search Engine Watch*. <http://www.searchenginewatch.com/facts/article/2155991.html> (pristupljeno 18. 02. 2003.)
11. U.S. Department of Agriculture. *Irrigation: a National Research Plan*. Washington, DC: GPO, 2001.

²⁸ Literatura je navedena kao što slijedi: 1. knjiga sa priređivačem/urednikom; 2. enciklopedija ili leksikon; 3. članak u časopisu; 4. zbornik/zbirka radova; 5. knjiga sa jednim autorom; 6. rad sa konferencije ili rad u zborniku radova; 7. članak iz časopisa preko elektronske baze podataka; 8. knjiga sa dva autora; 9. knjiga sa tri ili više autora; 10. elektronski izvori/ internet; 11. zvanični dokumenti (propisi, odredbe, zakoni, izvještaji vlade...)

5.10. Popis ilustracija i priloga

Ako tekst seminarskog i diplomskog rada sadrži neku od navedenih vrsta ilustracija ili priloge, potrebno je napraviti njihov popis. U radu se najprije stavljaju popisi pojedinih vrsta ilustracija, a zatim popis priloga.

Za svaku vrstu ilustracije se pravi poseban popis. Popis treba da sadrži broj i naslov ilustracije, te redni broj stranice na kojoj se ilustracija nalazi. Primjer za popis tablica dat je u nastavku.

Primjer popisa tablica:

POPIS TABLICA

Broj tablice	Naslov tablice	Stranica
1	Lična karta grupacije NAFTA	9
2	Intra i inter-regionalna trgovina: EU, Sjeverna Amerika i Istočna Azija	13

Popis priloga treba sadržavati iste elemente kao i popis ilustracija.

5.11. Numerisanje stranica

Korice i naslovnu stranicu rada ne treba numerisati. Stranice na kojima su predgovor (ako postoji) i sadržaj rada numerišu se rimskim brojevima (I, II, ...). Sve ostale stranice u radu se numerišu hronološki arapskim brojevima, obično u donjem desnom uglu.

5.12. Prijelom, štampanje i uvezivanje rada

Prije štampanja potrebno je izvršiti prijelom teksta. Treba voditi računa da se naslov svakog poglavlja postavi na početak stranice. Naslovi i tekst podpoglavlja mogu slijediti jedan iza drugog, osim u slučaju kada je tekst ispod naslova

podpoglavlja kraći od tri reda. U tom slučaju naslov podpoglavlja treba postaviti na slijedeću stranicu.

Rad se štampa jednostrano na bijelom papiru formata A4 (210 x 297 mm). Nakon štampanja potrebno je ponovo pročitati rad i ispraviti sve eventualne greške. Kada je rad odštampan i pregledan od strane studenta, potrebno ga je odnijeti mentoru na pregled. Nakon što mentor pregleda rad, student je dužan sve eventualne ispravke unijeti u rad, a zatim ga ponovo odštampati i uvezati. Seminarski rad se predaje u jednom primjerku u mekom uvezu, a diplomski rad u pet primjeraka uvezanih u meki ili polutvrđi uvez. Zajedno sa odštampanim primjercima radova potrebno je seminarski i diplomski rad mentoru dostaviti i u e-formi (pdf ili Word formatu).

Minimalan obim diplomskog rada, ne računajući naslovnu stranu, sadržaj, bibliografiju, popise ilustracija i priloge, trebao bi iznositi 25 stranica teksta. Seminarski rad treba da sadrži oko 15 stranica teksta.

6. PRIJAVA, PREDAJA I ODBRANA RADA

6.1. Prijava, predaja i odbrana seminarskog rada

Student može prijaviti seminarski rad iz bilo kojeg predmeta na III odnosno IV godini studija²⁹, bez obzira da li je položio uslov iz prethodne godine studija ili ne. Za prijavu seminarskog rada takođe nije neophodno da je student položio ispit iz odabranog predmeta, mada je poželjno da posjeduje izvjesno teorijsko predznanje o problematici o kojoj želi pisati. Predmetni nastavnik/saradnik (mentor) evidentira prijavu dogovorene teme i preporučuje odgovarajuću literaturu. Time započinje proces izrade seminarskog rada. Jedan seminarski rad ne mogu prijaviti i pisati dva ili više studenata zajedno, osim u izuzetnim slučajevima kada se radi o izuzetno složenom i zahtijevnom istraživačkom projektu i kada to predmetni nastavnik/saradnik izričito dozvoli.

