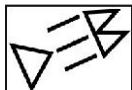


**DRUŠTVO
EKONOMISTA
BEOGRADA
osnovano 1932**

**EKONOMSKI
VIDICI**

**ISSN 0354-9135
UDK-33
COBISS.SR-ID 116154887**

Godina XVIII, Broj 1
Beograd, mart 2013. godine



EKONOMSKI VIDICI

Časopis Društva ekonomista Beograda (Osnovano 1932.g.)

Godina XVIII

Beograd, mart 2013.

Broj 1 str. 1-149

Izdavač:

Društvo ekonomista Beograda,
Beograd, Kneza Miloša 10
Tel/faks: 011/3230-120
Žiro račun: 180-100121001142034
E-mail: debeograd@gmail.com

**Predsednik Društva
ekonomista Beograda:**

Prof. dr Gojko Rikalović

Glavni i odgovorni urednik:

Prof. dr Jelica Petrović - Vujačić

Urednik:

Bude Šever, dipl. ecc, dipl. prav.

Redakcija, Board of Editors

Redakcioni kolegi

Prof. dr Jelica - Petrović Vujačić, Prof. dr Zorka Zakić, prof. dr Vesna Milićević, prof. dr Petar Đukić, prof. dr Branko Medojević, prof. dr Ljubinka Joksimović, prof. dr Gojko Rikalović, prof. dr Ivica Stojanović, prof. dr Darko Marinković, dr Milan Šojić, dr Jugoslav Mijatović, prof. dr Sreten Vuković, prof. dr Sida Subotić, prof. dr Nataša Cvetković, prof. dr Ljiljana Jeremić, prof. dr Radmila Grozdanić, dr Snežana Grk, naučni savetnik, prof. dr Bojan Ilić, prof. dr Gordana Kokeza, Bude Šever, dipl. ek. dipl. prav.

Tehnički urednik:

Slavomir Mirković

Štampa:

FORMA B, Čika Miše Đurića 20,
Beograd, tel. 2777-104

Časopis izlazi četiri puta godišnje

Publisher:

Economists Association of Belgrade (Founded in 1932), Beograd, Kneza Miloša 10, Tel/fax: 011/3230-120

**President of Economists Association
of Belgrade:**

Profesor dr Gojko Rikalović

Editor-in-Chief:

Prof. dr. Jelica Petrović - Vujačić

Editors:

Bude Šever, dipl. ecc, dipl. prav.

Technical Editor:

Slavomir Mirković

Издательство:

Сојуз економиста Белграда, Београд, Кнеза Милоша 10, Тел/факс: 011/3230-120

Председатель Союза экономистов Белграда:

Проф. др Гојко Рикаловић

Главный и ответственный редактор:

Проф. др Јелица Петровић - Вујачић

Редактори:

Буде Шевер, дипл. ецц, дипл. прав.

Технический редактор:

Славомир Мирковић

Ekonomski vidici godina XVIII Broj 1 2013.

SADRŽAJ

Milan Vujović

RAZVOJNA BANKA OD IDEJE DO REALIZACIJE 1

Marijana Vidas-Bubanja

ULOGA INFORMACIONO-KOMUNIKACIONIH TEHNOLOGIJA
U PRIVREDNOM PREOBRAŽAJU SRBIJE 19

Milan Mitrović, Branko Ćirić

MENADŽMENT VIRTUELNE ORGANIZACIJE 33

Vladimir Zakić, Zorica Vasiljević

USPOSTAVLJANJE TRŽIŠTA ROBNIH DERIVATA U FUNKCIJI
UNAPREĐENJA POSLOVANJA AGROSEKTORA U SRBIJI 49

Stevica Deđanski, Boris Jevtić, Andrijana Aleksić

MENADŽMENT ZNANJEM I KOMPETENCIJAMA U KORIST
KONKURENTNOSTI PREDUZEĆA 63

Radmila Grozdanić, Stevica Deđanski, Goran Kvrgić

UNAPREĐENJE MARKETINGA PREDUZEĆA KROZ
ELEKTRONSKU TRGOVINU 79

Slaviša Đukanović, Branislava Krainović

PODSTICANJE PRIVREDNOG RAZVOJA INVESTIRANJEM I
EDUKACIJOM U OBLASTI PRIMENE OBNOVLJIVIH IZVORA
ENERGIJE 99

Dejan Zrilić

MARKETINŠKE AKTIVNOSTI U FUNKCIJI ODRŽIVOГ RAZVOJA
RURALNOГ TURIZMA 115

Boris Jevtić, Dragomir Mlađenović, Dušan Cukić

POSLOVNE FUNKCIJE PREDUZEĆA U DIGITALNO DOBA 123

Vlado Kovačević, Ivana Ivković, Milan Đakov

ZNAČAJ RAZVOJA ROBNIH HARTIJA OD VREDNOSTI ZA
UNAPREĐENJE USLOVA POSLOVANJA U SRBIJI 139
UPUTSTVO ZA AUTORE 151
IN MEMORIAM - BUDE ŠEVER 155

*Milan Vujović**

RAZVOJNA BANKA OD IDEJE DO REALIZACIJE

Rezime

Već duž vodi rasprava o tome kako i na koji način racionalno i efikasno raspolagati sa državnim budžetskim fondovskim sredstvima i kako ih usmeriti u realizaciju strateških nacionalnih programa koji će obezbediti brži razvoj društva. Opšta je ocena da se društvena sredstva neracionalno, nemenski i netransparentno troše. Preovladalo je stanovište da se nađe rešenje za objedinjavanje fondovskih sredstava, obezbedi efikasno upravljanje, kontrola i njihova racionalna upotreba. To se može postići formiranjem nacionalne razvojne banke, kao nezavisne, stručne i profesionalno ospozobljene finansijske organizacije. Za to se zalaže i sistem privrednih komora, unija poslodavaca i menadžera. Sredstva za rad banke, pored države neophodno je obezbediti i iz drugih izvora, kao što su sredstva Svetske banke, razvojnih banaka Evropske unije, nacionalnih razvojnih banaka drugih država, emitovanjem hartija od vrednosti, donacije i dr. Radi toga, neophodno je intezivirati sve aktivnosti u državi na usvajanju zakona o razvojnoj banci i što bržoj njegovoj primeni.

Ključne reči: razvojna banka, budžet, fondovi, banke, kapital, upravljanje, kontrola, plasmani, projekti

Uvod

Gotovo dve decenije naša zemlja suočava se sa finansijskom i ekonomskom krizom, koju sa manje ili više uspeha ublažava, ali trajnije ne rešava. Njeno dugoročno trajanje rezultat je neefikasnosti države i njenih organa u ostvarivanju radikalnih promena u društvenom i političkom sistemu zemlje, koje su uticale i na raspad savezne države, praćene ekonomskim sankcijama međunarodne zajednice, te opadanjem svih ekonomskih pokazatelja kao što su bruto domaći proizvod, izvoz-uvod, industrijska proizvodnja, zaposlenost i standard

*

Predsednik Sekcije za bankarstvo DEB

građana. Mere države u privrednom, finansijskom i monetarnom sistemu, iako u veoma nepovoljnim društvenim okolnostima, kratkoročno su dale ograničene rezultate, pre svega u zaustavljanju negativnih tokova u zemlje, ali dugoročno nisu obezbedile stabilan, dinamican i održiv razvoj. To se odnosi na nezaposlenost, spoljno-trgovinski deficit, tehničko-tehnološko zaostajanje, nisku produktivnost i dr. Prema tome, nijedna ekonomska politika ne može se oceniti uspešnim ako ima ove probleme. Mobilnost društva na pridruživanje Evropskoj uniji treba da bude dodatni motiv za veće angažovanje svih faktora na ostvarivanju bržeg društvenog razvoja.

U dužem vremenskom periodu razvoja dominirao je politički umesto ekonomskog, odnosno parcijalni u odnosu na društveni interes. Političke i ekonomske promene i izgradnja institucija sistema stalno su bile pod snažnim uticajem interesnih grupa, koje su često podršku dobijale od pojedinih političkih partija, pre svega parlamentarnih. Njihov dugoročni cilj je zadržavanje monopolja, privilegija i pogodnosti koje imaju u korišćenju državnih sredstava, koja se nalaze u ministarstvima, fondovima, trezorima, agencijama i sl. Društveni konflikti i negativne posledice koje po tom osnovu nastaju, predstavljaju veliku kočnicu za brži ekonomski razvoj te integrisanje zemlje u međunarodnu zajednicu. Efikasno rešenje za otklanjanje tih prepreka nalazi se u koncenzu svih relevantnih snaga u društvu, da se transparentno, interesno i politički mobilišu na realizaciji programa, koji otvaraju perspektivu za brži ekonomski napredak. Samo konstruktivna kritika stanja u društvu i argumentovani predlozi iz struke, nauke i privrede mogu doprineti razrešenju konflikata i ubrzaju razvoja napretka društva.

Promene u političkom, ekonomskom i finansijskom sistemu dugoročno su opterećene društvenim konfliktima, koji nisu do kraja efikasno rešeni. U takvim uslovima donošeni su brojni zakoni, uredbe i drugi propisi, izgrađene institucije sistema i otvoreni novi procesi u razvoju društva. Vlasničkim promenama privredne strukture uz dominantno učešće privatne svojine i uvođenjem nove organizacije i upravljanja, otvoren je proces za razvoj tržišnog radi jačanja konkurenčnosti, produktivnosti, profitabilnosti i preduzetništva. Razvoj korporativnih odnosa doveo je do povećanja broja vlasnika kapitala - akcionara, čime su stvorenii uslovi za efikasnije upravljanje u kompanijama. Međutim, u realizaciji tih ciljeva ispoljavaju se brojni problemi na makro i mikro nivou, kao što su sporost u privatizaciji društvenih i državnih preduzeća, neracionalna i visoka društvena potrošnja, neefikasnost u organizaciji rada i upravljanju, neuvažavanje interesa i prava akcionara, posebno manjinskih, visoki troškovi i poslovanje s gubicima. Umesto dugoročnih strategija u kompanijama dominiraju kratkoročni interesi bez sagledavanja vizije razvoja. Društveni, poslovni i

ekonomski ambijent koji stvara država za efikasnije poslovanje kompanija i preduzetnika nije dovoljna garancija za uspešno poslovanje niti perspektiva za dugoročno održiv i stabilan razvoj.

Privatizacija državnih banaka

U privatizaciji bankarskog sektora preduzimano je niz aktivnosti radi osposobljavanja banaka za tržišno poslovanje. Težilo se izgradnji bankarskog sistema koji će doprineti stabilnosti poslovanja banaka i razvoju privrede. Promenjena je vlasnička, organijska i upravljačka struktura banaka. To je dovelo do toga da u strukturi kapitala u bankama dominira strani kapital (preko 80%), koji je uticao na razvoj nove poslovne filozofije - efikasno i profitabilno poslovanje. Gotovo sve banke, posebno banke sa većinskim stranim kapitalom, na iskustvima svojih matičnih banaka iz inostranstva donele su novu strategiju i politiku razvoja. Time su banke od servisa privrede postale samostalne, profitno orijentisane organizacije, koje samostalno upravljaju sa kapitalom i za rad odgovaraju svojim vlasnicima.

Stoga se Memorandumom o budžetu i ekonomskoj i fiskalnoj politici za 2011. godinu sa projekcijama za 2012. i 2013. godinu¹ i Strategijom upravljanja akcijama banaka u vlasništvu Republike Srbije za period 2009 – 2012. godine² Vlada opredelila da zadrži većinsko vlasništvo u Komercijalnoj banci i Banci Poštanskoj štedionici, pre svega kroz jačanje tržišne pozicije, unapređenje korporativnog upravljanja, povećanje profitabilnosti, efikasnosti i konkurentnosti. Vlada je ostala na stanovištu da realizuje ta opredeljenja. Na toj osnovi Vlada je izvršila novu dokapitalizaciju Komercijalne banke³ u iznosu od 100 miliona evra i time zadržala većinsko vlasništvo u odnosu na EBRD i druge investitore.

O drugim bankama (Credy banka, Srpska banka, Pančevačka banka) u kojima država ima većinsko vlasništvo ili je najveći akcionar (Agrobanka, Čačanska banka, Jubmes banka, Dunav banka) država se nije odredila koje će mere preuzeti za jačanje njihovog potencijala i konkurentnosti. Država je os-

1

„Memorandum o budžetu i ekonomskoj i fiskalnoj politici za 2011. godinu sa projekcijama za 2012. i 2013. godinu“, Vlada Republike Srbije, Ministarstvo finansija, Bgd. 2011.

2

„Strategija upravljanja akcijama banka u vlasništvu Republike Srbije za period 2009 – 2012. godine“, Vlada Republike Srbije, Bgd. April 2009.

3

„Politika“, 20.10. 2012.

tala na stanovištu da će završetak prodaje državnih akcija u tim bankama zavisi od opšteg stanja privrednog okruženja, daljeg razvoja finansijskog i realnog sektora i zainteresovanosti potencijalnih investitora za njihovu kupovinu, uključujući i dokapitalizaciju. Pored toga, Vlada nije pokazala interes za objedinjavanje i racionalniju upotrebu budžetskih sredstava, koja se nalaze u raznim agencijama, fondovima, ministarstvima niti za formiranje nacionalne razvojne banke.

U međuvremenu izvršeno je pripajanje Pančevačke banke Banci Poštanskoj štedionici i dokapitalizovana je Credy banka od strane Nove kreditne banke Maribor (2010). S obzirom da država kao većinski vlasnik kapitala u Credy banci u dužem periodu nije pokazala interes za njenu dokapitalizaciju niti je tokom velike tržišne konjukture za akcijama banaka (2007. i 2008. god.) izrazila interes da u tome učestvuje niti je dozvoljavala to drugima, dokapitalizacija koju je izvršila Nova kreditna banka Maribor, bila je spasonosno rešenje za banku. To je doprinelo povećanju kapitala, uspostavljanju nove organizacije rada, kreiranju novih bankarskih proizvoda, jačanju tržišne konkurenциje i širenju mogućnosti za veći pristup tržištu kapitala. Pozitivno poslovanje banke u 2011. godini i nastavak uspešnog rada u ovoj godini potvrduju i opravdavaju preduzete mere.

Nasuprot tome, zbog loših rezultata u poslovanju poseban problem predstavljaju Razvojna banka Vojvodine, koju su Vlada Vojvodine i Vlada Srbije dokapitalizovale sa 9 milijardi dinara, Agrobanka, koja je otišla u stečaj i umesto nje je sredstvima iz budžeta Republike osnovana Nova Agrobnka sa 9,8 milijardi dinara, te Privredna banka Beograd u koju je uloženo 2 milijarde dinara. U ove tri banke uloženo je oko 300 miliona evra, što je za toliko povećalo deficit u budžetu Vlade. Ključno je pitanje koja je garancija da će ova državna intervencija doprineti stvaranju povoljnijih uslova za bolje poslovanje ovih banaka. Praksa pokazuje da se i ove banke komercijalno ponašaju u poslovanju. Otvoren je pitanje koji su to dugoročni izvori sredstava koji će bankama omogućiti da vode povoljniju poslovnu politiku za finansiranje nacionalnih razvojnih projekata.

Racionalizacija budžetskih sredstava u uslovima krize

Iako je naše društvo, nakon izlaska iz ekonomске blokade u periodu 2001-2008. godine ostvarivalo visoke stope privrednog rasta, tokom 2008. godine globalna finansijska i ekomska kriza zahvatila je i našu zemlju. Došlo je do usporavanja i pada privredne aktivnosti i spoljnotrgovinske razmene, smanjenja kapitalnih priliva iz inostranstva i povećanja nezaposlenosti. S obzirom

na internacionalizaciju naše privrede tome su značajno doprineli i pogoršani uslovi poslovanja na svetskom finansijskom tržištu. Do izbijanja krize preovladavalo je stanovište da uloga države u privredi, odnosno u finansijskom sektoru treba da je ograničena na kreiranje poslovnog ambujenta, adekvatnu regulativu i izgradnju institucija koje će biti u funkciji privrednih društava. Međutim, globalna finansijska kriza, kojoj se još uvek ne nazire kraj, otvorila je brojna pitanja daljeg razvoja ekonomske misli, posebno uloge države u razvoju društva i rešavanju krize.

Suočeni sa velikim razmerama i posledicama koje kriza ostavlja na društvo, te sa nelikvidnošću i bankrotstvom brojnih banaka, osiguravajućih kompanija i kompanija iz materijalne proizvodnje i usluga, mnoge razvijene zemlje i zemlje u razvoju, te i brojne međunarodne finansijske organizacije donele su konkretnе mere za podršku i jačanje bankarskog sektora i kreditiranja posustale privrede i formirale nove nacionalne razvojne institucije. Težište je stavljen na mobilisanje finansijskih sredstava sa nižim troškovima i dugoročnjim izvorima, koja će biti stavljena na raspolaganje privredi, kako bi sa što manje nepovoljnih posledica izašla iz problema. Primera radi, u Francuskoj je u toku formiranje nove investicione banke (BPI) sa kapitalom od 30 milijardi eura u vlasništvu države i državne finansijske institucije (CDC) sa zadatkom da objedini postojeće agencije i fondove radi podsticanja ekonomskog rasta putem kreditiranja malih i srednjih preduzeća i koordiniranja njihovih aktivnosti. U okviru Evropske unije preduzimaju se konkretnе mere za jačanje ekonomskog fonda za pomoć zemljama koje se nalaze u ekonomskim problemima (Grčka, Španija, Kipar, Portugal), stvaranje bankarske unije i postepeno uvođenje jedinstvenog nadzora nad bankarskim sektorom (preko 6.000 banaka) u zoni evra (17 zemalja) radi rešavanja ekonomske krize. Imajući to u vidu, iskustva pokazuju da tim putem treba da krene i naša zemlja, pre svega da efikasnije koristi budžetska sredstva, koja su danas rasuta po brojnim fondovima. Jedno od rešenja je i osnivanje nacionalne razvojne banke.

Novoproklamovana politika nove republičke Vlade težište aktivnosti u narednom periodu treba da usmeri na ostvarivanje svojih strateških ciljeva kao što su makroekonomska stabilnost, održiv privredni rast i razvoj konkurentne privrede, povećanje zaposlenosti i standarda stanovništva i ravnomeren regionalni razvoj. Tome treba da doprinese i novi model privrednog rasta, koji će se umesto na potrošnji i uvoz zasnivati na jačanju ponude i izvoza, povećanju investicija i poboljšanju konkurentnosti privrede. Značajnu podršku tome treba da da finansijski i bankarski sektor, pre svega kroz finansiranje strateških i razvojnih projekata. Iako bankarski sektor kroz razne vidove kreditiranja i druge oblike poslovne aktivnosti doprinosi razvoju privrede i drugih delatnosti, to

još uvek nije dovoljno za brži i dinamičniji razvoj društva. To se posebno odnosi na finansiranje programa i projekata koji su od nacionalnog i razvojnog značaja i koji doprinose povećanju investicione aktivnosti u infrastrukturni, energetici, poljoprivredi, zdravstvu, saobraćaju i telekomunikacijama. Finansiranje tih projekata od strane komercijalnih banaka je veoma skupo i neodrživo za svaku zemlju. Zato se rešenja moraju tražiti u dugoročnjim i povoljnijim izvorima sredstava.

Za razvoj zemlje, ključno je pitanje kako dugoročno obezbediti dovoljno likvidnih sredstava za investicije i razvoj, posebno sredstava iz povoljnijih izvora. Komercijalne banke se rukovode, pre svega principima sigurnosti plasmana i efikasnosti i profitabilnosti projekta. Na toj osnovi komercijalne banke treba da nađu svoj interes i u finansiranju infrastrukturnih objekata, imajući u vidu multiplikacioni efekat koji kapitalni objekti imaju na kompanije i preduzetnike koji proizvode opremu, delove i druge elemenate. Za finansiranje takvih investicija neophodno je razvijati model konzorcijalnog učešća brojnih bankarskih i finansijskih organizacija, kako iz zemlje tako i iz inostranstva. U tome posebnu ulogu treba da ima država i njeni organi, koji će obezbediti inicijalna sredstva za te investicije. To se posebno odnosi na državna sredstva, koja su razasuta po raznim fondovima i agencijama, kao što je Fond za razvoj, Nacionalni investicioni plan, Agencija za promociju i podsticanje izvoza – SIEPA, Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća, Agencija za osiguranje i finansiranje izvoza – AOFI. Osim Fonda za razvoj, koji se finansira iz sopstvenih sredstava, koja su kao početni kapital ranije obezbedena iz Budžeta Republike Srbije, sredstva za rad ostalih institucija obezbeđuju se iz Budžeta Republike.

Međutim, kada se radi o sredstavima iz državnih fondova, posebno naglašavamo da je u dužem vremenskom periodu pojedinim zakonima, uredbama i drugim propisima države utemeljen sistemski i institucionalni monopol za odlučivanje o njihovom korišćenju. Takvo stanje zadržano je i do danas. Time je dat legitimitet i upravnim organima u fondovima da se autonomno i netransparentno ponašaju u donošenju svojih odlika. Zato je značajno i društveno odgovorno da država objedinjavanjem finansijskih sredstava u jednu finansijsku organizaciju zakonski obezbedi da njihovo korišćenje bude namensko, racionalno i transparentno.

Ilustracije radi, samo za Nacionalni investicioni plan iz Budžeta je izdвано preko milijardu evra, što predstavlja oko 3,5% BDP. Iako se radi o veoma značajnim sredstvima poreskih obveznika - građana o njihovoј nameni, korisnicima i efiktima upotrebe najšira javnost nije dovoljno upoznata niti objektivno ima mogućnosti da utiče na njihovo korišćenje. Takv rad u budžetskim ustanovama doprinosi da dominantan uticaj imaju neadekvatni kriteriji i neselek-

tivnost u izboru projekata koji se finansiraju iz ovih sredstava, zatim monopolii u odlučivanju i odsustvo efikasne kontrole, što dovodi do nemamenskog korišćenju ovih sredstava i neostvarivanja projektovanih ciljeva. Nesporno je da iza toga stoje razne interesne grupe, snažni pojedinačni ili udruženi lobiji i drugi neprihvatljivi nosioci takvih pojava, koji su stacionirani u strukturama vlasti, pre svega u pojedinim parlamentarnim političkim partijama i njihovim asocijacijama. Ilustracije radi, o trošenju državnih fondovskih sredstava, kako navodi Ružica Ćirković, u Izveštaju državnog revizora o poslovanju Fonda za razvoj za 2010. godinu, kontstatovani su mnogi propusti, kao što je nemamensko koprišće sredstava, neadekvatno obezbeđenje kredita, neadekvatna kontrola i drugo, što je Fond dovelo da tu godinu završi sa gubitkom od oko 3,5 milijardi dinara⁴. Stim u vezi nameće se pitanje kakvo je tek stanje u drugim državnim buđetskim fondovima? Zato je veoma značajno i društveno odgovorno da država zakonski i institucionalno obezbedi da korišćenje tih sredstava bude transparentno, racionalno i efikasno.

Od ideje do realizacije

1. Ideja o nacionalnoj razvojnoj banci u našoj zemlji nije nova niti se to pitanje prvi put pokreće u stručnoj, naučnoj i poslovnoj javnosti, te pojedinim državnim organima. U poslednje četiri decenije vršene su brojne promene u bankarskom sistemu i bankarskom sektoru u oblasti organizovanja, strukture vlasništva, učešća stranog kapitala i upravljanja. Težište je stavljeno na razvoj novog finansijskog sistema, kreiranje strategije razvoja, razvijanje novih bankarskih proizvoda, jačanje konkurentnosti, povećanje efikasnosti i profitabilnosti u poslovanju.

Tako je sredinom 50-tih godina prošlog veka Jugoslavija među prvim zemljama u razvoju počela s institucionalizacijom sistema kreditiranja i osiguranja izvoza i investicija⁵. Sprovođenje tog sistema bilo je u nadležnosti Jugoslovenske banke za spoljnu trgovinu-kasnije Jugobanka. Od 1968. do 1979. nacionalni koncept podrške izvozu sprovodio je Fond za kreditiranje i osiguranje izvoznih poslova kao specijalizovana savezna organizacija. Nakon toga, po

4

“Danas”, 16.04.2012.

5

„Tri decenije JUBMES banke“, JUBMES, Bgd. 2009. str. 6-9. U periodu od 1979. do 1997. godine uz kreditnu podršku Banke ostvaren je izvoz na kredit u iznosu od 6,8 milijardi dolara i osigurala od nekomercijalnih rizika poslove u vrednosti od oko 16,3 milijarde dolara.

ugledu na vodeće izvozno–kreditne agencije u svetu, osnovana je Jugoslovenska banka za međunarodnu ekonomsku saradnju kao sukcesor Fonda, za refi-nansiranje izvoznih kredita i kofinansiranje sa stranim partnerima. Banka je bila ekskluzivno zadužena za razvoj saradnje s međunarodnim razvojnim fi-nansijskim institucijama na projektima u inostranstvu. Na toj osnovi Banka je razvijala poslovnu saradnju sa Svetskom bankom, Interameričkom bankom, Afričkom bankom i drugim finansijskim organizacijama, Međutim, s raspa-dom Jugoslavije i uvođenjem ekonomskih sankcija mađunarodne zajednice prema našoj zemlji, banka je definisala svoju autonomnu poslovnu strategiju prema modelu univerzalne poslovne banke koja obavlja širok spektar tradicio-nalnih bankarskih poslova, s prioritetnom orijentacijom na proizvode korpora-tivnog bankarstva.

Pre više od dvadesetak godina u Saveznom zavodu za društveno plani-ranje urađen je projekat o organizovanju jedne specijalizovane, nacionalne razvojne bankarske organizacije, koja bi objedinila gotovo sva budžetska fon-dovska sredstva na nivou Federacije. Međutim, do njegove realizacije nije došlo, stopiran je na samom početku. U tome su neke federalne članice videle ponovnu koncentraciju kapitala i monopol Federacije u raspodeli tih sredstvi-ma, a ne banku preko koje će država efikasnije ostvarivati svoje strateške i razvojne ciljeve. Preovladalo je stanovište, da pojedine strukture u državi i dal-je zadrže monopol nad sredstvima koja su razasuta po raznim državnim fondo-vima. Međutim, raspadom zemlje, gotovo sve njene ranije članice, osim Srbije imaju svoje razvojne banke.

2. Kada je reč o državnim fondovskim sredstvima, njihova racionalna upotreba, može se ostvariti samo kroz objedinjavanje, koncentrisanje i ulaganje tih sredstava u jednu novu politički nezavisnu, stručnu i profesionalno ospo-sobljenu finansijsku organizaciju kao što je nacionalna razvojana banka. Osni-vač i većinski vlasnik takve bankarske ustanove treba da bude država.

Prema definiciji Ujedinjenih nacija nacionalna razvojna banka je finan-sijska institucija koja je primarno orijentisana na ponudu dugoročnih kapitalnih izvora za projekte koji generišu pozitivne eksterne efekte i koje privatni kredi-tori ne finansiraju u dovoljnoj meri. To se pre svega odnosi na dugoročno finan-siranje infrastrukturnih objekta po povoljnijim uslovima, nego što to rade ko-mercialne banke.

Iskustvo iz 40 zemalja koje imaju dužu tradiciju u radu razvojnih banaka, poput nemačke KfW banke ukazuje na uspešnost u njihovom radu. Pored toga, kreditiranjem razvojnih projekata u svetu se bavi i dvadesetak regionalnih i mađunarodnih institucija, kao i desetak fondova. Pored Nemačke i druge vo-deće zemlje imaju formiranu razvojnu banku, poput Kine, Indije, Japana, Rusi-

je, Brazila, Čilea, Knade, Izraela, Južnoafričke republike, Finske, Kipra..., dok u bližem okruženju razvojnu banku imaju Hrvatska, Slovenija, Bosna i Hercegovina, Makedonija, Bugarska. Dr Milan Šojić iz Narodne banke Srbije ističe da izučavanje njihovog rada predstavlja dobru osnovu za našu državu da dođe do rešenja koje će zadovoljiti naše mogućnosti i potrebe.

Na sagledavanju potreba za osnivanje razvojne banke u našoj zemlji radile su pojedine stručne i naučne ustanove. U studiji Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020⁶. konstatovano je da su razvojne banke entiteti, čiji su osnovni zadaci (1) korekcija tržišnih implikacija, odnosno delovanje u oblastima u kojima tržište ne postoji i (2) kreiranje efikasnog tržišta na duži rok. U radu Srbija 2020. koncept razvoja Republike Srbije do 2020.godine⁷, istaknuto je opredeljenje za osnivanje nacionalne razvojne banke. Na inicijativu privrednika te stavive zastupa Privredna komora Srbije i Srpsko udruženje menadžera. Na brojnim stručnim i naučnim skupovima, okruglim stolovima i tribinama ukazano je na potrebu osnivanja razvojne banke u Srbiji.

Ključno je pitanje, koja je razlika između upravljanja u banci i u državnom fondu.⁸ Razlika je veoma velika i sastoји se u tome upravni organi u banci upravljaju i odgovaraju za odluke i mere koje donose, dok u fondu članovi organa samo upravljaju, ali ne i odgovoraju za doneće odluke, jer je njihova odgovornost kolektivna. Tim pre što organe u fondovima najčešće čine predstavnici parlamentarnih političkih partija i državnih organa. Prema tome, ni razvojna banka u vlasništvu države nije idealno rešenje, ali je racionalnije od fondovskog raspolažanja sredstvima. Pored toga, osnivanjem razvojne banke, država će objedinjavanjem sredstava koja se nalaze po brojnim državnim institucijama - fondovima imati znatno vecu kontrolu nad njima. Prema tome, ovde se ne radi o formalnom, već o suštinskom pitanju - može li država naći povoljnije resenje za namensko i efikasno koriscenje tih sredstava. Formiranjem razvojne banke stvorice se uslovi za to.

3. Ideje za osnivanje nacionalne razvojne banke kreću se u rasponu od oživljavanja jedne od četiri velike banke u stečaju (Beobanka, Beogradska banka, Jugobanka i Invest banka), preko Fonda za razvoj i drugih državnih fondo-

⁶

„Postkrizni model ekonomskog rasta i razvoja Srbije 2011-2020“, USAD, Ekonomski fakultet - Fond za razvoj ekomske nauke i Ekonomski institut- MAT, Bgd. 2010. str. 124.

⁷

„Srbija 2020. koncept razvoja Republike Srbije do 2020. godine, grupa autora okupljena oko Predsednika Republike, 18. decembar 2010. god.

⁸

Milan Vujović: „Što pre do razvojne banke“, „Politika“, Bgd. 13. septembar 2012. str. 11.

va, do banaka u većinskom državnom vlasništvu. S tim u vezi, u poslednje tri godine iznošena su kontroverzna stanovišta, koja se sastoje od različitih izjava predstavnika vlasti, negiranja svake potrebe za bankom ove vrste, do onih koji u ovoj banci vide veću mogućnost za racionalniju upotrebu budžetskih sredstava i njihovo korišćenje za realizaciju strateških razvojnih programa. U vezi s tim, Slobodan Ilić⁹, državni sekretar za finansije u prethodnoj Vladi Srbije je istakao da nemačka razvona banka Kfw radi studiju opravdanosti osnivanja državne razvojne banke u Srbija, kojom će se ispitati položaj Fonda za razvoj, Garantnog fonda, agencije za stimulisanje izvoza, te sagledati uloga Nacionalnog investicionog plana, na osnovu koje će Vlada doneti odgovarajuću odluku. Radovan Jelašić, tadašnji guverner Narodne banke je istakao da bi za Srbiju bilo dobro da ima državnu razvojnu banku koja ne bi primala depozite, niti bi direktno radila sa klijentima, nego isključivo preko poslovnih banaka...što podrazumeva da bi ta institucija morala da bude razvojna državna banka 21. a ne 19. veka koja deli pare iz budžeta i šakom i kapom¹⁰. Nikola Jovanović, je istakao da je nacionalno razvojno bankarstvo često predmet kritike liberalnih mislioca, jer navodno dovodi do sistemskih rizika u finansijskom sistemu, promovisanja mekog budžetskog ograničenja, distorzije tržišta i istiskivanja komercijalnih banaka, zapravo domaća razvojna banka bi korigovala tržišne imperfekcije, koje nastaju usled informacione asimetrije i transakcionih troškova, te tržište je danas nedostupno velikom broju učesnikai i formiranje ovakve institucije bi upravo dovelo do kreiranja efikasnog tržišta na duži rok¹¹.

4. Svoje stavove o potrebi osnivanja razvojne banke izrazili smo još prošle godine konstatujući da je veoma značajno i ekonomski opravdano da se državna sredstva rasuta po raznim fondovima objedine, koncentrišu i ulože u jednu novu finansijsku instituciju – razvojnu banku, čiji bi osnivač bila država...sa strateškim zadatkom da se sredstva ulažu u programe i projekte koji su od nacionalnog i razvojnog značaja za zemlju i koji će doprineti povećanju i investicione aktivnosti, a time i rastu proizvodnje, izvoza i zaposlenosti, odnosno smanjenju socijalne napetosti u društvu... da izvori sredstava za ukupan kapital razvojne banke budu povoljniji u odnosu na tržišne izvore, što će njihovim korisnicima obezbediti nižu cenu kapitala, veću dugoročnost aranžmana i niže

9

„NIN”, 06.05.2010.

10

Radovan Jelašić, “Politika”, 18.01. 2010.

11

Nikola Jovanović, “Novi standard”, 20.01.2010.

troškove korišćenja u odnosu na standardne uslove komercijalnih banaka¹². Zalažući se za osnivanje razvojne banke, istim povodom, dr Boško Živković, je istakao da bi osnovni kapital na početku morala da uloži država, u drugoj fazi bi mogli da se objedine svi oblici razvojnog finansiranja iz javnih izvora, uključujući i Fond za razvoj, i treća faza bi objedinila i upravljanje izvorima razvojnog finansiranja iz inostranstva, kao što su krediti Svetske banke, razvojnih banaka EU, nacionalnih razvojnih banaka drugih zemalja, donacije...te da nacionalnu razvojnu banku treba zaštiti od bilo koje vrste koalicionog političkog upravljanja, jer bi je to u kratkom roku razorilo”¹³. Pored toga, iz Svetske banke i Medunarodnog monetarnog fonda predlazu koncept razvojne agencije, koji se zasniva na iskustvima zemalja koje u dugom periodu imaju nacionalno razvojno bankarstvo¹⁴. Vidosava Đžagić iz Privredne komore Srbije ističe da oblast delovanja razvojne banke treba da bude finansiranje infrastrukturnih i drugih razvojnih i kapitalnih dugoročnih projekata, odnosno zakon o banci treba da obezbedi nezavisnost uprave banke, posebno kreditnog odlučivanja od političkog uticaja kao i posebnu metodologiju ocene projekata koji će se finansirati iz ove institucije¹⁵. Glavni ekonomista Svetske banke dr Dušan Vujović je ocenio da suština banke za razvoj nije da konkuriše poslovnim bankama već da popuni deo ponude dugoročnog finansiranja koji poslovne banke s obzirom na kratkoročne i skupe kredite ne mogu da pokriju.¹⁶. Božidar Đelić potvrdio je da Vlada priprema osnivanje razvojne banke i da se u taj posao mora ući oprezno i da ta institucija treba da podrži izvoz i infrastrukturu¹⁷. Slobodan Vučković (Fiskalni savet) ističe da prostor za razvojnu banku postoji samo ako ona zauzme mesto i preuzme funkcije postojećih budžetskih institucija koje se bave kreditiranjem i objedini raštrkane inostrane izvore razvojnog finansiranja - fondovi Svetske banke do pristupne pomoći Evropske unije, samostalnog izlaska na međunarodno tržište kapitala i zajednički nastup sa domaćim i stranim

12

Milan Vujović, “Politika”, 30.01.2011.

13

Boško Živković, “Politika”, 30.01.2011.

14

Boško Živković, Mr Irena Janković: “Mogućnosti i rizici formiranja nacionalne razvojne banke Srbije”, “Izazovi evropskih integracija”, Sl. glasnik, Bgd. 2010/12. str.116.

15

Vidosava Đžagic, “Politika”, 27.08.2011.

16

Dušan Vujović, “Politika”, 09.03.2011.

17

Božidar Đelić, “Politika”, 22.06.2011.

poslovnim bankama na finansijskom tržištu¹⁸. Miloš Bugarin iz Privredna komora Srbije, smatra da je razvojna banka potrebna samo ako se krediti budu delili za opravdane investicije i projekte koji imaju budućnost i ako se podržava proizvodnja razmenjivih dobara namenjenih izvozu¹⁹. Iz Unije polodavaca i preduzetnika Srbije (dr Kostadin Pušara) zalažu se za redefiniciju bankarskog sistema u kome će dominirati nacionalna razvojna banka kao podrška reformama kojima dominiraju mala i srednja preduzeća, odnosno da na izradi zakona o banci radi posebna komisija. Tatjana Isaković, šef radne grupe za izradu zakona o razvojnoj banci, ističe da je Predlog zakona o razvojnoj banci Srbije dostavljen Skupštini Srbije na usvajanje, te da sredstva od 400 miliona evra neće biti jedina sredstva, već će biti uvećana od strane međunarodnih finansijskih institucija, koja će svoja sredstva moći plasirati preko ove banke²⁰. Na Okruglom stolu Sekcije za bankarstvo Društva ekonomista Beograda istaknuto je da u uslovima opadajućih pokazatelja privrednih kretanja u zemlji i bez efikasnijeg rešavanja nagomilanih problema u realnom sektoru nije moguće ostvariti stabilan društveni i privredni razvoj niti će bankarski sektor dugoročno moći održati svoju poslovnu stabилност. S tim u vezi, ocenjeno je da je neophodno što pre realizovati projekt organizovanja razvojne banke, kao nezavisne, stručne i profesionalno osposobljene organizacije, koja će biti nosilac objedinjavanja i koncentracije svih državnih fondovskih sredstava, koja će se koristiti u skladu sa strateškim i dugoročnim ciljevima razvoja društva²¹.

Nasuprot tome, istaknuti su i drugi stavovi o razvojnoj banci. Dr Tomislav Bandin i dr Nenad Vunjak zalažu se da razvojna banka ne bude ni državna ni banka spasa, već da principijelno ima pun ili potpun smisao u dva slučaja: 1. ako je istovremeno i razvojna i poslovna banka, i 2. ako se u delu finansiranja razvoja oslanja na srednjoročnu strategiju privrednog i društvenog razvoja. Bitna funkcija razvojne banke treba da bude objedinjavanje finansijskog potencijala iz domaćih i inostranih izvora i finansiranje kapitalnih ulaganja u projekte koji su utvrđeni strategijom²². Dr Miroslav Prokopijević, direktor Centra za slobodno tržište, smatra da će razvojna banka proći isto kao Fond za razvoj, od-

18

Slobodan Vučković, "NIN", br.3098.

19

Miloš Bugarin, "Novac", 19.03. 2011.

20

Tatjana Isaković, "Politika", 12.02. 2012.

21

Stavovi Sekcije za bankarstvo DEB sa Okruglog stola o Održivosti bankarskog sektora u uslovima ekonomske i finansijske krize, koji je održan 16. maja 2012. god. uz učešće Odbora Udruženja finansijskih organizacija Privredne komore Beograd.

22

Tomislav Bandin, Dr Nenad Vunjak, "Politika", 30.01. 2010.

nosno da će biti neprofitabilna institucija koja pomaže samo odabrane firme...odnosno, cela ideja je loša, zato što će podršku dobijati samo oni koji ne mogu da prođu tržišni test i da dobiju kredit od neke od komercijalnih banaka, te problem je i to što je doneta odluka o o formiranju razvojne banke a da pret-hodno nije urađena analiza koja bi pokazala opravdanost takve ustanove²³. Dr Danica Popović u vezi predloga zakona o razvojnoj banci istakla je da u predlogu zakona nisu predviđene kaznene odredbe za prekršaje, da nije definisana nadležnost Narodne banke, da nije jasno definisano upravljanje i kontrola upo-terebe sredstava, odnosno da će banka biti pod kontrolom političkih partija²⁴. Dr Veroljub Dugalić postavlja pitanje čemu osnivanje razvojne banke ako već postoji Fond za razvoj i koja je razlika između Fonda, preko koga država može da menja postojeću privrednu strukturu, da je usmerava i podstiče, i – razvojne banke, odnosno ukazuje na našu sklonost ka nagomilavanju institucija koje rade isti posao...i zalaže se da se novac uloži u dogradnju i razvoj postojećeg Fonda za razvoj.²⁵

S obzirom na loše poslovne rezultate, koje i pored velike finansijske po-moći Pokrajine Razvojna banka Vojvodine ostvaruje u poslednje dve godine, u javnosti se ideja o osnivanju nacionalne razvojne banke povezuje i sa ovom bankom. Pitanja se odnose na to, da li nam treba još jedna banka ove vrste, koja će neracionalno trošiti i onako oskudna državna sredstva, da li će to biti politič-ka banka pod patronatom vlasti, te da li će novac dobijati samo privilegovani i sl. Međutim, treba znati da to nije ista vrsta banke, različiti su izvori sredstava, pa prema tome različita je poslovna politika i namena kredita. Razvojna banka Vojvodine nastala je iz stečaja i dokapitalizacije Metals banke od strane Pokra-jinske Vlade. Osnovana je na osnovu zakona o bankama kao klasična komercijalna banka, koja prikuplja sve vrste depozita, posluje po tržišnim uslovima, radi sa stanovništvom i obavlja druge bankarske poslove. Stoga, u vezi donošenja zakona o razvojnoj banci u Srbiji, Slobodan Kostić ističe, da dešavanja u pokrajinskoj razvojnoj banci, koja sa izvornim značenjem te reči nema ništa zajedničko, jer radi kao i svaka druga komercijalna banka, nisu, niti mogu biti preporuka za takav zakon.²⁶

Predstavnici međunarodnih finansijskih organizacija u Srbiji o inicijativi za osnivanje razvojne banke, istakli su: Lu Brefor, direktor Kancelarije Svetske

23

Miroslav Prokopijević, "Danas", 12.01.2012.

24

Danica Popović, "Politika", 18.01.2012.

25

Veroljub Dugalić, "Politika", 05.12.2011.

26

Slobodan Kostić, "Politika", 28.08.2012.

banke ukazao je na opreznost pri kreiranju razvojne banke i na potrebu proučavanja svetskih iskustava o tome. Stoga, smatra da bi bilo dobro izučiti pozitivna iskustva uspešnih banaka kao što je nemačka banka za razvoj Kfw, zatim kinaadska poslovno - razvojna banka BDC, te finska banka Finvera. Uspešnost njihovog rada sastoji se na jasno definisanom mandatu, koji sadrži (1) odabir sektora za ulaganje, (2) pravila saradnje sa privatnim sektorom i (3) minimum efikasnosti.²⁷ Bogdan Lisovolik, šef Kancelarije MMF ocenio je da je privredna situacija u Srbiji lošija usled usporavanja aktivnosti u evro-zoni, i da treba obratiti pažnju na realizaciju javno-privatnih partnerstava i osnivanja razvojne banke, ističući da ne misli da to nisu korisne inicijative, ali one moraju da budu jako dobro osmišljene, da imaju čvrstu strukturu i njihov rizik po finansijski sistem mora da bude strogo kontrolisan²⁸. Dubravka Đedović iz Banke EU za finansiranje investicionih projekata ističe da oblast delovanja banke treba da bude i finansiranje lokalnih infrastrukturnih prijekata, koji generišu pozitivne eksterne efekte...te banka bi u budućnosti mogla biti značajna i u efikasnom korišćenju EU fondova, čiji će se iznos povećavati kako Srbija bude napredovala u pristuonim pregovorima sa EU.²⁹

5. Sa stanovišta ukupne aktivnosti i javno iznetih stavova predstavnika iz privrede i njihovih udruženja, te velikog broja stručnih i naučnih radnika, preovlađujući je stav da treba izvršiti objedinjavanje budžetskih fondovskih sredstava u jednu finansijsku organizaciju - nacionalnu razvojnu banku, da glavni nosilac formiranja bude država, koja će posebnim zakonom i drugim aktima urediti organizaciju, nadležnosti, kontrolu i upravljanje bankom. U prvoj fazi rada banka sa ograničenim sredstvima finansirala bi tačno definisane prioritete delatnosti, a sa rastom izvora kapitala i uključivanjem novih investitora u kapital banke, kreditna aktivnost banke bi se proširila i na druge strateške prioritete. Takođe, u realizaciji ovog projekta potrebno je da država sagleda i strana iskustva u radu banaka ove vrste i da jasno definiše ciljeve i mehanizme za njihovo ostvarivanje.