Kada je seminarski rad napisan i odštampan, predaje se mentoru na pregled. Ukoliko rad bude pozitivno ocijenjen od strane mentora, predmetni nastavnik upisuje

²⁹ Godine studija na kojima, prema postojećim Pravilima studiranja, postoji obaveza izrade seminarskog rada.

seminarski rad (nastavni predmet, temu rada i datum) u index i na prijavu i svojim potpisom potvrđuje da je seminarski rad prihvaćen. Pri tome se koristi obrazac ispitne prijave koji se popunjava na isti način kao kada se prijavljuje ispit iz datog predmeta, osim što se pored naziva predmeta dopiše naznaka „seminarski rad“. Popunjena prijava ne mora se ovjeravati kod Službe za rad sa studentima, već se direktno donosi predmetnom nastavniku. Seminarski rad se može upisati u index i na prijavu i u slučaju da student nije položio uslov iz prethodne godine studija.

U slučaju da se zahtijeva odbrana rada, student brani rad pred predmetnim nastavnikom/saradnikom u dogovorenom terminu. Odbrana se sastoji u kratkom (u trajanju od najviše deset minuta) izlaganju problematike od strane studenta i eventualnom odgovoru na pitanja koja postavi predmetni nastavnik/saradnik. Nakon uspješne odbrane, predmetni nastavnik upisuje u index i na prijavu da je seminarski rad uspješno odbranjen.

6.2. Prijava, predaja i odbrana diplomskog rada

Postupak prijave, predaje i odbrane diplomskog rada se značajno razlikuje od postupka prijave, predaje i odbrane koji se primjenjuje kod seminarskog rada.

6.2.1. Prijava rada

Student može raditi diplomski rad iz nastavnog predmeta koji je slušao i polagao u toku studija prema odgovarajućem nastavnom planu. Prema postojećem Pravilniku Fakulteta (čl. 102. Pravila studiranja), student je dužan da u toku VIII semestra (dakle, posljednjeg semestra) odabere nastavni predmet iz kojeg će raditi diplomski rad i sa predmetnim nastavnikom dogovori temu. S obzirom da nastavnik nije dužan prihvatiti više od 20 diplomskih radova u tekućoj školskoj godini, preporučuje se studentima da zbog ovog ograničenja ranije odaberu predmet i temu. Predmetni nastavnik evidentira dogovorenu temu i podatke o kandidatu, čime se otvara proces izrade diplomskog rada.

6.2.2. Predaja rada

Kada diplomski rad bude napisan, rad se odštampan, ali neuvezan, predaje mentoru na pregled. Kada mentor u potpunosti prihvati rad, kandidat treba da pripremi najmanje pet odštampanih i uvezanih primjeraka diplomskog rada, te CD Rom na kojem je snimljen rad u pdf formatu. Jedan primjerak ostaje kandidatu, tri primjerka namijenjena su članovima Komisije za odbranu diplomskog rada, a jedan primjerak i CD³⁰ pohranjuju se u Bibliotečko informacionom centru Fakulteta. Nakon što je pregledao pripremljene primjerke, mentor formalno daje saglasnost za odbranu rada – popunjava i potpisuje obrazac „Saglasnost za odbranu diplomskog rada“, na kojem se upisuju podaci o kandidatu i temi, prijedlog članova Komisije za odbranu rada, te vrijeme i mjesto odbrane koje dogovara predložena komisija. Kandidat predaje obrazac Službi za rad sa studentima zajedno sa ostalim zahtijevanim dokumentima (vidjeti pod „Odbrana rada“).

6.2.3. Odbrana rada

Kandidat podnosi Službi za rad sa studentima slijedeće dokumente:

- index (koji će mu Služba vratiti uoči odbrane rada),
- obrazac saglasnosti za odbranu rada, popunjen i potpisan od strane mentora,
- potvrdu iz Bibliotečko informacionog centra Fakulteta da ne duguje knjige,
- obrazac prijave za diplomski rad (dostupan u Skriptarnici),
- potvrdu o uplati za prijavu diplomskog rada (uplata se prema važećem cjenovniku vrši u Skriptarnici Fakulteta),
- tri odštampana i uvezana primjerka diplomskog rada za članove komisije.

Jedan primjerak odštampanog rada i CD-Rom sa snimljenim radom kandidat dostavlja Bibliotečko informacionom centru, ali nakon završene obrane.