Suprotna mišljenja o razvojnoj banci ukazuju na to da se radi o još jednoj državnoj ustanovi, koja će neracionalno i neselektivno koristiti sredstva, pre svega privilegovanim, koja će biti pod uticajem političkih partija i vlasti, radice sa nedovoljnim kapitalom, bez efikasnog upravljanja i neće biti pod kontrolom Narodne banke.

27

Lu Brefor, "Politika", 14.04. 2011.

28

Bogdan Lisovolik, www.mondo.rs/s22652/info/ekonomija

29

Dubravka Đedović, "Politika", 29.08 2012.

Strateški zadatak razvojne banke treba da bude u javnom interesu i da se sredstva ulažu u programe i projekte koji su od nacionalnog i razvojnog značaja za zemlju i koji će doprinositi povećanju investicione aktivnosti, a time i rastu proizvodnje, izvoza i zaposlenosti, odnosno smanjenju socijalne napetosti u društvu i dr. Značajno je obezbediti da izvori sredstava za kapital banke budu povoljniji u odnosu na tržišne izvore, što će njihovim korisnicima obezbediti nižu cenu kapitala, dugoročnost aranžmana i niže troškove korišćenja u odnosu na standardne uslove komercijalnih banaka. Pri ostvarivanju strategije razvojne banke neće biti u konfliktu sa nacionalnim finansijskim sistemom niti komercijalnim bankama, već će delovati na osnovama saradnje i zajedničkog finansiranja projekata koji su od javnog interesa. Razvojna banka neće se baviti prikupljanjem depozita niti poslovima sa stanovništvom i time neće konkurisati komercijalnim bankama. Da ne bi dolazilo do konflikata sa komercijalnim bankama oko tržišta, centralnom bankom oko kontrole rizika i državom oko podnošenja računa za rad, neophodno je sva ta pitanja zakonom urediti.

Početni kapital banke treba da obezbedi država iz svojih sredstava i objedinjavanjem svih oblika razvojnog finansiranja iz javnih izvora uključujući Fond za razvoj i druge državne fondove iz kojih se finansiraju brojni programi. S obzirom na ograničenost tih sredstava, koja ograničavaju i delatnost banke, s njihovim povećanjem stvorile bi se veće mogućnosti za kreiranje novih proizvoda. Tome značajno mogu doprineti i razvojni fondovi iz inostranstva, pre svega krediti Svetske banke, razvojnih fondova Evropske unije, zatim krediti pojedinih razvojnih banaka iz drugih zemalja. Jačanje kreditnog rejtinga banke, treba da doprinese njenom sposobljavanju za samostalan nastup na domaćem i stranom tržištu, te i emitovanju visokokvalitetnih obveznica i drugih hartija od vrednosti. Time se stvaraju veće mogućnosti da infrastrukturne kompanije i drugi privredni subjekti od nacionalnog značaja dođu do povoljnijih investicionih sredstava.

Za i protiv donošenja zakona o razvojnoj banci

Iako još nije bio ni usvojen, preloženi zakon u javnosti je već izazvao oprečne stavove, koji se kreću od potpunog osporavanja do toga da će banka biti od velike koristi. Osnovne primedbe se odnose na to da je osnivački kapital od 400 miliona evra nedovoljan i da ga treba povećati na milijardu eura, što će omogućiti banci da bude u funkciji podsticaja privrednog razvoja, da je nepoznata poslovna politika banke, pre svega visina kamatne stope, zašto nije definisan limit za kupovinu obveznica, odnosno da banka može kupovati samo

nansija u Nadzornom odboru banke, što će omogućiti politički uticaj na poslovnu politiku banke, ukazano je na to da će biti van kontrole Narodne banke i dr.

Stoga je neophodno da kreatori zakonske regulative i nosioci aktivnosti na osnivanju razvojne banke treba da sagledaju i uvaže sve argumentovane kritike i predloge i dođu do rešenja koja će obezbediti racionalnu upotrebu fondovskih sredstava poreskih obaveznika.

Buduci da je novoizabrana Vlada povukla iz procedure Predlog zakona o razvojnoj banci, koji je prethodna Vlada pripremila i dostavila republičkoj Skupštini na usvajanje, na novoj Vladi je velika odgovornost da što pre izađe sa svojim predlogom zakona na Skupštinu i njegovim usvajanjem stvori uslove za efikasniju upotrebu budžetskih fondovskih sredstava i njihovo usmeravanje na ostvarivanje strateških nacionalnih projekata.

S obzirom da Nacrtom finansijske strategije Vlade za 2013. godinu sa projekcijama za 2014. i 2015. godinu³⁰ nije predviđeno osnivanje razvojne banke, to znači da bi dalje odlaganje donošenja ovog zakona i ovu Vladu svrstalo u redove zaštitnika nosioca monopola i privilegija u korišćenju budžetskih sredstva. Stoga je, veoma značajno da se javno i argumentovano opredeljenje Predsednika Vlade i Predsednika Republike o potrebi osnivanja razvojne banke i realizuje.

Literatura

- „Memorandum o budžetu i ekonomskoj i fiskalnoj politici za 2011. godinu sa projekcijama za 2012. i 2013. godinu“, Vlada Republike Srbije, Ministarstvo finansija, Bgd. 2011.
- „Strategija upravljanja akcijama banka u vlasništvu Republike Srbije za period 2009 – 2012. godine“, Vlada Republike Srbije, Bgd. April 2009.
- „Danas“, 16.04. 2012.
- „Tri decenije JUBMES banke“, JUBMES, Bgd. 200.
- „Postkrijni model ekonomskog rasta i rayvoja Srbije 2011-2020“, USAD, Ekonomski fakultet-Fond za razvoj ekonomске nauke i Ekonomsku institut-MAT, Bgd. 2010.
- „Srbija 2020. koncept razvoja Republike Srbije do 2020. godine“ Beograd, 2010. grupa autora okupljenih oko Predsednika Republike,
- Milan Vujović: „Što pre do razvojne banke“, „Politika“, Bgd. 13. 09. 2012.
- „NIN“, 06.05. 2010.
- Radovan Jelašić: „Politika“, 18. 01. 2010.
- Nikola Jovanović: „Novi standard“, 20.10. 2010.
- Milan Vujović: „Politika“, 30.01. 2011.
- Boško Živković: „Politika“, 30.01.2011.
- Boško Živković, Mr Irena Janković: „Mogućnosti i rizici formiranja nacionalne razvojne banke Srbije“, „Izazovi evropskih integracija“, „Sl. Glasnik“, Bgd. 2010/12
- Vidosava Đžagić: „Politika“, 27.08.2011.
- Dućan Vujović: „Politika“, 09.03.2011.

30

„Nacrt fiskalne strategije za 2013. godinu sa projekcijama za 2014. i 2015. godinu“, Vlada Republike Srbije, Ministarstvo finansija i privrede, Bgd. 2012. god.

Božidar Đelić: „Politika“, 22.06. 2011.
Slobodan Vučković: „NIN“, br. 3098.
Miloć Bugarin: „Novac“, 19. 03. 2011.
Tatjana Isaković: „Politika“, 12.02.2012.
Društvo ekonomista Beograd - Sekcija za bankarstvo: „Stavovi sa Okruglog stola o Održivosti bankarskog sektora u uslovima ekonomske i finansijske krize“, 16. 05. 2012.
Tomislav Bandin, Dr Nenad Vunjak: „Politika“, 30.01.2010.
Miroslav Prokopijević: „Danas“, 12.01.2012.
Danica Popović: „Politika“, 18.01.2012.
Veroljub Dugalić: „Politika“, 05.12.2011.
Slobodan Kostić: „Politika“, 28.08. 2012.
Lu Brefor: „Politika“, 14.04. 2011.
Bogdan Lisovolik, www.mondo.rs/s22652/info/ekonomija
Dubravka Đedović: „Politika“, 29.08.2012.
“Nacrt fiskalne strategije za 2013. godinu sa projekcijom za 2014. i 2015. godinu”, Vlada Republike Srbije, Ministarstvo za finansije i privredu, Bgd. 2012.

DEVELOPMENT BANK FROM IDEA TO REALIZATION

Abstract

For some time in Serbia, symposiums, conferences, round tables, certain governmental bodies, economic society and its associations are places for ongoing debate about how and in which way national budgetary fund's equities should be used racionally and efficient and how they should be directed towards realization of strategic national programs which will assure faster development of the society. It is general opinion that national resources are used irracionally, without clear purpose and transparency. Taking this into consideration, standpoint that the solution should be found in merging funds' equities, its efficient management, control and racional use, tookover. This can be achieved by establishing the national Development Bank as independent, expert and professionally qualified organization. Such opinion is supported by the system of Chambers of Commerce, Association of Employers and Association of Managers. Apart from the state, bank funds should be provided from other resources such as equities from the World Bank, Development Banks from European Union, other states' national Development banks, issuance of securities, donations, etc. Therefore, it is required to intensify all the activities in regards to Development Bank regulations adoption and their faster implementation in the state.

Keywords: development bank, budget, funds, banks, capital, management, control, investments, projects

Prof. dr Marijana Vidas-Bubanja, naučni savetnik*

ULOGA INFORMACIONO-KOMUNIKACIONIH TEHNOLOGIJA U PRIVREDNOM PREOBRAŽAJU SRBIJE¹

Rezime

Rad analizira ulogu IKT tehnologija kao faktora ekonomskog rasta, produktivnijeg i konkurentnijeg poslovanja i osnove kreiranja novih radnih mesta. Za Srbiju kao zemlju na početku razvoja informacionog društva jako je važno da pravilno postavi infrastrukturno-organizaciono-kadrovski okvir koji će dati mogućnost tehnologiji da ostvari sve prednosti i da rezultate u vidu konkurentnijeg poslovanja domaćih preduzeća i dugoročnog ekonomskog rasta nacionalne privrede.

Ključne reči: infomaciono-komunikacione tehnologije, razvoj, konkurentnost, produktivnost, znanje.

Uvod

Savremeni svet je suočen sa sve češćim periodima ekonomske nestabilnosti i negativnih stopa rasta. U traženju odgovora na navedene probleme rešenje se sve češće vezuje za grupaciju informaciono-komunikacionih tehnologije (IKT) koje kao tehnologije opšte namene svojim potencijalima u velikoj meri menjaju način funkcionisanja i rada na svim nivoima od nacionalnih privreda, preko preduzeća do svakog pojedinca.

Ekomska teorija danas centralnu ulogu pokretača rasta, produktivnosti i inovacija daje upravo IK tehnologijama i Internetu. Pravilna primena Internet servisa i e-tehnologija povećava konkurentnost, kreira nova radna mesta, pokreće dalje proces globalizacije i pruža nove instrumente za savladavanje soci-*

¹ Fakultet za trgovinu i bankarstvo, Alfa Univerzitet, Beograd i Beogradska poslovna škola visoka škola strukovnih studija, Beograd. marijana.bubanja@bbs.edu.rs

Rad je rezultat rada na projektu 179038 "Modeliranje razvoja i integracije Srbije u svetske tokove u svetu ekonomskih, društvenih i političkih gibanja" koji finansira Ministarstvo za obrazovanje i nauku Republike Srbije.

jalnih izazova vezanih za klimatske promene, energetsku efikasnost i starenje stanovništva. Investicije u IKT se smatraju tzv. „pametnim“ investicijama koje omogućavaju kreiranje i zadržavanje poslova i pozitivnog ekonomskog rasta danas, kao i kreiranje osnove za održivi rast u budućnosti.

IKT u privrednoj transformaciji Srbije

Srbija je danas suočena sa recessionim tendencijama i dugim i ne uvek uspešnim procesom tranzisionih reformi što potvrđuju opadajuće stope ekonomskog rasta, veliki broj nezaposlenih radnika, slabi izvozni rezultati, rastući budžetski i platnobilansni deficit, ukupno nezadovoljstvo i opadanje kvaliteta životnog standarda stanovništva. U kom smislu IKT može biti odgovor na probleme srpske privrede i koja rešenja implementacija IKT nudi u domenu dinamizirajućeg faktora privrednog rasta, veće produktivnosti i konkurentnosti domaćih preduzeća, otvaranja novih radnih mesta i keriranja jednog zdravijeg i transparentnijeg radnog i životnog ambijenta pokazuje Tabela 1. Dalja analiza pokušaće da obrazloži navode tabele.

Tabela 1. IKT i stanje u privredi i preduzećima Srbije

IKT kao rešenje za probleme privrede i preduzeća Srbija	Ključne barijere su:	Pažnja mora biti usmerena na:
Srbiji je potreban novi izvor ekonomskog rasta	Nedostatak političke svesti i akcija u domenu ID i prime-ne IKT	IKT ključan prioritet vlade i politika razvoja
Srbija ima značajno smanjenu produktivnost privrede	Preduzeća nedovoljno primenjuju IKT	Kreiranje podržavajućeg poslovnog ambijenta: porezi, regulativa, mala administracija, podrška
Srbija ima nedovoljan nivo inovativnosti	Nisko izdvajanje za R&D, odliv kadrova	Reforma sistema obrazovanja, obnova istraživačkih potencijala, zadržavanje mlađih obrazovanih kadova u zemlji

Srbija ima visoku stopu nezaposlenosti	Izgubljena radna mesta u procesu privatizacije nisu nadoknađena kroz proces inovacije poslovanja podržanog IKT	IKT kao kreator novih radnih mesta
U Srbiji je nedovoljan nivo konkurenčije u mnogim privrednim granama	Monopoli, korupcija, zatvorena tržišta	Mrežno okružnje i primene IKT podržavaju konkurenčiju, participaciju korisnika, rastuću ulogu potrošača
Srbija kasni u transformaciji ka društvu znanja	Infrastruktura, obrazovanje, svest	Realizacija usvojenih strategija i veće izdvajanje za razvoj ID

Izvor: autor

Srbiji je potreban novi izvor ekonomskog rasta - IKT kao izvor rasta

Većina ekonomskih studija uticaja IKT na makronivou ukazuje na direktni doprinos ovih tehnologija rastu GDP-a. Na globalnom nivou McKinsey institut procenjuje da Internet doprinosi ostvarenju 3,4% GDP u razvijenim zemljama koje ostvaruju 70% svetskog GDP-a, odnosno da sa 21% Internet doprinosi rastu GDP u razvijenom delu sveta². Prema podacima EU, IKT sektor ostvaruje 5% evropskog GDP, a sa 50% doprinosi ukupnom rastu produktivnosti u Evropi³.

U analizi uticaja IKT na ekonomski rast bitno je uočiti dualističku prirodu IKT kapitala. Sa jedne strane, IKT kapital kao i ostali tipovi fizičkog kapitala može doprineti većoj efikasnosti proizvodne tehnologije koja omogućava porast radne produktivnosti (efekat produbljuvanja kapitala-povećanje kapitalnih inputa po radniku). Druga uloga IKT kapitala, smatra se još važnijom, a odnosi se na doprinos IKT kapitala sniženju troškova koordinacije ekonomskih aktivnosti u okviru i između organizacija, što značajno unapređuje poslovne procese i poslovnu organizaciju i čini ih efiksanijim i produktivnijim.

Opšti je stav da IKT doprinose razvoju produktivnosti kako na mikro nivou preduzeća, tako na makro nivou ekonomije kao celine. Obično se doprinos

2

McKinsey Global Institute (2012), str. 11-12.

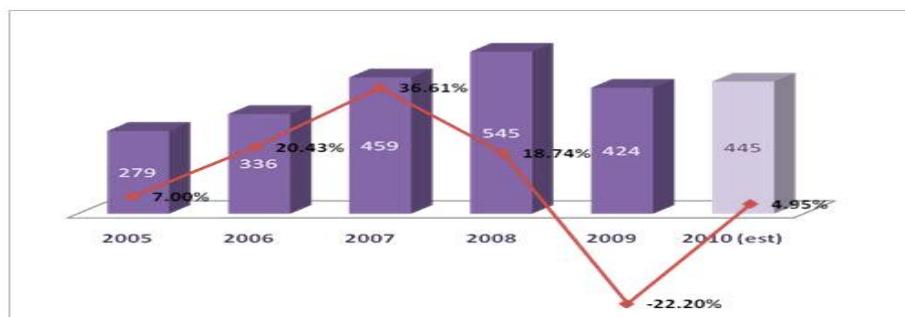
3

European Commission (2012), str. 2.

IKT produktivnosti sagledava na sledeća tri nivoa⁴: 1) sektori koje proizvode IKT proizvode direktno doprinose produktivnosti i rastu kroz sopstveni brz tehnički progres, 2) primena IKT uvećava produktivnost ostalih faktora proizvodnje (inputa rada-na primer), 3) postoje „spill-over“ efekti na ostatak ekonomije pošto difuzija IKT vodi ka inovacijama i rastu efikasnosti u ostalim sektorima.

U analizi IKT kao pokretača ekonomskog rast u Srbiji neophodno je sa-gledati značaj razvoja samog IKT sektora kao izvoznika i snabdevača lokalne ekonomije potrebnom opremom, softverskim alatima i ostalim servisima. Sa druge strane, nalazila bi se analiza pozitivnih efekta implementacije IKT na poslovanje ostalih grana i delatnosti nacionalne privrede.

IKT sektor je pre ekonomске krize bio jedan od najdinamičnijih sektora srpske privrede sa dvocifrenim stopama rasta. U periodu 2005-2008. godine, IKT sektor u Srbiji je porastao sa 280 miliona € na o 545 miliona €⁵. Samo u 2007. godine tržište IKT je poraslo za 36.61%, a u 2008. godini stopa rasta je nešto niža 18.74%.



Grafikon 1. Vrednost IT tržišta u Srbiji

Izvor: GIZ i Vojvodina IKT klaster (2011), str.12.

Ovakav rast je bazirao na privatizaciji, strukturnim reformama, ulasku stranih direktnih investicija u IKT sektor, ali i na rastu ostalih sektora privrede koji su kreirali tražnju za IKT opremom i uslugama. Ekonomска kriza koja pogodi domaću privredu ima značajne efekte i na IKT sektor. Samo u 2009. godini vrednost IT tržište u Srbiji pada za 22.20% na 424 miliona €, a u 2010. godini za daljih 5% na 405 miliona €.

⁴

European Commission (2009), str. 82.

⁵

GIZ i Vojvodina IKT klaster (2011), str. 11-12.

Za 2011. godinu može se reći da je IT tržište stagnantno ili sa malim rastom i sa procenjenom vrednošću od oko 430 miliona evra. Očekivanja za 2012. godinu se kreću na nivou od 475 miliona evra (rast od 11%). Takođe valja istaći da razvoj IT tržišta u Srbiji karakteriše postojanje velikog digitalnog jaza između najrazvijenijeg i ostalog dela Srbije - nadprosečni rezultati u razvoju IT tržišta se ostvaruju samo na području grada Beograda i Južnobačkog okruga⁶.

IT sektor Srbije čini segment IT hardvera sa učešćem od 63% tržišta, sledeći IT usluge sa 25% učešća i softver sa preostalih 12%. Prema standardima EU ova struktura pokazuje karakteristike tržišta koje je tek u ranoj fazi IT zrelosti, što ostavlja značajan prostor i perspektive rasta.

Tabela 2. IT tržište Srbije u 2010 i trendovi u 2011-12. godini (milioni €)

IT tržište	2010.	2011.	2012.
IT USLUGE - TOTAL	99,4	107,6	120,5
SOFTVER – TOTAL	48,7	51,6	58,8
Sistemski doftver	22,3	24,1	27,0
Aplikativni softver	26,4	27,5	31,8
IT HARDVER - TOTAL	255,7	272,3	300,0
Serveri i sistemi za skladištenje	27,4	30,9	33,2
Personalni računari	156,7 1	64,4	178,9
Periferni uređaji	41,4	44,7	52,0
Mrežna oprema	30,2	32,3	36,0
TOTAL	403,8	431,5	479,4

Izvor: GIZ i Vojvodina IKT klaster (2012), str. 9.

Navedeno potvrđuje i podatak da u Srbiji radi oko 1.600 IT firmi koje ostvaruju 5% bruto domaćeg proizvoda i ako čine svega 1,5% ukupnog broja kompanija u Srbiji. Istraživanja pokazuju da je produktivnost IKT kompanija u Srbiji 68% veća nego u ostalim privrednim sektorima i da tri puta premašuje prosečan nivo produktivnosti srpske privrede. Takođe IKT kompanije beleže najveću prosečnu stopu rasta⁷.

⁶

GIZ i Vojvodina IKT klaster (2012), str. 9.

⁷

GIZ i Vojvodina IKT klaster (2012), str. 10.

Mogućnosti IT sektora kao izvoznika srpske privrede nisu dovoljno iskorišćene. Prema podacima PKS zabeležen je značajan rast izvoza IT usluga (računarske i informacione usluge) u 2008. godini na 160 miliona \$, nakon čega vrednost izvoza neznatno pada na (140 mil. \$). Ukupan izvoz kompanija koje posluju u sektoru informacionih tehnologija u Srbiji 2011. godine iznosio je oko 200 miliona dolara. Značajni izvozni potencijali mogu se evidentirati u domenu obezbeđenja usluga u uvođenju IT rešenja kao što su ERP i CRM sistemi, i web dizajnu. Odliv kadrova i nedovoljno stručan menadžment naših IT kompanija evidentirani su kao značajna prepreka⁸.

Srbija ima značajno smanjenu produktivnost privrede - IKT kao doprinos boljem poslovanju preduzeća

Kompanije koriste IKT i e-poslovanje zbog dva ključna cilja: da snize troškove, i da povećaju tržište i prihode. Ciljevi i prioriteti mogu se razlikovati između sektora, ali se mogu i promeniti u zavisnosti od strategije poslovanja kompanije i karakteristika poslovnog okruženja u kome ona deluje. Mnoge kompanije se danas fokusiraju na potencijale IKT da snize troškove (efikasni procesi, e-nabavka), pre svega zbog nepovoljnog i kriznog ekonomskog okruženja. Sa ekonomskim oporavkom u privredi, strateški prioriteti primene IKT za kompaniju mogu se pomeriti ka marketinškim i razvojnim ciljevima, kao što su optimizacija lanca snabdevanja, unapređenje proizvoda i usluga kupcima, pridobijanje novih kupaca ili povećanje tržišnog udela.

Adekvatna primena tehnologije ogleda se u unapređenju dva poslovna elementa-efektivnosti i efikasnosti. Efektivnost bazira na tome što tehnologija promoviše bolju obradu i prenos informacija na svim nivoima u organizaciji i značajno smanjuje izvor mogućih grešaka.

Efikasnost, sa druge strane, znači da tehnologija omogućava primenu resursa na adekvatnije načine, što povećava efikasnost poslova i procesa koji su u toku realizacije. Veća poslovna efikasnost i efektivnost osnova su viših nivoa poslovene izvrsnosti poslovanja preduzeća⁹.

Većina teorijskih studija uglavnom konstatiše da IKT imaju pozitivan efekat na poslovanje preduzeća, ali samo kada je uvođenje IKT praćeno ostalim promenama i investicijama. Ti dodatni izdaci odnose se, pre svega, na troškove organizacione transformacije i obuku radne snage. Brojne empirijske studije

8

GIZ i Vojvodina IKT klaster (2012), str. 52.

9

World Economic Forum and INSEAD (2011) str. 61-69.

danas, sa svoje strane, potvrđuju da IKT primarno utiču na preduzeća koja su se organizaciono transformisala i koja imaju adekvatnu strukturu radnog kapitala.

Veća primena IKT tehnologije u svim sektorima privrede Srbije podrazumeva transformaciju domaćih preduzeća: u organizacionom smislu, u tehnološkom smislu, u sektoru radne snage.

Da se preduzeća srpske privrede još uvek nalaze u početnoj fazi implementacije IKT u svoje poslovanje potvrđuju i podaci RZS za 2012. godinu. Prema njima čak 98,7% preduzeća u Srbiji koristi računar u svom poslovanju, a 97,7% preduzeća ima Internet priključak. Međutim, procenti značajno padaju kada govorimo o prodaji ili naručivanju robe putem Interneta. Tokom 2011. godine 40,1% preduzeća koja imaju Internet priključak u RS poručivalo je proizvode/usluge putem Interneta, a 20,7% preduzeća je putem Interneta primalo porudžbine¹⁰.

Web sajt ima 73,8% preduzeća koja imaju Internet priključak, ali on uglavnom služi za informativnu i promotivnu svrhu jer svega 21,8% preduzeća putem sajta omogućava poručivanje roba i usluga, a samo 11,6% i plaćanje istih.

Prema podacima RZS iz 2011. godine samo 11,5% domaćih preduzeća koristi ERP (Enterprise Resource Planning) sisteme, i to uglavnom velika preduzeća (43.1%), slede srednja preduzeća (17.8%) i na kraju su mala preduzeća (7.6%). Upotreba CRM sistema (Customer Relationship Management) je još niža, svega 8.5% preduzeća¹¹.

Problemi produktivnosti i nekonkurentnosti domaćih preduzeća vezni su i za činjenicu da ulaganje kompanija u IT u Srbiji iznose oko 0,5 % ukupnog prihoda, dok je trend kod sličnih kompanija na globalnom nivou oko 4%. Što se države tiče, u procentu od BDP IT ulaganja u Srbiji su ispod 1% dok je u EU standardno izdvajanje oko 2-3% BDP.

Srbija ima nedovoljan nivo inovativnosti – veće ulaganje u I&R posebno u oblasti IKT

Savremene kompanije posebnu pažnju poklanjaju izdvajanjima za istraživačko razvojne aktivnosti (I&R) zato što dalji razvoj informacionog društva i primena novih e-poslovnih aplikacija zahteva da nacionalne ekono-

10

RZS (2012), str.11-14.

11

RZS (2011), str.15.

mije i preduzeća značajna sredstva izdvajaju za i kreiranje novih znanja. Trajektorija na relaciji nauka-tehnologija-inovacije postaje osnova društvenog i ekonomskog opstanka i progrusa i u skladu sa tim ideo IKT istraživanja u ukupnim izdvajanjima za istraživanje i razvoj (R&D) raste.

Osim izdataka istraživanja i razvoja koje finansiraju države, a koji su vezani obično za projekte koji daju obeležje ili prestiž nacionalnoj ekonomiji (vojna istraživanja), ostali deo finansijskih sredstava za istraživačko razvojne projekte je privatnog karaktera, odnosno potiče iz privrede, jer se radi o I&R koji finansiraju kompanije koje novim tehnološkim rešenjima i proizvodima nastoje da zadrže svoje konkurenčne prednosti i prošire svoje tržišne učešće.

Empirijska istraživanja ukazuju na direktnu vezu između izdvajanja za istraživanje i razvoj i ekonomskog rasta i ukazuju na dugoročni uticaj na rast kako privatnih, tako i državnih R&D aktivnosti. Privatni, kompanijski R&D potencijali utiču direktno na ekonomski rast zemlje, a indirektno doprinose većoj absorbiconoj moći kompanija da usvoje tehnološka rešenja koja su rezultat javnih istraživanja, ili su rezultat istraživanja u drugim zemljama.

U realizaciji R&D aktivnosti kompanije se nalaze u procesu interakcije sa ostalim firmama, sa istraživačkim institutima, univerzitetima i ostalim telima kao što su institucije za standardizaciju i metrologiju. Takođe, one aktivno traže kvalifikovane ljudske resurse i finansijsku podršku.

Srbija nedovoljno izdvaja za istraživačko razvojnu aktivnost, a inovativnost domaćih preduzeća je na vrlo niskom nivou. U 2009. godini svega 0,8% GDP-a je Srbija usmerila u I&R što je nivoa 250 miliona €. U oblasti nauke i istraživanja u Srbiji radi 12.000 istraživača koji čine 6,8% ukupno zaposlenih radnika. Koliko su naša izdvajanja za I&R skromna, možda najbolje potvrđuje stav EU iz Lisabonske deklaracije prema kome izdvajanja za I&R za članice EU i zemlje kandidate treba da bude na nivou 3% ukupnog GDPa zemlje¹².

Posebno je nedovoljno finansiranje istraživanja u oblasti informaciono-komunikacionih tehnologija. U 2008. godini finansiranje tehnološkog razvoja, u Srbiji imalo je sledeću strukturu prema oblastima istraživanja: 1) najveći deo sredstava usmerava se u oblast bioinženjeringu i poljoprivrede (14.2 miliona € godišnje), 2) sva ostala istraživačka polja dobijaju maksimalno do 5 million €. Dva IKT sektora, elektronika i telekomunikacije i industrija softvera i informatika zajedno dobijaju budžet od 5.5 miliona €¹³. Ukupan budžet za nauku Srbije u 2009. godini iznosio je 150 miliona €, a oko 6% tog budžeta je usmereno na telekomunikacije, industriju softvera i informatiku.

12

GIZ i Vojvodina IKT klaster (2012), str. 41.

13

GIZ i Vojvodina IKT klaster (2012), str. 43.

Kompanije su samo marginalno uključene u IKT I&R projekte i njihova saradnja sa naukom i institutima je slaba. Međutim, kompanije iz privatnog sektora koje su poslovno orijentisane rade na razvoju aplikativnih solucija koje se traže na tržištu. Povezivanje ovih potencijala sa projektima koje u institutima i na fakultetima finansira država neophodno je rešenje za veću inovativnost srpske privrede i brži razvoj e-ekonomije i informacionog društva u Srbiji u čemu značajno zaostajemo za evropskim okruženjem.

Srbija ima visoku stopu nezaposlenosti – IKT kao kreator novih radnih mesta

Ukoliko se IKT pravilno primene, kao sredstvo, a ne krajnji cilj, pod odgovarajućim okolnostima one mogu biti moćan instrument povećanja produktivnosti, generisanja ekonomskog rasta, kreiranja novih poslova i radnih mesta, i ukupnog unapređenja kvaliteta života za sve ljude. Kreiranje novih radnih mesta je osnovni instrument smanjivanja siromaštva, jer radna mesta predstavljaju izvor prihoda kako za pojedinca kroz lični dohodat, tako i za državu kroz poreze. Da je uloga IT tehnologija u tome značajna potvrđuje podatak po kome od ukupne zaposlenosti u svetu 5% je vezano za aktivnosti IKT specijalista, dok dodatnih 20% su poslovi koji zahtevaju znanja o upotrebi IKT, jer se radi o poslovima i aktivnostima podržanim ovim tehnologijama¹⁴.

UNCTAD navodi i podatak da je godišnji rast zaposlenosti u IKT sektoru u periodu 1995-2003. godina bio 8% To iznosi dodatnih 1 milion novih radnih mesta. Većina ovih radnika radi u servisnom sektoru kao intenzivnom korisniku IKT potencijala¹⁵.

Domaća IT industrija zapošljana 13.816 radnika u 2010. godini. Oko 35.000 IKT specijalista radi u oblasti telekomunikacija i u kompanijama koje su korisnici IKT, tako da ukupan broj specijalista IKT profila u Srbiji iznosi oko 50.000 ljudi¹⁶.

Primena IKT je osnova kreiranje 2.6 novih radnih mesta na 1 izgubljeno radno mesto potvrđuju istraživanja McKinsey Instituta. Sa druge strane, Evropska komisija procenjuje da će širokopojasne konekcije kreirati više od 3 miliona novih radnih mesta u Evropi do 2015. godine.

¹⁴

OECD (2006), str. 11.

¹⁵

UNCTAD (2006), str. XXII.

¹⁶

GIZ i Vojvodina IKT klaster (2012), str. 22.

Sa stopom nezaposlenosti od oko 25% Srbija mora uzati u obzir ovu dimenziju primene IKT. Posebno imajući u vidu inženjerske potencijale i visok kvalitet ovog profila obrazovanja na našim fakultetima. Stoji podatak da je veliki broj kvalifikovanih mladih ljudi napustio zemlju: 1) poslednjih 8 godina izgubili smo 5.000 doktora nauka; 2) oko 70.000 stručnjaka iz Srbije u čije obrazovanje je uloženo 12 milijardi dolara živi i radi u inostranstvu; 3) posle 2000-te godine oko 4.000 diplomiranih studenata godišnje napusti zemlju.

Država se vrlo ozbiljno mora pozabaviti problemom brain-drain-a kako bi se odliv obrazovanog, a posebno inženjerskog kadra ograničio stvaranjem uslova da mladi obrazovani radnici nađu kvalitetne poslove i motivaciju za rad u domaćoj privredi.

Primena IK tehnologije definitivno menja obrazovnu strukturu potrebne radne snage. Radnici sada moraju biti sa višim novima obrazovanja, uz nužna znanja iz oblasti informatike. Informatička pismenost postaje uslovom dobijanja bilo kog radnog mesta u savremenim uslovima. Ovo sigurno ima svoje implikacije na promenu obrazovnih programa koji nove informatičke sadržaje moraju uključiti na adekvatan način. Sa druge strane, postojeća radna snaga mora biti u mogućnosti da se uz rad paralelno usavršava i razvija znanja iz ovih oblasti. Edukacija i trening postaje sastavni deo svakog radnog mesta.

Srbiji je potreban brži razvoj informacionog društva

Srbija mora prepoznati da je razvoj informacionog društva:

- Ključan za brz ekonomski razvoj,
- Neophodan za smanjenje razvojnog gepa između Srbije, regionala i EU, kao i razvojnih regionalnih razlika unutar nacionalne privrede,
- Pokretač integracionih procesa sa Evropskom unijom u kojoj je pomak od industrijskog ka informacionom društvu u naprednoj razvojnoj fazi.

Razvoj informacionog društva i veća primena IKT u ukupnim privrednim aktivnostima baziraju na političkom vođstvu i viziji modernih razvojnih politika na nacionalnom i lokalnim nivoima. Međutim, nizak nivo ekonomskog i društvenog razvoja koji karakteriše nezaposlenost, korupcija, loše korporativno upravljanje, kao i nizak nivo administrativnih kapaciteta vlade i njenih institucija usporavaju ovakve razvojne strategije u domaćim uslovima. Stoji i potreba povezivanja razvoja informacionog društva sa procesom stabilizacije i pridruživanja EU i sa EU akcionim planovima, modelima i standardima, što je u skladu sa strateškim opredeljeljem Srbije prema punopravnom članstvu u EU.

Da razvoj informacionog društva nije lak zadatka pokazuju i ostale prepreke sa kojima se Srbija suočava na tom putu, kao što su: nedovoljno razvijena domaća telekomunikaciona infrastruktura, skromni hardverski i softverski potencijali, informatička nepismenost, odgovarajuća zakonska regulativa, potreba odgovarajućeg nivoa svesti i razumevanja potencijalnih rizika i prednosti primene IT, uloga države kao promotera, koordinatora i onoga ko proces podstiče i podržava.

Da bi se u domaćim uslovima savladale sve prepreke na putu razvoja informacionog društva, a IKT pretvorio u potencijal rasta neophodne su akcije na državnom nivou, nivou preduzeća kao i saradnja između ta dva segmenta. Sigurno je da država i vlada treba da budu katalizatori korišćenja potencijala IKT i Interneta, ali isto tako svi menadžeri u domaćim preduzećima treba implementaciju IKT da postave na vrh svoje poslovne agende. Uslov uspeha je i saradnja, odnosno, potrebno je da sve zainteresovane strane (svi stejkholderi) učestvuju u public-private dijalogu o primeni IKT i sinergetski rade na realizaciji dogovorenih strategija i akcija.

Da bi akcije države i privatnog sektora dale prave rezultate u smislu izgradnje informacionog društva u Srbiji, neophodno je kreirati ambijent koji će karakterisati¹⁷:

a) podrška konkurenciji – države koje su svoja tržišta učinile otvorenim i konkurentnim ostvaruju veći nivo produktivnosti. Visoka konkurenca obezbeđuje da najinovativnije i najproduktivnije kompanije kreiraju atraktivne proizvode i usluge za kupce i tako osvoje veće tržišno učešće na račun onih manje produktivnih. U IKT podržanom poslovnom okruženju koje se jako brzo menja ovakvi odnosi konkurenca postaju posebno značajni jer vode izvesnijoj realizaciji efekata IKT na rast, produktivnost i bolji životni standard svih građana;

b) podrška inovacijama – Okruženje koje podržava inovacije i preduzetništvo je neophodan preduslov za ostvarivanje IKT baziranog ekonomskog rasta. To je okruženje u kome je obezbeđen start-up kapital za nove poduhvate, u kome se štite prava intelektualne svojine, podržava istraživanje i razvoj i sprovode zajednički istraživački projekti u kojima učestvuju univerziteti i istraživači finansirani od strane države.;

c) razvoj humanog kapitala – savremeni uslovi rada i poslovanja traže višoko obrazovanu radnu snagu, sposobnu da brzo i lako menja posao (multis-

¹⁷

McKinsey Global Institute (2012), str. 7-8.

kills), da radi timski i da koristi sve prednosti informacionih i komunikacionih tehnologija. Informatičko opismenjavanje i obrazovanje mora da dođe do potpunog izražaja, a veće ulaganje u obrazovanje kadra i usvajanje metoda kontinuiranog učenja treba da postanu prioritet i domaćih upravljačkih privrednih struktura. Savremeno obrazovan menadžerski kadar neophodna je karika između tako organizovanog radnog potencijala i stranih partnera;

d) izgradnja infrastrukture - kvalitetna IKT infrastruktura postaje sve značajniji faktor ukupnog ekonomskog i društvenog razvoja. Vlada i njeni razvojni partneri treba da obezbede takvu IKT infrastrukturu koja će zadovoljiti potrebe različitih kompanija i svih učesnika ekonomije i ukupnog društva. Takođe, razvijena telekomunikaciona infrastruktura ima centralni značaj za postizanje cilja digitalne inkluzije koji znači postojanje univerzalnog, stalnog, po prihvatljivoj ceni pristupa IKT-u i servisima za sve. Nove promene u komunikacionom okruženju vezuju se uglavnom za sledeće pomake¹⁸: 1) brža dinamika Internet rasta u manje razvijenim zemljama, 2) rast mobilne telefonije i mobilnog Interneta, 3) razvoj širokopojasnih mreža i servisa, 3) virtualizacija i računarstvo u oblaku, 4) razvoj društvenih mreža.

Uslov da IKT postanu izvor rasta u Srbiji vezan je direktno za sposobnost domaćih preduzeća da primene i iskoriste IKT prednosti i potencijale na pravi način. Različiti profili IK tehnologija mogu pomoći domaćim preduzećima da efikasnije upravljaju svojim resursima i unaprede svoj pristup informacijama koje će značiti i bolje poslovne odluke. IKT mogu značajno smanjiti troškove u domaćim preduzećima i sa druge strane, proširiti mogućnost pristupa širem tržištu za domaće proizvode i službe. Držva je ta na kojoj ostaje odgovornost da učini raspoloživim različite IKT alate i servise, obezbedi zakonodavnu infrastrukturu i podrži primenu IKT u domaćem poslovnom sektoru.

Za oporavak privrede Srbije vrlo je važno da podrži brži razvoj samog IT sektora kao potencijalnog izvoznika, ali i kao snabdevača domaće industrije potrebnom opremom i servisima. Time bi se otvorile i nove mogućnosti da privatna preduzeća započnu svoje poslovanje, kreiraju nova radna mesta, podrže inovacije u ovom sektoru i tako direktno doprinesu ekonomskom rastu domaće privrede. Vlada sa svoje strane treba to da omogući kreirajući uslove vezane za proces liberalizacije određenih sektora (telekomunikacije na primer), razvoj regulative, ali i da obezbedi podršku u smislu manjih poreza, kredita pod po-

18

UN (2011), *Implementing WSIS Outcomes: Experience to Date and Prospects for the Future*, New York and Geneva, str. 17-29.

voljnijim uslovima i sl. Držva posebno treba da radi na pitanju edukacije potencijalnih korisnika i razvoja poverenja u IKT servise.

Zaključak

Za Srbiju, koja je na početku puta u e-ekonomiju i informaciono društvo jako je važno da prihvati činjenicu da razvoj podržan primenom IKT nije čisto tehničko pitanje vezano za izgradnju telekomunikacione mreže, Internet infrastrukture i instaliranje računara. Ovakav razvoj zahteva promenu ekonomskog sistema zemlje koji će biti u mogućnosti da podrži nove poslovne modele zasnovane na znanjem intenzivnim tehnologijama. Neophodan preuslov za takav ekonomski preobražaj Srbije je da nacionalna ekonomija razvije infrastrukturne potencijale, a svako preuzeće usvoji nove organizacione i poslovne modele zasnovane na IKT i razvija obrazovanu radnu snagu. Tako postavljen infrastrukturno-organizaciono-kadrovska okvir dao bi mogućnost domaćim preduzećima da kroz primenu IK tehnologije ostvare konkurentnije poslovanje, a nacionalnoj ekonomiji da obezbedi dugoročan ekonomski rast.

Literatura

- McKinsey Global Institutel (2012) Internet matters: The Net's sweeping impact on growth, jobs and prosperity, May.
- European Commission (2012) Future Outlook for Digital Single Market in Europe, Europena High levele Confernce, Copenhagen, 27-28 February.
- European Commission (2009) Europe's Digital Competitiveness Report-Main Achievements of the i2010 strategy 2005-2009, Brussels.
- GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH) i Vojvodina IKT klaster (2011), ICT in Serbia at glance, Novi Sad.
- GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit GmbH) i Vojvodina IKT klaster (2012), ICT in Serbia at glance, Novi Sad.
- World Economic Forum and INSEAD (2011) The Global Technology Report 2010-11, Transformation 2.0, Geneva, str. 61-69.
- Republički zavod za statistiku (2012) Upotreba IKT u Srbiji, Beograd.
- OECD (2006) Information Technology Outlook, Highlights.
- UNCTAD (2006) Information Economy Report 2006, The Development Persepctive, UN, New York and Geneva.
- UN (2011), Impementing WSIS Outcomes: Experience to Date and Prospects for the Future, New York and Geneva.

THE ROLE OF INFORMATION-COMMUNICATION TECHNOLOGY IN SERBIAN ECONOMIC RECOVERY

Abstract

This paper analyzed the role of information-communication technologies as an enabling factor of economic growth, more productive and competitive business and creation of new working places. Serbia, being at the beginning of information society development, has to define proper infrastructure-organization-human framework in order to tap all the advantages offered by new technologies for more competitive work of domestic enterprises and higher growth rates of national economy.

Key words: information-communication technologies, development, competitiveness, productivity, knowledge.

*Prof. dr. Milan Mitrović**
Branko Ćirić, MBA, dip. ing¹

MENADŽMENT VIRTUELNE ORGANIZACIJE

Rezime

Razvoj elektronskog poslovanja na osnovama internet tehnologije omogućuje pojavu nove digitalne ekonomije koja obuhvata veliki broj poslovnih aktivnosti, posebno u oblasti trgovine i bankarstva. U ovom radu će se opisati razvoj digitalizacije poslovanja, mehanizmi virtuelne organizacije uzimajući u obzir njenu strukturu, procese i komponente. Akcenat je stavljen na proces formiranja, rada i funkcionisanja virtuelne organizacije kroz analiziranje odnosa između strukture i procesa virtualne organizacije, a što predstavlja suštinu novog prilagođenog menadžmenta novoj formi organizacije. Modeli virtuelne organizacije opisani u ovom radu su realni modeli afirmisani u praksi sa značajnim rezultatima u proizvodnji i pružanju usluga. Pored toga pažnja je usmerena i na lance vrednosti koji moraju da se transformišu u fleksibilne organizacione mreže koje ispunjavaju specifične potrebe potrošača za proizvodima i uslugama. Težište rada je usmereno na različite aktivnosti menadžmenta virtuelne organizacije, menadžmenta usmerenog na procese odvijanja aktivnosti unutar virtuelnih organizacija – preduzeća, kao i na određene prednosti i nedostatke virtuelnih preduzeća u odnosu na klasična preduzeća.

Ključne reči: Digitalna ekonomija, virtuelna ekonomija, virtuelna organizacija, virtuelno preduzeće, menadžment virtuelne organizacije, lanac snabdevanja, lanac vrednosti, grid arhitektura, ICT

Uvod

Današnju epohu, sa pravom, nazivaju postindustrijsko društvo i informatičko doba, doba interneta i elektronskog poslovanja, rasta digitalne ekonomije, a kao posledica razvoja jedne nove grane informaciono-komunikacionih tehnologija – ICT.