Datum odbrane rada treba biti zakazan najmanje 7 dana unaprijed, da bi se u Službi mogla pregledati evidencija o izvršenim obavezama studenta (o položenim

³⁰ U pripremi je web stranica na kojoj će biti dostupna arhiva odbranih diplomskih radova na Ekonomskom fakultetu u Sarajevu.

ispitima, ocjenama, seminarskim radovima i dr.). Utvrđeni datum odbrane Služba za rad sa studentima oglašava na fakultetskom web site-u.

Uoči odbrane rada neophodno je da kandidat preuzme iz Službe za rad sa studentima dokumente koje mora donijeti na odbranu rada - svoj index i obrazac zapisnika za odbranu diplomskog rada, ovjeren od strane Službe.

U zakazano vrijeme kandidat pristupa odbrani diplomskog rada. Rad se brani pred tročlanom Komisijom za odbranu diplomskog rada koju, na prijedlog mentora, imenuje Prodekan za nastavu i naučno-istraživački rad. Predsjednik Komisije je mentor, a druga dva člana obično su nastavnici iz iste ili srodne naučne discipline iz koje se brani diplomski rad. Odbrana je javna – pored članova Komisije i zapisničara odbrani mogu prisustvovati svi zainteresovani.

Postupak odbrane diplomskog rada po pravilu se odvija na slijedeći način:

- Predsjednik Komisije, uz prethodno molbu prisutnima da u stojećem stavu saslušaju uvodne napomene, konstatuje da su ispunjeni uslovi da se pristupi odbrani rada i otvara postupak odbrane.
- Kandidat ukratko izlaže osnovne teze i rezultate iz svog rada. Izlaganje obično traje oko 10 minuta, ali može trajati i duže zavisno od teme i odluke Komisije.
- Komisija postavlja pitanja kandidatu u vezi sa obrađenom problematikom. Svaki član Komisije može postaviti do 5 pitanja, koja zapisničar evidentira na obrascu zapisnika. Broj postavljenih pitanja i ukupno trajanje postupka odbrane se bitno razlikuju, zavisno od predmeta, mentora i članova Komisije.
- Kandidat odgovara na postavljena pitanja.
- Komisija utvrđuje konačnu ocjenu.
- Predsjednik Komisije objavljuje ocjenu i završetak postupka odbrane.

Da bi se diplomski rad smatrao uspješno pripremljenim i odbranjenim, neophodno je da većina članova Komisije ocijeni rad prolaznom ocjenom. U protivnom, kandidat će morati ponoviti postupak izrade i odbrane diplomskog rada. Pri ocjenjivanju se uzima u obzir kvalitet napisanog rada, te nastup kandidata prilikom odbrane – njegovo izlaganje i odgovor na pitanja Komisije.

Ocjene za odbranu diplomskog rada obično se izražavaju na slijedeći način:

- nedovoljan (5),

- dovoljan/zadovoljava (6),
- dobar (7),
- vrlo dobar (8),
- odličan (9),
- izvanredan (10).

Kada Komisija donese odluku o ocjeni, ocjena se upisuje u zapisnik, na koji se zatim potpisuju svi članovi Komisije. Nakon toga predsjednik saopštava da je kandidat uspješno odbranio diplomski rad sa datom ocjenom i time stekao pravo na stručni naziv diplomirani ekonomista odnosno ekonomista, čime se zvanično objavljuje završetak postupka odbrane diplomskog rada.

Nakon što je uspješno odbranio diplomski rad, kandidat dostavlja Službi za rad sa studentima slijedeće dokumente:

- index,
- popunjen i od strane članova Komisije potpisan zapisnik o odbrani diplomskog rada,
- obrazac ŠV 50 za diplomirane studente,
- original uplatnice za izradu diplome (uplata se vrši preko virmana, prema važećem cjenovniku za tekuću školsku godinu, a potrebni podaci za uplatu dobijaju se od Službe za rad sa studentima),
- jedan primjerak diplomskog rada i CD (za Biblioteku).

Na osnovu člana 96. Zakona o visokom obrazovanju diplomiranom studentu se izdaje Uvjerenje o diplomiranju i položenim ispitima koje zamjenjuje diplomu do njenog prvog izdavanja. Kandidat preuzima Uvjerenje lično u Službi tri dana od dana diplomiranja.