*

¹ Fakultet za menadžment malih i srednjih preduzeća, Beograd
Agencija “C&SI” Consulting and System Integration, Beograd

Jedan od novonastalih fenomena je nova vrsta organizacije, poznate pod nazivima „virtuelna“, „hibridna“, „lean“ ili „pametna“ organizacija i još niz manje ili više sličnih pojmoveva. Međutim, od svih tih naziva, sintagma „virtuelna organizacija“ je najšire prihvaćena i koristi se još od kraja osamdesetih godina prošlog veka.

Nove ideje i koncepti koji naglašavaju ulogu virtuelne organizacije i novog menadžmenta prilagođenog virtuelnom poslovanju su odgovori na sve intenzivnije promene poslovnog okruženja i potreba kupaca. Razvoj tzv. mrežnih organizacija posebno je podstaknut sve većim zahtevima za kustomizovanim proizvodima i uslugama.

Kao posledica razvoja najnovijih digitalnih tehnologija javljaju se vrlo fleksibilne organizacije, najčešće sastavljene od većeg broja manjih i srednjih preduzeća, bez čvrstih organizacionih okvira, a koje su sposobne da se veoma brzo prilagode svim tržišnim izazovima. Odnosi unutar ovakvih organizacija su prevashodno zasnovani na zajedničkim interesima i poverenju.

Tehnološke i ekonomске osnove razvoja digitalne i virtuelne ekonomije

Elektronsko poslovanje je novi koncept poslovanja i upravljanja preduzećem koji se pojavio kao odgovor na razvoj postojećih i novih poslovnih aktivnosti a koje su nastale kao posledica brzog i snažnog razvoja informacione tehnologije. Posebno su razvoj i integracija informacionih sistema i mreža doveli do globalizacije poslovanja preko globalne računarske mreže, odnosno interneta. Internet u današnjem obliku pojavio se krajem 80-ih godina prošlog veka. Osnovni razlog brzog širenja elektronskog poslovanja kao novog poslovnog koncepta i platforme nalazi se u mogućnostima za ostvarivanje značajnih ušteda uz istovremeno ostvarivanje rasta.

Već osamdesetih godina elektronsko poslovanje dobija dva nova oblika: elektronsku razmenu podataka (EDI) i elektronsku poštu. Nijedna tehnologija do sada, u tako kratkom vremenu, nije ostvarila brži razvoj od interneta. Razvoj i primena interneta promenila je način poslovanja preduzeća i odnose između preduzeća i ostalih učesnika na tržištu. Preduzeća prilagođavaju poslovnu politiku i strategiju novim uslovima, primenjuju nov način komuniciranja i razmenu podataka sa potrošačima i drugim preduzećima, stvaraju potpuno nove proizvode i usluge i menjaju i prilagođavaju tradicionalne proizvode i usluge novim zahtevima globalizovanog tržišta. Poslovanje putem interneta značajno

je smanjilo transakcione troškove (troškove kupovine i prodaje roba i usluga) i dostupnost pre svega, digitalnih proizvoda.

Razvoj informacione tehnologije i interneta kao njenog centralnog dela jeste osnovni, ali nikako dovoljni uslov za razvoj nove digitalne ekonomije. Digitalna ekonomija ne podrazumeva samo primenu novih tehnologija, već i razvoj i primenu novih organizacionih i menadžment modela, novih proizvoda i novih usluga, novih pravila ponašanja, i na kraju, i novog načina razmišljanja.

Brojne definicije digitalne ekonomije najčešće polaze od informatičko-tehnoloških pretpostavki za njeno nastajanje i razvoj. Digitalna ekonomija podrazumeva elektronsko obavljanje poslovnih aktivnosti zasnovanih na elektronskoj obradi, čuvanju i prenosu informacija. Digitalna ekonomija se pored tehnologije oslanja i na veoma specifičan tip organizacije poznate pod nazivima „virtuelna organizacija - VO“, tako da se u literaturi digitalna ekonomija naziva još i „virtuelna ekonomija“.²

Osnovna karakteristika integrisanog digitalnog sistema poslovanja je da podržava sve procese od interesa za poslovni sistem i menadžment preduzeća, kao na primer: planiranje, proizvodnja, marketing, finansije, odnos sa potrošačima, zaposlenima, drugim subjektima i dr.

Za digitalnu ekonomiju karakteristični su procesi i pojave koje se odnose na globalizaciju, umrežavanje, mobilnost, integraciju, elektronsko poslovanje, nestajanje tradicionalnih posrednika, digitalizaciju proizvoda i usluga, nastanak novih organizacionih formi i novog pristupa menadžmentu.

Razvoj digitalne ekonomije stvorio je potrebu za izgradnjom digitalne korporacije. Digitalna korporacija je spoj tradicionalne korporacije koja je nadograđena elementima e-poslovanja: e-informacijama, e-transakcijama i e-odnosima, e-marketingom i dr.

Elektronska trgovina je jedan od najznačajnijih proizvoda i modela digitalne ekonomije, elektronskog poslovanja i elektronskog tržišta. Elektronska trgovina (e-trgovina) podrazumeva da neophodne trgovinske transakcije obavljaju elektronskim putem, nezavisno od toga da li učesnici e-trgovine obavljaju trgovinu u lokalnu, na nacionalnom nivou ili na međunarodnom elektronskom tržištu.

U e-trgovini posrednici mogu biti elektronske prodavnice (internet prodavnice – npr. amazon.com, ebay.com i dr.), e-robne kuće, elektronski nabavni centri, elektronski sajam, elektronska aukcija i aukcijski prodavci, ali i servisi

²

Rodić, B., Mitrović, U., Mitrović, M., Marketing u uslovima digitalne ekonomije i elektronskog poslovanja, Ekonomski vidici, DEB, br. 3, Beograd, 2012, str. 437-439

za pretraživanje, procenjivači veb sajtova, finansijski posrednici za elektronska plaćanja i sl.

Najrašireniji i najmasovniji oblici elektronske trgovine su: B2B model i B2C model. B2B model odnosi se na proces razmene podataka, informacija, proizvoda i usluga između dva preduzeća i predstavlja najvažniji i najzastupljeniji oblik razmene na internetu.

B2C model podrazumeva odnos razmene između preduzeća, sa jedne strane i potrošača, kao pojedinca, sa druge strane. Predmet razmene mogu biti najrazličitiji proizvodi i usluge. B2C model je i najmasovniji oblik razmene na internetu. Pored ovih postoje i C2B, C2C, C2G, B2G, G2B, G2C i G2G modeli.

Pojam, značaj i razvoj virtualnih organizacija

Da li je virtualna ekonomija stvarna ekonomija ili je imaginarna. Virtualna ekonomija je već i danas stvarna ekonomija, jer postoji virtualna organizacija, virtualno preduzeće, virtualna kancelarija, virtualni projektni timovi, virtualna fabrika, virtualni klasteri i dr. To su sve realne aktivnosti i realni oblici udruživanja pojedinaca i organizacija uz pomoć onlajn komunikacije.

Internet je doneo i novu vrstu preduzeća - virtualno preduzeće koje obavlja svoje aktivnosti samo putem interneta bez ikakve prisutnosti na fizičkom tržištu. Osim toga, većina tradicionalnih fizičkih kompanija dodale su i e-poslovanje, pa su tako postale virtualno-fizičke kompanije.³

Virtualna preduzeća se među sobom veoma razlikuju. Najbrojnije virtualne kompanije su tzv. e-maloprodaje. E-maloprodaje su internet kompanije koje svoje proizvode i usluge prodaju direktno krajnjim potrošačima preko interneta. Neke od najpoznatijih realnih virtualnih kompanija su: Amazon.com, eBookers.com, ali i Google.com i Yahoo.com i dr.

Koncept virtualne organizacije je širi model u odnosu na virtualno preduzeće, zato što virtualna organizacija nije samo i isključivo namenjena preduzećima, jer je namenjena i neprofitnim organizacijama, ustanovama, projektним timovima i dr. Virtualna organizacija može biti skup više virtualnih ili fizičkih preduzeća koja u manjoj ili većoj meri posluju prema konceptu virtualne organizacije i preko interneta.

³

Kotler F, Vong V, Sonders Dž, Armstrong G, Principi marketinga, Mate, Beograd, 2007., str. 142

Virtuelna organizacija je geografski distribuirana organizacija čiji se rad koordinira putem elektronske komunikacije. Virtuelna organizacija je mreža nezavisnih organizacija (dobavljača, kupaca, pa čak i konkurenata), koje su se međusobno udružile da bi delile troškove, tržišta, ekspertizu i znanje i na taj način proizvodile sinergetski efekat (celina je veća od prostog zbira delova).⁴

Sličnu definiciju daje i Vilijams Č.: Virtuelna organizacija je deo mreže u kojoj mnoge kompanije međusobno dele veštine, troškove, sposobnosti, tržišta i kupce sa namerom da kolektivno rešavaju probleme kupaca ili pružaju određene proizvode ili usluge.⁵

Virtuelne organizacije nastaju kao posledica rasta i korišćenja lanca vrednosti u stvaranju, distribuciji i prodaji proizvoda kao racionalnog modela povezivanja svih segmenata i faza tog složenog procesa. Cilj stvaranja virtuelne organizacije jeste da udruži različita preduzeća angažovanih na zajedničkom poslu, a u cilju povećanja produktivnosti i stvaranja konkurentske prednosti.

Danas postoje različiti sadržaji i oblici virtuelnih organizacija kao što su:

1. Virtuelna kancelarija ne zauzima bilo kakav fizički prostor, već je dinamička i mobilna u skladu sa ciljem radi koga je osnovana. Bitno je da se takva kancelarija nalazi na internetu i koristi internet prostor za svoje aktivnosti. Budućnost virtuelnih kancelarija je vezana za određene poslove i usluge, posebno konsultantskog tipa.

2. Virtuelni timovi se sve češće formiraju, nezavisno od geografskog prostora, vođeni zajedničkim projektom u kome svaki od članova tima unosi svoj najbolji deo, znanje, rešenje, reference i sl. Članovi tima mogu biti dnevno u elektronskoj komunikaciji korigujući svoje zadatke, dopunjavajući ih i ugrađujući ih u poslove drugih članova tima. Sa završetkom projekta virtuelni timovi mogu da se rasformiraju jednako kao i „realni“ projektni timovi, ili mogu da idu na neki drugi projekat. Realizacija ciljeva bilo koje organizacije, a posebno virtuelne organizacije, je usko vezana za formiranje odgovarajućih timova čiji članovi poseduju određena komplementarna znanja i veštine. Virtuelna organizacija se, u svoj suštini, zasniva na virtuelnim timovima, koji se bitno razlikuju od stalnih timova, ali samo u strukturi i načinu delovanja. Članovi virtuelnih timova, nezavisno da li pripadaju različitim članicama VO ili su nezavisni eksperti, uglavnom izvršavaju određene zadatke ili delove zadataka i potom izlaze iz tima. Na taj način pojedini članovi tima mogu da budu istovremeno angažovani u više timova na globalnom nivou, jer komuniciraju putem javnih komunikacionih sistema kao što je internet.

⁴

Novaković J., Elektronsko poslovanje, Megatrend univerzitet, Beograd, 2008., str. 23

⁵

Williams C., Principi Menadžmenta, Data Status, Beograd, 2010., str. 171

3. Upravljanje virtuelnim timom predstavlja skup aktivnosti na sastavljanju, izgradnji, organizovanju i kontroli rada tima. Pored ovih bazičnih aktivnosti, menadžment virtuelnog tima uključuje još i druge aktivnosti kao što su planiranje poslova za svakog člana tima; obuka virtuelnog tima; koordinacija akstivnosti, prezentacija rešenja problema i sl.

4. Virtuelna fabrika kao zajednica većeg broja manjih proizvodnih preduzeća u kojoj je svaki član te organizacije usmeren na proizvodnju onog dela i segmenta koji radi najbolje, a pritom su stalno povezani elektronskom komunikacijom. Koordinacijom i kontrolom aktivnosti može da se bavi centralna organizacija.

Virtuelni klasteri slično kao i fizički klasteri, obavljaju određenu privremenu ili trajnu poslovnu aktivnost. Članice klastera ravnopravno donose odluke, a zadržavajući pritom svoju pravnu individualnu nezavisnost. Takođe, članice klastera prema tržištu mogu da nastupaju kao jedinstveni poslovni entitet u ime i za račun svojih članica. Klaster je stabilnija organizacija od VO, ali pritom nije statična jer postoji mogućnost kako ulaska novih članova tako i izlaska postojećih članova. Ključni aspekti ove vrste organizovanja su „spremnost“ svakog člana u pogledu definisanih standarda infrastrukture, načina rada i poverenja da se uključi u VO.

Značajne su prednosti virtuelnih organizacija u odnosu na klasične realne fizičke organizacije kao što su:

- smanjenje troškova posebno ukoliko u poslu virtuelne organizacije učestvuje veći broj članova;
- povećanje plasmana kroz zajednički nastup i marketing;
- postizanje sinergijskog efekta kroz kooperativni rad članova virtuelne organizacije;
- eliminisanje poznate papirologije i uvođenje elektronske razmene podataka i sl.

Pored brojnih prednosti koncept virtuelne organizacije ima i određenih slabosti i nedostataka od kojih su najznačajniji:

- nestabilnost ovakve organizacione forme u dužem periodu;
- neregulisan odnos između pojedinačnih i zajedničkih interesa učesnika u virtuelnoj organizaciji;
- nepostojanje klasičnog radnog odnosa; nemogućnost objektivnog finansijskog vrednovanja svakog od članova virtuelne organizacije;
- nedostatak pravnih propisa koji regulišu ovu oblast i dr.

Osnovni principi menadžmenta, organizacione strukture, subordinacije i ciljeva klasičnog koncepta organizacije su uglavnom prisutni i kod VO. Virtuelne organizacije su nastale upravo kao posledica globalizacije, koja je dovela do širenja multinacionalnih korporacija sastavljenih od niza organizacija lociranih širom sveta. Upravljanje takvim složenim sistema je nametnulo potrebu razvoja globalnih komunikacija i informatičkih tehnologija, koje su, sa druge strane, omogućile potpunu distribuciju operativnog menadžmenta uz zadržavanje na nivou centralnih uprava samo strateškog planiranja i menadžmenta.

U savremenoj upotrebi pojam virtuelno se koristi da označi nešto što nema izrazita fizička svojstva - ali postoji. U tom kontekstu sintagma „virtuelna organizacija“ označava privredni subjekat ili neku drugu vrstu organizacije koja može da posluje kao i svaki drugi subjekat, ali na osnovu potpunog outsourcing-a⁶. To implicira da VO ne mora da ima sopstvene resurse niti stalno zaposlene radnike, jer se bavi organizovanjem posla i isporukom roba i usluga nastalih na bazi ugovorne saradnje više privrednih subjekata ili pojedinaca.

Značajne promene poslovne filozofije koje donosi postindustrijsko društvo, implicira da je VO paradigma globalnih isporučilaca roba i usluga savremenog sveta. Ova pretpostavka se bazira na činjenici da se potreba za ljudskim fizičkim radom već danas dramatično smanjuje i da sve veći broj veoma složenih i kreativnih poslova preuzimaju robotizovane mašine i računari. S druge strane, uočljivo je da je najsloženiji i najosetljiviji deo poslovanja većine preduzeća upravo na relaciji sa okruženjem, odnosno svojim snabdevačima i kupcima. To znači da je imperativ opstanka organizacije uključivanje u čvrste lance snabdevanja i lance vrednosti, koji nameću veoma stroge načine poslovanja kako u smislu kvaliteta i kvantiteta proizvoda i usluga, tako i u smislu vremena isporuke ili izvršenja.

Koncepcija virtualne organizacije je bazirana na poslovnoj saradnji i gde su ljudi u permanentnoj interakciji, deleći međusobno informacije i objedinujući pojedinačna znanja. Iz toga proizlazi da je VO privremeni konzorcijum nezavisnih organizacija koje su udružene da izvrše neki zajednički cilj i zadatak. Životni vek VO je uobičajeno vezan za vreme potrebno za izvršenje zajedničkog zadatka.

Opravdano se može pretpostaviti da će u narednim decenijama ova organizaciona forma evoluirati u dominantan oblik globalne organizacije ili sistema poslovanja, i koja će kroz objedinjavanje niza komplementarnih subjekata pružati gotovo sve vrste personalizovanih proizvoda i usluga.

6

Outsourcing u širem prevodu znači spoljni izvor, odnosno snabdevanje robom ili uslugama izvan organizacije.

Operativni menadžment virtuelne organizacije

Za postizanje efikasnog menadžmenta virtuelne organizacije, ECO-LEAD⁷ nudi širok spektar rešenja sadržanih u sledećoj definiciji:

Menadžment virtuelne organizacije (MVO) označava organizaciju, raspodelu i koordinaciju resursa i njihovih aktivnosti kao i njihove interorganizacione zavisnosti u postizanju ciljeva VO u okviru zahtevanog vremena, cene i kvaliteta.⁸

Podrazumeva se da različiti aspekti menadžmenta dolaze do izražaja u različitim slučajevima, ali zajedničke osobine su im znanje i veštine i/ili alati za postizanje ciljeva VO. Međutim, menadžment VO se ipak u znatnoj meri razlikuje od uobičajenih menadžment disciplina koje se primenjuju u klasičnim organizacijama.

U virtuelnoj ekonomiji veštine menadžera i njihove sposobnosti spajanja i udruživanja ključnih sposobnosti različitih samostalnih preduzeća u jedno novo, virtuelno preduzeće predstavljaju determinantu poslovnog uspeha. Menadžer u virtuelnoj ekonomiji ipak ima drugačiju ulogu od klasičnog menadžera, jer odgovornost za rezultate poslovanja ovde preuzima autonomni saradnički tim sačinjen od eksperata različitih profila.⁹

U fazi kreiranja VO najbitniji zadatak menadžmenta je upravo njegovo definisanje i uspostavljanje. To podrazumeva kreiranje menadžment strukture, uključujući i definisanje principa monitoringa i koordinacije kao i utvrđivanje kontrolnih tačaka za proveru ispunjavanja pojedinih zadataka u okviru VO.

Da bi se u potpunosti razumela suština menadžmenta VO potrebno je identifikovati sve njegove funkcije i aktivnosti, koje se razlikuju od faze do faze u toku životnog veka VO.

Za razliku od klasičnih organizacija koje su oslonjene na realnu organizacionu strukturu sa definisanim hijerarhijom i subordinacijom, VO se u organizacionom smislu oslanja na dva važna elementa:

- Menadžment i kontrolne procese (koordinacija i upravljanje stvaranja nove vrednosti)
- Pružanje usluga korisnicima (stvaranje nove vrednosti: proizvodi i usluge)

⁷

European Collaborative networked Organisations LEADership initiative

⁸

Jansson, K., Eschenbächer J., Challenges in VO Management, Ecolead, 2004, str. 8

⁹

Kolaković M., Virtuelna ekonomija, Strategija, Zagreb, 2010., str. 53

- Ovi stubovi se u okviru VOSTER¹⁰-a nazivaju i VO menadžment procesi i VO operativni procesi¹¹.
- Integrисани menadžment procesi u virtuelnim organizacijama obuhvataju niz različitih procesa u zavisnosti od sadržaja rada VO, ali se oni uglavnom svode na sledeće:
- Marketinške i prodajne procese koji uključuju identifikaciju kupca/korisnika i utvrđivanje cena za porudžbine i ugovore,
- Davanje ponuda ili poslovnih predloga u skladu sa ciljevima poslovne politike za isporuke i ugovaranje.
- Poručivanje i proizvodnja čine osnovni proces u proizvodnim VO. Taj proces uključuje sve aktivnosti počev od prijema porudžbine pa sve do isporuke proizvoda ili usluga.
- Proces razvoja proizvoda obuhvata kreiranje novih proizvoda i usluga ili adaptaciju postojećih. Proizvodi i usluge mogu biti za nepoznatog kupca prema sopstvenom dizajnu ali i za poznatog kupca prema njegovoj specifikaciji.
- Postprodajne usluge za isporučene proizvode ili objekte obuhvataju: održavanje, isporuku rezervnih delova, obuku za korišćenje, nove narudžbine i sl.

Navedeni operativni procesi definišu zahteve za menadžment procese u VO, ali nezavisno od svoje kompleksnosti ti procesi moraju da stvore ambijent za jednostavan i efektivan menadžment.

Menadžment virtuelne organizacije fokusira se i na druge aktivnosti i zadatke, kao što su:

- Kreiranje VO za korišćenje određenih poslovnih šansi i prilika, što može da se postigne uključivanjem novih partnera, razvojem/adaptacijom specifičnih procesa, nova pravila i politike kako bi se postigao uspešan rad VO i njena efektivnost.
- Monitoring aktivnosti i performansi VO, uključujući merenje poslovnih rezultata, kao i definisanje i primenu mera za njihovo poboljšanje.
- Upravljanje svim odnosima unutar VO.
- Gašenje VO i upravljanje ostatkom imovine obuhvata određeni set aktivnosti, a koje moraju posebnu pažnju da posvete stečenom znanju i postojećim informacijama u okviru VO uključujući sve zapise na računarskom sistemu (intelektualni kapital VO).

10

VOSTER (Virtual Organisations Cluster) je klaster od 24 projekta u okviru Pan-evropskog istraživačkog okvira FP6 u oblasti ICT

11

Jansson, K., Eschenbächer J., Challenges in VO Management, Ecolead, 2004, str. 11

- Usluge podrške internim procesima VO uključujući obradu finansijskih podataka i upravljanje ljudskim resursima i dr.

Menadžment virtuelne organizacije se zasniva na konceptu distribucije svih procesa pri čemu se svaki proces prethodno dekomponuje, a delovi procesa dodeljuju onom članu koji može da ga izvrši u cilju što efikasnije i brže realizacije proizvoda ili usluge. Takav način rada zahteva veoma efikasan menadžment u okviru VO, odnosno u okviru specifičnog lanca snabdevanja. Distribucija procesa takođe nalaže upotrebu veoma sofisticiranih i integrisanih aplikativnih softverskih rešenja koja u potpunosti pokrivaju svaki od procesa u lancu i omogućavaju uvid u stanje svih delova poslovnog sistema u realnom vremenu.

Informatička podrška virtuelnim organizacijama

Informatička platforma VO treba da omogući brzo, sigurno i jednostavno upravljanje heterogenim računarskim resursima uz visok nivo automatizma kod pristupa podacima i obradnim resursima. Krajnji korisnik iz bilo koje članice VO u principu ne bi trebalo da zna na kom računaru je smešten podatak koji traži, niti na kom računaru se izvršava operacija koju je inicirao. Za ovu svrhu se koriste napredna rešenja umreženih računara u okviru takozvanog Grid¹² okruženja koje je nastalo u drugoj polovini devedesetih godina, iz potrebe nekih naučnih laboratorija da obrade ogromne količine podataka u što kraćem vremenu. Kasnije se pokazalo da se po svojoj filozofiji ova arhitektura idealno uklapa u koncept funkcionalisanja i uređenja VO. Kako se koncept VO potpuno temelji na distribuciji funkcija i zadataka unutar klastera koji čini VO, čak i da ne postoji grid vrlo brzo bi se došlo do njegovog implicitnog opisa. Ovde se prvenstveno misli na upravljanje podacima i zauzeće obradnih resursa unutar mreže računara članica VO.

Pristup grid mreži se uobičajeno vrši kroz jedinstvenu pristupnu tačku (single sign-on) odnosno korisniku se prijavom na jednom nodu¹³ omogućava pristup svim ostalim nodovima, odnosno onim nodovima, servisima ili podacima za koje je ovlašćen. Sam sistem ovlašćenja je vezan za konkretnog korisnika i predstavlja dinamičku kategoriju, prema potrebi se pojedinim korisnicima omogućava ili zabranjuje pristup nekom resursu u zavisnosti od potrebe, zada-

12

Grid (engl.) u prevodu znači „rešetka“ što u suštini i označava mrežu međusobno povezanih računara

13

Čvoriste mreže

taka, njegovog položaja i slično. Pored toga sistem evidentira sve akcije krajnjih korisnika sa tačnim vremenom, mestom pristupa, vrstom i rezultatom akcije (npr. uvid, ažuriranje, izmena, unos novog ili brisanje postojećeg podatka). Na ovaj način se postiže potpuni monitoring kod eventualnih grešaka ili zloupotreba, a što je preduslov za blagovremenu i adekvatnu korektivnu meru.

Pravni okvir funkcionisanja virtuelne organizacije

Virtuelna organizacije je u suštini uvek klaster određenog broja privrednih entiteta najčešće iz kategorije malih i srednjih preduzeća. Virtuelna organizacija, kao najrazvijeniji oblik mrežne organizacije, ne može se upoređivati sa običnom poslovnom vezom između preduzeća. Koncepcija virtuelne organizacije za sada još uvek ne sadrži nikakve pravne regulative, a njihova klasifikacija zavisi od oblika, trajanja i specifičnosti aktivnosti.¹⁴ U skladu sa tim legalni ili pravni okvir VO zavisi od strukture i načina organizovanja klastera. U osnovi postoje dva modela međusobnih odnosa u okviru klastera:

- Prvi je karakterističan za članice VO u lanac snabdevanja. Lanac snabdevanja koji se sastoji od niza nezavisnih privrednih entiteta koji kooperiraju na ugovorni način radi što boljeg tržišnog pozicioniranja i postizanja efikasnije i ekonomičnije proizvodnje dobara ili usluga. U ovom modelu VO ne postoji vodeći član koji koordinira sve aktivnosti, već se to postiže visokim nivoom interoperabilnosti njihovih informacionih sistema. To znači da se sinhronizacija upravljanja svim članicama lanca postiže putem razmene podataka u realnom vremenu, odnosno tok roba i usluga je definisan multilateralnim ugovorom potpisanim od strane svih članica. Ovaj ugovor ne ograničava da neka članica ima i bilateralne ugovore sa svojim podizvođačima ili snabdevačima ali se ona u klasteru prepoznaje kao jedinstven entitet. U ovakvoj organizaciji jedan od najbitnijih faktora uspeha je poverenje između članica ali ne na bazi ličnih odnosa već prema veoma jasno definisan ulogama svake članice. Samo poverenje, kao emotivni faktor, ne bi puno značilo da svaka članica nema vitalni interes za funkcionisanje klastera.
- Drugi model međusobnih odnosa članica vezan je za njihove odnose prema kupcima. U pogledu odnosa prema kupcima roba ili usluga, u ovakvoj strukturi VO, postoji tri načina za formalizaciju tih odnosa:

14

Kolaković, M., Virtuelna ekonomija, Strategija, Zagreb, 2010., str. 193

- Svaka članica zaključuje poseban ugovor sa krajnjim kupcem za svoj deo isporuke i snosi samo odgovornost za taj deo posla;
- Jedna članica, najčešće na kraju lanca snabdevanja, potpisuje ugovor sa krajnjim kupcem i snosi potpunu odgovornost za izvršenje posla, a sa svim ostalim članicama zaključuje ugovore kao sa podizvođačima;
- Sve članice zajednički, kao jedna ugovorna strana, potpisuju ugovor sa krajnjim kupcem i solidarno snose odgovornost za izvršenje posla.

U ovom modelu VO ne mora da bude formalno registrovana jer je zaključivanje ugovora, realizacija finansijskih i poreskih transakcija isključivo vezana za članice klastera.

U situaciji u kojoj centralnu ulogu ima VO kao isključivi predstavnik klastera, kako u ugavaraju tako i u realizaciji finansijskih i poreskih transakcija, VO mora da bude formalno registrovana kao privredni subjekt. Ovaj model, pored prednosti u pogledu upravljanja i koordinacije, nosi i veliki rizik za VO u realizaciji ugovorenih poslova. Rizici se pre svega ogledaju u potencijalnoj opasnosti da neko od satelitskih preduzeća svoj deo posla ne izvrši na vreme ili u potrebnom kvalitetu, i time onemogući sledećeg u lancu da izvrši svoje obaveze. Ovi rizici se mogu kontrolisati i svesti na prihvativ nivo uključivanjem svih entiteta u jedinstveni integralni informacioni sistem implementiranom u svim članicama klastera.

Kad je u pitanju formalna registracija VO, pravni sistemi svih država, nezavisno od stupnja razvoja i vrste državnog ustrojstva, na sličan način regulišu pitanja osnivanja i rada privrednih subjekata. Za sada i virtuelna organizacija, koja namerava da zaključuje ugovore i vrši finansijske transakcije, mora biti registrovana na ovakav tradicionalan način, a što uslovjava da osnivač, ili njegov zastupnik, mora fizički da bude prisutan na lokaciji osnivanja. Ovu suštinsku prepreku za ekspanziju virtuelnih preduzeća ili organizacija su uočili zakonodavci većine država sa razvijenim ekonomijama, koji najavljuju značajne promene u toj oblasti prava. Najsličnija legalna forma, registrovanoj virtuelnoj organizaciji, su takozvana „off shore“ preduzeća koja se uglavnom osnivaju, u takozvanim poreskim rajevima, isključivo zbog nižih poreskih stopa na profit a ne zbog realizacije nekog posla.

Virtuelna organizacija u evropskoj praksi

Virtuelna preduzeća i organizacije više nisu samo puka teorijska razmatranja vizionara, već uveliko postoje i uspešno deluju. Praksa VO od dve decenije je sasvim dovoljna da se pored praktičnih rezultata mogu sumirati i znač-

ajni teorijski dometi u definisanju i realizaciji virtuelne organizacije. Koliko je značajna oblast transformacije klasične organizacije u virtuelnu organizaciju može se argumentovati činjenicom da postoje brojni evropski i panevropski projekti objedinjeni u klaster VOSTER, čiji je osnovni cilj da prikuplja, analizira i sintetizuje rezultate o virtuelnim organizacijama.

U okviru klastera VOSTER posebno su značajni projekti koji se tiču najznačajnijih aktivnosti vezanih za funkcionisanje i razvoj virtuelnih organizacija:

- ALIVE: Formirana je radna grupa za istraživanje svih zakonskih pitanja vezanih za virtuelna preduzeća;
- BIDSAVER: Integracija dinamičkih agenata za podršku virtuelnim preduzećima;
- COVE: Kooperativna infrastruktura za virtuelna preduzeća i elektronsko poslovanje;
- eLEGAL: Specificiranje zakonskih uslova za ugovore u ICT okruženju;
- EXTERNAL: Prošireni resursi preduzeća, mrežna arhitektura i obrazovanje;
- GNOSIS: Projekat izgradnje virtualnih fabrika;
- KM Forum - evropski forum za menadžment znanja;
- NGMS - sistem za upravljanje proizvodnje naredne generacije;
- ProDAEC: Evropska mreža za produkciju i razmenu podataka, e-working i e-business u arhitekturi, inženjeringu i građevinarstvu;
- PRODNET II: Planiranje i upravljanje proizvodnjom u proširenom preduzeću;
- SYMPHONY projekat: Dinamička menadžment metodologija sa modularnim i integracionim metodama i alatima za adaptivna mala i srednja preduzeća bazirana na znanju i dr.
- VOSTER će nastaviti da sklapa ugovore sa drugim VO i projektima vezanim za tzv. pametne organizacije kako bi se postigla kritična masa u domenu istraživanja i širenja primene VO i pametnih organizacija.

Dok se u celom svetu ulažu značajni naučno-istraživački resursi i finansijska sredstva za podršku i razvoj virtuelnih organizacija, u Srbiji za sada nema značajnijih inicijativa za formiranje sličnih oblika organizovanja za istraživanje i razvoj VO, pa ni za formiranje VO. Prema raspoloživim informacijama, pre nekoliko godina je osnovan klaster preduzeća iz IKT industrije, koji je poslovaо kao VO organizacija sa ciljem uspostavljanja kontakata sa ICT preduzećima iz Evrope i razvijenog sveta. Međutim, iako klaster još uvek zvanič-

no postoji, aktivnosti su potpuno zamrle zbog neredovnog finansiranja od strane članica klastera čime je onemogućen bilo kakav organizovan rad.

Zaključak

Virtuelne organizacije su realnost, a po nekim autorima i dominantan oblik budućeg organizovanja globalnih poslovnih sistema. Klasične multinacionalne kompanije, koje više ne mogu da servisiraju ogromne troškove svojih filijala, traže izlaz u formiranju fleksibilnih VO u kojima će njihova postojeća preduzeća biti finansijski nezavisni poslovni entiteti ali umreženi u VO.

Pored toga sve je očiglednije da fizički resursi nisu presudni za realizaciju poslovnih poduhvata, već da je znanje presudno za uspešno poslovanje, tako da preduzeća sve više ulažu u razvoj i eksploataciju svoje intelektualne svojine, patentnih prava i inovativnih tehnoloških procesa. Ukoliko se tome doda činjenica da je prošlo vreme velikoserijske proizvodnje u visokim tehnologijama i da se sve više traže kustomizovani proizvodi i poluproizvodi, postaje jasno zašto VO imaju budućnost. Ovakva proizvodnja se može organizovati samo u okviru klastera ili lanca snabdevanja sastavljenog od manjih, fleksibilnih preduzeća koja imaju mogućnost proizvodnje maloserijskih „Custom design“ proizvoda, a da pritom troškovi proizvodnje i cena za krajnjeg korisnika budu sasvim prihvatljivi. Postrojenja i tehnološki postupci u ovakvim proizvodnim procesima su potpuno računarski podržani, čime se značajno smanjuje vreme lansiranja proizvodnje i troškovi razvoja.

Pored toga, i niz drugih prednosti, iznetih u ovom radu impliciraju zaključak da su VO nezaobilazan oblik organizovanja svih složenijih poslovnih sistema i da će na tržištu opstati samo oni složeni sistemi koji uspeju da svoje operativne troškove snize kroz ovakav način organizovanja.

Takođe se može očekivati dalje unapređenje menadžmenta procesa i funkcija VO. Ovome će doprineti i unapređenje pravnog okvira za formiranje i funkcionisanje virtuelnih organizacija.

Literatura

- Davidow, W., Malone, M., *The Virtual Corporation: Structuring and Revitalizing the Corporation for the 21st Century*, Harper Business, NY, 1993
Igbaria, M., Ten, M., *The Virtual Workspace*, IGP, Hershey USA, 1998
Jansson, K., Eschenbächer, J., Editors, D32.1, *Challenges in Virtual Organisations Management, Report on methods for distributed business process management*, ECOLEAD, 2004
Kolaković, M., *Virtualna ekonomija, Strategija*, Zagreb, 2010
Kotler, F., Vong, V., Sonders, Dž., Armstrong, G., *Principi marketinga*, Mate, Zagreb, 2007

Lethbridge, N., An I-Based Taxonomy of Virtual Organisations and the Implications for Effective Management, Developing Effective Organizations Volume 4 No 1, 2001, p17-24, School of Management Information Systems, Edith Cowan University, Australia; <http://inform.nu/Articles/Vol4/v4n1p017-024.pdf>

Novaković, J., Elektronsko poslovanje, Megatrend univerzitet, Beograd, 2008

Rodić, B., Mitrović, U., Mitrović, M., Marketing u uslovima digitalne ekonomije i elektronskog poslovanja, Ekonomski vidici, DEB, br. 3, Beograd, 2012

Williams, C., Principi Menadžmenta, Data Status, Beograd, 2010
<http://voster.vtt.fi/public.html>

VIRTUAL ORGANISATIONS MANAGEMENT

Abstract

The development of electronic business based on Internet technology enables the emergence of new digital economy, which includes a number of business activities, particularly in the ??trade and banking industries. This paper will describe the development of digitalization of business and mechanisms of virtual organizations, having in mind its structure, processes and components. The process of formation and functioning of virtual organizations by analyzing the relationship between the structure and process of the virtual organization is particularly emphasized, and it represents the essence of customized management of the new form of organization. Models of virtual organizations are described in this paper are real models confirmed in practice with significant results in the production and services provisioning. Besides that, attention is focused on the value chain which must be transformed into flexible organizational networks in order to meet the specific consumers' needs for products and services. The focus of this paper is directed on a variety of management activities of virtual organizations, management processes aimed at developing the activities within virtual organizations - enterprises, as well as the advantages and disadvantages of virtual enterprises versus to classical companies.

Keywords: Digital economy, virtual economy, virtual organization, virtual enterprise, virtual organizations management, supply chain, value chain, grid architecture, ICT

*Vladimir Zakić**
*Zorica Vasiljević***

USPOSTAVLJANJE TRŽIŠTA ROBNIH DERIVATA U FUNKCIJI UNAPREĐENJA POSLOVANJA AGROSEKTORA U SRBIJI

Rezime

Izražena fluktacija cena poljoprivrednih proizvoda uslovila je potrebu za kreiranjem instrumenata koji omogućavaju upravljanje rizikom promene cena. Sedamdesetih godina dvadesetog veka kreirani su robni i finansijski derivati koji omogućavaju upravljanje rizikom promene cena poljoprivrednih proizvoda, devidenznih kurseva, kamatnih stopa i sl. S obzirom na izraženu fluktaciju cena poljoprivrednih proizvoda u Srbiji, osnovana je prepostavka da bi uspostavljanje tržišta robnih derivata omogućilo poljoprivrednim proizvođačima da cenu svog proizvoda osiguraju pre žetve/berbe.

Tržište robnih derivata pozitivno utiče i na povećanja ukupnog obima proizvodnje i snižavanje kamatnih stopa kredita plasiranih u poljoprivredni sektor. Za funkcionisanje robnih derivata neophodno je uspostavljanje institucionalnih preduslova. Srbija se nalazi u fazi postavljanja regulatornog okvira vezanog za robno-berzansko poslovanje, čime analize i studije vezane za uspostavljanje institucionalnih prepostavki za funkcionisanje organizovanog robnog tržišta dobijaju na značaju.

Ključne reči: berza, robni derivati, hedžing, poljoprivreda

Uvod

Jedna od osnovnih karakteristika savremenog poslovanja je dinamičnost i povećanje stepena neizvesnosti. U tom smislu, poljoprivredni proizvođači se

*

Dr Vladimir Zakić, docent, Univerzitet u Beogradu – Poljoprivredni fakultet, e-mail: zakic@agrif.bg.ac.rs

**

Prof. dr Zorica Vasiljević, redovni profesor, Univerzitet u Beogradu – Poljoprivredni fakultet, e-mail: vazor@agrif.bg.ac.rs

svakodnevno suočavaju sa mogućnošću promene cena, prinosa i drugih faktora koji utiču na njihove prihode. Kao primer, može se uzeti promena u tražnji poljoprivrednih proizvoda ili ukupnih prinosa useva, usled čega cene poljoprivrednih proizvoda mogu značajno fluktuirati. Neki od rizika svojstveni su samo poljoprivredi kao što je, na primer, rizik od loših vremenskih uslova koji značajno smanjuju prinose u određenoj godini.

Kao posledica ovakvih pojava javila se potreba za razvojem finansijskih instrumenata čijom primenom bi se poslovanje učinilo izvesnijim. Tokom poslednjih tridesetak godina došlo je do snažnog razvoja robnih derivatnih tržišta koja poljoprivrednim preduzećima u razvijenim tržišnim privredama omogućavaju primenu različitih hedžing strategija. Na ovaj način poljoprivredni proizvođači (hedžeri) mogu vršiti transfer rizika promene cena poljoprivrednih proizvoda na spekulante koji prihvatanjem rizika očekuju da će ostvariti određeni profit.

Na osnovu iskustava razvijenih zemalja, kao i pojedinih zemalja u tranziciji, dolazi se do zaključka da je uspostavljanje robno-berzanskog poslovanja važan faktor za uspešno poslovanje poljoprivrednih preduzeća.

Značaj tržišta robnih derivata za upravljanje rizikom poslovanja u agrosektoru

Izvedene hartije od vrednosti (derivative securities) ili finansijski i robni derivati su nazivi za posebnu vrstu hartija od vrednosti. One su nastale prevashodno usled povećanja rizika poslovanja na finansijskom i robnom tržištu. Pojam finansijski derivati podrazumeva grupu izvedenih hartija od vrednosti koje se kreiraju u trgovini devizama, drugim hartijama od vrednosti, itd. Sa druge strane, robni derivati imaju „fizički opipljivu“ podlogu u: metalima, poljoprivrednim proizvodima, industrijskim sirovinama, nafti itd.

Izvedene hartije od vrednosti vezane su za terminsko trgovanje, za razliku od dnevnog (spot) trgovanja, gde se transakcija završava odmah. Dok se kod dnevnog (spot) trgovanja sklopljeni posao obavezno završava isporukom robe, kod trgovine robnim derivatima najčešći je slučaj (na robno-derivatnim tržištima u SAD u 95% slučajeva) da se ugovor realizuje novčanom isplatom strane koja je „pogrešno“ procenila kretanje cena, i kupac i prodavac fjučersa i opcija mogu tražiti isporuku robe.

Za pravilno upravljanje rizikom kretanja cena poljoprivredni proizvođači moraju posedovati znanja i informacije vezane za predviđanje budućeg kretanja cena. Prodavci očekuju pad cena, dok se kupci nadaju da će cene rasti. Posto-

ji više vrsta instrumenata koji se koriste za kontrolisanje rizika poslovanja ali su za robna derivatna tržišta najznačajniji: fjučers (futures) ugovori i opcioni (options) ugovori.

Hedžing strategije sa fjučers ugovorima

Fjučers ugovor je visoko standardizovan u smislu: (1) količine poljoprivrednih proizvoda po jednom ugovoru (u SAD je to za pšenicu 5000 bušela), (2) kvaliteta i mesta isporuke robe. Od poljoprivrednih proizvoda najveći obim trgovine je sa fjučersima na pšenicu, kukuruz, soju, pirinač, kafu, kakao, pamuk i šećer. Fjučers ugovori imaju dosta sličnosti sa forwardima, ali postoje i značajne razlike:¹

- Fjučers ugovorima može se sekundarno trgovati na berzi (likvidni su) za razliku od forwarda;
- Kod fjučersa, rok isporuke je fleksibilniji tako da se dostava poljoprivrednih proizvoda može izvršiti u toku celog meseca. Kod forwarda, isporuka poljoprivrednih proizvoda vezana je za određeni dan ili maksimalno nekoliko dana.
- U mehanizmu funkcionisanja forward ugovora ne postoji institucija klirinške kuće, niti iznos margine koju klijenti polažu, tako da trgovina forwardima nosi veći rizik od neizvršenja obaveza u odnosu na fjučerse.
- Zaključivanje forward ugovora ima za cilj stvarnu isporuku poljoprivrednih proizvoda na koje je zaključen ugovor, dok je kod fjučersa isporuka robe izuzetak (svega nekoliko procenata fjučers ugovora se realizuje stvarnom isporukom robe), a zatvaranje ugovora se vrši isplaćivanjem razlike u ceni.
- Postoji i razlika u načinu plaćanja tako da se kod forwarda isplata vrši na dan dospeća ugovora. Kod fjučersa su obe strane obavezne da polože određenu sumu odmah pri zaključenju ugovora.
- Fjučers ugovore karakteriše visoka standardizacija u pogledu vrste aktive, količine, kvaliteta, mesta isporuke, vremena isporuke. Pri sklanjanju fjučersa poznavanje kupca i prodavca nije neophodno jer se klirinška kuća pojavljuje u ulozi posrednika. Takođe, ni analiza u pogledu boniteta prodavca od strane kupca i obrnuto nije potrebna.

1

Videti više: Erić D., *Finansijska tržišta i instrumenti*, Viša poslovna škola Beograd, Beograd, 1997, str. 206-214;

Da bi organizovana trgovina fjučersima bila moguća neophodno je da budu zadovoljeni sledeći uslovi:

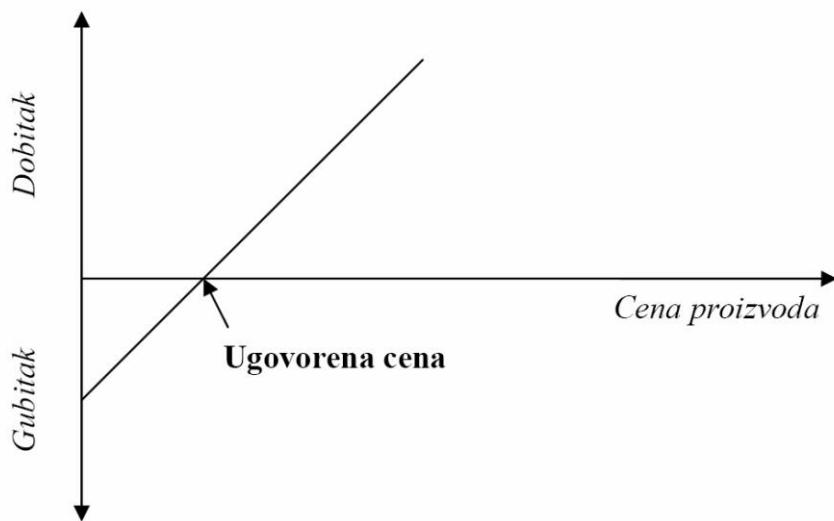
- Dovoljno osnovne aktive koja mora biti standardizovana po osnovu količine, kvaliteta, mesta isporuke i vremena isporuke.
- Standardizacija kvaliteta podrazumeva da poljoprivredni proizvodi poseduju određene fizičke i hemijske osobine.
- U pogledu standardizacije mesta isporuke postoji alternativa: (1) utvrđivanje isporuke na jednom mestu (obično skladište berze); (2) prilagođavanje prema izabranoj lokaciji (u tim slučajevima cena fjučers ugovora može se razlikovati). Treba naglasiti da većina savremenih robnih berzi u svetu ima svoj skladišni prostor, dok Beogradska i Novosadska berza nemaju svoja skladišta. Navedeni nedostatak mogao bi se rešiti najjednostavnije iznajmljivanjem skladišnog prostora od javnih skladištara.
- Uspostavljenim normama se postiže ostvarenje efekta ekonomije obima u transakcijama i na taj način smanjuju transakcioni troškovi, a trgovina čini jednostavnijom i atraktivnijom.
- Postojanje konkurenčije na strani ponude i tražnje je neophodan uslov za efikasno trgovanje fjučersima na poljoprivredne proizvode. Mora postojati dovoljan broj subjekata koji na tržištima fjučersa na poljoprivredne proizvode žele da se zaštite od rizika, kao i subjekata koji preuzimanjem tog rizika očekuju da ostvare profit.

Kupac fjučers ugovora (zauzima dugu poziciju) očekuje da će cena poljoprivrednog proizvoda na spot tržištu da raste. Prodajom fjučersa (zauzima kratku poziciju) na poljoprivredni proizvod prodavac očekuje suprotno, odnosno da će cena poljoprivrednog proizvoda na spot tržištu da pada.

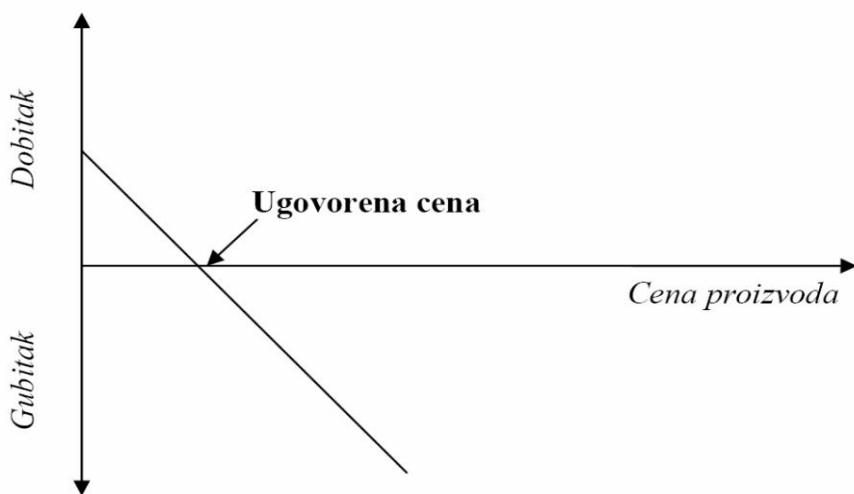
Pregledom profit grafikona (Grafikoni 1 i 2) može se konstatovati da u slučaju da kupac ostvari dobitak, prodavac beleži gubitak u istom iznosu i obrnuto - dobitak prodavca jednak je gubitku kupca. Na osnovu toga može se zaključiti da je zbir svih dobitaka na tržištu fjučersa na poljoprivredne proizvode jednak zbiru svih gubitaka, tako da se može reći da se radi o igri sa ukupnim nultim rezultatom. Sve navedene karakteristike fjučersa se ostvaruju zahvaljujući specifičnom mehanizmu trgovine koji se zasniva na sistemu margina i dnevnom prilagođavanju (market to market). Postojanje ovih mehanizama podrazumeva da ugovorne strane polože određenu sumu (margin) na ime osiguranja plaćanja. Postoje dve vrste margina: inicijalne i margin za dnevno održavanje.

Inicijalne marginе (initial margins) kreiraju se otvaranjem računa kod brokersko-dilerskih kuća i predstavljaju početni uslov trgovanja fjučersima.

Inicijalne marginе iznose od 5-15% od vrednosti ugovora i uplaćuju se u momentu potpisivanja ugovora. Marginе za održavanje (maintenance margins) se aktiviraju ukoliko se iznos smanji ispod određene granice - tada klirinška kuća šalje poziv subjektu da uplati dodatnu sumu.



Grafikon 1. Profit grafikon kupca fjučersa na poljoprivredne proizvode



Grafikon 2. Profit grafikon prodavca fjučersa na poljoprivredni proizvod

Cene fjučersa se utvrđuju na kraju svakog dana i na osnovu toga se vrši prebacivanje sredstava između računa ugovornih strana. Klirinška kuća vrši obračun i prilagođavanje pozicija ugovornih strana u zavisnosti od smera promene cene. Na primer, ukoliko je ugovorena cena pšenice za isporuku u decembru 100 dinara, a sledećeg dana cena poraste na 101 dinar, klirinška kuća će 1 dinar prebaciti sa inicijalnih margina prodavca na račun kupca. U suprotnom slučaju, ukoliko je zaključena cena za jedan ugovor pšenice za isporuku u decembru 100 dinara i narednog dana cena padne na 99 dinara, klirinška kuća će 1 dinar prebaciti sa margini kupca na račun prodavca. Na isti način klirinška kuća će vršiti prebacivanja između računa ugovornih strana sve do dana do speća ugovora kada i kupac i prodavac zatvaraju svoje pozicije isplatama različita (faktička isporuka robe je retka).

Postojanje cenovnih limita je još jedna karakteristika robnih fjučersa. Određuju se maksimalni i minimalni cenovni limiti u okviru kojih mogu da se kreću buduće cene. Na ovaj način uspostavlja se cenovna stabilnost poljoprivrednih proizvoda što bi moglo biti korisno za domaću praksu, gde je tokom poslednjih godina zabeležena velika cenovna nestabilnost.

Hedžing strategije sa opcionim ugovorima

Opcioni ugovor je visoko standardizovan u smislu: (1) količine poljoprivrednih proizvoda po jednom ugovoru, (2) kvaliteta i mesta isporuke robe i (3) cene poljoprivrednog proizvoda (poljoprivrednim proizvođačima stoje na raspolaganju opcije sa nekoliko različitih cena robe koja je u podlozi ugovora).

Trgovina opcijama na derivatnim berzama podrazumeva visoku standardizaciju opcionog ugovora. Kao i u slučaju fjučersa, visoka standardizacija opcija omogućava sekundarnu trgovinu ovim finansijskim derivatom.

Tehnika trgovanja opcionim ugovorima na derivatnim berzama se razlikuje od berzanskog trgovanja fjučersima. Naime, kupac opcionog ugovora plaća pun iznos premije prodavcu u momentu kupovine i sistem margina u ovom slučaju za kupca ne važi. Prodavac opcije mora na račun klirinške kuće da položi iznos depozita na ime margini. Klirinška kuća, kao i kod trgovine fjučersima, vrši dnevno usaglašavanje cena i u slučaju negativnih cenovnih tokova poziva prodavca da dodatno uplati sredstva na ime margini.

Likvidacija opcija obavlja se na sličan način kao i u slučaju fjučersa. Kod trgovine opcijama takođe postoje tzv. limiti trgovine. Osnovni cilj limita je da se omogući zaštita od uticaja na cenu koju bi vlasnik velikog broja opcija sigur-

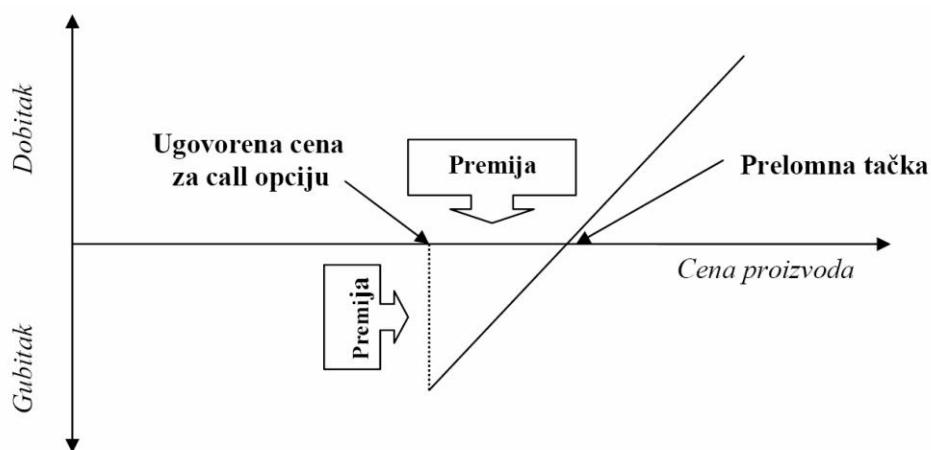
no imao (mogao bi iznenadnom prodajom ili kupovinom velikog broja opcija da izazove ukupnu promenu cena u smeru koji on želi).

Pored berzanskog trgovanja postoji i vanberzansko trgovanje. Najbitnije karakteristike vanberzanskog trgovanja opcijama su:

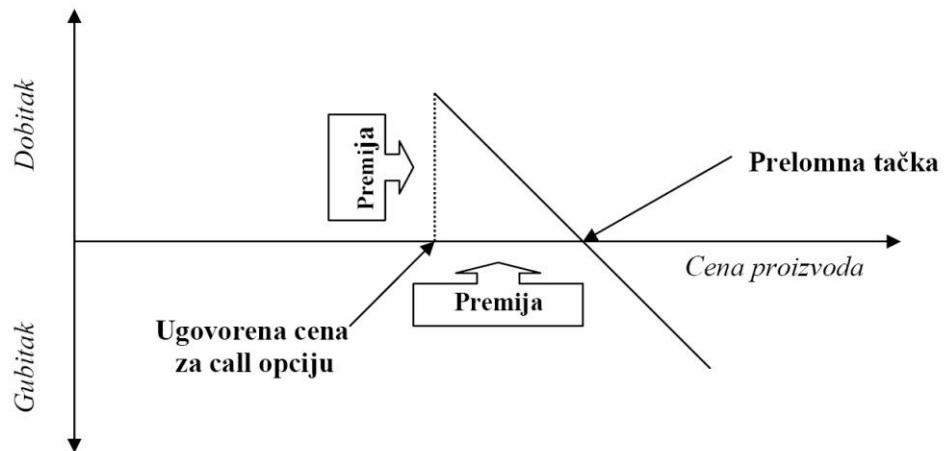
- Mogućnost kreiranja nestandardnih ugovora (bilo po pitanju vrste, količine ili kvaliteta aktive koja se nalazi u podlozi opције, roka isteka opције i sl.);
- Moguće je trgovati i velikim brojem ugovora (ne postoje limiti trgovine kao u berzanskom trgovaju opцијама);
- Vanberzansko trgovanje nosi veći kreditni rizik tako da je postojanje informacija o kreditnom potencijalu druge strane neophodno.

Razlozi zbog kojih se robnim opcijama u svetu svake godine trguje u sve većem obimu su:

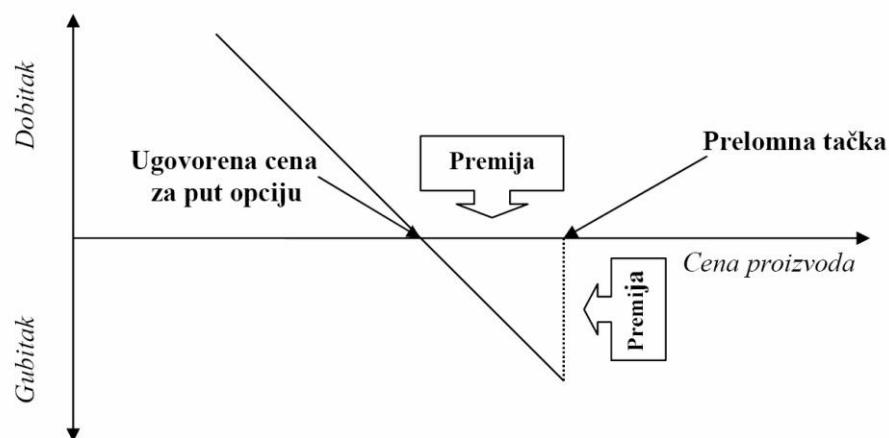
- Efekat leveridža, što podrazumeva mogućnost da se sa relativno malim ulogom ostvari velika zarada. Na primer, premija za novembarsku opцију na pšenicu u martu je plaćena 1 dinar sa strajk (ugovorenom) cennom od 4 dinara; u maju se tržišna cena za novembarsku pšenicu popela na 5 dinara (prelomna tačka pri kojoj ni kupac, a ni prodavac opције ne beleže gubitak niti dobitak). Od ove tačke svaki rast cene pšenice za isporuku u novembru biće direktni profit kupca call opције.
- Drugi bitan razlog koji čini robne opciјe atraktivnim za ulaganje je da investitor u opciјe može izgubiti samo sredstva do visine plaćene premije.



Grafikon 3. Profit kupca call opciјe na poljoprivredni proizvod

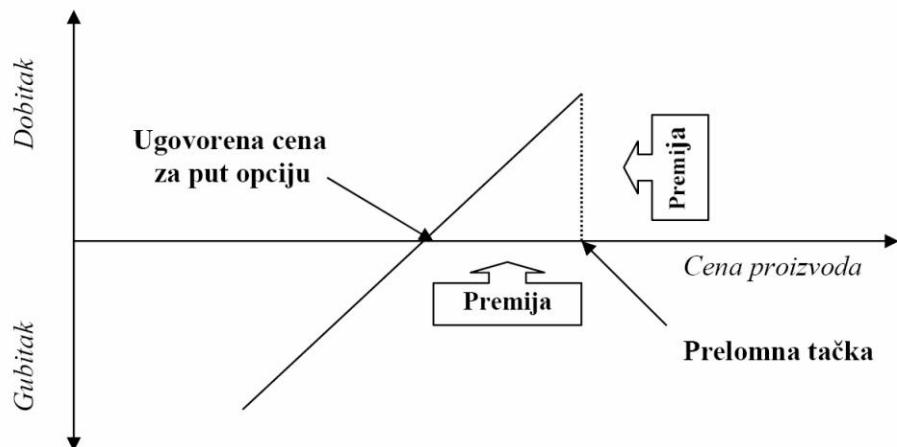


Grafikon 4. Profit prodavca call opcije na poljoprivredni proizvod



Grafikon 5. Profit kupca put opcije na poljoprivredni proizvod

Grafikoni 3, 4, 5 i 6 prikazuju moguće scenarije u kojima kupac i prodavac opcije ostvaruju profit ili gubitak.



Grafikon 6. Profit prodavca put opcije na poljoprivredni proizvod

3. Razvoj i značaj robno-berzanskog poslovanja u Srbiji

Robne ili merkatilne berze specijalizovane su za trgovinu robom i sirovinama. To su organizovana tržišta na kojima se kupuju i prodaju ugovori za promptnu ili buduću isporuku standardizovane robe u kojima se specificiraju količina, kvalitet i rokovi isporuke, a da se roba često i fizički ne pojavljuje na tržištu.

Razvoj berzi u Srbiji se vezuje za 19. vek. Na osnovu Zakona o javnim berzama od 3. novembra 1886. godine, koji je potpisao kralj Milan Obrenović, prva berza osnovana je u Novom Sadu 5. marta 1921. godine. Njen službeni naziv bio je Novosadska produktna i efektna berza, a predmet trgovine na berzi bila je razna roba, naročito poljoprivredna. Prvi predsednik berze bio je jedan od najuglednijih veleposednika tog vremena, Gedeon Dunderski. Berza je funkcionalisala do 1941. godine.

Produktna berza Novi Sad osnovana je u decembru 1958. godine uredbom Vlade Republike Srbije, a svoje uporište imala je u Uredbi o produktnim berzama iz 1953. godine. Berza u Novom Sadu osnovana je u prostorijama današnje Matice Srpske. Od osnivanja do danas, preko Produktne berze u Novom Sadu prometovano je preko šesnaest miliona tona robe. U vreme SFRJ prosečan godišnji promet preko berze bio je oko 350.000 tona robe, da bi od devedesetih godina XX veka promet pao na tek nešto više od 100.000 tona.²

²

Videti više: www.proberza.co.rs.

Trgovina akcijama u Srbiji se obavlja preko Beogradske berze, koja je osnovana krajem 19. veka. Nakon drugog svetskog rata i promene političkog sistema, berza nije radila skoro pet decenija. Usvajanjem Zakona o tržištu novca i tržištu kapitala, 1989. godine osniva se Jugoslovensko tržište kapitala, koje 1992. godine menja ime i postaje Beogradska berza. Godišnji promet na Beogradskoj berzi tokom 1990-tih bio je skroman, a tek početkom 21. veka je došlo do značajnog povećanja trgovine, kao posledica prodaje akcija privatizovanih preduzeća. U prvim godinama razvoja Berze smatralo se da postoji opasnost značajnog pada trgovine akcijama nakon privatizacije najuspešnijih preduzeća. Ipak, obim trgovine akcijama je pokazao iznenađujuće pozitivne tendencije, sve do političkih nestabilnosti u vezi sa izborima u Srbiji i početka svetske ekonomske krize (tokom 2008. godine). Tokom narednih godina, promet se značajno smanjio kao posledica ekonomske krize.³

U Srbiji ne postoji razvijeno robno-berzansko poslovanje, u najvećoj meri usled nedostatka odgovarajućeg pravnog okvira. Pre svega, nedostaju zaštitni mehanizmi koji garantuju da će prodavac biti isplaćen, kao i da će kupac dobiti robu. U našoj praksi učesnici su prepušteni redovnoj sudskej proceduri.

Zakon o tržištu kapitala (Sl. glasnik RS, br. 31/2011) reguliše pitanja vezana za uspostavljanje standardizovanih robnih derivata, dok je spot trgovanje poljoprivrednim proizvodima prepušteno Zakonu o robnim berzama koji se nalazi u fazi nacrtta. Donošenjem Zakona o robnim berzama stvoriće se mogućnost za sigurno dnevno trgovanje i uspostavljanje terminskog tržišta poljoprivrednim proizvodima. Trenutno ne postoji nijedan elemenat koji omogućava robno-berzansko poslovanje u Srbiji, što se pre svega ogleda u odsustvu tela koje kontroliše i licencira robne berze i brokere.

Imajući u vidu veličinu tržišta poljoprivrednim proizvodima, Nacrt zakona predviđa oslanjanje sistema na postojeće institucije, koje su nosioci navedenih aktivnosti i u drugim razvijenim robno-berzanskim sistemima. Na ovaj način se pojednostavljuje robno-berzanski sistem, a ujedno je i ekonomičniji (nema osnivanja novih institucija).

Osnovne pretpostavke za funkcionisanje tržišta robnih derivata na poljoprivredne proizvode podrazumevaju dve komponente: (1) proizvodnja i tržište poljoprivrednih proizvoda (obim i kvalitet proizvodnje, tržišni viškovi); (2) institucionalni preduslovi (licenciranja robne berze i članova robne berze, razvoj

3

Videti više: Zakić V. et al (2011) *Tržište hartija od vrednosti kao faktor razvoja korporativnih preduzeća u Srbiji*, Društvo ekonomista Beograda, Savetovanje - Privredna komora Beograd, 23.11.2011, Ekonomski vidici, vol. 16, br. 4, str. 735-746

sistema skladištenja strateških poljoprivrednih proizvoda, javnost rada, model kliringa i saldiranja, sistem uparivanja naloga, netovanje i druge operacije vezane za izvršenje berzanskog trgovanja, definisanje dugoročne politike državnih intervencija vezanih za poljoprivredne proizvode i inpute, mehanizam arbitraže, odnosno brzog rešavanja sporova na robnoj-berzi itd).

Zaključak

Robni derivati predstavljaju najčešće korišćene mehanizme upravljanja rizikom kretanja cena poljoprivrednih proizvoda u svetu. S obzirom da postoji velika fluktacija cena poljoprivrednih proizvoda, uspostavljanje tržišta robnih derivate bilo bi od velikog značaja za poslovanje u poljoprivrednom sektoru Srbije. Za uspostavljanje navedenog tržišta neophodno je ispuniti institucionalne preduslove:

- donošenje Zakona o robnim berzama,
- određene izmene Zakona o tržištu kapitala,
- uspostavljanje dugoročne politike Republičke i Pokrajinske direkcije za robne rezerve
- kreiranje javnih i detaljnih tržišnih izveštaja vezanih za činioce koji utiču na kretanje cena poljoprivrednih proizvoda.

Očekuje se da će Zakon o robnim berzama regulisati materiju robno-berzanskog trgovanja poljoprivrednim proizvodima na spot i nestandardizovanom terminskom tržištu. Neophodno je kroz analizu preduslova na domaćem tržištu kao i svetskih iskustava uspostaviti sa jedne strane model robno-berzanskog poslovanja koji je efikasan, a sa druge strane uvažiti činjenicu da je tržište poljoprivrednih proizvoda u Srbiji relativno malog obima. U tom smislu, trebalo bi nastojati da se ne stvara glomazan regulatorni aparat, već da se iskoriste postojeće institucije, kao što su Komisija za hartije od vrednosti i Centralni registar hartija od vrednosti. U većini zemalja sa razvijenim robno-berzanskim tržištima i spot i efektne berze su regulisane jednim zakonskim aktom, tako da bi se mogla razmotriti i mogućnost da se umesto donošenja novog Zakona o robnim berzama, izmenama Zakona o tržištu kapitala reguliše i robno-berzansko trgovanje.

Efekti regulisanja spot tržišta zasnivaju se na povećanom obimu dnevног trgovanja, manjoj fluktaciji cena, smanjenom riziku od manipulacije spot cennom u cilju ostvarivanja protivpravne koristi na robno-derivatnom tržištu i sl. Regulisano i razvijeno spot tržište će rezultirati mogućnošću izvođenja referentne dnevne spot cene koja je neophodna za dnevno usklajivanje margina na robno-derivatnom tržištu.

I pored toga što Zakon o tržištu kapitala omogućava uspostavljanje trgovanja robnim derivatima, ono ipak nije započeto do danas. Jedna od ključnih prepreka je uslov da berza ima minimalno 1.000.000 € osnovnog kapitala. Potrebna je dodatna analiza potrebe za ovim iznosom kapitala i eventualno smanjenje navedenog uslova. S obzirom da minimalni iznos kapitala koji berza mora da poseduje služi za obezbeđenje rizika „od propusta u radu same berze“ po učesnike trgovanja, potrebno je da se analizira rizik poslovanja sa izvedenim hartijama na poljoprivredne proizvode i eventualno predloži smanjenje obaveznog limita samo za ovaj segment trgovanja (navedeni Zakon ne pravi razliku u uslovima za uspostavljanje trgovanja na finansijske izvedene hartije od vrednosti i robne izvedene hartije od vrednosti). Potrebno je analizirati i opravdanost izmena Zakona o tržištu kapitala kao i Pravilnika o davanju dozvole za rad i uslovima za obavljanje delatnosti organizatora tržišta ("Sl. glasnik RS", br. 89/2011 i 44/2011), kojima bi se omogućilo da za početak rada berze izvrše obavezu obezbeđenja minimalnog kapitala pored novčane uplate kroz mogućnost davanja hipoteke na osnovna sredstva berze kao i drugim vidovima garancija.

Uspostavljanje dugoročne politike Republičke direkcije za robne rezerve i Pokrajinske direkcije za robne rezerve prestavlja osnovni preduslov za funkcionisanje spot, a posebno terminskog tržišta poljoprivrednih proizvoda. Ono što je od suštinskoj značaja to je da politika državnih intervencija mora biti unapred poznata svim učesnicima na tržištu.

Literatura

- Erić Dejan (1997): Finansijska tržišta i instrumenti, Viša poslovna škola Beograd, Beograd
Kovačević Vlado, (2002): Značaj tržišta robnih finansijskih derivata za poljoprivredna preduzeća, Magistarski rad, Ekonomski fakultet Beograd
Zakić Vladimir, Vasiljević Zorica, Zarić Vlade, (2011): Tržište hartija od vrednosti kao faktor razvoja korporativnih preduzeća u Srbiji , Društvo ekonomista Beograda, Savetovanje - Privredna komora Beograd, 23.11. 2011, Ekonomski vidici, vol. 16, br. 4, str. 735-746
Zakon o javnim skladištima za poljoprivredne proizvode (Službeni glasnik R. Srbije br. 41/09)
Zakon o obligacionim odnosima ("Sl. list SFRJ", br. 29/78, 39/85, 45/89 i 57/89 i "Sl. list SRJ", br. 31/93);
Zakon o tržištu kapitala (sl. Glasnik RS, br. 31/2011);
Internet sajtovi:
www.proberza.co.rs
www.belex.rs

ESTABLISHMENT OF THE COMMODITY DERIVATIVES MARKET IN THE FUNCTION OF AGRIBUSINESS SECTOR IMPROVEMENT IN SERBIA

Summary

Pronounced fluctuations in prices of agricultural products have caused the need for creation of instruments that allow price risk management. During the 1970s there were created the commodity and financial derivatives that allow price risk management of agricultural products, foreign exchange rates, interest rates, etc. With regard to the prices of agricultural products fluctuation in Serbia, the assumption is that the establishment of commodity derivatives markets would allow farmers to ensure their products price prior to harvest.

The commodity derivatives market has a positive effect on the increase of the total production volume and lower interest rate loans for agricultural sector. For the functioning of commodity derivatives, it is necessary to establish institutional preconditions. Serbia is in the process of setting up a regulatory framework for commodity-related exchange transactions, which gives particular importance to the analysis and studies related to the establishment of institutional preconditions for the functioning of organized commodity markets.

Keywords: stock market, commodity derivatives, hedging, agriculture

*Doc. dr Stevica Deđanski**

*Mr Boris Jevtić***

*Andrijana Aleksić****

MENADŽMENT ZNANJEM I KOMPETENCIJAMA U KORIST KONKURENTNOSTI PREDUZEĆA

Rezime

U turbulentnom okruženju sa brojnim izazovima promena sve se više pažnje posvećuje dokumentovanom ličnom znanju, strukturnom znanju i relevantnim informacionim tehnologijama za primenu toga znanja u praksi i procedurama poslovnog sistema. Preduzećima je potrebna izgradnja unutrašnjih sposobnosti i korporativne kompetentnosti da bi unapređivala performanse i uspela u konkurenciji. U ovom radu je stoga, pažnja usmerena na načine na koje menažment znanja može da dopriene konkurentnosti preduzeća i kako relevantne inicijative treba da se povežu sa savremenim tehnologijama, posebno informaciono komunikacionim da bi se u tome uspelo.

Ključne reči: menadžment znanja, kompetencije, IKT, konkurentnost

Uvod

Osnovna premisa menadžemnta znanja jeste da će savremni pristup i primena većeg znanja i tehnologija doprineti boljem i bržem upravljanju situacija i odlučivanju, unapređenju inovacija i većoj spremnosti da se postignu ciljevi i vizija preduzeća. Znanje je najvažniji faktor koji podržava ljudski intelekt, stvara performance efikasnim, i void do stvaranja novog znanja, jer je voditi privrednog razvoja, kao i razvoja zaposlenih. Bez znanja, raspoložive tehnologije neće moći mnogo da urade na performansama i konkurentnosti preduzeća, već samo u sadejstvu.

*

** Megatrend, Beograd, sdedjanski@megatrend.edu.rs

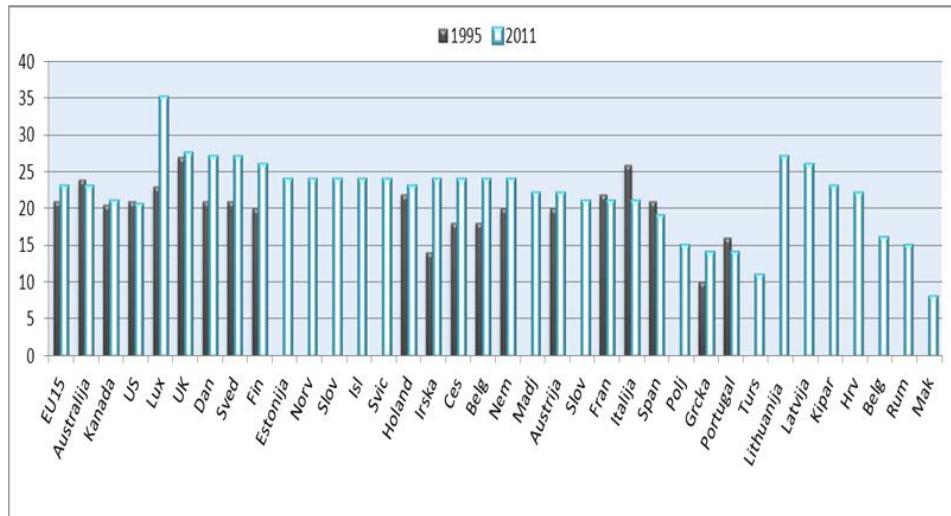
*** Računarski fakultet Beograd, doktorske studije, boris.jevtic10@gmail.com

Banka Intesa Beograd, aleksic@gmail.com

Osnovne oblasti izgradnje kompetencija jednog preduzeća se prvenstveno sastoje od kompetencija njegove radne snage, svakog pojedinca na svim nivoima organizacije. Drugi blokovi kompetencija su implicitne koje pruža sistem i procedure, organizaciona struktura, menažment i operativna praksa, infrastruktura i tehnologija preduzeća, kao i odnos preduzeća sa akcionarima. Da bi preduzeće bilo efektivno, informisano, informatički zasnovano, treba da je i transparentno. [Badaracco, Jr., Joseph L. *Leading Quietly*, 2002].

Nedavna studija Evropske komisije je prognozirala, da će IKT-e proizvesti 5,8 miliona novih radnih mesta u naredne četiri godine, što znači da je rast zaposlenosti u vezi sa IT-im poslovima oko tri puta veća od ukupnog rast zaposlenosti u ovom periodu. Koncepti kao što su: kritičko mišljenje, multitasking, saradnja i timski rad su sve važniji i vežu se za informatičke, e-veštine i kompetencije. E-kvalifikovano društvo je prethodnik društva zasnovanog na znanju. Industrija upozorava, "značajan manjak IT-ih radnika ozbiljno ugrožava uspeh privrede Zapadnog Balkana, utiče na razvoj industrije visoke tehnologije. Za preduzeća u zemljama Zapadnog Balkana će biti veoma važna dalja modernizacija kroz primenu naprednih metoda menadžmenta, poslovnih tehnika, implementacije informacionih i komunikacionih tehnologija, zbog transformacionih efekata.

U sadašnjem konkurentnom i kompleksnom ekonomskom okruženju, ljudski kapital se sve više prepoznaje kao ključni pokretač rasta i konkurenosti, [Soh, C. and Markus, M. L., 1995]. Istraživanja pokazuju da učešće u aktivnostima razvoja kompetentnosti ima pozitivan efekat na konkurenost preduzeća, posebno malih i srednjih, kojih je najviše u stруктуri privrede zemalja Zapadnog Balkana, kroz unapređenje njihovih sposobnosti: oko 80% evropskih malih i srednjih preduzeća sledi formalne, kao i neformalne metode za poboljšanje baze stručnosti svojih ljudskih resursa. Najčešći metodi obuhvataju: posete sajmova, kurseve, seminare, konferencije, usluge eksternih trenera, čitanje stručne literature i sastanke između osoblja za razmenu znanja. Više od 4 miliona ljudi u Evropi ima specijalistička znanja iz IKT-a, od kojih 54,5% radi u industrijici IKT, a 45,5% kod korisnika informacionih tehnologija, alata i platformi. Ovaj broj se od 1995. godine udvostručio. Prema istraživanju, u narednih pet godina u samo 10% svih radnih mesta u Evropskoj uniji se neće zahtevati posedovanje e-veština, [Williams, J. (2011)]. Postoji široka saglasnost teoretičara i privrede, da su informatičke veštine od ključnog značaja za povećanje konkurenosti, produktivnosti i inovacija, kao i profesionalnost i veće zapošljavanje radne snage. Postoji potreba da se obezbedi savremenije znanje, veštine, sposobnosti i inventivnosti menadžera, da stručnjaci i korisnici IKT-a zadovolje najviše svetske standarde i da svoja znanja stalno ažuriraju u procesu

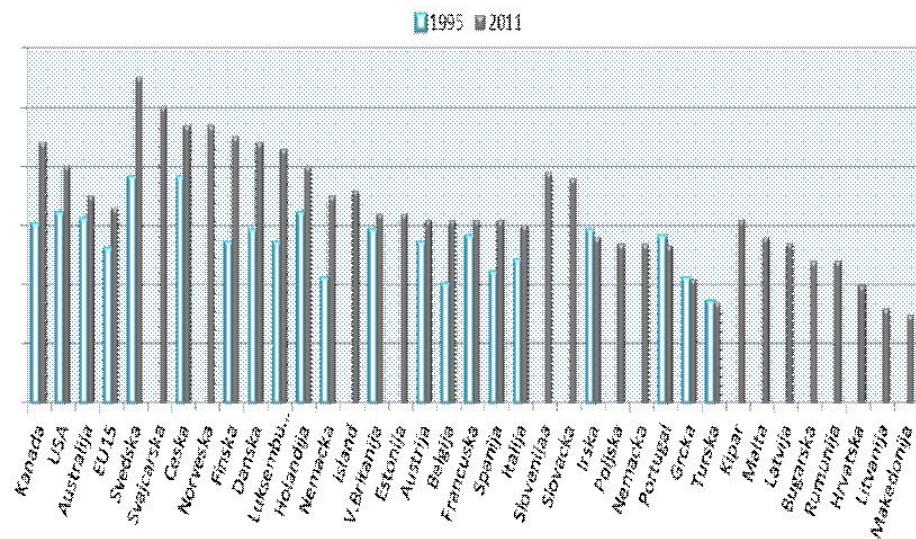


Grafikon 1. Učešće IKT profesija u ukupnoj privredi koja intenzivno korisiti IKT-e, 1995 i 2011.godine

Izvor: OECD (2012), “ICT Skills and Employment: New Competences and Jobs for a Greener and Smarter Economy”, OECD Digital Economy Papers, No. 198, OECD Publishing

efikasnog doživotnog učenja. Potražnja za e-veština je rasla brzo u poslednjih nekoliko decenija. U 2008, ukupan broj praktičara IT-a u Evropi iznosio je oko 3,95 miliona. Njihov broj je više nego udvostručen od 1995. Godine.

Četri najveće zemlje Evropske unije: Nemačka, Velika Britanija, Francuska i Italija čine više od polovine radne snage u Evropi. Praćenje ponude i potražnje u Evropi za informatičkim veštinama, vodi upućuje 2006.godine 47% EU preduzeća regrovala IT specijaliste i iskusila probleme u popunjavanju otvorenih konkursa za ove specijalnosti. Procenat studenata inforamtičkih profila i diplomaca u EU je u padu od 2005. Nedavne prognoze ukazuju da će se EU tržište rada suočiti sa nedostatkom do 384.000 IT praktikanata do 2015.godine. 40% austrijskih MSP tvrde da dodatno obrazovanje predstavlja jedan od ključnih faktora za budući uspeh preduzeća, 86% MSP-rukovodioca iz Belgije veruje, da učešće u obuci koristi opštoj efikasnosti preduzeća, u Danskoj 83% potvrđuje pozitivan prinos na investicije za razvoj kompetencija zapoelnih, tako da nije čudno da 67% njih, nastavlja razvoj kompetencija u celini, jer se smatra su presudne, ili veoma važne za konkurentnost. Nove tehnologije, posebno IKT-e, uvode i nove nadležnosti i organizacione uslove rada, tako, na primer, 51% portugalskih preduzeća sa 10 ili više zaposlenih identificuju uvođenje novih tehnologija kao glavni faktor generisanja potreba za obukom i sticanjem novih veština.



Grafikon 2: Učešće preduzeća /sa više od 10 zaposlenih/ koja su koristila za obuku svojih radnika alate elektornskog učenja, 2007-2011.

Izvor: OECD (2012), "ICT Skills and Employment: New Competences and Jobs for a Greener and Smarter Economy", OECD Digital Economy Papers, No. 198, OECD Publishing.

Uspeh tehnoloških i organizacionih inovacija u preduzeću zavisi u velikoj meri od sposobnosti, veština i intelektualne sposobnosti pojedinaca na svim nivoima menadžmenta da apsorbuju promene i tumače brzo menjanje ambijenta i klimatske promene u kojima deluju. Drugi važan razlog je vezan za proces starenja evropske, pa i srpske radne snage, / Procene Švedske pokazuju primjer, da će se tokom narednih 10-15 godina, oko polovina zaposlenih kod malih poslovdavaca penzionisati/.

Optimalni nivo kompetencija preduzeća zahteva adekvatan način prenosa kompetencija između pojedinca-zaposlenog i organizacionih okvira i rutina u pravcu ekonomije znanja. Zašto je ulaganje u razvoj znanja i kompetencija važno za preduzeća danas; pitanje je njihovog opstanka. Zato evropska preduzeća, sve više pažnje polažu znanju, veštinama i kometencijama, kako bi svoju konkurentnost povezala sa tim, jer konkurento preduzeće nije sačinjeno samo od skupa proizvoda ili usluga, već i od skupa kompetencija koje koristi u komunikaciji sa potrebama potrošača i tržišta.

IKT-e igraju sve veću ulogu u poboljšanju kvaliteta formalnog obrazovanja u školskim učionicama, dopunskog učenja studenata u njihovim domovima. Podaci o dostupnosti IKT-a u formalnom obrazovanju, troškovima i koris-

timu, korišćenju, jednakosti pristupa i uticaju u smislu obrazovnih ishoda su veoma korisni u kontekstu planiranja formalnih obrazovnih programa. Često se podrazumeva da glavni razlog za korišćenje IKT-a u učionici jeste bolja priprema trenutnih generacija studenata za radno mjesto, gdje IKT-e, posebno kompjuteri, ainternet i srodne tehnologije, postaje u mnogo široj upotrebi. Kompjuterska pismenost - sposobnost da se koriste IKT-e efektivno i efikasno - daje konkurentsku prednost nezaposlenima na globalizovanom tržištu rada, kao i testovi IKT-ih veština, / Međunarodna kompjuterska vozačka dozvola/. IKT-e imaju sve značajnu ulogu u promovisanju obrazovanja na daljinu. Ovo je posebno slučaj u ekonomijama u razvoju, gde se IKT-e, povezuju sa radiom i televizijom, omogućavajući da se koriste kod kuće u društvenim programima za učenje na daljinu. U tom smislu je vredno navesti ključne zahteve Evropske unije u obrazovanju i obuci, za čije članstvo i standarde se priprema i Srbija:

Tabela 1. Indeks umreženosti, 2012

Indeks	Zemlja					
	prva	Hrvat	Srbija	B i H	C.Gora	Alba
Bruto stopa rasta visokog obrazovanja, u %	Koreja-Seul					
rang	1	60	61	69	65	94
vrednost	103.9	49.2	48.1	35.9	44.0	18.3

Izvor: ICT database and Eurostat, Community survey on ICT usage and e-Commerce in enterprises, OECD, 2011

- Sve države članice trebaju najmanje da prepolove stopu ranog napuštaju škole, u odnosu na stopu iz 2000. Godine, da bi se postigla prosečna stopa od 10% ili niža
- Prepoloviti rodnu neravnotežu između diplomaca u oblasti matematike, nauke, tehnologije, obezbeiti značajan porast u ukupnom broju diplomiranih, u odnosu na 2000. Godinu
- Prosek učešća u doživotnom učenju trebalo bi da bude najmanje 15% odraslog aktivnog stanovništva (25 do 64 godina) , ne niže od 10%
- Broj radnog stanovništva u dobi između 25 do 64 godina starosti koji treba da ima završenu srednju školu treba da se podigne na 80%
- Značajno povećati godišnje ulaganje u ljudske resurse po glavi stanovnika

- Razvoj evropskog okvira za definisanje novih osnovnih veština da se obezbedi kroz doživotno učenje
- Definisati značajnu mobilnost studenata, nastavnika, obuke i istraživačkog osoblja, poboljšati zapošljivosti i smanjiti nedostatke sposobnosti.

Teorijski osnov

Definicija kompetencija. U skladu sa najčešće korišđenom definicijom [Argyris C, 2002], kompetencije se definišu kao sinteza znanja / iz formalnog učenja/ i veština / onog što se stvara kroz posao na radnom mestu i društvenom životu iz dnevnog iskustva. Evropska komisija definiše kompetecije kao sposobnost da se efektivno iskoristi znanje, iskustvo i kvalifikacije. One se povezuju sa zahtevima prema profesiji vezanim za produktivnost, gde se kompetencije definišu kao mešavina znanja ljudi, veština i sposobnosti koje mogu da se koriste u cilju povećanja produktivnosti preduzeća. Ova definicija se koristi u ovom radu, da kompetencije služe u produktivne svrhe preduzeća i doprinose njihovoj konkurentnosti.

Tehnologije, posebno informacione t su predmet značajne pažnje istraživača i teoretičara u poslednjoj deceniji, [McKinsey & Company for IAB Europe, 2010]. Od sredine 1980. Godine, informacione tehnologije počinju da imaju sve veći strateški uticaj, [Bassellier, G., Benbasat, I., and Reich, B. H, 2003]. Sledeći ovaj trend, teoretičari su se koncretrisali na integraciju IT profesionalaca i poslovnih menadžera u stvaranju sposobnosti inforamcionih tehnologija i efektivnog korišćenja i implementacije u organizacijama, [Rockart, J. F., Earl, M. J., and Ross, J. W., 2008]. Teoretičari teorije resursa sugerisu povezivanje ljudskog faktora sa informacionim tehnologijama u stvaranju održive komparativne prednosti preduzeća na tržištu, [Barney, J. B., 1991]. Najistaknutiji teorijski prilozi su skrenuli pažnju na značaj ljudskog kapitala u stvaranju održive konkurenntske prednosti preduzeća kroz savremene IK tehnologije. Da bi zaposleni ili menaddžeri bili efektivan agent primene informacionih tehnologija i alata u organizaciji preduzeća, oni bi trebalo da imaju neophodne kompetencije iz informacionih tehnologija. Većina teoretičara teorije resursa se zalaže za objedinjavanje faktora ljudskih resursa sa inforamcionim tehnologijama u izgradnji održive konkurenntske prednosti preduzeća, [Mata, F. J., Fuerst, W. L., and Barney, J. B., 1995]. Ovo znanje je često nedostajuće. Teoretičari smatraju, [Tippins, M. J. and Sohi, R. S. (2003)], da se kompetencije iz informacio-

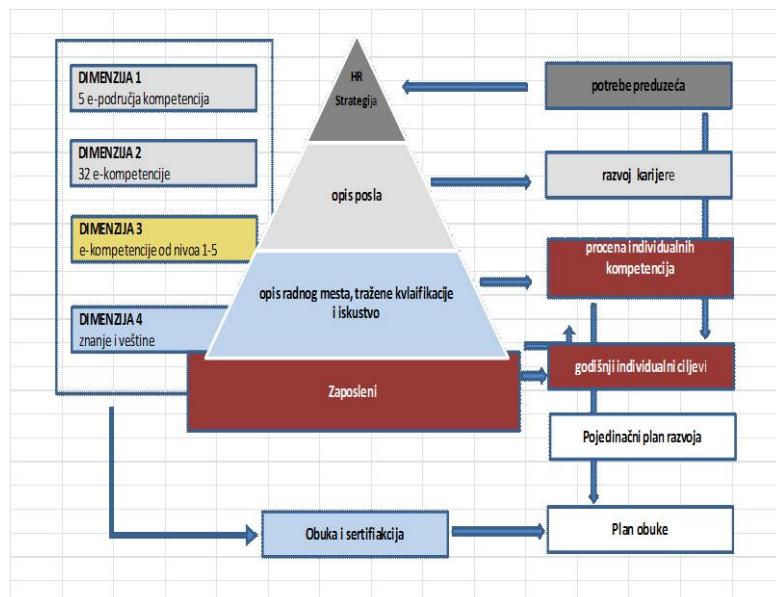
nih tehnologija mogu izgraditi u nekom preduzeću kroz tri oblasti: znanja, aktivnosti i objekata.