Prema Statutu Univerziteta u Sarajevu³¹ (čl. 260.), svečano uručivanje diplome o završenom studiju (promocija) obavlja se zajedno za sve odjele Univerziteta u posljednjoj sedmici mjeseca juna, a promociju za svaki odjel vrši dekan. Status studenta službeno prestaje diplomiranjem na odgovarajućem stepenu studija.

³¹ Statut je usvojen od strane Senata Univerziteta u Sarajevu 2005. godine, ali će se početi primjenjivati nakon što stupi na snagu Zakon o visokom obrazovanju Kantona Sarajevo.

LITERATURA

1. Andrijić, Stiepo i Mirko Puljić. *Metodologija i tehnika izrade seminarskog i diplomskog rada*. Sarajevo: Ekonomski fakultet Univerziteta u Sarajevu, mart 1987.
2. Baban, Ljubomir i Goran Marijanović. *Međunarodna ekonomija*. III izmijenjeno i dopunjeno izdanje. Osijek: Ekonomski fakultet u Osijeku, 1998.
3. Biblioteka Pravnog fakulteta u Sarajevu. *Metodologija izrade seminarskog rada*. Sarajevo: Pravni fakultet Univerziteta u Sarajevu, 2003.
4. Bogunović, Aleksandar. *Ekonomске integracije i regionalna politika*. Zagreb: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu; Pula: Fakultet ekonomije i turizma "Dr. Mijo Mirković"; Zagreb: Mikrorad d.o.o., 2001.
5. British Standard Institution. *Recommendation for citing and referencing published materials: BS 5605:1990*. London, UK: BSI, 1999.
6. Brkić, Snježana. *Savremeni integracioni procesi u svjetskoj privredi: uzroci, karakteristike i tendencije*. magistarski rad. Sarajevo: Ekonomski fakultet u Sarajevu), mart 2003.
7. Buckinghamshire University College. "Guide to referencing using the Harvard system". <http://www.bcuc.ac.uk/registrydocs/arReferenceHarvard2003.pdf> (pristup 23. 02. 2006.)
8. Cline, William R. *International Economic Policy in the 1990s*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology, 1994.
9. Ekonomski fakultet u Sarajevu. *Pravila Ekonomskog fakulteta*. Sarajevo, februar 2002.
10. Ekonomski fakultet u Sarajevu. *Odluka Prodekana broj 03-3837/2003*. Sarajevo, 2003.
11. Harvard Business School. *Citation Guide for HBS Students: 2005-2006. academic year*. Boston, MA: Harvard Business School, 2005.
12. Mizner, Wilson. "U.S. playwright", In: *The Oxford dictionary of quotations*. Rev. 4th ed. Oxford; New York: Oxford University Press, 1996.
13. Ozretić Došen, Đurđana i Nina Pološki, *Upute za pisanje seminarskoga i diplomskoga rada*. Zagreb: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Zagrebu, februar 2003.
14. Salitrežić, Tomislav i Miroslav Žugaj. *Uvod u znanstveno-istraživački rad*. Treće izdanje. Varaždin: Fakultet organizacije i informatike, 1982.

15. Šamić, Midhat, *Kako nastaje naučno djelo*. Četvrto izdanje. Sarajevo: Svjetlost, 1977.
16. University of South Australia. "Referencing using the Harvard author-date system". <http://www.unisanet.unisa.edu.au/learningconnection/student/learningAdvisors/documents/harvard-referencing.pdf> (pristup 10. 12. 2005.)
17. University of Wales Swansea, "Numeric referencing: examples of reference types". http://www.swan.ac.uk/lis/help_and_training/htmdocs/bibliographic_referencing/numeric_referencing_examples.asp (pristup 23. 02. 2006.)
18. University of Warwick, "Guide to bibliographic citation and referencing". http://www2.warwick.ac.uk/services/library/usingthelibrary/guidespublications/bib_cit/ (pristup 15. 01. 2006.)
19. Uzelac, Alan, Aleksandra Korać i Marko Petrak. *Upute za izradu studentskih pisanih radova: Seminarski i diplomski radovi*. Zagreb: Pravni fakultet u Zagrebu, 2001.
20. Vujević, Miroslav. *Uvođenje u znanstveni rad u području društvenih znanosti*. Četvrto izmijenjeno i dopunjeno izdanje. Zagreb: Informator, 1990.
21. Zelenika, Ratko. *Metodologija i tehnologija izrade znanstvenog i stručnog djela*. Treće izmijenjeno i dopunjeno izdanje. Rijeka: Ekonomski fakultet Sveučilišta u Rijeci, 1998.