Neki autori obavezno uključuju i iskustvo uz obrazovanje, u sastavni deo kompetencija iz informacionih tehnologija. Iskustvo u primeni informacionih tehnologija se odnosi na aktivnosti koje su preduzimane u preduzeću u oblasti projekata infomacionih tehnologija, i menadžment iskustvo u vođenju ovih projekata. U ovom radu se u tom smislu podržava mogući pozitivan uticaj iskustva i znanja iz oblasti informacionih tehnologija na IT kompetencije zaposlenih i menadžmenta. Iskustvo, prema brojnim radovima autora, koji se odnose na kompetencije, će verovatno uticati na sticanje IT veština, umnapređenje kompetencija i resursa za budući rad zaposlenih i preduzeća. Po tome se očekuje, da iskustvo u informacionim tehnologijama podrži znanje o IKT-a i pojača spremenost zaposlenog na efikasno uvođenje informacionih tehnologija, kao i menadžmenta na povećanje ulaganja u alate i opremu IKT-a, [Foss, N. J., and Knudsen, T. (2000).]. Diskusije o najboljoj praksi u obrazovanju i obuci za sticanje informatičkih znanja ističu, da su ona osnovni preduslov izgradnje pojedinačnih i timskih kompetencija u toj oblasti.

Sledeći okvir teorije resursa, insistira na tome da, [Lockett, A. and Thompson, S., 2004], preduzeće u namjeri da realizuje svoje ciljeve na tržištu, posebno međunarodnom, mora da poseduje resurse koji su: vredni, retki, teški za imitaciju i zamenu, kako bi predstavljali barijere za konkurenente, [Peteraf, M. A, 1993]. Informatičke veštine i volja zaposlenih da koriste IKT-e, uređaje i alate, može da stvori posebne nove vrednosti preduzeću. Teoretičari posebno ističu važnost menadžerskih veština u informacionim tehnologijama, smatrajući da ove veštine potencijalno mogu da utiču na povećanje konkurentnosti preduzeća. Studije vezane za industriju ističu, da sektor korisnika IKT-a kojeg sačinjavaju, inudstrijie i intenzivni korisnici informaciono komunikacionih tehnologija, u poređenju sa onim industrijama u kojima se ne koriste IK tehnologije, imaju bitno veće kompetencije. Istraživanja sprovedena u SAD, Australiji i Velikoj Britaniji pokazuju znatno veću produktivnost i industrijskim preduzećima i uslužnim koja je vezana za njih, a intenzivno implementiraju alate i sisteme savremenih IK tehnologija, od onih koji nisu korisnici IKT-a, [OECD (2010a)]. Evropska unija takođe bležezi veći rast produktivnosti preduzeća intenzivnih korisnika informacionih tehnologija u poslovanju.

Evropski okvir e-kompetencija je doprinos rastućem značaju informaciono komunikacionih tehnologija, /u daljem tekstu IKT/ na globalnom planu, kao i velikom potencijalu ovog ektora u kreiranju zapošavanja. Opšti okvir koji omogućava profesionalcima IKT da opišu i razviju svoje sposobnosti, preduzećima i njihovim zaposlenima da identifikuju one koji imaju tražene veštine,

ili ih mogu unaprediti. Evropski okvir e-kompetencija, /EU e- Competence Framework, e-CF/, pruža način opisa profesionalnih veština za korišćenje IKT-a, opšti okvir kompetencija i nivoa razumljivih u Evropi, međunarodno upotrebljivih. Okvir je namenjen implementaciji u preduzećima, korisnicima ili dobavljačima usluga IKT-a i hardvera, menadžerima i odelenjima ljudskih resursa, obrazovnim institucijama i telima za obuku, kao i drugim organizacijama iz privatnog i javnog sektora.



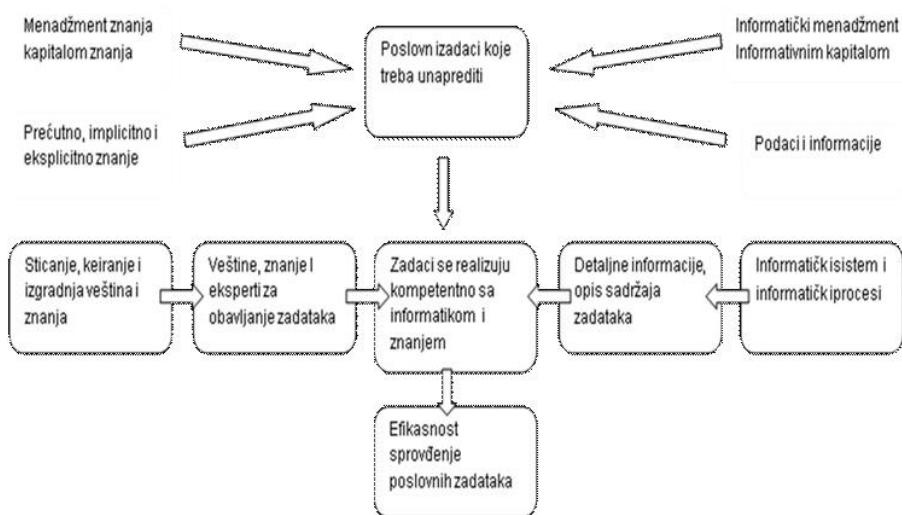
Grafikon 3. Evropski okvir e-kompetencija

Izvor: www.competences.eu

Definicija menadžmenta znanjem. Izgradnja kompetencija da se upravlja promenama je šira od uvođenja novih tehnologija u sistem ili obuku za nove veštine ili procese. Da bi se postalo kompetentnim za upravljanje promenama, neophodna je transformacija načina na koja preduzeće i zaposleni u njemu vide i reaguju na promene. Ovo se odnosi na suštinu načina na koji organizacija funkcioniše, te kako se njene snage odnose prema promenama. Cilj izgradnje kompetencija da bi se upravljalo promenama jeste da se pojedinci, zaposleni, menadžment i akcionari osposobe za budućnost, da steknu samopouzdanje i veštine koje su im potrebne da bi podržali mnoge i različite promene sa kojima će se susresti. ovakvo vođenej pruža najmanje pet razloga zbog kojih danas, preduzeća treba ozbiljno da shvate izgradnju kompetencija za upravljanje promenama:

- Konkurentska prednost
- Strukturne promene, promene koje se očekuju
- Konzistentna primena novih rešenja i tehnologija
- Kompetencije zaposlenih

Koncept menadžmenta znanja poznat je poslovnim ljudima već 25 godina, za koje vreme konvencionalni aspekti imaju sve manje pristalica u korist proaktivnog preduzeća, novih perspektiva i naprednih poslovnih praksi. U literaturi se insistira na uvođenju kontinuirnog učenja za zaposlene u preduzeća, kako bi se uticalo na njihove sposobnosti da inoviraju procese i održe kompetentnost na tržištu. Evropske studije upućuju na to, da danas više od polovine MSP shvata da aktivnosti razvoja kompetencija treba zavise od broja različitih komplementarnih faktora, poput: različitog uticaja nestabilnog i dinamičnog okruženja sa kojim se preduzeće susreće, teholoških promena, promena u ponudi i tražnji na tržištu, zbog je kojih izazova ima potrebu da menja svoje standarde, rutinu poslovanja, a što sve zahteva razvoj formi učenja u saom preduzeću. U narednom grafikonu sa ukazuje na potrebu da se unapredi baza IKT znanja i veština preduzeća, prikazom MSP iz Evropske unije koja su razvoj kompetentnosti zaposlenih stavila kao ključni deo svoje opšte poslovne strategije. Menadžment literatura sve više ističe da konkurenčke prednosti izgrađene na sposobnostima, znanju i veštinama zaposlenih, koje su i manje vidljive za konkurenete i teže mogu da se imitiraju, obezbeđuju i bazu preduzeću za održiviju prednost te treba da psonatu i sastavni deo strategija njihovog razvoja.



Grafikon 4. Uloga znanja i informatičkih tehnologija u preduzeću
Izvor: Knowledge Research Institute, Inc.

U savremenom poslovnom okruženju , strukturisan menadžment znanja je sve izraženije nastojanje malih i srednjih preduzeća u svetu gde su ciljevi upravljanja znanjem kroz efektivne načine za unapređenje znanja prvenstveno vezani za zaposobnosti firme kratkotočno i na dugi rok. Menadžment znanja se u tom smislu i shvata kao sistematično, eksplicitno i promišljeno upravljanje procesima i resursima intelektualnog kapitala i stvaranje sposobnosti da se izgradi, obnovi, olakša i zaštiti znanje i maksimizira znanje preduzeća, njegova efikasnost i ostvare povraćaj na uložena sredstva, operativno, i strateški.

Svrha upravljanja znanje, jeste aktivno i sistematsko iniciranje olakšanog upravljanja sposobnosti ma vezanim za procese, aktivnosti i ljudsko ponašanje da bi se postigli konkurenčni ciljevi preduzeća na tržištu. Pri tome ovaj menadžment nije izolovana disciplina, već integralno polje mnogih, koje omogućavaju sprovođenje inovativnih aktivnosti u raznim oblastima i nivoima preduzeća. Ono deluje na olakšanje i promociju upotrebe postojećeg znanja sa novim horizontima u podršci tekućeg, dnevnog posla, ali i onog u narednom periodu, kreirajući nove resurse znanja u odnosu na kompetencije i sposobnosti preduzeća koje su im potrebne za održivost i razvoj, krećući se od sticanja, kodikovanja i usvajanja u sistem znanja u pružanju obrazovanja i treninga, vođenja istraživanja i razvoja i izgradnje relevantne infrastrukture.

Neke savremene kompetencije zaposlenih u Srbiji

Prema rezultatima istraživanja sprovedenog u 2011. godini o informatičkim znanjima i veštinama zaposlenih u Srbiji, u 34% preduzeća jedna četvrtina zaposlenih lica koristi računar najmanje jedanput nedeljno, dok u 33,4% preduzeća 75-100% zaposlenih koriste računar najmanje jedanput nedeljno.

Tabela 3. Zaposleni koji su koristili računar u 2011, u %

Delatnost	Veličina preduzeća			Ukupno
	Malo (10-49)	Srednje (50-249)	Veliko (250+)	
1-24%	33,2	37,1	33,7	34,0
25-49%	17,5	19,3	25,3	18,2
50-74%	14,3	14,5	14,8	14,4
75-100%	34,9	29,1	26,2	33,4

Izvor: Korišćenje IKT u preduzećima u Srbiji, ZS, 2012

Tabela 4. Učešće zaposlenih koji koriste Internet u 2011, u %

Delatnost	Veličina preduzeća			Ukupno
	Malo (10-49)	Srednje (50-249)	Veliko (250+)	
1-24%	40,3	44,9	47,2	41,5
25-49%	16,6	17,9	21,6	17,1
50-74%	14,5	13,0	10,7	14,1
75-100%	28,6	24,2	20,5	27,4

Izvor: Korišćenje IKT u preduzećima u Srbiji, ZS, 2012 25,8% preduzeća na teritoriji Republike Srbije imalo je zaposlenog IKT stručnjaka tokom u 2011. godini.

Tabela 5. Zaposleni stručnjaci IKT u 2011. u preduzećima u Srbiji, u %

Delatnost	Veličina preduzeća			Ukupno
	Malo (10-49)	Srednje (50-249)	Veliko (250+)	
Prerađivačka industrija	7,3	32,7	79,6	18,3
Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i vodom; Upravljanje otpadnim vodama	7,1	36,8	84,9	30,0
Građevinarstvo	7,6	36,9	78,9	16,3
Trgovina na veliko imalo	17,8	64,1	95,5	25,5
Saobraćaj i skladištenje	26,8	49,3	93,5	33,5
Usluge smeštaja i ishrane	36,1	46,9	50,0	38,5
Informisanje i komunikacije	64,0	76,3	100,0	67,0
Banke i osiguravajuća društva	77,8	75,0	95,5	88,6
Poslovanje nekretninamač Stručne, naučne i tehničke delatnosti	27,0	82,2	70,8	34,7
Administrativne i pomoćne uslužne delatnosti; Popravke kompjutera	7,2	19,9	49,4	13,7
Ukupno	17,6	44,9	82,2	25,8

Izvor: Korišćenje IKT u preduzećima u Srbiji, ZS, 2012

Tabela 6. Problemi pri nalaženju odgovarajućih stručnjaka, u %

Delatnost	Veličina preduzeća			Ukupno
	Malo (10-49)	Srednje (50-249)	Veliko (250+)	
Prerađivačka industrija	50,9	13,3	20,2	30,9
Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i vodom; Upravljanje otpadnim vodama	0,0	20,5	22,9	22,0
Građevinarstvo	0,0	36,3	11,5	21,9
Trgovina na veliko imalo	0,0	27,6	2,4	15,0
Saobraćaj i skladištenje	0,0	50,0	0,0	19,6
Usluge smeštaja i ishrane	0,0	42,4	0,0	42,4
Informisanje i komunikacije	46,0	20,7	33,3	35,6
Banke i osiguravajuća društva	100,0	0,0	45,5	46,2
Poslovanje nekretninamač Stručne, naučne i tehničke delatnosti	20,2	9,2	0,0	14,2
Administrativne i pomoćne uslužne delatnosti;Popravke kompjutera	0,0	0,0	12,8	3,4
Ukupno	41,7	21,4	14,9	25,5

Izvor: Korišćenje IKT u preduzećima u Srbiji, ZS, 2012

Potreba dodatnog obrazovanja i sticanja tehnoloških veština zaposlenih za primenu IKT-a u preduzećima u 2011.godini je takođe bila izražena, što ilustruju naredni podaci.

Tabela 7. Potreba dodatnog obrazovanja zaposlenih iz IKT-a , 2011.

Delatnost	Veličina preduzeća			Ukupno
	Malo (10-49)	Srednje (50-249)	Veliko (250+)	
Prerađivačka industrija	4,6	10,3	24,7	7,3
Snabdevanje ele.energijom, gasom, parom i vodom; Upravljanje otpadnim vodama	0,0	7,7	31,0	7,4
Građevinarstvo	2,0	10,7	17,9	4,4

Trgovina na veliko imalo	0,0	23,8	12,3	3,4
Saobraćaj i skladištenje	7,9	17,6	26,9	10,3
Usluge smeštaja i ishrane	1,6	22,1	0,0	5,3
Informisanje i komunikacije	9,6	47,8	41,2	16,1
Banke i osiguravajuća društva	44,4	50,0	72,7	62,9
Poslovanje nekretninamač Stručne, naučne i tehničke delatnosti	5,3	46,6	29,2	10,8
Administrativne i pomoćne uslužne delatnosti;Popravke kompjutera	4,0	4,8	3,6	4,1
Ukupno	3,2	16,7	24,4	6,8
Prerađivačka industrija	8,0	23,9	38,8	13,9
Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i vodom; Upravljanje otpadnim vodama	3,6	19,2	46,2	15,8
Gradjevinarstvo	4,6	24,2	29,6	9,4
Trgovina na veliko imalo	8,5	54,7	16,2	14,6
Saobraćaj i skladištenje	15,8	42,0	35,5	20,8
Usluge smeštaja i ishrane	16,9	55,3	33,3	25,3
Informisanje i komunikacije	25,5	64,7	41,2	31,6
Banke i osiguravajuća društva	44,4	50,0	68,2	60,0

Izvor: Korišćenje IKT u preduzećima u Srbiji, ZS, 2012

Zaključak

Najbrojniji radovi iz oblasti menadžmenta znanjem vezani su za kadrove, ljudski i menadžerski potencijal, stalno unapređenje njihovih kompetencija, inovativnosti, kreativnosti i ukupnog doprinosa razvoju.

Takođe je sve značajniji menadžment znanja baziran na savremenim tehnologijama i potrebnim kompetencijama zaposlenih, kako bi se podstakla konkurentnost. Infrastruktura za podršku menadžmentu znanja uključuje dalje, sposobnosti saradnje, organizaciono pamćenje, transfer znanja i intelektualni kapital. Tehnološke osnove olakšanja poslovnih procesa kao videokonferencije, elektronska pošta, portali, vizualizacija baza podatka i multidimenzionalne baze, savremene IKT tehnologije sastavni su deo međuzavisnih faktora konku-

rentnosti savremenih preduzeća. Faktori uticaja na kompetencije zaposlenih u oblasti informaciono komunikacionih tehnologija, mogućnosti i iskustva krorišćenja savremenih alata IKT u formalnom i neformalnom obrazovanju, raspoloživsot kadrova sa ovim performansama, usklađenost realnih potreba preduzeća za IKT profilisanim stručnjacima i stanje u preduzećima u Srbiji o potrebnim znanjima i veštinama pri uvođenju savremenih IKT tehnologija, su iz razloga unutrašnjih snaga i razvoja spoljnih kapaciteta i kompetencija preduzeća važni ya konkurentnost i održiv razvoj firmi.

Literatura

- Argyris C. „Interpersonal competence, organizational milieu, and innovation”. *Research Management*, 9(2), 84-98.
- Badaracco, Jr., Joseph L. *Leading Quietly: An Unorthodox Guide to Doing the Right Thing*. Harvard Business School Press, 2002
- Barney, J. B. “Firm Resources and Sustained Competitive Advantage.” *Journal of Management*, (17:1), 1991, pp. 99-120.
- Bassellier, G., Benbasat, I., and Reich, B. H. “The Influence of Business Managers’ IT Competence on Championing IT.” *Information Systems Research*, (14:4), 2003, pp. 317-336.
- ICT database and Eurostat, Community survey on ICT usage and e-Commerce in enterprises, OECD, March 2011./ UN Obrazovanje, UNESKO, 2011.
- Lockett, A. and Thompson, S. “Edith Penrose’s Contributions to the Resource-Based View: An Alternative Perspective.” *Journal of Management Studies* (14:1), 2004, pp. 193-203.
- McKinsey & Company for IAB Europe, Consumers driving the digital uptake: The economic value of online advertising-based services for consumers, September 2010.
- Mata, F. J., Fuerst, W. L., and Barney, J. B. “Information Technology and Sustained Competitive Advantage: A Resource-Based Analysis.” *MIS Quarterly* (19:4), 1995, pp. 494-505.
- OECD (2010a), Recommendation of the Council on Information and Communication Technologies and the Environment, C(2010)61, 8 April, OECD, Paris.
- OECD (2012), “ICT Skills and Employment: New Competences and Jobs for a Greener and Smarter Economy”, OECD Digital Economy Papers, No. 198, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/5k994f3prlr5-en>
- Peteraf, M. A. “The Cornerstones of Competitive Advantage: A Resource-Based View.” *Strategic Management Journal* (14:3), 1993, pp. 179-191.
- Rockart, J. F., Earl, M. J., and Ross, J. W. “Eight Imperatives for the New IT Organization.” *Sloan Management Review* (38:1), 1996, pp. 43-55. Sustainable Competitive Advantage through Information Technology Competence: Resource-Based View on Small and Medium Enterprises Communications of the IBIMA Volume 1, 2008
- Soh, C. and Markus, M. L. “How IT Creates Business Value: A Process Theory Synthesis.” Proceeding of 16th International Conference on Information System, 1995, pp. 29-41.
- Tippins, M. J. and Sohi, R. S. (2003). “IT Competency and Firm Performance: Is Organizational Learning a Missing Link?” *Strategic Management Journal* (24), pp. 745-761.
- Williams, J. (2011), “Communication skills more important than technical know-how for IT jobs, say IT graduates”, Computer Weekly, 31 March, at www.computerweekly.com/Articles/2011/03/31/246118/Communication-skills-more-important-thantechical-know-how-for-IT-jobs-say-IT.htm.
- www.competences.eu

KNOWLEDGE MANAGEMENT, COMPETENCES OF EMPLOYED AND ENTERPRISE COMPETITIVENESS

Abstract

In a turbulent challenging environment more attention is payed to the documented personal knowledge, structural knowledge and relevant IKT, for the implementation of that knowledge in practical procedures of the business system. Companies are needed internal capabilities and competencies of corporate performance improvement to be successful in competition. In this paper, therefore, the attention is payed to the ways the knowledge management could support the competitiveness of the enterprise, as well as the way relevant initiatives to match with modern technologies, especially information and communication ones to achieve these objectives.

Keywords: Knowledge management, competence, ICT , competitiveness

*Prof. dr Radmila Grozdanić**

*Doc. dr Stevica Dedanski***

*Prof. dr Goran Kvrgić****

UNAPREĐENJE MARKETINGA PREDUZEĆA KROZ ELEKTRONSKU TRGOVINU

Rezime

Internet je bitno smanjio troškove različitih cena, informacija koje se pružaju potrošačima, olakšao i pojednostavio aktivno i pasivno istraživanje i pretrage. U ovom radu je ilustrovano trgovanje elektronskim putem, cenovne prednosti i dizajn aukcija elektronske trgovine, primerima hiljade eksperimenata koje sprovode prodavci kroz široku ponudu svojih proizvoda. Prezentuju se modeli, načini trgovanja, vrste elektronske trgovine u cilju podrške hipotezi da je ovaj savremeni način i ponašanje na tržištu ogromnih prednosti u odnosu na obim i heterogenost elektronskih tržišta, te kao takvo predstavlja moćan način provere i merenja uspeha savremenog preduzeća na tržištu.

Ključne reči: marketing, e-trgovina, krajnji korisnici, preduzeće

Uvod

Male firme kojih je u Evropi i Srbiji preko 95% svih preduzeća, preko svojih vlasnika i menadžera nastoje da prilagode svoju strategiju razvoja promenama koristeći razne metode. Savremeno preduzeće u vreme sve većih pirtsaka na globalnom i domaćem tržištu u cilju održivosti najčešće snižava troškove, pripajaja se drugim firmama, izmešta proizvodnju u oblasti jeftinijih makroekonomskih faktora i povoljnijeg ambijenta, ulaže u nova tržišta, proširuje nivoe unutrašnjih kompetencija ulaganjem u razvoj onih vrhunskih,

*

Visoka skola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, PEP Beograd, sme_rada@hotmail.com

**

Megattrend, Beograd, sdedjanski@megatrend.edu.rs

Visoka skola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, PEP Beograd, goran.kvrgic@vspep.edu.rs

kao i najnižih. Pristup novim tržištima i tržišnim segmentima sve efikasnije otvara elektronska trgovina, jer pruža velike mogućnosti za povećanje brzine i efikasnosti prodaje, kvaliteta usluga, kao i konkurentnosti uopšte. Došlo je do velikog porasta infrastrukture neophodne za elektronsku trgovinu, uz efekat lavine - elektronska trgovina sve više postaje norma.

Elektornsko poslovanje se pojavilo početkom 80-ih godina 20.veka, ali je tek početkom 21. veka doživelo svoj razvoj, većom primenom Interneta, sve većim brojem korisnika ovih mogućnosti. U literaturi nalazimo različite definicije e-trgovine. Kratka definicija objašnjava da je e-trgovina kupovina i prodaja robe, usluga i informacija putem kompjuterskih mreža, uključujući i internet. E-trgovina uključuje i elektronski transfer novca, upravljanje lancem snabdevanja, e-marketing, elektronsku razmenu podataka, i automatske sisteme za sakupljanje podataka. Za realizaciju elektronske trgovine potrebno je obezbediti bar sledeće uslove: ponudu informacija koju na Internetu mogu videti milioni zainteresovanih potrošača i direktni kontakt sa potrošačima, a on se može ostvariti korišćenjem e-mail-a, koji daje mogućnost brzog odgovora na postavljena pitanja. U ispunjavanju svojih zadataka, e-trgovina koristi pored interneta, i elektronsku poštu i mobilne telefone. Značenje izraza e-trgovina se menjalo tokom vremena. Prvobitno, označavao je olakšavanje poslovnih transakcija korišćenjem tehnologije, kao što je Elektronska Razmena Podataka u cilju slanja poslovnih dokumenata (porudžbenica, faktura...) elektronski. Kasnije, uključene su i aktivnosti, zajednički nazvane Mrežna trgovina - kupovina i prodaja robe i usluga, i elektronsko plaćanje putem Mreže (World Wide Web). Kada je Mreža postala mnogo poznatija među širom publikom, 1994., mnogi eksperti su predviđali da će e-trgovina ubrzo postati vodeći ekonomski sektor. Međutim, trebalo je nekoliko godina da sigurnosni protokoli postanu dovoljno razvijeni, široko rasprostranjeni. Kao posledica, između 1998. i 2000. godine, veliki broj kompanija u SAD-u i Evropi razvio je samo osnovne sajtove. Nakon 2005. godine, e-trgovina se veoma afirmisala u svim većim gradovima širom Severne Amerike, Zapadne Evrope, i određenih Istočnoazijskih država, kao i u gradovima Ruske federacije. E-trgovina pruža niz mogućnosti za direktnu prodaju i to: nisu potrebne skupe nekretnine niti aranžiranje izloga, neophodno je minimalno prodajno osoblje, postoji mogućnost da se prodaje kupcima na bilo kojem geografskom području, omogućena je trenutna komunikacija, prezentuje se interaktivni multimedijalni katalog koji može da pruži onoliko informacija koliko kupac želi (bez skupih klasičnih kataloga i poštanskih troškova), veoma brzo se može prilagođavati promenama prodajnih cena i nivou zaliha, velika je mogućnost adaptacije zahtevima kupaca. U poslednjih nekoliko godina broj proizvoda dostupnih na internetu raste velikom brzinom, i ti proizvodi mogu biti

kategorizovani kao usluge, digitalni i fizički proizvodi. Kupci uživaju pogodnosti e-trgovine, bilo da traže kompjuterske programe ili poljoprivredne proizvode¹.

Faktori razvoja e-trgovine vezani za prodaju jesu: sličnost prodaje preko Interneta sa kataloškom, a s aspekta isporuke, što se neki proizvodi mogu isporučivati direktno (softver, informacije i slično), dok se za većinu proizvoda isporuka realizuje tradicionalnim sredstvima. Sa aspekta bezbedne transakcije, odvijanje bezbednih transakcija od primarne je važnosti za on-line poslovanje. Elektronsko poslovanje je razmena standardizovnaih elektronskih poruka između lica u pregovaranju, ugovaranju, kupovini, prodaji, plaćanju i komuniciranju sa upravom, preduzećima, kupcima, gde dolazi do kupovine i prodaje, razmene vrednosti i transakcije novčanih sredstava. Intenzivnost razvoja doveđi do pojma e-ekonomije, nove ekonomske informatičke ere. Promet u okviru elektronske trgovine u Evropi u samo 2011. godini bio je oko 300 milijardi evra. Analize elektronske trgovine najčešće se prikazuju preko eBay, svetska aukcijska platforme na Internetu, osnovane 1995. godine u Kaliforniji. Prvobitna ideja osnivača bila je da stvori sajt na kome bi razmenjivao pez bombone, ali je eBay kasnije evoluirao u najveću aukcijsku platformu na Internetu sa 147 miliona klijenata, te je posle samo 10 godina postojanja obrt bio ravan Fordovom i Dženeral Motorsovom godišnjem prometu zajedno, (godišnji promet od 4,3 milijarde dolara).

Pregled literature

Inovacije Kontinuirane inovacije, kao proaktivno ponašanje prema izazovima promena su danas centralna preokupacija literature o strateškom menadžmentu, upravljanju znanjem, i organizacionom učenju. Nedostatak inovacija u preduzećima je povezan sa neformulisanom vizijom, slabom menadžment strukturom, strategijom rasta, nedostatkom resursa i sve većom izloženošću globalnim faktorima i konkurenčijom. Manja i srednja preduzeća ipak imaju prednosti u većoj fleksibilnosti, kao i u faktorima ponašanja, motivaciji vlasnika i preduzetničkim vrednostima. Iskustva elektronskog poslovanja, kao inovatinog menadžment koncepta su sve veća, uvodeći radikalne promene u poslovne funkcije korišćenjem informacionih tehnologija i sistema u dnevni rad i

malih i srednjih firmi. IKT-e kao umrežene kompjuterske aplikacije postaju

1

Kupci preko e-trgovine kupuju organske poljoprivredne proizvode, o kojima na internetu postoji mnogo informacija. Poljoprivredna gazdinstva koja osiguraju takve informacije, imaju veliku prednost nad svojom konkurentima koji prodaju na konvencionalan način.

krucijalni faktor koji omogućava promene u poslovnim procesima. Od 1990. Godine preduzeća, među njima i sve veći broj MSP intenziviraju ulaganja u elektronske poslovne mogućnosti kao što je uvođenje ERP, CRM, upravljanje lancima snabdevanja, elektronske nabavke i upravljanje podacima, uključujući IKT-e i Internet za elektornsko unapređenje svojih funkcija. U skladu sa teorijom strateškog menadžmenta i resursa, (Chapman R. and Corso, M., 2005), teorijom održive konkurentске prednosti, (Brendle, M. G. Personality and Company Culture, 2001), pojам konkurentske prednosti najviše je defiisan u radovima o pet snaga (Porter, M. E. Competitive Advantage, 1985), kojom se meri ekonomска vrednost, koju je preduzeće sposobno da stvori, (Eric von Hippel, 2005) kao razliku između uočenih koristi kupaca i ekonomskih troškova preduzeća kroz pružanje proizvoda ili usluga, (Lockett, A, 2005). Konkurentska prednost u teoriji resursa može da se postigne nižim troškovima kao i većom efikasnošću firme, diferencijacijom proizvoda. Informacione tehnologije i aktivnsoti vezane za njih mogu da se realizuju u firmi ako ona pripremi prethodno platformu za to. Ovo se odnosi na raspoloživost hardvera, softvera i zaposlenih koji bi podržali performanse operacija IK, (Marsden, A. and Forbes, 2003). Pregled literature upućuje na to da preduzeće može da postigne konkurentsku prednost kroz integraciju korišćenja objekata informacionih tehnologija i znanja, kojom bi se postigli retki i vredni resursi efikasnošću koju donose IKT-e, (Bessant J. Caffyn S. and Gallagher M. 2001).

Hipoteza o preteranom licenciranju, (Lee, Young H., and Ulrike Malmendier, 2011), da bi se merio efekat aukcijskih rezervnih cena, (Kamins, Michael A., Xavier Dreze, and Valerie S. Folkes, 2004)), te analizirao uticaj mogućnost za momentalnu kupovinu na aukcijama potrošača, (Standi.D, Stephen S., Matthew R. Roelofs, and Yvonne Durham, 2004), i procenjivalo da li kupci sistematski smanjuju troškove isporuke, (Tyan, Sean, 2005), je vrlo često predmet razmatranja u literaturi vezanoj za elektronsku trgovinu. Najčešći pristupi u proučavanju internet tržišta se odnose na rezultate prodaje, poput aukcijske cene u odnosu na parametre prodaje –cene, naknade za isporuku ili reputaciju prodavca, (Bajari, Patrick, and Ali Hortacsu , (2004). Preduzeća ubrzano usvajaju menadžment odnosa sa potrošačima, (CRM) da bi unapredila svoje međusobne veze sa klijentima, zadovoljstvo potrošača, (Karimi M., 2001) kroz integrisane poslovne procese orijentisane na kupce, uključujući marketing, prodaju u uslužne potrošačke servise. Pored ovih ciljeva, namera je da se posredno utiče na produktivnost i profitabilnost, (Aral, S., E. Brynjolfsson, and D.J. Wu. 2005), smanjenje troškova, (Goodhue, D.L., B.H. Wixom, and H.J. Watson. 2002), povećanje vrednosti preduzeća kroz investicije u menažment odnosa sa potrošačima, (Rigby, D.K., F.F. Reichheld, and P. Schefter. 2002.),

kao organizacionom kapitalu po osonvu tehloloških ulaganja, (Brynjolfsson, E. L.M. Hitt, and S. Yang. 2002).o čemu se u literaturu najčešće govori kao o multiplikativnim modulima efekata, (Gefen, D., and C.M. Ridings. 2002). Neke od studija o internet prodaji insistiraju na uticaju niskih cena kao pokretača ove trgovine usled malih troškova pretraga, (Bailey, Joseph , 1998).), još detaljnije proučavaju sisteme i cene pretrage i poređenja prodavaca i proizvoda na internetu pre elektronskih transakcija i trgovine

Marketing prednosti elektronskog poslovanja i trgovine

Elektronska trgovina podrazumeva korišćenje više različitih elektronskih informacionih tehnologija u koje se ubrajaju telefon, e-mail, faks, automatska identifikacija na bazi korišćenja bar koda, EDI, prenos vizuelne informacije kao deo neke druge međuorganizacijske transakcije, direktni pristup datotekama poslovног partnera, prenos poruka na elektronskim obrascima, prenos elektronskih kataloga i, konačno, korišćenje Interneta, odnosno WWW-a. Po metodologiji Evropske Unije, to je skup komercijalnih aktivnosti koje se vode preko elektronskih mreža (najčešće preko Interneta), a koje imaju za krajnji cilj prodaju ili nabavku proizvoda ili usluga

- Sa aspekta komunikacija, elektronska trgovina predstavlja isporuku informacija, proizvoda, usluga ili plaćanja putem telefona, računarske mreže ili nekog drugog sredstva.
- Sa aspekta poslovanja elektronska trgovina predstavlja primenu tehnologije u cilju automatizacije poslovnih transakcija.
- Sa stanovišta usluga elektronska trgovina predstavlja alat koji smanjuje troškove, usavršava kvalitet robe i povećava brzinu isporuke.

Tržište koje se realizuje preko www mreže daje nove mogućnosti u trgovanju, ali i zahteva promenu pristupa samom konceptu trgovine, a označava se pojmom e-Commerce.

Elektronsko tržište se smatra elektronskim sistemom koji podržava manje jednu od funkcija klasičnog tržišta: identifikaciju partnera sa kojim će se trgovati, pretraživanje proizvoda, pregovaranje o ceni i uslovima prodaje, obavljanje trgovачkih transakcija, plaćanje, isporuku i

pružanje podrške kupcu u održavanju. Elektronska prodavnica (e-shop) je Web mesto za oglašavanje proizvoda i usluga preduzeća, a postepeno počinje da se koristi i za oglašavanje i plaćanje.Elektronski nabavni centar (e-prourement) velikog preduzeća ili javne institucije omogućuje ponudu i kupovinu

većih količina robe ili usluga. Time se postiže veći izbor dobavljača, niže nabavne cene i viši kvalitet i jeftiniji postupak nabavke. Elektronski prodajni centar (e-mall) je kolekcija elektronskih prodavnica, koje omogućuju standardizaciju nekih transakcija. Ti centri mogu biti specijalizovani za određeni segment tržišta Elektronski sajam (e-bazar) omogućuje svojim kupcima da komuniciraju i trguju. Prihodi se ostvaruju od članarine i reklame. Elektronska aukcija (e-auction) se zasniva na elektronskom obliku ponude, koja može koristiti multimediju prezentaciju dobara, a često se proširuje i na ugovaranje, plaćanje i isporuku roba. Elektronsko posredovanje (e-brokerage) predstavlja posredovanje između potrošača i dobavljača. Potrošači postavljaju svoje zahteve, a posrednik traži ponude od dobavljača i bira najpovoljniju ponudu.

Tri osnovne vrste lokacija tržišta na Internetu:

- Stranice kontrolisane od strane prodavaca (seller controlled) su home page stranice kompanije preko kojih je omogućena e-trgovina
- Stranice kontrolisane od strane kupaca (buyer controlled) su posrednici koji su napravljeni tako da su kupci ti koji iniciraju stvaranje tržišta kupac specificira šta želi da kupi, pošalje to putem e-mail-a registrovanim snabdevačima u sistemu i potom čeka ponude
- Neutralni sajtovi su posrednici koji vrše evaluaciju – poređenje cena i proizvoda

Kao i u klasičnoj trgovini, i u elektronskoj su prisutni sledeći elementi: Proizvod, Mesto prodaje, Marketing, Prijem narudžbina, Prijem novca, Isporuka, Mogućnost vraćanja proizvoda, Garancija, Tehnička podrška.

Tehnologija elektronske trgovine omogućava da: potrošač upotrebom Web Brower-a pristupa on-line katalogu na Web strani onoga ko proizvod nudi, potrošač bira proizvod koji treba da kupi. Onaj ko nudi proizvode daje kupcu formu porudžbine, koja sadrži podatke o cenama pojedinačnih proizvoda, ukupnoj ceni porudžbine, koja uključuje cenu isporuke, poreze kupac bira sredstvo plaćanja. Prodajnom sektoru kompanije kupac šalje kompletiranu porudžbinu sa informacijom o izabranom sredstvu plaćanja, preuzeće zahteva ovlašćenje od banke kupca, kupcu šalje potvrdu o isporuci porudžbine, šalje proizvod ili pruža zahtevanu uslugu, u skladu sa porudžbinom, zahteva isplatu od strane finansijske institucije kupca.

Internet prodaja ima nivo: prvi nivo uključuje samo on-line kupoprodajne transakcije, te drugi nivo, koji se naziva Web generisana prodaja, obuhvata sve prodaje generisane na Web-u bez obzira da li su on-line ili off-line. Internet je pogodno tržište za prodaju sledećih proizvoda: visokih tehnologija, u vezi sa kompjuterima, namenjenih segmentu kupaca kao što su Internet koris-

nici, proizvoda čija je prodaja preko Interneta jeftinija nego na neki drugi način², namenjenih geografski jako raširenom tržištu, čija je upotreba bazirana na poznavanju veoma velikog broja informacija, čiji su kupci kolekcionari ili strasni zaljubljenici, a koji se teško pronalaze na drugi način.

Dva su osnovna modela - B2B i B2C koji u sebi objedinjavaju veliki broj podvrsta, na osnovu relacija između učesnika su: B2C (Business to Consumer), B2B (Business to Business), C2C (Consumer to Consumer), B2C2B (Business to Consumer to Business), C2B2C (Consumer to Business to Consumer), Mobilna trgovina (M-Commerce). Dva osnovna modela elektronske trgovine na osnovu relacija između učesnika su: B2C, (Business To Consumer) i B2B, (Business To Business). Uobičajeno je da se mogućnosti e-poslovanja identifikuju u zavisnosti od toga, da li organizacija obavlja transakcije sa potrošačima (B2C) ili sa drugim organizacijama (B2B). Preko pola celokupnog e-commercea realizuje se na B2B tržištu. Pored toga transakcije u modelu B2B su mnogo kompleksnije i zahtevaju viši nivo sigurnosti. B2B sistemi plaćanja znatno su kompleksniji od B2C sistema, pre svega zbog složenosti samog procesa nabavke u okviru preduzeća (nekada je potreban čitav niz različitih dokumenata, da bi se transakcija dovela do samog kraja). B2C2B je definisan kao korišćenje modela B2B kao podrške poslovanju kompanija po modelu B2C. Aplikacija koja povezuje jedan online katalog sa drugim može se smatrati B2C2B aplikacijom jer doprinosi uspehu obadva oblika poslovanja. C2B2C model povezuje potrošače koristeći online preduzeće kao posrednika.³ Razvojem bežičnih uređaja i komunikacija, mobilna trgovina uzima primat u elektronskom poslovanju. Aplikacija mobilne trgovine može biti B2B, B2C ili neka druga od navedenih. Mobilna trgovina omogućava potencijalnim potrošačima da kupuju robu ili naručuju usluge u bilo kom vremenskom trenutku. Mobilna trgovina predstavlja svaku transakciju novčane vrednosti koja je realizovana preko mobilne telekomunikacione mreže. Mobilna trgovina može obuhvatiti sve transakcije koje spadaju u elektronsku trgovinu, bilo da pripadaju B2B ili B2C segmentu. Aukcijski model, Portal modeli i Dynamic Pricing model najčešći su modeli elektronske trgovine. Modeli elektronskih tržišta su najčešće termini elektronsko mesto (electronic marketplace) i elektronski tržišni prostor (elec-

2

Dell-ovo prisustvo na komercijalnom webu danas je značajno. Prema podacima International Data Group (www.IDG.com), Dell prodaje približno 14 miliona dolara u opremi svakog dana. Jedna četvrtina ove prodaje odvija se putem weba. Dell ostvaruje veće prihode on-line putem nego ceo McDonalds

3

Primer ovog tipa aplikacije je www.autotrader.com. Ovaj sajt omogućava transakcije polovnih automobila između korisnika ali takođe sadrži katalog novih automobila

tronic marketspace). Sistem planiranja resursa preduzeća, /Enterprise resource planning (ERP) se koristi u radikalnom unapređenju poslovanja preduzeća. Sastoji se iz softverskog paketa koji koristi tehnologiju baze podataka za kontrolu i objedinjavanje informacija o poslovima preduzeća i upravljanju: kupcima, dobavljačima, proizvodima, zaposlenima, zalihamama i finansijama. Svaki ovakav paket uključuje konsalting, redizajn procesa, konverziju podataka, training, integraciju u preduzeće i testiranje. Ovaj sistem pozitivno utiče i na organizaciju preduzeća, opis radnih mesta, odgovornosti, internu snagu strukture preduzeća i organizacionu kulturu. Tako da su koristi po preduzeće od ove vrste e-poslovanja: integracija informacija o potrošačima, dobavljačima i povećana vidljivost, lakša koordinacija između odelenja, bolji uslužni servis, standardizacija procesa, informacija o zaposlenima, uštada vremena, smanjenje administrativnih troškova, papira, zaliha, (Bessant J. Caffyn S. and Gallagher M. 2001). Često se koristi za preduzeće od korišćenja informacionih tehnologija i ovih alata i veće, posebno iskazane u bržem davanju odgovora, informacija, povećanoj interakciji unutar samog preduzeća, i unapređenja upravljanja porudžbinama, tako da to upućuje na: raspoloživost informacija, integraciju poslovanja i procesa. Važnost elektornskog upravljanja resursima, (EUR) jeste i to, što služi kao platforma za upravljanje odnosima sa potrošačima, (CRM) i lancima snabdevanja, (SCM). Upravljanje odnosima sa potrošačima pomaže preduzeću da utvrdi, selektuje, prikupi, razvije, i zadrži prifitabilne kupce. Takođe omogućava formulisanje dugoročnih odnosa sa potrošačima. Upravljanje lancima snabdevanja, (SCM) je proces optimizacije isporuke proizvoda, usluga i informacija od dobavljača do kupca. Pruža osnovne podatke i informacije o: porudžbinama, predviđa, evidentira proizvodne planove i važne indikatore kao, nivo zaliha, mogućnosti unapređenja kvaliteta usluga i smanjenja ulaganja u zalihe. Upravljanje odnosa sa potrošačima, / CRM/, se takođe povezuje sa upravljanjem resursima elektornski. Upravljanje odnosa sa potrošačima pruža mogućnosti koje pomažu preduzeću da unaredi svoje odnose sa potrošačima i poveća njihovo zadovoljstvo. Ovo se vezuje za rešenja upravljanja znanjem kao veb osnovanim poslovim koji bitno unapređuju načine: pristupa, upravljanja i korišenja informativnih sredstava od strane preduzeća.

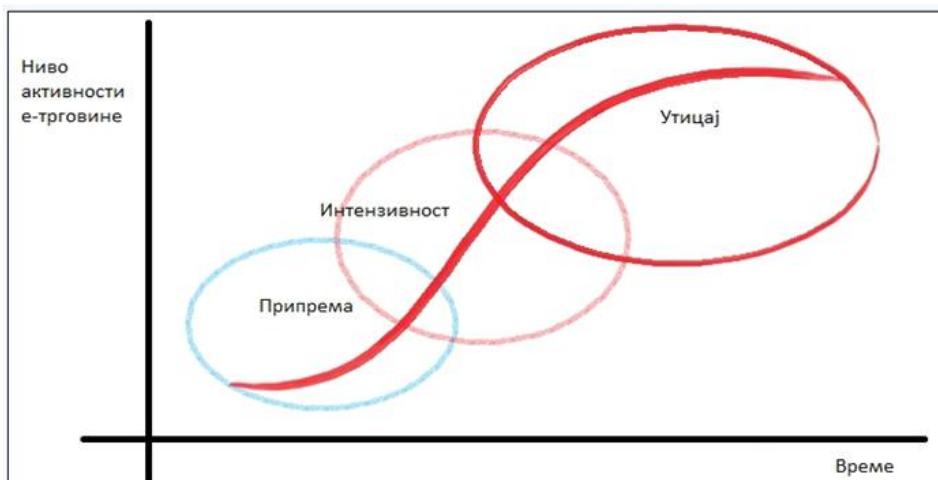
Elektornske nabavke, (e-procurement) je najčešće korišćen elektronski servis, definiše se kao proces koji omogućava svakom korisniku da nabavi proizvod ili uslugu preko veb interfejsa, realizuje nabavku, (Bughin, Jacques, Michael Chui, and James Manyika., 2010). Tehnologije e-nabavki uključuju: softver za e-nabavke, B2B (business-to-business) aukcije, B2B tržišnu razmenu. Ovaj vid nabavki menja bitno i rad zaposlenih, pojeftinjuje procese trgovine

ne, osigurava interakciju brojnih procesa preduzeća. Najveći deo ovog poslovanja deo je integralnog sistema planiranja resursa.

E-government, ili elektronske usluge javnih servisa, su u poslednjih petnaest godina postalale alat podrške vladinim funkcijama, interakcija sa građanima i privredom, i oslonac komunikacije u isporuci usluga javnog sektora, (OECD, 2010).

Model kojim se kreira veza IKT-ih resursa i procesa je prikazan narednim grafikonom, a sastoji se od nekoliko faza:

- Spremnost - faza pripreme tehničke, trgovinske i socijalne infrastrukture za neku IKT inicijativu elektronske trgovine.
- Intenzivnost – stanje i faza korišćenja elektronske trgovine, obim, vrednost i priroda transakcija. Pokazuje koliko koristi i koliko elektrošnku trgovinu, vodeće sektori i aplikacije
- Uticaj - pokazuje promene u ponašanju korišćenja nekog IKT-og projekta, aplikacije u elektornskoj trgovini, kao i rezultate, specifične troškove i koristi od IKT-og projekta. Pokazuje dodatu vrednost kreiraju kojim se elektronske trgovine

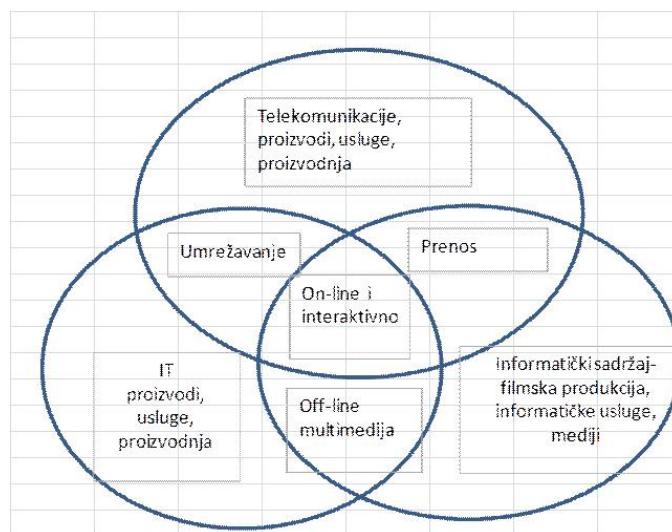


Grafikon 1: S – kriva, razvoj tržišta elektronske trgovine i merenje prioriteta

Povezanost elektronskog poslovanja sa drugim informatičkim i marketing funkcijama preduzeća

Korelacija između različitih vrsta promena u organizaciji upućuje na promene koje su se desile korišćenjem elektronskih funkcija preduzeća. U ovome se na brojnim primerima u Evropi pokazuje komparativna prednost koju imaju

IT-i obrazovani zaposleni u implementaciji novih tehnologija, jer ih oni usvajaju kao nove ideje brže od drugih. Vrlo visoke prepreke koje postoje za ulazak preduzeća na neko novo tržište olakšane su većim korišćenjem IK tehnologija u njihovom poslovanju, elektronskoj trgovini, samnjujući troškove, povećavajući produktivnost i profitabilnost, dodatno motivišući radnu snagu na učenje i na povećanje konkurentnosti.



Grafikon 2: Preklapanje on line usluga

Izvor: ICT database and Eurostat, Community survey on ICT usage and e-Commerce in enterprises, OECD, 2011

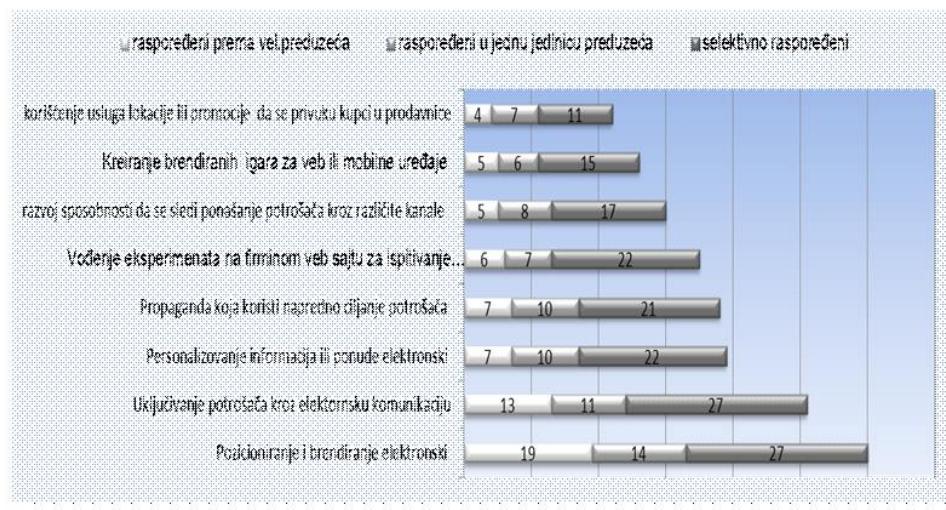
Elektornska trgovina spada u primenjene informacione tehnologije i aktivnosti telekomunikacija, koje uključuju i druge međusektore iz informisanja, što ih svrstava u informaciono društvo, gde se preklapaju određene aktivnosti, dodiruju i vrše zajednički uticaj na perofrmanse firme. Evropska unija je svoje strateške namere u pravcu izgradnje informatičkog društva podstakla i podstrategijama koje se odnose na: Digitalnu agendu EU, Inovativnu Evropu, Nove veštine i poslove, Stavljanje mladih u prvi plan razvoja do 2020. Godine kao i razvoj IKT-a u novoj Industriskoj politici Evrope. Ulaganja u elektronske servise i trgovinu doprinose opštem poboljšanju sposobnosti preduzeća, , kroz proces saradnje na inovacijama koje su sporije od samih tehnoloških unapređenja. Merenje ekonomskog uticaja i koristi od ulaganja preduzeća, često se daje kroz proračune, produktivnost kapitala, unapređenje kvaliteta. Razli-

kuju se intenzivni korisnici IKT od onih koji to nisu, a njihov broj sve više raste.

Konceptualni model elektronskog poslovanja ima komponente iz više opštih modela poslovnih procesa, (na primer, Porterov model lanca vrednosti).

Ovo poslovanje uključuje niz drugih preuslova poput: mogućnosti veb sajta , da li preduzeća koja kupuju ili prodaju preko računarskih mreža imaju veze sa drugim sistemima, zavisnost samog uspeha elektronskog poslovanja od stepena integracije između drugih funkcija: automatskog povezivanja elektronske transakcije sa nizvodnim procesima, zalihamama, porudžbinama, dostavom, računovodstvom.

Proširenje granica automatizacije u preduzećima, vladama i drugim or-



Grafikon 3: Korišćenje elektronske trgovine u podršci marketingu preduzeća EU, 2011. Izvor: ICT database and Eurostat, Community survey on ICT usage and e-Commerce in enterprises, OECD, 2011

ganizacijama podrazumeva korišćenje sistema za automatizovanje zadataka i procesa, kojima se u prvi plan stavlja: prognoziranje lanca isporuka tehnologije, sistemi za planiranje resursa preduzeća, upravljanje odnosima sa potrošačima, (CRM) i upravljanje lancem snabdevanja, baze podataka proizvoda i kupaca i veb sajtovi. Sistemi postaju povezani preko zajedničkih standarda za razmenu podataka i predstavljaju poslovne procese bitova i bajtova. Ove informacije se mogu kombinovati u nove načine automatizacije, sa većim nizom širih aktivnosti, od upravljanja zalihamama do korisničkog servisa. IKT-i

uticaji na sposbnosti preduzeća podrazumevaju: transformaciju ponude i tražnje preudzeća, lanaca snabdevanja, unutrašnje organizacije i spremnosti da u potpunosti iskoriste IKT-e.

IKT-e su u velikoj meri doprineele procesu osnivanja novih preudzeća, aktivnosti i industrija i novom zapošljavanju, sa velikim potencijalim za naredni period razvoja. Ulaganje u IKT-e doprinosi produbljivanju kapitala i stoga može da pomogne podizanju produktivnosti, preko multi-faktora rasta produktivnosti (MFP), doprinose mrežnim efekata, kao što su niži transakcioni troškovi i brže inovacije.

Nekoliko studija je ispitalo uticaj IKT-a na makroekonomskom nivou. Potrošači sve više žele da se angažuju na mreži jedni sa drugima i sa organizacija svih vrsta. Preduzeća mogu da proaktivno i kreativno preko IKT-a reaguju na novo raspoloženje kupaca, da razviju usluge i proizvode sa nizom kvalitetnih unapređenja po konkurentnim cenama, da informišu potrošača o potencijalnim rizicima bezbednosti i privatnosti u korišćenju komunikacionih usluga i iskoriste raspoložive mere svog IKT-og sistema da ograniče ove rizike, unaprede prava potrošača, transparentnost ugovora, žalbi u koristi i povećaju zadovoljstva porošača. Rukovodioci očekuju da će novim digitalnim tehnologijama koje će koristiti transformisati svoje poslovanje, ali i priznaju udaljenost svojih preduzeća od pripremljenosti za razvoj sposobnosti i odgovore na izazove.

Marketing preduzeća u Srbiji kroz elektronsku trgovinu

2012.godine porast broja transakcija u elektronskoj trgovini u Srbiji je 50 odsto u odnosu na prošlu i prihod od 1,6 milijardi dinara. 2011. godine broj transakcija bio je oko 150.000. Srbija je i pored usvojene regulative (Zakon o elektronskoj trgovini, Zakon o zaštiti potrošača, Strategija razvoja E-trgovine) medju najnerazvijenijim evropskim zemljama po kupovini preko interneta. Učešće „virtuelne“ trgovine u ukupnom obrtu procenjuje se na manje od 10 odsto, dok je u Evropi to učešće oko 15 odsto. Prepostavlja se da je učešće elektronske trgovine u ukupnom obrtu čak ispod 1 odsto u Srbiji. Prosečna potrošnja svakog stanovnika u Srbiji u internet trgovini je oko 58 evra, dok je u Evropi taj prosek znatno veći – oko 887 evra. U zemlji postoji oko 1000 veb prodavnica, a svega 10 odsto pruža mogućnost plaćanja karticom. Istraživanja pokazuju da su mali trgovci posebno zainteresovani za elektronsku trgovinu, jer im se otvara tržište od 140.000 ljudi. Stručnjaci ukazuju da se vrednost tržišta internet oglašavanja u Srbiji kreće između 15 i 20 miliona evra.

U cilju ilustrovanja obavljanja marketinga preduzeća, njegove distributivne i nabavne funkcije putem elektronske trgovine predstavljaju se rezultati empirijskog istraživanja sprovedenog 2011.godine, (Zavod za statistiku, Upotreba IKT, 2011.) Prema ovom istraživanju 73,8% preduzeća koja imaju Internet priključak poseduje veb-sajt. Struktura preduzeća prema veličini, koja imaju veb sajt jeste: 89,3% od velikih preduzeća poseduje veb sajt, 84,1% od srednjih preduzeća poseduje veb sajt i 70,3% od malih preduzeća poseduje veb sajt. Prema delatnosti prednjače banke i osiguravajuća društva, (100%), informisanje i komunikacije (93,1%), prerađivačka industrija, (83,9%), usluge smeštaja i ishrane (78,2%), poslovanje nekretninama, stručne, naučne i tehničke delatnosti, (77,3%), trgovina na veliko i malo, (68,2%), te manje od 65% firmi ima veb sajt u administrativnim delatnostima, popravci kompjutera, građevinarstvu, snabdevanju električnom energijom, upravljanju otpadnim vodama i skaldištenju. Ova preduzeća preko veb sajta najčešće pružaju usluge: koji je prilagođen redovnim posetiocima, (83,6%), da se posetoci upoznaju sa proizvodima, (76,8%) i pristupa proizvodnim katalozima i cenovnicima, (56,4%).

Analiza preduzeća prema oblasti poslovanja pokazuje da preduzeća iz oblasti: snabdevanja električnom energijom, gasom, parom i vodom, upravljanje otpadnim vodama najviše koriste Internet usluge javne administracije, (95,4%). Preduzeća koriste elektronske usluge javne administracije najčešće za: pribavljanje informacija, (87,4%), pribavljanje obrazaca, (81,4%) i za vraćanje popunjениh obrazaca, (49,7%).



Grafikon 4: Funkcije preduzeća koje se obavljaju elektronski
Izvor: ICT usage in the Republic of Serbia, 2011, Statistical Office of the Republic of Serbia

Tokom 2011. godine 40,1% preduzeća koja imaju Internet priključak u Republici Srbiji naručivalo je proizvode/usluge putem Interneta što čini povećanje od 7,6% u odnosu na 2010. godinu, a 16,8% u odnosu na 2009. godinu. Rezultati istraživanja pokazuju da je samo 20,7% preduzeća koja imaju Internet priključak tokom 2011. primalo porudžbine (izuzev imejl-porudžbina) putem Interneta, u sledećoj strukturi preduzeća prema veličini: 57,3% velikih preduzeća 59,1% srednjih i 38,2% malih preduzeća je naručivalo proizvode/usluge putem Interneta,

Elektornsko obavljanje funkcija finansijskog i proizvodnog menadžmenta obavljalo je 37,2% preduzeća. U okviru toga on-line plaćanje poreza i doprinos, PDV-a radilo je 46,6% preduzeća.

Tabela 1. Funkcije on-line plaćanja doprinosu i porezu, PDV-a, prema delatnosti i vel. preduzeća, 2011

Privredne grane	Vel. preduzeća			Ukupno
	Malo (10-49)	Srednje (50-249)	Veliko (250+)	
Prerađivačka industrija	49,8	55,2	66,4	52,1
Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i vodom; Upravljanje otpadnim vodama	44,5	38,0	68,3	44,7
Građevinarstvo	36,4	44,3	54,9	38,6
Trgovina na veliko imalo	39,3	61,8	96,8	42,5
Saobraćaj i skladištenje	39,5	29,6	53,5	38,7
Usluge smeštaja i ishrane	34,8	52,6	25,0	38,2
Informisanje i komunikacije	38,3	58,2	87,5	43,4
Banke i osiguravajuća društva	44,4	75,0	68,2	62,9
Poslovanje nekretninamač Stručne, naučne i tehničke delatnosti	60,4	66,0	66,7	61,1
Administrativne i pomoćne uslužne delatnosti; Popravke kompjutera	53,3	35,6	56,8	49,9
Ukupno	44,1	52,5	67,0	46,6

Izvor: ICT usage in the Republic of Serbia, 2011, Statistical Office of the Republic of Serbia

Ukupno je 23% preduzeća iz prerađivačke industrije u 2011.godini nudi-lo svoje proizvode elektronski, kao i 37% građevinskih usluga. U narednoj tabeli su dati podaci ponude proizvoda i usluga predućeа elektronski u Srbiji, zemljama EU i ostalim tržištima sveta.

Tabela 2. Preduzeća koja su koristila internet za ponudu dobara i usluga i sistem elektronskih javnih nabavki, tokom 2011. Godine, u %

Privredne grane	Vel.preduzeća			Ukupno
	Malo (10-49)	Srednje (50-249)	Veliko (250+)	
Prerađivačka industrija	21.1	28.3	36.1	23.6
Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i vodom; Upravljanje otpadnim vodama	55.9	46.9	65.1	54.9
Građevinarstvo	33.5	51.4	42.9	37.1
Trgovina na veliko imalo	24.1	23.6	10.2	23.9
Saobraćaj i skladištenje	27.4	37.9	29.8	29.2
Usluge smeštaja i ishrane	25.6	25.6	0.0	25.1
Informisanje i komunikacije	25.0	46.6	30.8	28.5
Banke i osiguravajuća društva	22.2	0.0	25.0	21.2
Poslovanje nekretninamač Stručne, naučne i tehničke delatnosti	15.0	36.6	58.3	17.8
Administrativne i pomoćne uslužne delatnosti;Popravke kompjutera	36.4	41.2	36.8	37.4
Ukupno	24.7	33.1	36.1	26.6

Izvor: ICT usage in the Republic of Serbia, 2011, Statistical Office of the Republic of Serbia

Tabela 3. Preduzeća koja se primala poružbine preko veb sajta, 2011.godine ,u %

Delatnost	Veličina		
	Malo (10-49)	Srednje (50-249)	Veliko (250+)
Ukupno	18,0	27,6	23,8
Ukupno	5,8	17,8	34,9
Ukupno	4,6	14,3	30,8

Izvor: ICT usage in the Republic of Serbia, 2011, Statistical Office of the Republic of Serbia

Tabela 4. Elektronska razmena informacija u lancu upravljanja nabavkama

Privredne grane	Vel.preduzeća			Ukupno
	Malo (10-49)	Srednje (50-249)	Veliko (250+)	
Prerađivačka industrija	50,7	65,7	86,6	56,7
Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i vodom; Upravljanje otpadnim vodama	21,4	66,6	53,8	44,5
Građevinarstvo	37,4	74,6	89,2	46,6
Trgovina na veliko imalo	73,9	84,2	96,1	75,6
Saobraćaj i skladištenje	85,7	44,0	72,2	78,8
Usluge smeštaja i ishrane	70,2	57,0	100,0	67,9
Informisanje i komunikacije	80,4	78,0	57,1	79,3
Banke i osiguravajuća društva	69,8	63,8	100,0	69,4
Poslovanje nekretninamač Stručne, naučne i tehničke delatnosti	66,3	61,6	87,7	67,3
Ukupno	62,7	69,0	83,8	64,8

Izvor: ICT usage in the Republic of Serbia, 2011, Statistical Office of the Republic of Serbia

Tabela 5. Elektronske permanentne komunikacija sa dobavljačima

Privredne grane	Vel. preduzeća			Ukupno
	Malo (10-49)	Srednje (50-249)	Veliko (250+)	
Prerađivačka industrija	90,3	98,2	99,3	93,4
Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i vodom; Upravljanje otpadnim vodama	100,0	100,0	94,5	99,2
Građevinarstvo	100,0	100,0	100,0	100,0
Trgovina na veliko imalo	100,0	100,0	100,0	100,0
Saobraćaj i skladištenje	96,3	79,2	95,5	94,9
Usluge smeštaja i ishrane	100,0	100,0	100,0	100,0
Informisanje i komunikacije	87,9	100,0	100,0	89,8
Banke i osiguravajuća društva	67,8	100,0	100,0	71,7
Poslovanje nekretninamač Stručne, naučne i tehničke delatnosti	100,0	92,2	100,0	98,6
Ukupno	93,4	98,4	99,1	94,7

Izvor: ICT usage in the Republic of Serbia, 2011, Statistical Office of the Republic of Serbia

Tabela 6. Razmena informacija sa klijentima

Privredne grane	Veličina preduzeća			Ukupno
	Malo (10-49)	Srednje (50-249)	Veliko (250+)	
Prerađivačka industrija	86,8	98,2	99,3	91,3
Snabdevanje električnom energijom, gasom, parom i vodom; Upravljanje otpadnim vodama	83,3	89,6	87,4	87,9
Građevinarstvo	100,0	94,4	97,2	98,1

Trgovina na veliko imalo	94,7	96,8	97,6	69,9
Saobraćaj i skladištenje	100,0	100,0	94,3	99,7
Usluge smeštaja i ishrane	87,7	93,0	75,0	88,3
Informisanje i komunikacije	88,8	100,0	100,0	90,6
Banke i osiguravajuća društva	74,3	100,0	100,0	77,4
Poslovanje nekretninamač Stručne, naučne i tehničke delatnosti	94,4	92,2	95,1	94,1
Ukupno	79,6	96,7	97,2	83,9

Izvor: ICT usage in the Republic of Serbia, 2011, Statistical Office of the Republic of Serbia

Zaključci

U radu je razmatran savremen prisut p marketing funkciji preduzeća u delu savremenih načina prodaje elektronskom trgovinom, kao novim ponašanjem i konkurenjom na internet tržištu, korišćenjem prednosti lakoće aktivnosti i eksperimentisanja na toj vrsti tržišta. Prikazani su trendovi u svetu i razvoj ovih oblika komuniciranja i upravljanja odnosa sa potrošačima kroz digitalnu trgovinu. Upućeno je na brojne efekte ove trgovine na funkcije preduzeća, vrste i modele koji se koriste i razvijaju u savremenom modeliranju poslovanja.. Faktori uticaja na razvoj elektronske trgovine u oblasti informaciono komunikacionih tehnologija, mogućnosti i iskustva korišćenja savremenih alata IKT u formalnom i neformalnom obrazovanju, infrastruktura koja je neophodna, nivo uvođenja elektronskih funkcija marketinga i trgovine u preduzećima u Srbiji, koji su takođe predmet izučavanja u ovom radu, upućuju na sve veću zainteresovanost kao i ulaganja u ove oblike komunikacije i mogućnosti opštег napretka privrede. Podržana su zalaganja za brže prihvatanje i shvatanje savremenih principa marketinga i elektronske trgovine kao otvorene platforme, decentralizovane za komunikaciju, saradnju, inovacije, poboljšanje produktivnosti i ekonomski rast. Pošto Internet trgovina može da deluje i kao katalizator za dalje unapređivanje ciljeva razvoja kroz politike koje olakšavaju konvergenciju, njenim korišćenjem se stimuliše i kreativnost, jača samopouzdanje preduzeća i proširuju mogućnosti za globalni ekonomski, socijalni i kulturni razvoj. Di-

rektna korelacija je izraženija između dostupnosti širokopojasnog povezivanja malih i srednjih preduzeća, sposobnosti da se uspešno transformišu sposobnosti kroz korišćenje IKT-a, proširi domet i uticaj tehnologije kroz širi pristup Internetu, poveća dostupnost, kao unapredi i svest o potrebi stalnog učenja i implemtaciji ovih thnologija u dnevno poslovanje preduzeća. Ovo je važno za postizanje takozvanih „ko-inovacija“, kroz sopstveno eksperimentisanje i dalju inventivnost preduzeća.

Literatura

- Aral, S., E. Brynjolfsson, and D.J. Wu. 2005. Does process enabling IT matter? Measuring the business value of extended enterprise systems. Workshop on Information Systems and Economics. Irvine, CA.
- Bailey, Joseph (1998). Intermediation and Electronic Markets: Aggregation and Pricing in Internet Commerce. Ph. D. Thesis, Massachusetts Institute of Technology.
- Bajari, Patrick, and Ali Hortacsu (2004). .Economic Insights from Internet Auctions. Journal of Economic Literature 42, 457.486.
- Bessant J. Caffyn S. and Gallagher M. 2001, An evolutionary model of continuous improvement behaviour, Technovation, 21: 67-77.
- Brendle, M. G. Personality and Company Culture: Important Contributions to Innovation and a Source of Competitive Advantage in Small Businesses. Doctorate Dissertation: Clemson University, 2001.
- Brynjolfsson, E. L.M. Hitt, and S. Yang. 2002. Intangible assets: Computers and organizational capital. Brookings Papers on Economic Activity. 2002(1): 137-198.
- Chapman R. and Corso, 2005, M, From continuous improvement to collaborative innovation: the next challenge in supply chain management, Production Planning & Control, 16 (4): 435-458.
- Bughin, Jacques, Michael Chui, and James Manyika. "Clouds, big data, and smart assets: Ten tech-enabled trends to watch," McKinsey Quarterly, August 2010.
- Eric von Hippel, Democratizing Innovation, Cambridge, MA: MIT Press, 2005.C. K. Prahalad and Venkat
- Gefen, D., and C.M. Ridings. 2002. Implementation team responsiveness and user evaluation of customer relationship management: A quasi-experimental design study of social exchange theory. Journal of Management Information Systems 19(1): 47-69.
- Goodhue, D.L., B.H. Wixom, and H.J. Watson. 2002. Realizing business benefits through CRM: Hitting the right target in the right way. MIS Quarterly Executive 1(2): 79-94.
- ICT usage in the Republic of Serbia , Statistical Office of the Republic of Serbia 2011 , ISBN 1452-8398
- ICT database and Eurostat, Community survey on ICT usage and e-Commerce in enterprises, OECD, March 2011./ UN Obrazovanje, UNESKO, 2011.
- Kamins, Michael A., Xavier Dreze, and Valerie S. Folkes (2004). .A Field Study of the E¤ects of Minimum and Reserve Prices on Internet Auction..Journal of Consumer Research 30(4), 622-628.
- Lee, Young H., and Ulrike Malmendier (2011). .The Bidder.s Curse..American Economic Review, forthcoming.
- Lockett, A. "Edith Penrose's Legacy to the Resource-Based View." Managerial and Decision Economics (26), 2005, pp. 83-98.

- Marsden, A. and Forbes, C. "Strategic Management for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs)." In Tilley, F. and Tonge, J. (Eds). Competitive Advantage in SMEs: Organising for Innovation and Change. England: John Wiley & Sons Ltd, 2003, pp. 34-53.
- OECD (2010a), Recommendation of the Council on Information and Communication Technologies and the Environment, C(2010)61, 8 April, OECD, Paris.
- Porter, M. E. Competitive Advantage. New York: The Free Press, 1985.
- Rigby, D.K., F.F. Reichheld, and P. Schefter. 2002. Avoid the four perils of CRM. Harvard Business Review 80(2): 101-109
- Standi.rd, Stephen S., Matthew R. Roelofs, and Yvonne Durham (2004). .The Impact of eBay.s Buy-It-Now Function on Bidder Behavior..International Journal of Electronic Commerce 9(2), 167-176.
- Tyan, Sean (2005). .The E¤ects of Shipping Costs on Bidder Entry and Seller Revenues in eBay Auctions..Senior Thesis, Stanford University.

THE ENTERPRISE MARKETING IMPROVEMENT THROUGH E-COMMERCE

Abstract

The internet has dramatically reduced the cost of varying prices, displays and information provided to consumers, facilitating both active and passive experimentation. In this work the prevalence of targeted pricing and auction design variation on eBay, and identify hundreds of thousands of experiments conducted by sellers across a wide array of retail products is illustrated through opportunities of the principles of e-commerce. In the work are presented the models, ways of trading, kinds of Internt commerce, supporting the hipotesis that the experiments of market participants takes advantage of the scale and heterogeneity of online markets and can be a powerful approach for testing and measurement the success of the enterprise on the market.

Keywords: Marketing, E-Commerce, Final Users, Enterprise

*Dr Slaviša Đukanović, Branislava Krainović**

PODSTICANJE PRIVREDNOG RAZVOJA INVESTIRANJEM I EDUKACIJOM U OBLASTI PRIMENE OBNOVLJIVIH IZVORA ENERGIJE

Rezime

Svetско energetsko tržište zapada u krizu. Glad za energijom se širi. Zemlje u razvoju ulazu znatna sredstva za istraživanje i pronalaženje novih ležišta fosilnih goriva, što njihovu cenu povećava, uz porast troškova eksploatacije i istraživanja. Naša zemlja, koja zavisi od tuđih energenata, takođe je u krizi, zbog neminovnog uvoza nafte i gasa. Međutim, stanje bi bilo znatno povoljnije ukoliko bi se više koristili domaći obnovljivi izvori energije: geotermalna energija, vетар, sunce, biomasa i hidroenergija. U ovom radu su pomenute neke odrednice pravnog okvira za investiranje u oblasti primene obnovljivih izvora energije i navedeni neki primeri potencijalnih i ostvarenih investicija u Srbiji. Potom je naglašen značaj i potreba edukacije mladih u ovoj perspektivnoj oblasti. Kao dobar primer, prikazana su pozitivna iskustva iz Nemačke. Na kraju su iznesene neke činjenice i mogućnosti ekonomskog, kulturološkog, socijalnog prosperiteta koji bi proistekao iz ulaganja i edukacije u oblasti primene obnovljivih izvora energije.

Ključne reči: obnovljivi izvori energije, investicije, edukacija, privredni razvoj.

Uvod

Dok lagano protiču ovi dani, podsećamo čitaocu da je, usled nezapamćeno hladne zime, prošle godine, potrošnja električne struje u Srbiji bila izuzetno velika. Rekord u potrošnji iznosio je 159,5 GWh u jednom danu. Ali to nije bio slučaj samo prethodne zime, kada je školski raspust, zbog ledenih dana, trajao dve sedmice duže. Svake grejne sezone dolazi do ozbiljnih teškoća u snabdevanju električnom energijom. Razlog tome leži u neracionalnoj potrošnji i velikim energetskim gubicima. Ako se pogledaju podaci Agencije za energetiku Republike Srbije, može se videti da gubici u distribuciji električne energije iz-

*

Visoka poslovna škola strukovnih studija Novi Sad

nose 15%, što je oko dva puta više od proseka u EU. Naša zemlja je, po efikasnosti proizvodnje i potrošnje energije, pri samom dnu lestvice evropskih zemalja.¹ Zato je neophodno uložiti dodatna sredstava za smanjenje tih gubitaka i povećanje energetske efikasnosti uopšte. Ne učinimo li ništa na tom planu, Srbija će za par narednih godina morati da utrostruči uvoz struje.² Toliko povećan uvoz električne energije za našu privredu na duži rok može biti poguban.

Uzevši navedene činjenice u obzir, nameće se zaključak da budućnost energetike Srbije ne može biti zasnovana samo na kolubarskom i kostolačkom lignitu, kao danas. Ugalj će biti iscrpljen za par decenija i tada će domaća energetika potpuno zavisiti od ruskog prirodnog gasa i domaćih obnovljivih izvora energije.³ Posebno od biomase i geotermalne energije, koje imaju daleko najveće potencijale, a čije savremeno korišćenje takoreći nije ni otpočelo. Nарavno, ni hidroenergija, energija veta i sunčeva energija neće biti zapostavljene. S obzirom da već postoje gotovi projekti, koje je potrebno samo realizovati, troškovi istraživanja bi se sveli na minimum, dok bi Elektroprivreda Srbije, kao i srpska privreda u celini, dobile novi zamajac.

Jedna od najvećih koristi primene energije biomase i geotermalne energije jeste očuvanje životne sredine. Na primer, okvirnim planom pošumljavanja, sadržanom u svim strateškim dokumentima Republike Srbije, obuhvaćeno je 56.000 hektara u centralnoj Srbiji i 34.000 hektara u Vojvodini. Tim pošumljavanjem bili bi umanjeni efekti staklene bašte potrošnjom dodatnih 600.000 tona ugljenika na godišnjem nivou. Takođe, time bi bili umanjeni efekti vodne i eolske erozije, a uvećana poljoprivredna proizvodnja, uvećan broj radnih mesta na unapređivanju, nezi, zaštiti i korišćenju šuma i uvećani finansijski efekti za oko 10 miliona evra godišnje.⁴

1

Djukic, P. Djukanovic, S. (2011): *The Challenges of Sustainable Energy in Serbia*, ISES Solar World Congress, 2011, Proceedings, August 28 - September 2, 2011, Kassel, Germany. Theme: Renewable Energies and Society, pp. 261-270

2

sa 1,366 milijardi kWh u 2009, na 4 milijarde kWh u 2014. godini, Videti: "Cena struje u Srbiji" – Internet sajt: www.solarnipaneli.org

3

S. Đukanović: „Sunčeva energija u Srbiji i Rusija“, Naučnie i tehničeskie sredstva obeščeni' energosberežnia i energoeffektivnosti v ekonomike RF, Politehničeskii Universitet, Sankt-Peterburg, 2012, Sbornik naučnih trudov, s.83

4

M.Medarević, S. Obradović, B. Šljukić, N. Petrović, „Strategija razvoja šumarstva Srbije i mogućnosti planskog poboljšanja energetskog bilansa zemlje“, Energetika 2012, Zlatibor, str.45

Slično tome, usredsredivši se na potencijale primene biogasa, obnovljivog izvora energije sa sjajnom perspektivom u Srbiji, navećemo rezultate jedne merodavne analize. Prema nedavnim opsežnim istraživanjima stručnjaka Fakulteta inženjerskih i tehničkih nauka iz Kragujevca, zaključeno je da se iz deponija komunalnog otpada, kao i komunalnih otpadnih voda nekoliko šumadijskih opština (Kragujevac, Aranđelovac, Topola, Batočina, Lapovo, Rača i Knić) može godišnje proizvesti oko 3.300 tona metana, glavnog sastojka biogasa. "Anaerobnom digestijom (sagorevanjem bez prisustva kiseonika), smanjiće se količina finalnog mulja za deponovanje, pri čemu se uništava većina patogena prisutnih u mulju i dobijaće se biogas, koji predstavlja mešavinu metana (60-70%) i ugljen dioksida (30-40%). Sagorevanjem biogasa, proizvode se topotna i električna energija, čime se pokrivaju celokupne energetske potrebe postrojenja za aeraciju, digestiju, grejanje i proizvodnju električne energije i na taj način se optimizuju rashodi postrojenja i njegov uticaj na životnu sredinu".⁵ Dakle, širom primenom biogasa, ne samo da će se dobijati preko potrebna energija, nego će biti rešavan jedan od gorućih ekoloških problema današnjice a to je zagadenost vodotokova.

Predimo sada sa mogućnosti na stvarnost. Potencijalne investitore u projekte primene obnovljivih izvora energije u Srbiji čekaju brojne administrativne prepreke. U narednom tekstu navećemo samo najvažnije.

Pravni okvir investicija u oblasti primene obnovljivih izvora energije

Investicije u oblast primene obnovljivih izvora energije imaju tri faze: 1) pribavljanje prava za korišćenje ovih izvora, 2) izgradnja objekta koji proizvodi energiju i 3) sticanje prava na proizvodnju električne/toplotne energije.

Pribavljanje prava za korišćenje nije potrebno za sve obnovljive izvore. Ono je potrebno samo za korišćenje geotermalne energije i za korišćenje hidropotencijala (hidroelektrana, snage do 30 MW). Kada je reč o geotermalnoj energiji, potrebno je pribaviti pravo na istraživanje i pravo na eksplotaciju geotermalnog izvora, bez obzira da li se radi o korišćenju za sopstvene potrebe (grejanje porodične kuće) ili eksplotaciji ovog izvora sa ciljem proizvodnje energije kao privredne delatnosti.⁶ Naše je mišljenje da se ovakvim zakonskim

5

M. Milašinović i dr.: "Energetski potencijal biogasa poreklom iz čvrstog otpada i otpadnih voda u region Centralne Srbije", Energetika 2012, Zlatibor, str.360

6

B. Lepotić-Kovačević: „Kako investirati u obnovljive izvore energije – pravni okvir“, Energetika 2012, Zlatibor, str. 344

tretmanom vrši neopravdانا diskriminacija malih hidrotokova i geotermalne energije, kojima naša zemlja dokazano obiluje. Time se potencijalni investitori već unapred stavljaju pred svršen čin.

Izgradnja objekta za proizvodnju energije iz obnovljivih izvora obuhvata nekoliko najvažnijih koraka, između kojih postoji još čitav niz dozvola i s Glasnosti. Osnovni koraci su:

- pribavljanje energetske dozvole;
- pribavljanje lokacijske dozvole;
- pribavljanje građevinske dozvole;
- tehnički pregled objekta;
- pribavljanje upotrebljene dozvole;
- pribavljanje licence za obavljanje energetske delatnosti;
- sticanje statusa povlašćenog proizvođača energije;
- zaključivanje ugovora o otkupu proizvedene energije.

Ne treba biti stručnjak za energetiku, da bi se stekao utisak o naporima i vremenu koje ozbiljni investitor mora uložiti, ne bi li iskoračao ovih osam najvažnijih početnih koraka.

Sticanje prava na obavljanje delatnosti proizvodnje topotne energije je vezano za obavljanje delatnosti od opštег interesa. Novim Zakonom o energetici iz 2011. godine, proizvodnja električne, kao i kombinovana proizvodnja električne i topotne energije nisu više delatnosti od opšteg interesa, tako da za te delatnosti nije potrebno pribaviti pravo na obavljanje delatnosti. (Najzad jedna olakšavajuća okolnost). Još je samo proizvodnja topotne energije ostala delatnost od opšteg interesa, i ovu delatnost može da obavlja javno preduzeće, drugi privredni subjekt kome je povereno obavljanje ove delatnosti ili lice koje je dobilo koncesiju.⁷

Dakle, prethodno opisana procedura poprilično je zapetljana. Postupak sticanja prava na korišćenje obnovljivih izvora, izgradnje samog objekta za proizvodnju energije, kao i sticanja prava za obavljanje delatnosti proizvodnje energije iz obnovljivih izvora može potrajati više godina. Pritom je, u zavisnosti od veličine i vrste objekta, potrebno je pribaviti oko 30 različitih dozvola, republičkih, pokrajinskih ili lokalnih. Sve to unapred odvraća poštene (nekorum-pirane) investiture, ostavljajući prostor različitim organizovanim interesnim grupama da "skidaju kajmak" kako im se prohte.

Ipak, moramo verovati da u svakom kukolju ima i žita. Zato ćemo naredni deo rada posvetiti opisu nekih nedavno ostvarenih projekata (biogas, sunčeva energija, vetar) ili projekata koji čekaju na realizaciju (geotermalna energija).

Primer1: Geotermalni izvori Srbije - Mačva

Najperspektivnije područje na teritoriji Srbije za intezivno korišćenje hidrogeotermalne energije obuhvata Posavo-Tamnavu, Srem južno od Fruške Gore i Mačvu. Kao prirodna celina u hidrogeotermalnom pogledu sastavni ili nerazdvojivi deo navedenog područja od Beograda do Drine jeste i Semberija (BiH). Ova velika regija prostire se na oko 5.500 km². Njoj pripadaju na području Mačve i Posavo-Tamnave teritorije pet opština (Ub, Vladimirci, Koceljeva, Šabac, Bogatić, Loznica i Obrenovac), u Sremu teritorije četiri opštine (Ruma, Sremska Mitrovica, Pećinci i Šid), i na području Semberije opštine Bjeljina i Brčko. Na celom ovom području, u oko 350 gradskih i seoskih naselja, živi približno 600.000 stanovnika. Dosadašnji rezultati pokazuju da se geotermalno nalazište Mačve, najznačajnije u Srbiji i jedno od najatraktivnijih hidrogeotermalnih nalazišta u Evropi, prostire na oko 100 km² ispod površine zemljišta.⁸

Prema projektu, hidrogeotermalno izvorište, nalazilo bi se u Bogatiću, jer su tu na osnovu dosadašnjih istraživanja najpovoljniji uslovi za njegovu izgradnju. Tu bi se vršilo uzimanje podzemnih termalnih voda temperature 75-80°C crpljenjem pomoću dubinskih potopljenih pumpi iz bušenih bunara. Vrela voda bi se toplotno izolovanim cevovodima transportovala do obližnjih gradova Šapca, Sremske Mitrovice i Loznice, gde bi se koristila za grejanje prostora⁹

Ovakvom eksploatacijom geotermalnih potencijala Mačve moglo bi se godišnje uštedeti 35.000 tona tečnog goriva. Za toplifikaciju Sremske Mitrovice vreme otplate uloženih sredstava iznosi 9,5 godina, za Šabac 9,7 godina, a za Loznicu 23,6 godina. Ako se projekt posmatra kao celina, onda bi vreme nadoknade uložnih sredstava bilo 12,3 godina. Vreme otplate pojedinačno i u celini je vrlo povoljno, kada se uzme u obzir da posle tog vremena stoji na raspolaganju jeftina, obnovljiva i čista energija iz lokalnih resursa, koji se mogu vremenski negraničeno koristiti.

Izvodljivost projekta u sadašnjim uslovima je itekako moguća. Za njegovo izvršenje nije potrebno angažovanje stranih izvođača radova, niti nabavka opreme i materijala iz inostranstva. Prema tome, nisu potrebna ni devizna sredstva. Svu projektnu dokumentaciju mogu da izrade domaći stručnjaci. Pos-
8

M. Milivojević, M. Martinović, R. Cvijetić „Idejno rešenje kompleksnog integralnog korišćenja geotermalnih resursa Mačve“, ECOLOGICA, Beograd, izdanje 3., 1996. str. 305

9 Isto, str. 306

toje i domaći proizvođači cevi za transport termalne vode, kao i proizvođači pumpi i druge opreme. Potrebno je obezbediti minimalna devizna sredstva za nabavku specifične pojedine merne opreme, senzora i automatike.¹⁰

Naposletku, investicija za primenu geotermalne energije u Mačvi, neposredno bi povećala zaposlenost domaćeg stanovništva, dok bi posredno uticala na brži razvoj poljoprivrede, saobraćaja, turizma i trgovine.

Primer 2: Elektrana na Biogas u Goračićima

Inženjer Milan Filipović je tokom 2011. Godine u dragačevskom selu Goračići kod Guče izgradio prvu mini-elektranu na biomasu u Srbiji. Ova elektrana sadrži jedan digestor (bioreaktor) zapremine 600 m³ i dostiže snagu od 75 KW, što omogućuje godišnju proizvodnju od oko 600.000 kWh električne energije. Elektrana je koštala oko 200.000 evra i najvećim delom plod je domaće pameti. U njenoj postavci učestvovalo je deset različitih preduzeća iz Čačka. Saglasno srpskoj Uredbi o merama podsticaja za proizvodnju električne energije iz obnovljivih izvora, vlasnik ove elektrane za svaki isporučeni kilovat-sat, od čačanske distribucije dobija po 16 evro centi, što na godišnjem nivou iznosi oko 96.000 evra. Taj prihod je dovoljan za isplatu svojih dobavljača kukuruza (komšija iz sela) u iznosu od po 1.250 evra. To istovremeno znači da vreme nadoknade uloženog kapitala iznosi svega dve i po godine. Zato vlasnik dragačevske elektrane planira postavku još jednog digestora kako bi, dostigavši 150 kilovata, udvostručio njenu snagu, udvostručio prihode od prodaje struje i zaposlio još nekoliko svojih meštana, proizvođača kukuruza. Ovo je zasta odličan primer jačanja seoske privrede.¹¹

Primer 3: Elektrana na Biogas u Ilandži

Preduzeće „BiogasEnergy“, u banatskom selu Ilandža kod Alibunara, trenutno završava elektranu koja će struju takođe proizvoditi od biogasa. Na površini od 11 hektara, izgrađena su tri valjkasta digestora, svaki kapaciteta od po 1 MW električne snage. Osnovne sirovine za proizvodnju biogasa u ovim digestorima (bioreaktorima) jesu svinjsko stajsko đubrivo i kukuruzna silaža. Proizvodni kapacitet ove elektrane iznosiće 24 miliona kilovat sati električne

10

Isto, str. 307, 308

11

Videti internet sajt: www.stsmihajlopopin.edu.rs

struje godišnje. Investicija, reda veličine od oko 5 miliona evra, bila bi otplaćena za manje od dve godine, budući da će elektrana u Ilandži od nadležne Elektroistribucije godišnje dobijati za isporučenu struju oko 2,8 miliona evra (12 evro centi po isporučenom kolovat-satu elektroenergetske struje). Osim električne energije, ova elektrana će godišnje proizvoditi oko 8.000 tona komposta, koji će biti iskorišćen za đubrenje i obogaćivanje plodnosti zemljišta. Takođe, u okviru investicije, planirana je izgradnja staklenika za gajenje organskog povrća, koji će topotu u zimskom periodu dobijati od biogas elektrane.¹²

Primer 4: Solarna elektrana u Vrbovcu

Dragoljub Petrović, TV mehaničar iz Blaca, ušteđevinu od 30.000 evra, koju je zaradio radeći u TV servisu 20 godina, uložio je u izgradnju prve privatne solarne elektrane u Srbiji. Solarna fotonaponska elektrana, snage 10 KW, postavljena je u selu Vrbovcu kod Blaca. U elektranu su ugrađene solarne čelije od polikristalnog silicijuma, koje imaju efikasnost nižu za oko 30% u odnosu na solarne čelije od monokristalnog silicijuma, ali su gotovo dvostruko jeftinije. Time će isplativost rada ove solarne elektrane biti uvećana. Saglasno srpskoj Uredbi o feed-in tarifiranju, vlasnik solarne elektrane u Vrbovcu, sklopio je ugovor sa Elektroistribucijom na 12 godina, pri čemu će za svaki isporučeni kilovat-sat solarne električne struje, zauzvrat dobijati 23 evro centa. Prosečna mesečna zarada bi trebalo da iznosi oko 400 evra, što znači da će uloženih 30.000 evra biti otplaćeno za oko 6 godina. U međuvremenu, gospodin Petrović planira postavljanje novih panela solarnih čelija, kako bi povećao proizvodnju, a time i prihode.¹³

Primer 5: Sunce i vetar u dolini Timoka

Gordana i Miroslav Ristić, na svom imanju u timočkom selu Gramada, postavili su, tokom proleća ove godine, hibridnu sunce-vetar solarnu elektranu, ukupne električne snage 5 kilovata. Ristići ističu da su, pritom, imali dobru saradnju sa Institutom „Vinča“, čiji su stručnjaci, na osnovu priloženih podataka o potrošnji energije ovog poljoprivrednog domaćinstva, obračunali i pronašli odgovarajuću opremu. Hibridni sunce-vetar elektroenergetski sistem je tako

12

Videti internet sajt: www.biogasenergy.rs

13

Videti internet sajt: www.smedia.rs/vesti/vesti/82803/Solarna-elektrana

projektovan, da uz pomoć akumulatorskih baterija neprekidno obezbeđuje domaćinstvo električnom energijom, čak i pod nepovoljnim vremenskim prilikama, kada pet dana proteknu bez veta ili sunca. Oprema, koja je stigla iz Italije, koštala je 7.000 evra, dok je narednih 2.000 evra potrošeno na pripremu terena i postavljanje. Ukupna investicija od 9.000 evra, zavisno od predviđene buduće potrošnje struje, trebalo bi da se isplati za sedam godina. Pri tome, garantni rok za solarne panele iznosi 30 godina, a za vetrenjaču pet godina. Inače, Ristići, koji su živeli od gajenja koza i prerade kozjeg mleka, sedam godina su uzalud pokušavali da uvedu struju do svog imanja, udaljenog 1,5 kilometar od najbližeg trafoa. Kada su od distribucije najzad dobili ponudu za elektrifikaciju po ceni od astronomskih 42.000 evra, nisu je prihvatili, već su pronašli pet puta jeftinije rešenje „u startu“ – sunce i vetar.¹⁴ Kako vreme bude odmicalo, a Ristići vredno radili, ukupne uštede će biti deset i više puta veće, budući da će im struja biti besplatna. Rešenje za svaku pohvalu.

Navedeni primeri još uvek spadaju u pionirske, mada je „led probijen“. Najvažniji preduslov za brže širenje ovakvih projekata u Srbiji jeste edukacija. Saglasno tome, iznecemo sada neka iskustva iz Nemačke, zemlje koja organizovano vodi računa o svojoj budućnosti.

2. Obrazovanje u oblasti obnovljive energetike – primer Nemačke

Brz razvoj primene obnovljive energije (Renewable Energy - RE) u Nemačkoj, poslednjih godina, sve je vidljiviji. Obnovljivi izvori zadovoljavaju 10% ukupne potrošnje primarne energije, dok električna energija iz RE doprinosi oko 18% ukupne nemačke potrošnje struje! Poređenja radi, visine ovih pokazatelja za Srbiju, iznose svega 2 do 3% što je nedovoljno. Ako naša zemlja teži ozbiljnom priključenju Evropskoj Uniji, nemačka iskustva iz oblasti ekološke energetike više su nego dragocena. Naročito kao prostor za novo zapošljavanje. Ovde navodimo pažnje vredan podatak da je 340.000 zaposlenih u Nemačkoj na poslovima primene obnovljive energije, ostvarilo tokom 2009. godine godišnji prihod u visini od 16,4 milijardi evra!!!¹⁵

¹⁴

“Sunce greje kao EPS”, Novosti, ponedeljak, 09. jul, 2012, str.37

¹⁵

Menke, Ch., Freitas, S., Mugele, J. Budig, Ch. (2011): *Renewable energy in German University education – overview of different approaches and lessons learned*, ISES Solar World Congress 2011, Kassel, Germany, Proceedings, Theme: Renewable Energy and Society, pp.85-95

Tako brz razvoj uslovio je rastuću tražnju za radnicima koji imaju univerzitsko obrazovanje. Sledstveno tome, povratna sprega ovog procesa bila je očena prilagođavanjem programa nastave visokoškolskih ustanova. Taj proces usmeravanja nemačkih školskih programa ka primeni obnovljivih izvora i energetskoj efikasnosti (Energy Efficiency - EE), naporedo se odvijao i u drugim zemljama nemačkog govornog područja (Austriji i Švajcarskoj). Danas na teritoriji ove tri države postoji više od 100 različitih univerzitetskih programa koji se odnose na RE i EE. Sadržaji tih programa se kreću od opštih kurseva do programa potpune specijalizacije. Najzastupljeniji su programi koji se tiču proizvodnje „obnovljive“ električne struje, dok su teme obnovljive topote ili energetske efikasnosti manje obrađivane. Izjednačavanje važnosti ovih delimično zapostavljenih oblasti predstavlja jedan od bitnih zadataka u budućnosti.

Radi unapređenja kvaliteta nastave, u 2005. godini je osnovano strukovno udruženje koje čini 100 univerzitetskih profesora iz Nemačke, Austrije i Švajcarske. Oni se jednom godišnje, uvek u drugom gradu, sastaju sa ciljem razmene iskustava i unapređivanja daljeg rada. Prednosti ovakve regionalne organizacije su očigledne. Primera radi, Univerzitet primenjenih nauka iz Berna (Švajcarska), razvoj budućeg obrazovanja zasnivaće na tri stuba: 1. Nove tehnologije primene obnovljivih izvora energije. 2. Energetski efikasan saobraćaj i 3. Primena znanja u nerazvijenim zemljama. Inače, pomenuti Univerzitet iz Berna, poznat je po razvoju primene solarnih ćelija i solarnih automobila (začetnici tradicionalne trke Tour de Sol). Takođe, švajcarski stručnjaci su pioniri kvalitetnih invertora, kao i uvođenja Feed in tarifiranja u oblasti primene sistema solarnih ćelija. Švajcarci se uporno drže proverenih programa koji nalažu uvođenje načela, vrednosti i ostvarenja održivog razvoja u svim oblastima školovanja i učenja kako bi se razrešili društveni, ekonomski, kulturni i ekološki problemi u 21. veku. Pri tom se koriste i studentske zamisli. Na primer, prilikom izrade diplomskog rada, jedan student iz Švajcarske je izračunao da je površina sigurnosnog pojasa širokog 30 km u krug oko havarisane japanske nuklearke Fukušima, dovoljna za proizvodnju 60 TWh električne energije putem solarnih ćelija. To bi moglo zameniti rad svih pet švajcarskih nuklearki koje opkoljavaju Bazel.¹⁶

Bliska saradnja sa lokalnom privredom, putem prakse studenata ili gostujućih predavanja uglednih privrednika, sastavni je deo nemačkog visokog obrazovanja

Schuepbach, E., Muntwyler, U.(2011): *Education in Renewable Energy – past successes and future avenues*, ISES Solar World Congress 2011, Kassel, Germany, Proceedings, Theme: Renewable Energy and Society, pp. 23-28

zovanja već duže vreme. Posebno kad je reč o tzv. „dualnim“ programima, gde studenti stiču i univerzitetsku diplomu i stručnu kvalifikaciju. Na tim studijama, studenti primenjenih nauka trećinu vremena provode na praksi u renomiranim firmama. Završni ili diplomski rad se uvek odnosi na rešavanje nekog praktičnog problema u određenom preduzeću. Pritom je saradnja između mentora iz preduzeća i mentora sa visokoškolske ustanove, vrlo bitna. Studentska praksa se obavlja pretežno u lokalnim malim i srednjim preduzećima, mada se povremeno organizuju posete velikim proizvodnim sistemima, poput „Nemačke Solarne Doline“ (za solarnu industriju) ili „CE Wind“ (za vetroenergetsku industriju). Tržišno posmatrano, nedostatak posmatranih univerzitetskih programa jeste što su pretežno na nemačkom jeziku. No, ta prepreka će, kako budu pristizali novi predavači sa aktivnim znanjem stranih jezika, vremenom biti prevaziđena. Dobra strana ovih programa jeste saradnja sa privredom i to kako sa lokalnom, tako i sa regionalnom pa i međunarodnom. U narednom periodu potrebno je povećati broj stranih studenata i poboljšati baze podataka vezano za saradnju sa privredom.

Dinamika razvoja primene obnovljivih izvora energije nameće potrebu istraživanja na dugi rok. Edukacija najmlađih, sastavni je deo tog procesa. S tim u vezi, istaknuto mesto u obrazovnom sistemu Nemačke predstavlja tzv. „Hessen Solar Cup“. Reč je o projektu Univerziteta iz Kasela, zamišljenom kao spona između nauke i tehnologije, s jedne, i škole i obrazovanja, s druge strane. Saglasno tome, osnovni cilj projekta obično biva pametna sprega energije, materijala i ljudske domišljatosti, u vidu zanimljivih izuma mlađih istraživača. Druga važna uloga Hessen Solar Cup-a jeste spajanje tehničkih, društvenih i umetničkih nauka. Multidisciplinarni tim stručnjaka neposredno sarađuje sa učećnicima. Naposletku, Hesen solar kup spaja zainteresovane učesnike različitih uzrasta i obrazovanja. Važan ishod ove manifestacije predstavlja spoj teorije i prakse, putem pojednostavljenih postupaka neposrednog izučavanja na primerima („gledati svojim očima“ i „dodirivati svojim rukama“). Opšti cilj ove manifestacije jeste buđenje radoznalosti kod talentovanih učenika da razumeju važnost štednje energije i materijala, kako bi se podstakli na racionalnije ponašanje u svakodnevnom životu. Tako bi stekli dragoceno „energetsko iskustvo“. Hesen solar kup se odvija već 10 godina. Počelo se izložbom solarnih vozila i čamac. Kasnije su dodane kategorije ultra-lakih solarnih vozila (2005), kao i solarni roboti (2008). Sve se odvija tokom proleća, obično krajem maja. Mlađi učećnici uče od starijih, a stariji se nadahnjuju idejama mlađih.

Suština uspeha ove manifestacije nije u novcu, već u nesebičnosti istaknutih stručnjaka i ljubavi dece prema Suncu i nauci.¹⁷

Posle kratkog izleta do kišovite Nemačke, vraćamo se sunčanoj Srbiji.

3. Pozitivni efekti korišćenja domaćih obnovljivih izvora energije

Prethodno navedeni primeri primene geotermalne energije, energije veta, solarne energije, biogasa, predstavljaju bitne činjenice. Od ulaganja u domaće obnovljive izvore energije korist bi bila višestruka. Došlo bi ne samo do povećanja životnog standarda, već i do pozitivnog razvoja kulturološke, sociološke, ekološke svesti građana Srbije.

Održiva energetika Srbije

Sve dosada rečeno u vezi primene obnovljivih izvora energije, neposredno se odnosi na razvoj takozvane “održive” energetike. Održiva energetika bi se mogla uslovno definisati kao takav sistem proizvodnje, distribucije i potrošnje energije, koji stalnim naučnim istraživanjima, povećanjem eko-energetske efikasnosti, energo-štednim programima, obezbeđuje napredak u funkcionisanju energetike kao dela ekonomskog sistema.¹⁸ Prema Petru Đukiću, jednom od autora Strategije održivog razvoja Srbije, pored opštih mera, koje bi obuhvatale revitalizaciju energetike, razvoj ekonomije energije, povećanje energetske efikasnosti, povećanje primene obnovljive i čistije energije, kao i restrukturiranje energetskog sektora, trebalo bi sprovesti niz pojedinačnih mera, kao što su:

- promena strukture potrošnje (prelazak na obilnije i dostupnije izvore);
- usaglašavanje nacionalnih energetskih politika i međunarodne prakse;
- stvaranje većih rezervi (kao mera kojoj pribegavaju razvijene zemlje radi sprečavanja neželjenih efekata eventualnih novih naftnih šokova i drugih finansijskih udara);

¹⁷

Schwank, A., Henniges, P., Beesten, M., Kirchhoff, W., Memmen, K., Zick, J. (2011): *10 Years of Hessen Solar Cup*, ISES Solar World Congress 2011, Kassel, Germany, Proceedings, Theme: Renewable Energy and Society, pp.112-119

¹⁸

Đukić P., “Održivi razvoj, utopija ili šansa za Srbiju”, Tehnološko-metalurški fakultet u Beogradu, 2011, str. 242.

- dodatna ulaganja u naučna i tehnološka istraživanja radi podsticanja tehnološkog usavršavanja (povećanja efikasnosti, smanjivanje rizika, prelazak na obnovljive energente);
- ekološko usaglašavanje energetskih standarda na regionalnom i globalnom nivou (smanjenje zagađenja, povećanje kvaliteta goriva, uređaji za prečišćavanje, odsumporavanje uglja, itd.);
- edukacija mladih naraštaja i potrošača o energetskom problemu, sistemu štednje, ekološkim merama i budućim potrebama društva.

Održivi razvoj energetike treba da postane most koji će objediniti pret-hodno prikazana načela, mere i postupke. Taj most treba vrlo pažljivo trasirati, uz učešće različitih struka, odnosno državnih i privatnih subjekata, u okviru tzv. vladinog, poslovnog i civilnog sektora kao najprihvativije rešenje za inače neizvesnu energetsku budućnost.

Približavajući se kraju našeg rada, pokušaćemo nавesti važnije ekonom-ske, socio-kulturne i pravno zakonodavne efekte koji mogu biti ostvareni prime-nom prethodno nabrojanih načela, mera i postupaka.

Ekonomski efekti:

- Poboljšanje spoljnotrgovinskog bilansa putem prodaje viška električne energije drugim zemljama.
- Jačanje ekološkog održivog razvoja, kao jedinog mogućeg razvoja privrede.
- Otvorena međunarodna saradnja sa Bosnom i Hercegovinom, ne samo korišćenjem hidropotencijala reke Drine, već i razvojem hidrotermal-nog sistema Mačve koji uključuje oblast Semberije uz povećano zapošljavanje stručnjaka iz oblasti energetike, zaštite životne sredine, ekonomije, zaštite na radu, mašinstva i svih onih koji mogu da doprine-su razvoju energetskog sistema Srbije.
- Sa smanjenim uvozom i povećanim izvozom energenata domaće proiz-vodnje, posredno jača nacionalna valuta dinar, što dovodi do smanjenja javnog duga.
- Kapital ostaje u zemlji, a pritom se privlače strane investicije i donacije, što povećava BDP Srbije.
- Jača konkurentska prednost Srbije na svetskom tržištu energije, uz is-tovremeno smanjenje zavisnosti od svetskih izvora fosilnih goriva.
- Povezivanje Elektroprivrede Srbije (EPS-a), Naftne industrije Srbije (NIS-a), sa malim i srednjim preduzećima (MSP) putem tzv. javno –

privatnog partnerstva, doveo bi do razvjeta „zdrave“ konkurenkcije na tržištu.

- Jača inovativna organizaciona klime u preduzećima, kao i poštovanje etičkih i ekoloških standarda.

Socio-kulturni efekti:

- Smanjenje „odliva mozgova“ u inostranstvo.
- Povećanje životnog standarda ljudi, uz jačanje stepena obrazovanja stanovništva.
- Razvoj turizma i mogućnost obnavljanja kulturnih znamenitosti Srbije, težnja ka očuvanju kulturnog identiteta Srbije i zaštita kulturno-istorijskih vrednosti.
- Povećan broj obrazovnih emisija i edukacije mladih, što dovodi do poboljšanja strukture medijskog programa Srbije, jačanja ekološke svesti posredstvom medijskog promovisanja novih dostignuća i ostvarenih projekata iz oblasti primene obnovljivih izvora energije.
- Socijalne koristi od kreativne primene obnovljivih izvora energije prostištu iz njihove uloge u jačanju društvene kohezije i participacije, duhovne obnove, samopoštovanja i identiteta, rešavanju pitanja kriminala i delikvencije, kreiranju alternative vladajućem mišljenju i načinu delovanja u umetnosti, nauci, medicini, politici, religiji.¹⁹
- Učestvovanje i saradnja naših stručnjaka na festivalima i danima značajnim za OIE, širenje znanja kao značajnog resursa.
- Uvođenje predmeta iz bilo kog domena ekološke struke u škole i fakultete.
- Smanjeno odumiranje sela, kao osnovne jedinice jačanja poljoprivrede.
- Jačanje porodice, kao osnovne ćelije društva uz povećanu socijalizaciju mladih.
- Smanjen uticaj negativnih stranih sistema vrednosti.

Pravno-zakonodavni efekti:

- Smanjenje birokratije u sistemu zbog povećanih zahteva za nove preduzetničke poduhvate.

¹⁹

Rikalović, G. „Kreativna ekonomija i kreativne industrije“, Kreativna Srbija - novi pravac razvoja, Anonymous said, Beograd, 2011, str.11

- Donošenje novih zakona usmerenih pre svega na sankcionisanje nepoštovanja zaštite životne sredine.
- Podsticanje uredbi za razvoj preduzeća usmerenih ka zaštiti životne sredine.
- Stvaranje odgovarajućih zakona koji bi regulisali mogućnost brendiranja domaćih proizvoda.

Umesto zaključka

Protekle, 2011, godine proslave „Evropskih dana Sunca“ su ponovo održavane širom Srbije. Tim povodom, potpisnik ovih redova, uzeo je učešće na manifestaciji „Dani Sunca u Valjevu“. Igram slučaja, usled nepredviđenog kašnjenja ostalih gostujućih učesnika, autor se u prvi mah našao u vrlo nezgodnom položaju. Bio je prinuđen da, na platou ispred Doma kulture, poput Branka „Kockice“ zabavlja postrojene predškolce iz nekoliko dečjih vrtića, koji su, došavši nešto ranije, već pola sata nestrljivo čekali. Na svu sreću, mališani su bili veseli i takmičarski raspoloženi, tako da je, dolaskom ostalih učesnika, program za najmlađe ubrzo okončan i sva su deca dobila na poklon balone u obliku sunca. Odlaskom predškolaca, na red su došli školarci. Najpre su mladi istraživači iz Valjeva svima pružili priliku da posmatraju sunce iz postavljenog teleskopa. Zatim su gosti (među njima i autor ovog rada) u prepunom holu Doma kulture održali predavanje odabranim valjevskim srednjoškolcima. Sve do kraja dana posetioci su imali priliku da razgledaju različitu opremu za korišćenje sunčeve energije, izloženu na otvorenom prostoru šetališta pored Kolubare. Ako konac delo kiasi, slobodno se može reći da je predviđeni program „Evropskih dana Sunca“ u Valjevu, bio izведен vrlo uspešno.

Vezano s tim, početkom decembra iste godine, u okviru eko-kampa „Divčibare 2011.“, autor ovog rada je održao još jedno, ovog puta dvodnevno, predavanje mladim istraživačima sa Uba, na temu „Primena sunčeve energije u svetu i Srbiji“. Nastava je održavana ujutru, posle doručka, dok su poslepoznevi sati bili predviđeni za šetnju po snegom prekrivenoj planini. Učesnici ovog eko-kampa imali su sreću da oba dana budu sunčana. Sa gledišta predavača, bilo je nezaboravno posmatrati radoznala lica tinejdžera kako, odmah po završenom predavanju, užurbano razmiču zavese na prozorima planinarskog doma i šire dlanove iza osvetljenog stakla, osećajući na sopstvenim prstima topotu prepodnevног niskog, zimskog, planinskog Sunca. Nije teško prepostaviti kakve će sve korisne zamisli ti naši „novi klinci“ ostvariti docnije. Potrebno

im je samo pružiti malo razumevanja, dosta strpljenja i mnogo ljubavi. Uspeh neće izostati.

Literatura

- Đukanović, S. (2012) *Sunčeva energija u Srbiji i Rusiji*, „Naučnie i tehničeskie sredstva obespečenija energosberežnija i energoeffektivnosti v ekonomike RF“, Politehničeskii Universitet, Sankt-Peterburg, 2012, Sbornik naučnih trudov 2-j Vserossijskoj naučno-praktičeskoj konferencii, s. 82-85
- Djukic, P. Djukanovic, S. (2011): The Challenges of Sustainable Energy in Serbia, ISES Solar World Congress, 2011, Proceedings, August 28 - September 2, 2011, Kassel, Germany. Theme: Renewable Energies and Society, pp. 261-270
- Đukić P. (2011) Održivi razvoj, utopija ili šansa za Srbiju, Tehnološko-metalurški fakultet u Beogradu,
- Lepotić-Kovačević, B. (2012) Kako investirati u obnovljive izvore energije? - pravni okvir, Energetika 2012, Zlatibor, Energija, Ekonomija, Ekologija, br. 1-2/XIV, mart, 2012, str.342-349
- Menke, Ch., Freitas, S., Mugele, J. Budig, Ch. (2011): Renewable energy in German University education – overview of different approaches and lessons learned, ISES Solar World Congress 2011, Kassel, Germany, Proceedings, Theme: Renewable Energy and Society, pp. 85-95
- Milašinović, M. Bošković, G. Jovičić, N. Babić, M. Vujić, G. Šušteršić, V. Jovičić, G. (2012) Energetski potencijal biogasa poreklom iz čvrstog otpada i otpadnih voda u region Centralne Srbije, Energetika 2012, Zlatibor, Energija, Ekonomija, Ekologija, br. 1-2/XIV, mart, 2012, str. 355-361
- Milivojević, M. Martinović, M. Cvijetić, R. (1996) Idejno rešenje kompleksnog integralnog korišćenja geotermalnih resursa Mačve, ECOLOGICA, Beograd, izdanje 3, 1996. str. 305-311
- Rikalović, G. (2011) Kreativna ekonomija i kreativne industrije, „Kreativna Srbija - novi pravac razvoja“, Anonymous said, Beograd, 2011, str.10-14
- Schuepbach, E., Muntwyler, U.(2011): Education in Renewable Energy – past successes and future avenues, ISES Solar World Congress 2011, Kassel, Germany, Proceedings,Theme: Renewable Energy and Society, pp. 23-28
- Schwank, A., Henniges, P., Beesten, M., Kirchhoff, W., Memmen, K., Zick, J. (2011): 10 Years of Hessen Solar Cup, ISES Solar World Congress 2011, Kassel, Germany, Proceedings,Theme: Renewable Energy and Society, pp.112-119
- Zakon o energetici (Službeni Glasnik RS br. 57/11 i 80/11)
- Internet sajt: www.stsmihajlopopin.edu.rs
- Internet sajt: www.biogasenergy.rs
- Internet sajt: www.smedia.rs/vesti/vesti/82803/Solarna-elektrana

STIMULATING OF ECONOMY DEVELOPMENT BY INVESTING AND EDUCATING IN THE AREA OF RENEWABLE ENERGY SOURCES UTILISATION

Abstract

The world's energy market is facing in the crisis. Global demand to energy is spreading. Developing countries are investing many resources for research and finding new sites of fossil fuels, as their price increases, with the increase in exploitation costs and research. Our country which currently depends on these energy sources is in crisis too, because of the excessive import of oil and natural gas of capital abroad. However, the matter would be much different if we used domestic renewable energy sources: geothermal heat, wind, sunlight, biomass, and hydro-power. In this paper the legal framework of the investing in the area of renewable energy sources in Serbia has mentioned. Then, the significance and the need for education in this perspective area has affected. As a good example, the positive experiences from Germany are presented. Finally, some facts and possibilities of economic, cultural and social prosperity, which would derive from investing and education in the domestic renewable energy sources, are presented.

Key words: renewable energy sources, investing, education, economy development.

*Dejan Zrilic**

MARKETINŠKE AKTIVNOSTI U FUNKCIJI ODRŽIVOOG RAZVOJA RURALNOG TURIZMA

Rezime

Razvojem turizma u ruralnim, perifernim i manje razvijenim regionima stvaraju se uslovi za ekonomski razvoj ovih oblasti i za otvaranje novih radnih mesta. Odživi razvoj ruralnog turizma podrazumeva primenu adekvatnih marketinških aktivnosti koje se odnose na pozicioniranje, promociju, stvaranje kvalitetnih proizvoda i razvijanje organizacija koje bi upravljale razvojem ovog oblika turizma.

Ključne reči: marketing, ruralni turizam, održivi razvoj.

Uvod

Turizam u ruralnim, perifernim i manje razvijenim regionima treba posmatrati kao važan segment ekonomskog razvoja ovih oblasti. Ruralni turizam predstavlja osnovu za obnovu napuštenih ruralnih oblasti i obezbeđuje njihovu održivost u budućnosti kroz očuvanje prirode, resursa i kroz stvaranje mogućnosti za otvaranje novih radnih mesta. Ovaj oblik turizama često obezbeđuje podsticaj za razvoj infrastrukture, koja onda pokreće niz drugih ekonomskih aktivnosti u ruralnim oblastima. Sama arhitektonska i infrastruktorna obnova nije dovoljna za ostvarivanje konkurenčke prednosti na međunarodnom tržištu. Potrebno je preduzeti niz marketinških aktivnosti kako bi se kreirali posebni paketi doživljaja iz ruralnih područja koji bi predstavljali osnovu za privlačenje potencijalnih turista.

Pozicioniranje i diferenciranje ruralnog turizma

Pozicioniranje podrazumeva snažnu podršku za razvoj ruralnog turizma koja se ogleda u unapređenju kvaliteta, edukaciji kao i kroz jake operativne marketinške inicijative.

*

Diplomirani ekonomista-master, Privredna komora Beograda, Udruženje ugostiteljstva i turizma

Prema Porteru "Strategija diferencijacije" je orjentisana na ostvarenje profita putem konkurentne prednosti na osnovu jedinstvenosti u nečemu što je od posebne vrednosti za potrošače.¹

Glavnu sponu između turističke ponude i turističke tražnje predstavlja turistički proizvod kao najvažniji deo turističkog sistema, odnosno centralni instrument marketing miksa, jer tek sa njegovim pozicioniranjem na adekvatan način ostali instrumenti marketing miksa (cena , promocija i distribucija – kanali prodaje) mogu da dođu do izražaja. Da bi predstavljali deo tržišne ponude, turistički proizvod mora da sadrži sve elemente kvaliteta, konkurentske diferencijacije i pozicioniranja.²

Pozicioniranje proizvoda i određivanje njegovog kvaliteta više se ni u kom slučaju neće moći bazirati na intuitivnom osećanju događanja na strani turističke tražnje, već upravo zbog turbulentnih primena u okruženju podrazumevaće brži razvoj novih informacionih sistema koji se baziraju na kompjuterskoj tehnologiji i predstavljaju „conditio sine qua non“ u savremenom poslovanju na turističkom tržištu (a posebno i Databased marketing-a) u građenju marketing odnosa.³

Razvijanje holističkog iskustva ruralnog turizma

Suštinu strategije ruralnog turizma predstavlja holistički pristup ruralnom iskustvu kroz aktivnosti i smeštaj. Razvijanje holističkog iskustva ruralnog turizma podrazumeva uključivanje skupa iskustava koje je turista stekao koroz ruralne aktivnosti i ruralni smeštaj (slika 1).



Slika 1. Iskustvo ruralnog turizma

Izvor : Preuzeto iz prezentacije „Nacionalni Workshop - Spanish MDG Achievement Fund Joint Program Sustainable Tourism of Rural Development”, Privredna komora Beograda, 1. decembar 2010.god, str. 25

1

Milisavljević M., Osnovi strategijskog menadžmenta, Ekonomski fakultet, Beograd, 1997. str. 269.

2

Kotler P., Bowen J., Makens J., Marketing for Hospitality and Tourism , London, Prentice Hall International, 1999, str. 281.

3

Bakić O., Marketing u turizmu, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010. str. 218.

- Razvoj iskustva u ruralnom turizmu sastavljen je od razvoja i integracije ruralnih aktivnosti i ruralnog smeštaja
- Razvoj izgrađenih objekata će dopuniti i ojačati atraktivnostukupne ponude ruralnih aktivnosti
- Ruralni smeštaj treba da bude razvijen u cilju daljeg jačanja i razvoja ponude ruralnog turizma⁴

Ruralnih turističkih proizvod treba da se razvija u smeru koji uključuje proizvode drugih delatnosti koje se oslanjaju na ruralni turizam. Specifični proizvodi imaju cilj da omoguće ostvarivanje više šansi za razvoj ruralnog turizma kao dela turističkog portfolija Srbije kroz:⁵

- Poboljšanje prirodnih i kulturnih resursa i kreiranje uslova u kojima oni mogu da se pretvore u proizvod ruralnog turizma za posetioce i turiste
- Povećanje svesti i značaja prirodnih i kulturnih resursa na lokalnom nivou
- Stvaranje novih šansi za razvoj proizvoda zasnovanih na prirodi, kao i kulturnih, sportskih i avanturističkih, porodičnih, zdravstvenih, turing, kruzing, MICE i dr. pomenutih proizvoda u različitim klasterima Srbije

Ruralni smeštaj treba da bude razvijen u cilju daljeg jačanja i razvoja ponude ruralnog turizma. Strategija ruralnog smeštaja je usmerena na sledeće aktivnosti u cilju povećanja standarda i stimulacije tražnje:⁶

- Fokusirati se na standardizaciju ruralnog smeštaja i na garantovanje nivoa kvaliteta.
- Razvijati ponudu ruralnog smeštaja tako da bude sastavni deo ukupnog iskustva ruralnog turizma kao način na koji se diferencira ruralni turizam Srbije.
- Nadograditi postojeću i tipičnu ponudu ruralnog smeštaja u Srbiji koji imaju suštinski srpski karakter (salaš, vajati brvnare).
- Unaprediti različitost tipova smeštaja kako bi se dobila raznolikost pogledu na međunarodna tržišta, ali i stvoriti nove i inovirane tipove smeštaja.

⁴

Preuzeto iz prezentacije "Nacionalni Workshop - Spanish MDG Achievement Fund Joint Program Sustainable Tourism of Rural Development", Privredna komora Beograda, 1. decembar 2010. god, str. 25.

⁵

Preuzeto iz prezentacije "Nacionalni Workshop - Spanish MDG Achievement Fund Joint Program Sustainable Tourism of Rural Development", Privredna komora Beograda, 1. decembar 2010. god, str. 26.

⁶

Isto , str. 32.

- Fokusirati se na posebne tipove smeštaja koji su veoma bitni u razvoju ruralnog turizma, kao što su smeštaj u seoskim domaćinstvima i na farmama.

Promocija i komercijalizacija ruralnog turizma

Razvijanjem integrisanog operativnog marketing plana koji podržava promociju i komercijalizaciju ruralnog turizma omogućiće turistima da stvore svoje lično iskustvo ruralnog turizma.⁷

Promocijom se, u stvari, nastoji preneti pozitivni imidž proizvoda na turističku traznju.⁸ Agresivna online marketing kampanja podrazumeva web-sajt koji omogućava kreiranje sopstvenog putovanja u ruralna područja. Ova kampanja takođe podrazumeva online booking. Ključnu ulogu u stvaranju i komercijalizaciji iskustva u ruralnom turizmu ima Web – sajt i treba mu dati visok prioritet. On treba da promoviše iskustva ruralnog turizma kao glavnu motivaciju posetilaca glavnog portala. Web-sajt treba da omogući turistima i posetiocima da na praktičan i jednostavan način kreiraju svoje putovanje primenom različitih alatki (slika 2).

Iz slike br. 2 se jasno vidi da će struktura jasno definisati pod-portale, portale koji će usmeravati turiste na osnovu njihove primarne i sekundarne motivacije.

Primarna motivacija je kada turista posećuje turističku destinaciju isključivo zbog ruralnog turizma dok je sekundarna motivacija kada turista odlazi na određenu destinaciju sa drugim primarnim motivom, a sadržaj ruralnog turizma ima sekundarni značaj.

Ipak, pored svih prednosti koji nudi Internet, posebnu pažnju treba posvetiti njegovom uticaju na proces donošenja odluka potrošača. Mnogi su spremni da plate luksuznu uslugu ili poseban turistički doživljaj, a u isto vreme proveravaju Web ne bi li pronašli najpovoljniju ponudu smeštaja ili avio karata.⁹

7

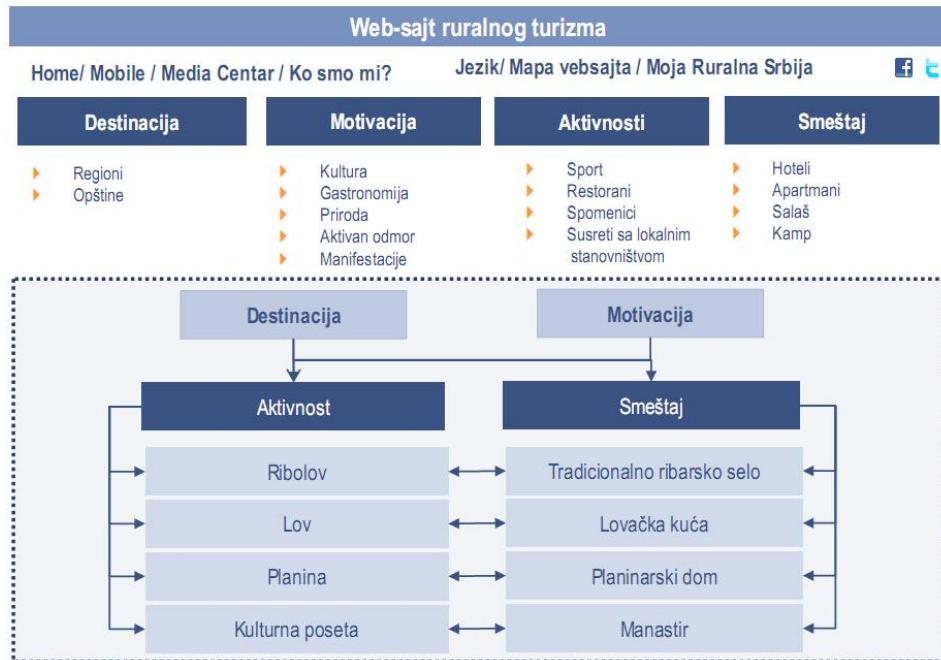
Isto, str. 37.

8

David Weaver, Laura Lawton, *Tourism Management*, John Wiley and Sons, Australia, 2002, str. 226.

9

Buhalis D., Costa C., *Tourism Business Frontiers – Consumers, Products and Industry*, Elsevier Butterworth – Heinemann, Great Britain, 2006, str. 9.

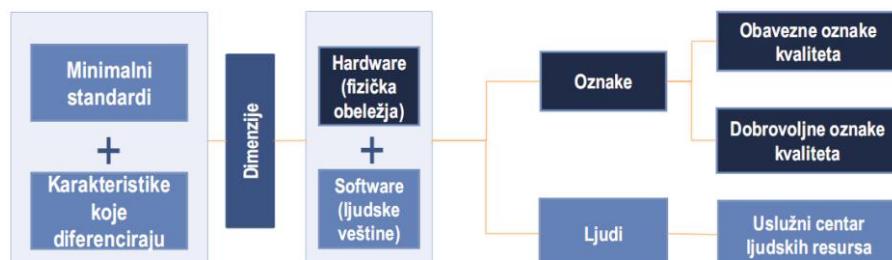


Slika 2. Web-sajt ruralnog turizma

Izvor: Preuzeto iz prezentacije "Nacionalni Workshop - Spanish MDG Achievement Fund Joint Program Sustainable Tourism of Rural Development", Privredna komora Beograda, 1. decembar 2010. god, str. 39.

Rad na stvaranju kvaliteta za proizvode i usluge

Rad na stvaranju kvaliteta podrazumeva utvrđivanje minimalnih standarda kvaliteta kao i razvijanje garancije kvaliteta kroz ceo lanac vrednosti ruralnog turizma (slika 3).



Slika 3. Lanac vrednosti ruralnog turizma

Izvor : Preuzeto iz prezentacije „Nacionalni Workshop - Spanish MDG Achievement Fund Joint Program Sustainable Tourism of Rural Development”, Privredna komora Beograda,

Kako je ljudski faktor od presudnog zančaja za stvaranje kvaliteta neophodno je njegovo uključivanje u proces kroz razvoj Uslužnih centara.

Neizostavni deo ovog lanca su i oznake koje mogu biti obavezne i dobrovoljne. Oznake su važne jer promovišu i doprinose formiranju brenda ruralnih domaćinstava.

„Uslužni centar ljudskih resursa povezuje zahteve lokalnog stanovništva za stvaranjem malih i srednjih preduzeća (MSE) i kreiranje ponude koja uzima u obzir propuste koji postoje u sektoru ruralnog turizma.

Uslužni centar ljudskih resursa će biti centar u ciljnog regionu koji će obezbeđivati znanje, resurse i podršku neophodne za razvoj ljudskih kapacita. Takođe, ojačaće lokalne zajednice da se uključuju i ostvaruju koristi od ruralnog turizma”.¹⁰

Faktori koji utiču na kreiranje cena u ruralnom turizmu

Cena predstavlja vrednost turističkih proizvoda i usluga na tržištu izražena u novcu. Broj prodatih proizvoda i realizovanih usluga na tržištu u određeno vreme direktno zavisi od cene sa kojom se nastupa na tržištu. Promena cena na tržištu utiče na prihod, prodaju i troškove, a preko njih i na dobit.

„Da bi mogla da se vodi adekvatna politika cena neophodno je, očigledno, raspolaganje brojnim informacijama o delovanju raznovrsnih faktora. Teorijski broj ovih faktora je neograničen. Ujedno, reč je o faktorima koji su u najvećem broju slučajeva kompleksni i dinamični. Međutim, u faktore koji predstavljaju osnovu za analizu kod svakog preduzeća, pa tako i preduzeća iz oblasti turističke privrede ubrajaju se: troškovi, tražnja, konkurenčija, mere ekonomске politike i sl. Reč je, naime, o faktorima interne i eksterne prirode sa stanovišta mogućnosti uticaja preduzeća”.¹¹

Interni faktori koji utiču na kreiranje cena turističkih proizvoda i usluga su:¹² a) troškovi proizvodnje, b) faze životnog ciklusa proizvoda / usluga - je

10

Preuzeto iz prezentacije „Nacionalni Workshop - Spanish MDG Achievement Fund Joint Program Sustainable Tourism of Rural Development”, Privredna komora Beograda, 1. decembar 2010.god, str.36

11

Bakić O., Marketing u turizmu, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010. str. 157.

12

Education and Culture Leonardo da Vinci , Project Agreement no 2004 EL/04/B/F/PP-148258, Title: "Alternative forms of occupation and continuous educational training in Agriculture", Module : Rural tourism marketing ; Center for Rural Assistance Timisoara- Romania , str. 16.

faktor koji se mora uzeti u obzir, jer se obično u uvodnoj fazi koristi relativno visoka cena, u fazi rasta umerena, dok u fazi zrelosti cena počinje da se smanjuje, kao i u fazi opadanja, c) distribucionia strategija - utiče na cenu sticanjem pristupa distribucionim kanalima, d) promotivna strategija - povezana je sa cennom, koja postaje promotivni instrument, e) unutrašnja organizacija - dizajnira odgovornosti u oblasti rešavanja i kontrole cena u zavisnosti od organizacione strukture kompanije.

Eksterni faktori koji utiču na kreiranje cena turističkih proizvoda i usluga su:¹³ a) tražnja za turističkim proizvodima i uslugama, kvantifikovani u broju turista koje privlače seoski turistički proizvodi i usluge u određenom vremenskom periodu. Obično između cene seoskih turističkih proizvoda i usluga i tržišne tražnje je obrnuto proporcionalni odnos, b) konkurenca koja otkriva strukturu lokalnog, regionalnog ili nacionalnog ruralnog turističkog tržišta na kojima lokalna domaćinstva nude svoje turističke usluge i proizvode. Što se tiče tržišta konkurenčiji je važno da prepozna stvarnu konkurenčiju da bi mogli da prilagode strategiju cena proizvoda i usluga koje nude, c) snabdevanje ruralnim proizvodima i uslugama zavisi od kapaciteta proizvodnih kompanija. Na ovaj način, turistički dobavljač mora da bira između dva ekstrema: visoke cene sa malom ponudom ili veće ponude sa manjom cennom, d) drugi društveno-ekonomski faktori kao što su: ekomska konjunktura, faza privrednog ciklusa, socijalna zaštita potrošača itd.

Zaključak

Održivi razvoj turizma u ruralnim, perifernim i manje razvijenim regionima nije moguć bez primene marketinških aktivnosti koje su usmerene ka postojećoj i budućoj tražnji. Marketinške aktivnosti utiču na poslovnu politiku malih i srednjih preduzeća koje čine okosnicu ekonomije ruralnih oblasti u cilju privlačenja potencijalnih turista i ostvarivanja dobiti. Uz uvažavanje interesa lokalne samouprave i malih i srednjih preduzeća čija se delatnost oslanja na turizam, marketinškim aktivnostima stvaramo osnovu za održivi razvoj ruralnog turizma.

13

Isto, str. 16.

Literatura

- Bakić O., Marketing u turizmu, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2010.
- Buhalis D., Costa C., Tourism Business Frontiers – Consumers, Products and Industry, Elsevier Butterworth – Heinemann, Great Britain, 2006.
- David Weaver, Laura Lawtan, Tourism Management, John Wiley and Sons, Australia, 2002.
- Education and Culture Leonardo da Vinci , Project Agreement n § 2004 EL/04/B/F/PP-148258, Title: "Alternative forms of occupation and continuous educational training in Agriculture" , Module : Rural tourism marketing ; Center for Rural Assistance Timisoara- Romania.
- Kotler P., Bowen J., Makens J., Marketing for Hospitality and Tourism , London, Prentice Hall International, 1999.
- Milisavljević M., Osnovi strategijskog menadžmenta, Ekonomski fakultet, Beograd, 1997.
- Nacionalni Workshop - Spanish MDG Achievement Fund Joint Program Sustainable Tourism of Rural Development ”, Privredna komora Beograda, 1. decembar 2010.

MARKETING ACTIVITIES IN FUNCTION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF RURAL TOURISM

Abstract

The development of tourism in rural, peripheral and less developed regions will create conditions for the economic development of these areas and the creation of new jobs. Response of rural tourism development involves the use of appropriate marketing activities related to positioning, promotion, creation of quality products and developing an organization to manage the development of this form of tourism.

Keywords: marketing, rural tourism, sustainable development.

*Mr Boris Jevtić**

*Mr Dragomir Mladenović***

*Dušan Cukić****

POSLOVNE FUNKCIJE PREDUZEĆA U DIGITALNO DOBA

Rezime

Digitalne tehnologije nastavljaju da snažno deluju na tržište, stvarajući nesrazmerne profitne mogućnosti za preduzeća koja se pripremaju i oseposobe za reorganizaciju i promene oko njih. Predmet ovog rada je analitički pristup primeni moguće digitalne strategije kroz funkcije savremenog preduzeća, kako bi ono opstalo i generisalo konkurentske vrednosti na tržištu, koristeći kontinuirano unapređenje svog biznis modela.

Ključne reči: digitalno doba, platforma novih tehnologija, menadžerska kontorlana tabla

Uvod

Nekoliko studija OECD-a o uticaju IKT-a na makroekonomskom nivou upozorava da ulaganja u nove tehnologije, posebno u informaciono komunikacione doprinose rastu zemalja OECD-a. IKT-e su jedne od glavnih izvora ekonomskih i društvenih promena u poslednjih nekoliko godina, iako su prema statističkim pokazateljima još uvek u fazi razvoja. Tako su investicije u IKT-e u periodu , 1995-2003. godine, (OECD , 2010a)¹, bile između 0,3 i 0,9 procentna rasta BDP-a po glavi stanovnika u: Švedskoj, Danskoj, Australiji, SAD-u i Velikoj Britaniji. Procenjuje se da je doprinos IKT-a ekonomskom rastu oko 0,5 *

* Računarski fakultet Beograd, doktorske studije, boris.jevtic10@gmail.com

** Srpske železnice, Beograd, dragomir.mladjenovic@srbraill.rs

1 UNOPS, Prokuplje, dusanc@unops.org

OECD (2010a), Recommendation of the Council on Information and Communication Technologies and the Environment, C(2010)61, 8 April, OECD, Paris.

procentnih poena rasta proizvodnje u Evropi koja se direktno može pripisati IKT-a. Procenat investicija u IKT-e čini 2,4 odsto drušvenog proizvoda Evropske unije, [OECD, 2011h]². Sveobuhvatno informatičko društvo u kojem se digitalni jaz nalazi u programima svih svetskih razvojnih institucija sa predlogom načina za njegovo premoščavanje, Milenijumskim razvojnim ciljevima, predmet je i strateških ciljeva razvoja i dnevnih ciljeva poslovne i socijalne politike. Digitalizacija je ogromna, automatska, nevidljiva sila koja čini najveću promenu od industrijske revolucije do danas. Softverske platforme opšte namene su tehnologije koje su započele da ostavljaju svoj ekonomski trag još 1970.tih godina. Ovi "nevidljivi motori" izrodili su mnoge velike industrije, neke i direktno, kao što su, smart mobilni telefoni. Redefinisanje pristupa Internetu rezultiralo je sa više od 6 milijardi konekcija u svetu i oko 1,3 miliarde dolara godišnjeg prihoda.

Nastojanje da se unapredi međunarodna koordinacija ukuljučuje i razumevanje mnogih izazova, prvenstveno sledećih:

- Izrade Internet pristupa dostupnog svima i svuda,
- Promocije Internet baza inovacija, konkurencije i korisnika,
- Obezbeđivanja važne informacione infrastrukture i reagovanja na nove pretnje,
- Obezbeđenja zaštite ličnih podataka, poštovanja intelektualne svojine ,
- Stvaranja prijateljskog ambijenta za Internet okruženje koje pruža zaštitu pojedincima, posebno maloletnicima i drugim ugroženim grupama i promovisanja bezbednog i odgovornog korišćenja Interneta,
- Oblikovanja politike za budućnost Internet ekonomije,
- Stvaranja podsticajnog ambijenta za uaganja u infrastrukturu, više nivoje povezivanja i inovativne usluge i aplikacije.

Pametni poslovni modeli koji nastaju kada se tehnologija kombinuje sa ekstremnim tržišnim uslovima kao što su: zahtevi kupaca za veoma niskim cennama, loša infrastruktura, težak pristup dobavljačima i talentima, tehnološki-omogućene inovacije procesa, proizvoda i tržišta, unapređuju ukupne sposobnosti preduzeća i opstanak na tržištu.

Pristup digitalnoj mreži je preduslov za korišćenje Interneta. Za to su posebno važne prateće aktivnosti kao što su: podizanje svesti i želje zaposlenih i menadžmenta malih i srednjih preduzeća, /u daljem tekstu MSP/ da koriste Internet koje nisu dovoljno brze u odnosu na suviše brze promene novih modela kommuniciranja putem informacionih komunikacionih preko virtualizacije i

²

OECD (2011h), "ICT Investments and Productivity: Measuring the Contribution of ICTs to Growth", DSTI/ICCP/IIS(2010)9, OECD, Paris

klaud kompjuter tehnologije. Formiranje jedinstvenog tržišta Evrope i zaoštravanje konkurenčije doprinelo je boljem razumevanju preduzeća da imaju više koristi od ekonomije obima u širem regionalnom i evropskom tržištu, što jača i njihovu spremnost da razviju strategije primene IKT-a na unutrašnjem tržištu i sponjnom tržuštu, posebno elektronske trgovine.

Teorijski okvir

Definicija digitalnog preduzeća. Pojam digitalne firme, kao koncepta, u brojnim knjigama o Menadžmentu informacionih sistema (Laudon, Kenneth C, and Jane P Laudon, 2009)³ upućuje na nov tip organizacije koja deluje drugačije od tradicionalnog i upravlja biznisom kao rezultatom šireg uvažavanja promena u tehnologijama i globalnom tržištu. Ove firme stavlјaju poseban naglasak na digitalizaciju poslovnih procesa i usluga kroz sofisticirane tehnologije i informacione sisteme, koji stvaraju šanse za ove firme da decentralizuju operacije, ubrzaju tržišne odgovore, ojačaju veze sa potrošačima i povećaju efikasnost svih svojih poslovnih funkcija.

Uvođenje novih tehnologija omogućava peduzećima da menjaju obim svog poslovanja, nude nove proizvode i usluge, a ulaganja u nove proizvodne tehnologije, primenu kompjuterskih aplikacija, automatizaciju, dalje olakšavaju jeftiniju proizvodnju, veću produktivnost i rast. Za širenje novih tehnologija u preduzeća je neophodno vreme. (Griliches, 1957; Mansfield, 1968; Stoneman, 2002). Bez obzira na prirodu novih tehnologija, one mogu da proizvedu ekonomski koristi po sposbnosti firme, rast i razvoj, samo ako su prihvaciene, korišćene u preduzeću. Primena novih tehnologija u nekom preduzeću često je praćena unutrašnjim razvojem drugih preduzeća, uključujući i prihvatanje različitih kompletnetarnih tehnologija, modifikacija organizacije i promena u proizvodima i uslugama, cenama, kvalitetu, i odnosima sa dobavljačima, (Schumpeter, 1934; Milgrom and Roberts, 1990; Milgrom, Qian, and Roberts, 1991). Često, nove rastuće tehnologije nisu nezavisne od drugih tehnologija i razvojnih trendova, mnoge pripadaju određenoj tehnološkoj paradigm, (Dosi, 1982), koja nudi rešenja određenih realnih problema zasnovanih na definisanim materijalnim tehnologijama. Primer su na Internetu zasnovane tehnologije elektronskog poslovanja koje nude rešenja za optimizaciju razmene komercijalno važnih informacija, vezanih za komunikaciju kroz kompjuterske mreže.

3

Laudon, Kenneth C, and Jane P Laudon (2009). *Management Information Systems Managing The Digital Firm*.

Ove tehnologije elektornskog poslovanja spadaju pod istu tehnološku paradigm i odnose se na realne probleme, pružanje traženih informacija raspoloživih pravovremenu, na pravom mestu kao preduslov optimizacije radnih dokova i odluka, a zasnovane su i na istim materijalnim tehnologijama (TCP/IP computer networks).

Tehnološka međuzavisnost u digitalizaciji poslovanja utiče na sistemske efekte usvajanja, odlučivanja firmi, tako da ovaj zbirni uticaj na performance preduzeća u digitalno doba, treba posmatrati i kao stratešku šansu konkurentosti, umesto da se koncentrisanja na usvajanje pojedinačne tehnologije koja nije kompatibilna drugih tehnologijama, i onima koje su proširene u drugim preuzećima, (Colombo and Mosconi (1995), Stoneman and Kwon (1994) and Stoneman and Toivanen (1997).

Prednosti digitalnog preduzeća

Kroz digitalne mreže i informacione sisteme, digitalno preduzeće može da pruža svoje usluge i realizuje svoje funkcije kontinuirano efikasnije. Digitalizacijom poslovnih procesa stvara se vrlo dinamičan informacioni sistem koji dalje utiče i na produktivnost menadžmenta neke organizacije preko: vremenskog kontinuiteta poslovanja, ("Time Shifting"), poslovanja na globalnom tržištu, ("Space Shifting"), boljeg usaglašavanja poslovanja ya tržišnim potrebama, stvaranja vrednosti iy tehnoloških ulaganja, unapređenja upravljanja zalihami i lancem vrednosti, upravljanja odnosima sa kupcima i unapređenjem ukupne produktivnosti firme.

Tehnologija i informacioni sistemi imaju odlučujuće uloge u digitalnom preduzeću jer pružaju tehnološki vođene sposobnosti koje treba da unaprede poslovne performanse, je rim na priemr, omogućavaju da povežu i integriru lance snabdevanja na vreme sa visokom usaglašenošću sa uslovima tržišta. ovome najbolje služe takozvani, pravovremeni sistemi poslovne inteligencije, (RTBI)⁴, kao platforma za strateško odlučivanje u preduzeću jer omogućava analizu operativnih događaja u momentu dešavanja i usko je povezana sa upravljanjem rizikom, tako da unapređuje i produktivnost i sposobnosti firme.

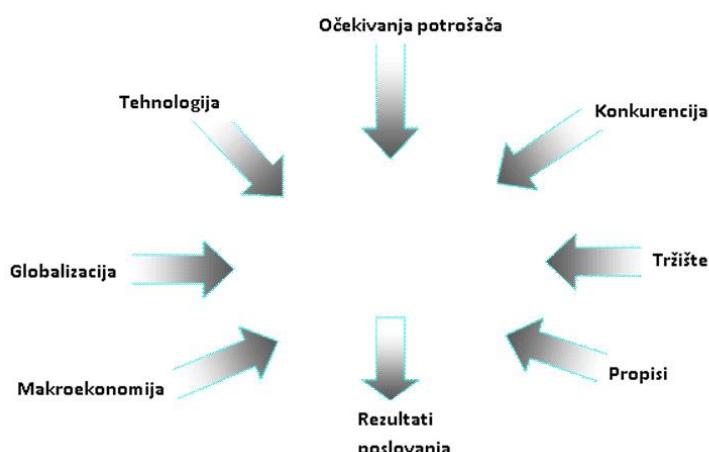
Glavni informacioni sistemi preduzeća koji mogu da pozitivno utiču na performance i produktivnost su takođe: Sistem planiranja resursa, (ERP), skra-

4

Wikipedia "Real-time business intelligence," Wikipedia, The Free Encyclopedia, http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Real-time_business_intelligence&oldid=477684307

čuje vreme naplate, Odnosi sa potrošačima, (CRM), kojima se upravlja platformama digitalnih firmi u cilju povezivanja svih međuzavisnosti i orijentacijom poslovnih procesa ka potrošačima, Upravljanje lancima snabdevanja, (SCM), koje ima bitan uticaj na produktivnost. Ovi sistemi se sve češće posmatraju ka prošireni sistemi preduzeća zbog koristi koje donose organizaciji. Ovome valja ridružiti i druge delove digitalizacije poslovanja kroz sisteme: Sistem upravljanja znanjem, (KMS), upravljanje zadacima, (ECM), ekspertski sistemi, softveri kao usluge, (SaaS), i drugo.

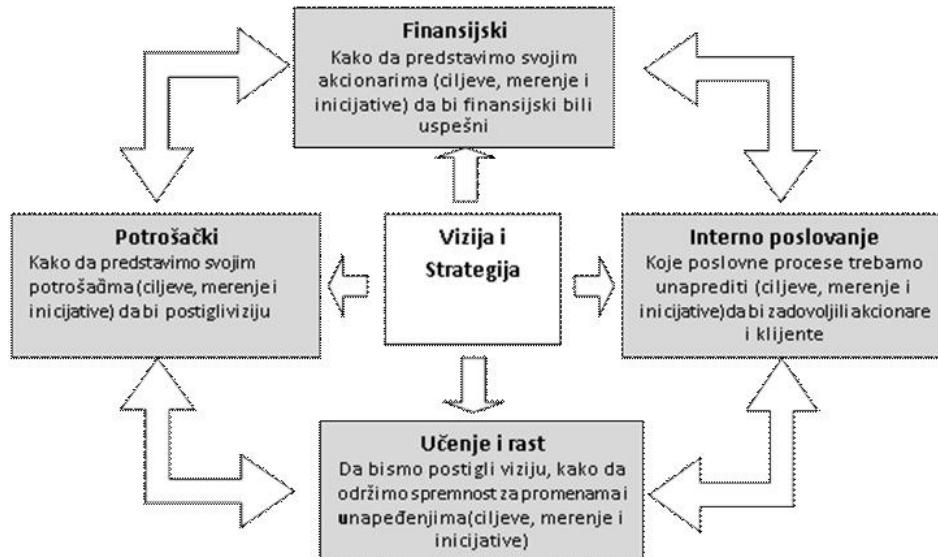
Ciljevi takmičenja preduzeća u digitalno doba upućuju na potrebu osmišljavanja komandne table preduzeća, kako bi menadžment mogao da vodi preduzeće uvažavajući izazove konkurenčnosti prikazane u grafikonu 1:



Grafikon 1: Izazovi digitalnog doba

Da bi preduzeće postlao uspešno u digitalno doba, pored usvajanja novih tehnologija i informacionih sistema neophodno je da stvara i održava: visok nivo inovacija proizvoda, usluga, poslovnih procesa i modela, blizak odnos sa kupcima kroz akviziciju potrošača, monetizaciju i zadržavanje, visok nivo poslovne izvrsnosti i produktivnosti kroz svoje peracije, spremnosti da sagleda pretnje i konkurenčne šanse, razvija želju za stalnim povećanjem nivoa informacionih tehnologija u svom poslovanju.

Poslovne izazove peduezća sve više shvataju sile od koncentrisanosti samo na finansijske pokazatelje konkurenčnosti, profit, prodaju, već i one koji su teže merljivi, poput upravljanja poslovanjem iz sire perspective, ulaganja u alate i tehnologije kontrole sposobnosti preduzeća, neku vrstu kontrolne table menadžmenta.



Grafikon 2: Kontrolna tabla menadžmenta za merenje performansi

područje uticaja	Indikatori poslovanja	Unapređenja poslovanja u	Inovacije poslovanja
poslovi	Prihodi Zadovoljstvo potrošača Profitabilnost Osobine proizvoda-usluga	Profitabilnosti prihoda Zadovoljstvu potrošača Osobinama proizvoda-usluga	Novi prihodi Novi sastav proizvoda Nove poslovne sposobnosti Merljive inovacije procesa
poslovni procesi	Celokupan poslovni proces, s sposobnosti, troškovi, produktivnost sredstava, efikasnost	Unapređenje Poslovnih procesa Unapređenja celokupnog poslovnog procesa u troškovima, s sposobnostima, produktivnosti sredstava,	Inovacije Poslovnih procesa Podugovaranje Akvizicija, integracija Partnerstvo Merljive inovacije procesa
IT	Karakteristike/performanse operacija Raspodjeljivost, uporedivost cena, tredovi, zadovoljstvo korisnika kvalitet informacija	Performanse projekta U roku U okviru budžeta Pravog obima Zadovoljstvo korisnika	Tehničke inovacije Karakteristike unapređenja platforme Merljive inovacije procesa Sertifikacija obuke zaposlenih
operacije		projekti	inovacije
područje performansi			

Grafikon 3: Kontrolna table menadžmenta za merenje uticaj digitalizacije

Uloga menadžmenta digitalne firme bi bila prvenstveno u razvoju komandne table, da stalno vrednuje stvarne doprinose tehnoloških i informativnih funkcija digitalnim uštedama firme, da usvaja nove tehnološke alate, modernizuje procese, proširuje dostupne podatke za vođenje analiza i odlučivanje o operacijama, kupcima, zalihamama. Stepen digitalizacije preduzeća preko tehnologija koje usvaja utiče i na vrstu proizvoda i usluga koju ona mogu da proizvode i kakve rezultate mogu da postignu na tržištu.

Najnoviji trendovi 2012. mogu da se grupišu u dve kategorije:

- Diskruptori su tehnologije koje mogu da stvaraju pozitiva unapređenja u sposobnostima informatičkih tehnologija, a tu spadaju: socijalni biznis, igre, mobinost preduzeća, jačanje korisnika i hiper hibridne kladu tehnologije,
- Pomagači su tehnologije u koje top menadžment već ulaže vreme i napore, ali zbog razvoja novih se ne nastavlja ulaganje. Ove tehnologije su pre razvojne, manje revolucionarne, njihov potencijal leži u prožimanju biznisa i tehnologije: Vađžni podaci, geoprostorna vizuelizacija, digitalni identiteti, merene inovacije, arhitektura od spolja prema unutrašnjim osobinama preduzeća.

Svaki od ovih trendova su danas važni obzirom na mogućnosti uticaja, gde preduzeća orijentisana prema budućim izazovima nastoje da razviju strategije u svakom polju delovanja, čak ako je potrebno da za to utroše i neko buduće vreme. Digitalni faktori treba da se kriste u svrhu prednosti.

Značaj širenja digitalizacije preduzeća

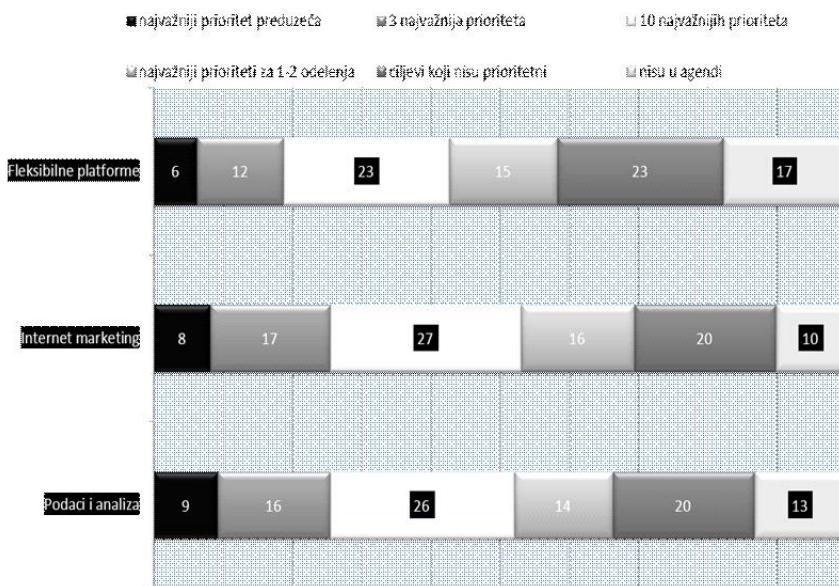
Socijalna dimenzija IKT-a je takva, da se upotreba i uticaj ovih tehnologija proširuje i van ekonomskog domena. Prednosti nisu samo ekonomske, jer digitalizacija ima i svoje društvene i političke uticaje. Digitalizacija nudi podsticaje ekonomskom rastu, tako da one zemalje u poodmakloj fazi digitalizacije dobijaju i do 20 odsto više u ekonomskim koristima, od onih u početnoj fazi. Digitalizacija takođe ima dokazan uticaj na smanjenje nezaposlenosti, poboljšanje kvaliteta života i povećanje pristupa građana javnim uslugama, vladama - na njihov transparentniji i efikasniji rad, na obrazovni sistem, osavremenjavanje metoda i kvaliteta učenja na daljinu, virutelnog učenja. To je zato što su opšte namene IKT-a širokog spektra i velikih mogućnosti za svakodnevne aktivnosti korisnika. Fenomen takozvane digitalne podele, koji proizilazi iz nejednakog pristupa novoj tehnologiji, veoma je važan aspekt socijalne dimenzije. Ukiljučenje socijalnog (isključivanje, kohezije), društveno-ekonomske (digitalni jaz),

političke (e-demokratija), kulturne i širih dimenzija IKT-a, sve više je predmet izučavanja i traženja načina za prevazičaženje postojećih razlika između preduzeća, javnog sektora i društva u celini.

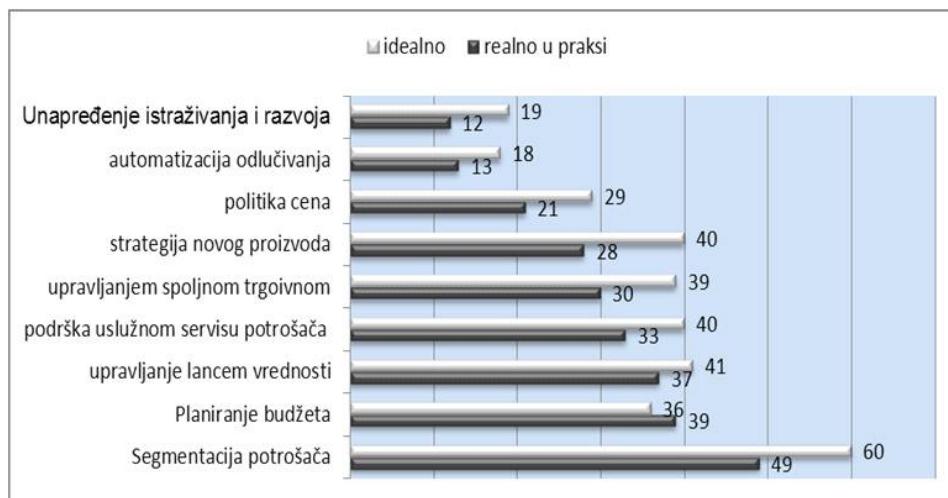
IKT-e pružaju otvorenu platformu, decentralizovanu za komunikaciju, saradnju, inovacije, poboljšanje produktivnosti i ekonomski rast. Informacione i komunikacione tehnologije promovišu mogućnost bliže integracije u globalnu ekonomiju i interakcije koje povećavaju opštu dobrobit. Kako su usluge koje podržavaju IKT-e postale sveprisutne i neophodne u svakodnevnom životu i ekonomiji, govori se o digitalnom dobu internet ekonomije. Kapacitet privrede, da iskoristi prilike i upozna se sa izazovima u širokom spektru oblasti - okruženju, obrazovanju, zdravstvu, demografiji, podrazumeva korišćenje informaciono-komunikacionih tehnologija, povezivanje sa IT baziranim mrežama na Internetu. Pošto Internet može da deluje i kao katalizator za dalje unapređivanje ciljeva razvoja kroz politike koje olakšavaju konvergenciju, njegovim korišćenjem se stimuliše i kreativnost, jača samopouzdanje i proširuju mogućnosti za globalni ekonomski, socijalni i kulturni razvoj.

Širenje IKT-a je od fundamentalnog značaja. Ove tehnologije sada pržimaju širok i sve veći niz aktivnosti u privrednom životu. IKT-e se mogu videći i kao inovacija po sebi, jer zbog opšteg karaktera inovacija utiču na širenje i postizanje daljih inovacija u drugim sektorima i oblastima. IK tehnologije se primenjuju za izgradnju e-uprave i unapređenje modela e-trgovine, e-učenja i on-line medicinskih usluga, kao i drugih veb-baziranih inteligentnih usluga. Direktna korelacije je izraženija između dostupnosti širokopojasnog povezivanja malih i srednjih preduzeća, sposobnosti da se uspešno transformišu kroz korišćenje IKT-a, da se proširi domet i uticaj tehnologija kroz širi pristup Internetu, dostupnost, kao i svest o potrebi učenja i implemntaciji ovih tehnologija u dnevno poslovanje preduzeća.

Nekoliko studija na nivou industrije- koje su intenzivni korisnici IKT-a upućuju na to, da su performanse sektora čija preduzeća su intenzivni korisnici IKT-a znatno unapređene tokom vremena. Empirijske studije sugerisu i da IKT-e pre svega koriste preduzećima u kojima su poboljšane IKT-e veštine zaposlenih, koji su i uveli organizacione promene. Ovo je važno za postizanje takozvanih „ko-inovacija“, kroz sopstveno eksperimentisanje i dalju inventivnost preduzeća. Svet je danas preplavljen podacima iz više izvora, iz korporativnih baza podataka, senzorskih mreža, sa Interneta, a taj trend je u porastu. Novi sistemi baza podataka koriste memorijske tehnologije koje mogu brzo da izvrše fleksibilne analize u realnom vremenu i olakšaju donošenje odluka za top menadžere i druge korisnice. U narednom grafikonu se prikazuju strateški prioriteti digitalnog poslovanja preduzeća u EU, [McKinsey Global Institute (2011), OECD (2012) OECD: SME Policy Index: Western Balkans Progress in the Implementation of the Small Business Act].



Grafikon 4: Strateški prioriteti digitalnog poslovanja preduzeća Evropske unije 2011.
Izvor: ICT database and Eurostat, Community survey on ICT usage and e-Commerce in enterprises, OECD, March 2011./ UN Obrazovanje, UNESCO, 2011



Grafikon 5: Realno i idealno korišćenje digitalnih alata i podataka u cilju unapređenja opštih sposobnosti preduzeća, EU, 2011.
Izvor: [ICT database and Eurostat, Community survey on ICT usage and e-Commerce in enterprises, OECD, March 2011./ UN Obrazovanje, UNESCO, 2011]

U prethodnom grafikonu se prikazuje realna upotreba IK tehnologija u preduzećima u Evropskoj uniji, kao i procenjena potrebna upotreba.

Digitalne platforme razvoja preduzeća, primer Balkana

U okviru Svetskog izveštaja o razvoju informaciono komunikacionih tehnologija, koji je za 2012.godinu izradio Svetski ekonomski forum, obuhvaćene su 143 privrede zemalja sa podacima za svaku od 53 promenljive komponente razvoja informaciono komunikacionih tehnologija. U narednoj tabeli su izdvojene zemlje koje su vodeće, a dat je i uporedni pregled privreda zemalja Zapadnog Balkana, da bi se realno sagledao nivo razvijenosti ovih tehnologija.

Tabela 1: Indeks korišćenja digitalnih IKT tehnologija, 2012.

Indeks	Zemlja						
	Prva	Hrvat	Srbija	B i H	Maked	C. Gora	Alba
Opšti indeks korišćenja IKT	Švedska						
rang	1	51	123	106	99	90	76
vrednost	6.9	5.4	4.0	4.4.	4.6	4.6	4.9
Indeks umreženosti	Švedska						
rang	1	45	85	84	66	46	68
vrednost	5.94	4.22	3.64	3.65	3.91	4.22	3.89
Poslovni- inovacijski i politički ambijent	Singapur						
rang	1	68	105	109	60	47	82
vrednost	5.73	3.85	3.45	3.43	3.95	4.17	3.70
Digitalna infrastruktura-raspoloživost, veštine	Island						
rang	1	31	57	50	78	53	65
vrednost	6.52	5.41	4.97	5.07	4.55	5.05	4.78

Korišćenje IKT-a /građani, preduzeća i vlada	Švedska						
rang	1	47	93	99	61	50	62
građani	1	36	57	61	46	50	59
preduzeća	1	79	133	126	113	70	74
vlada	10	82	115	123	63	53	64
vrednost	5.92	3.90	3.22	3.14	3.68	3.84	3.66
građani	6.33	4.57	3.68	3.46	4.03	3.91	3.58
preduzeća	6.22	3.47	2.79	2.96	3.12	3.51	3.51
vlada	5.21	3.64	3.20	3.01	3.90	4.00	3.90
Indeks uticaja IKT-a, ekonomski i društveni	Singapur						
rang	1	51	111	105	71	47	72
ekonomski	2	61	108	111	87	39	75
društveni	3	50	105	101	56	57	69
vrednost	6.03	3.71	2.94	2.97	3.45.	3.89	3.44
ekonomski	6.14	3.33	2.73	2.73	2.90	3.70	3.18
društveni	5.91	4.09	3.11	3.21	3.91	3.91	3.60

Izvor: ITU World Telecommunication/ICT Indicators; The Global Information Technology Report, INSEAD,2012

Okvirni instrumenti za ova merenja su: prijateljski poslovni i pravni ambijent neke zemlje za podršku nivou korišćenja informaciono komunikacionih tehnologija, stepen pripreme jednog društva da iskoristi raspoloživost infrastrukture IKT-a, napor glavnih društvenih agentata- preduzeća i vlade da povećaju svoje kapacitete za korišćenje IKT-a, kao i realna upotreba IKT-a u njihovim dnevnim aktivnostima. Prema gornjim podacima vidljivo je da konkurenčnost privrede zemalja Zapadnog Balkana i Srbije kao dela regiona, u celini zavisi od nivoa upotrebe, spremnosti i valorizacije savremenih IKT-a. Ogromna zaostajanja ovih zemalja, posebno Srbije su vidljiva, što je i direktono uticalo na slabiji rast produktivnosti, kao i na nizak novo tekućih inovacija u proizvodima, uslugama, poslovnim procesima i poslovnim modelima.

Vrlo je problematično 123 mesto Srbije, /prema istraživanju korišćenja IKT-a od 143 zemlje za 2011.godinu/. Po opštem Indeksu upotrebe IKT-a, Srbija je na 85. mestu, po IKT umreženosti, na 105. mestu po kvalitetu poslovnog, inovacijskog i pravnog ambijenta za uvođenje novih tehnologija, na 57 mestu po digitalnoj infrastrukturi i nivou korišćenja od strane preduzeća. Iz ovoga se konstatiše bitno lošii rang Srbije od svih zemalja u regionu Zapadnog Balkana, sa kojima se inače u radu vrše poređenja.

Oživljavanje rasta produktivnosti u zemljama Zapadnog Balkana poslednjih godina pripisuje se usvajanju i širenju novih tehnologija i ubrzanju tempa proizvodnih i procesnih inovacija. Transfer tehnologije iz razvijenih zemalja u privredu ovih zemalja i Srbiju direktno bi doprineo povećanju produktivnosti i privrednog rasta. U tom smislu bi firme trebale da stalno unapređuju kvalitet proizvoda i usvajaju najjeftinije metode proizvodnje [ITU World Telecommunication/ICT Indicators, 2012]. Globalni izazovi traže i veće učešće MSP-a u međunarodnoj lancu snabdevanja da bi opstala, pod uslovom da su u stanju da se prilagode novim tehnologijama, posebno IKT-a. Analize iz perspektive resursa, sugerisu potencijal IKT-a u stvaranju održive konkurentske prednosti preduzeća [Barney, J. B.,1991] ako se to objedini s odgovarajućim hardverima i softverima, kao neophodnom IKT infrstrukturom.

Opremljenost i upotreba računara u poslovanju preduzeća u zemljama regiona, uočava se da je, u odnosu na pet zemalja iz okruženja, članica EU i Hrvatske, Srbija na istom nivou sa Slovenijom i Hrvatskom, a znatno je bolja od Rumunije, Bugarske i Mađarske i iznad je proseka Evropske unije, / podaci iz tenu skog istraživanja, Srbija 2011/

U korišćenju Interneta, kao i vrstama veza koje se koriste za pristup Internetu, mala i srednja preduzeća, MSP Srbije zaostaju za prosekom EU, kao i za većinom zemalja u okruženju. Od svih MSP koja koriste računar u svom poslovanju 97% ima Internet priključak, što je više samo od MSP iz Bugarske i Rumunije, a niže od MSP iz Slovenije, Hrvatske i Mađarske i proseka EU. Na osnovu DSL, kablovskog i pristupa Internetu putem mobilne mreže, u pogledu načina pristupa Internetu MSP iz Srbije zaostaju za većinom MSP iz zemalja u okruženju i prosekom EU (kod DSL i mobilne mreže). Zaostajanje u načinu pristupa Internetu posebno je naglašeno kod mobilne veze za pristup internetu gde MSP iz Srbije značajno zaostaju za prosekom EU i Hrvatskom, Slovenijom, Mađarskom, a neznatno su bolja samo od MSP iz Rumunije i Bugarske. DSL pristup Internetu MSP iz Srbije više koriste od svih izabranih zemalja u okruženju ali značajno zaostaje za prosekom EU. Kablovsko povezivanje na Internet MSP iz Srbije više koriste od MSP iz Hrvatske i Slovenije, kao i proseka EU, a manje od MSP iz Mađarske, Rumunije i Bugarske.

Manja primena kvalitetnijih vidova pristupa Internetu i nezaokružen pravni i zakonski okvir iz ove oblasti, negativno se odražava na mogućnost preduzeća da koriste poslovne mogućnosti koje Internet mreža omogućava (elektronsko poslovanje, elektronska trgovina, elektronsko plaćanje, praćenje i analiza tržišta, pronalaženje potencijalnih poslovnih partnera i skalpanje poslova sa njima, korišćenje elektronskog servisa javne uprave – e-government, korišćenje prednosti promocije i komunikacije sa potrošačima i putem Web Site, i dr.) što direktno smanjuje konkurentsku i inovativnu sposobnost srpskih, pre svega, malih i srednjih preduzeća.

MSP iz Srbije najčešće koriste Internet u cilju obezbeđivanja bankarskih i finansijskih usluga, a elektronska trgovina (kupovina i prodaja putem Interneta) je manje zastupljena. U odnosu na prosek EU i zemlje u okruženju MSP iz Srbije koriste više Internet za bankarske i finansijske usluge od MSP iz Bugarske i Rumunije, a manje od MSP iz Slovenije, Hrvatske, Mađarske i proseka EU. MSP iz Srbije imaju više on-line porudžbina od MSP proseka EU i svih zemalja iz okruženja, osim Hrvatske. Kupovina preko Interneta u MSP iz Srbije je zastupljena više nego kod MSP iz Bugarske, Rumunije, Slovenije i Mađarske, a niža je od proseka EU i Hrvatske, što ukazuje na velike neiskorišćene mogućnosti za unapređenje snabdevanja (npr. primena koncepta pravovremenosti, „just in time“) i sniženja troškova nabavki. Pošto su ulaganja u IKT sistem, organizaciju funkcija preduzeća, marketing, ljudske resurse na osnovu uvođenja ovih tehnologija u stvari, ulaganja u inovacije, u ovom dedlu rada se daju podaci o inovativnim aktivnostima poslovnih subjekata.

Tabela 2: Inovativne aktivnosti poslovnih subjekata u Srbiji, 2011.

Teritorija	Poslovni subjekti inovatori				Neinovatori
	Inovacija proizvoda/usluga	Inovacija poslovnog procesa	Inovacija organizacije	Inovacija u marketingu	
Srbija	26,9	27,5	31,27	20,50	53,10
Inovator srednje veličine	33,30	36,30	40,32	37,51	42,78
Inovator male veličine	24,86	25,09	29,10	26,34	

Izvor: National statistical offices of Western Balkan countries, 2012

Kada se posmatra zastupljenost uvođenja određene vrste inovacija prema veličini poslovnog subjekta - inovatora, primećuje se najveće učešće inovacija u organizaciji poslovnih subjekata: ukupno 31,27%, u malim 29,10% i srednjim poslovnim subjektima 40,32%.

Prema podacima Statističkog zavoda Srbije iz 2011. godine, u strukturi uvedenih tehnoloških inovacija, posebno se ističu inovacije poslovnog procesa kroz nabavku informatičke opreme i aktivnosti podrške novim IT procesima i unapređenju funkcija na njima zasnovnaim, gde su u 2011. Godini mali inovatori uveli 72,21%, a srednji 27,79% od ukupno uvedenih inovacija ove strukture, a na osnovu uvedenih inovacija uspeli da realizuju: inoviran poslovni proces u 43,55 %, uslugu u 60% i proizvod u 62,53%. Učešće poslovnih subjekata koji su uveli inovacije je: u organizaciji 31,27% i marketingu, a 28,50% u ukupnom broju poslovnih subjekata. Učešće poslovnih subjekata koji su istovremeno i tehnološki inovatori je: u inovacijama organizacije 43,33%, a u inovacijama u marketingu 43,57%. U ukupnim izdacima za inovativne aktivnosti poslovnih subjekata najveće je učešće za nabavku mašina, opreme i softvera 75,81%.

Poslovni subjekti koji su uveli tehnološke inovacije u oblast marketinga, poput: elektronske trgovine, kooperacije sa klijentima preko veb sajta u dizajniranju proizvoda i usluga, personalizacije informacija na veb sajtu prema željama klijenata, elektronske komunikacije sa tržištem ponude i tražnje, komunikacije sa medijima, ističu da su povećali svoje tržišno učešće za 7,93%, povećali plasman za 6,57% proizvoda za novu grupu kupaca i sa 3,45% realizovali plasman proizvoda na nova tržišta. Ostvareni poslovni finansijski rezultati preko elektronskih medija u preduzećima u Srbiji su činili oko 24% ukupnih prihoda ovih firmi, što je ilustrovano narednim grafikonom, [Korišćenje IKT u Republici Srbiji, 2012, Zavod za statistiku].

Zaključci

Složenost poslovanja i rastuća konkurenca pritiskaju preduzeća da razvijaju strateške sposobnosti upravljanja, u čemu treba da im pomogne komandana tabla za rešenja balansirane pažnje između finansijskih inidkatora i onih zasnovanih na najvažnijim sposobnostima firme, na informacionim tehnologijama, platformama i digitalnim inovacijama. Digitalizacija poslovanja je od fundamentalnog značaja. Brži transfer tehnologija, objekata i infrastrukture digitalnih tehnologija iz razvijenih zemalja u privredu Srbije direktno bi doprineo povećanju produktivnosti i privrednog rasta, uspešnjem učešću u međunarodnom lancu snabdevanja, kao i socijalnom razvoju . Teorijske i empirijske analize navedene u ovom radu potvrđile su konzistentnost rezultata vezanih za uticaj integracije između informacionih komunikacionih kompetencija zaposlenih i održive konkurentske prednosti njihovih preduzeća.

Literatura

- Aral, Sinan, Erik Brynjolfsson, and D.J. Wu. "Which came first, IT or productivity? A virtuous cycle of investment and use in enterprise systems" http://www.nber.org/public_html/confer/2007/si2007/PRB/brynjolfsson.pdf
- Barney, J. B. "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage." *Journal of Management*, (17:1), 1991, pp. 99-120.
- Bartel, Ann P., Case Ichniowski, and Kathryn L. Shaw. "How Does Information Technology Really Affect Productivity? Plant-Level Comparisons of Product Innovation, Process Improvement and Worker Skills." National Bureau of Economic Research, no. 11773, <http://www.nber.org/papers/w11773.pdf> (November 2005).
- Bughin, Jacques, Michael Chui, and James Manyika. "Clouds, big data, and smart assets: Ten tech-enabled trends to watch," *McKinsey Quarterly*, August 2010 , 147–162.
- Colombo, M., Mosconi, R., 1995. Complementarity and cumulative learning effects in the early diffusion of multiple technologies. *Journal of Industrial Economics* XLIII, 13–48.
- Dosi, G. (1982). "Technological Paradigms and Technological Trajectories – a Suggested Interpretation of the Determinants and Directions of Technical Change." *Research Policy*
- Dunnewijk, T., Meijers H. and Van Zon A., 2007, Accounting for the Impact of Information and Communication Technologies on Total Factor Productivity: Towards and Endogenous Growth Approach (editor S. Barrios). Seville: European Commission, Joint Research Centre, IPTS.
- Dong, Shutao, Kevin Zhu. "The Business Value of CRM Systems: Productivity, Profitability, and Time Lag" http://digital.mit.edu/wise2006/papers/5b-2_crm%20productivity%20%20profitability_for%20wise%202006.pdf
- ICT database and Eurostat, Community survey on ICT usage and e-Commerce in enterprises, OECD, March 2011./ UN Obrazovanje, UNESKO, 2011
- ICT usage in the Republic of Serbia , Statistical Office of the Republic of Serbia 2011 , ISBN 1452-8398
- ITU World Telecommunication/ICT Indicators; The Global Information Technology Report, INSEAD,2012
- Kenneth C, and Jane P Laudon (2009). *Management Information Systems Managing The Digital Firm*. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall. ISBN 978-0-13-033066-6.
- Koellinger, Philipp, and Christian Schade "Acceleration of Technology Adoption within Firms: Empirical Evidence from the Diffusion of E-business Technologies", <http://opim.wharton.upenn.edu/risk/library/2008SchadeKoellinger.pdf>
- Mansfield, E, (1968) The Economics of Technological Change. W.W.Norton&Company Inc.N.Y.
- Milgrom and Roberts, (1990) The Economics of Modern Manufacturing: Technology, Strategy, and Organization, *The American Economic Review*, Vol. 80, No. 3. (Jun., 1990), pp. 511-528
- McKinsey Global Institute (2011), "Big data: The next frontier for innovation, competition, and productivity", at: www.mckinseyquarterly.com/Economic_Studies/Productivity_Performance/The_challenge_and_opportunity_of_big_data_2806
- Milgrom, P, Roberts, J (1991) The Economics of Modern manufacturing:Technology, Strategy and Organization, *American Economic Review*, 1991,80,511-28
- National statistical offices of Western Balkan countries, 2012
- OECD (2012), "ICT Skills and Employment: New Competences and Jobs for a Greener and Smarter Economy", OECD Digital Economy Papers, No. 198, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k994f3prlr5-en>
- OECD: SME Policy Index: Western Balkans Progress in the Implementation of the Small Business Act

- OECD (2010a), Recommendation of the Council on Information and Communication Technologies and the Environment, C(2010)61, 8 April, OECD, Paris.
- OECD (2011h), "ICT Investments and Productivity: Measuring the Contribution of ICTs to Growth", DSTI/ICCP/IIS(2010)9, OECD, Paris
- OECD (2012), "ICT Skills and Employment: New Competences and Jobs for a Greener and Smarter Economy", OECD Digital Economy Papers, No. 198, OECD Publishing.
- Oh, W. and Pinsonneault, A. "On the Assessment of the Strategic Value of Information Technologies: Conceptual and Analytical Approach." MIS Quarterly (31:2), 2007, pp. 239- 265.
- "The 2012 Statistical Abstract: Information and Communications Technology (ICT) Equipment and Computer Software Expenditures" U.S. Census Bureau, <http://www.census.gov/compendia/statab/2012/tables/12s0783.pdf>
- Schumpeter, 1934; The Theory of Economic Development, Oxford University Press, London
- Stoneman, Paul & Canepa, Alessandra & Kaivanto, Kim, 2003. "The Public Provision of Sales Contingent Contracts as a Policy Response to Financial Constraints to Innovation in European SMEs," EIFC - Technology and Finance Working Papers 38, United Nations University, Institute for New Technologies.
- Stoneman and Kwon (1994)
- Stoneman, P & Toivanen, O 1997. "The Diffusion Of Multiple Technologies: An Empirical Study," Economics of Innovation and New Technology, Taylor and Francis Journals, vol. 5(1), pages 1-17.
- Tsai, Bi-Huei. "Exploring the influence of enterprise resource planning (ERP) implementation on corporate performance using a modified data envelopment analysis (DEA) approach." African Journal of Business Management Vol. 5(14), pp. 5435-5448, 18 July, 2011,
- Zvi Griliches , (1960) Hybrid Corn and the Economics of Innovation, Science, New Series, Vol. 132, No. 3422. (Jul. 29, 1960), pp. 275-280.
- Weill, Peter, and Marianne Broadbent (1998). Leveraging the New Infrastructure: How Market Leaders Capitalize on Information Technology. Harvard Business Review Press. ISBN 978-0-87584-830-3.
- Wikipedia contributors, "Real-time business intelligence," Wikipedia, The Free Encyclopedia, http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Real-time_business_intelligence&oldid=477684307 (accessed February 24, 2012).
- Wikipedia "Real-time business intelligence," Wikipedia, The Free Encyclopedia, http://en.wikipedia.org/w/index.php?title=Real-time_business_intelligence&oldid=477684307

ENTERPRISE BUSINESS FUNCTIONS IN DIGITAL AGE

Abstract

Digital technologies continue to affect strongly the market, creating a disproportionate profit opportunities for companies that are prepared and trained for reorganization according to the changes and challenges surrounding them. This paper is an analytical approach which can be applied through the digital strategies of modern enterprise functions, so that it may survive for generating the competitive values in the market, if enterprises would apply the continuous improvement of its business model.

Key words: Digital age, new technology platforms, management dashboard

*Vlado Kovačević,**

*Ivana Ivković***

*Milan Đakov****

ZNAČAJ RAZVOJA ROBNIH HARTIJA OD VREDNOSTI ZA UNAPREĐENJE USLOVA POSLOVANJA U SRBIJI

Rezime

Preduzeća koja posluju u Srbiji, a posebno preduzeća koja su angažovana u primarnoj poljoprivrednoj proizvodnji suočavaju se sa problemima u skladištenju robe, nedostatku povoljnijih kratkoročnih kredita, nesizvesnosti pri kupovini proizvoda u smislu da li će roba biti isporučena u količini i kvalitetu koji je dogovoren pri kupovini.

Upravo iz potrebe za uspostavljanjem sigurnijih uslova poslovanja Zakonom o obligacionim odnosima definisana je skladišnica. S obzirom da se tokom godina u praksi skladišnica pokazala kao nedovoljno sigurna robna hartija od vrednosti, mali broj kredita je odobren na osnovu skladišnice kao sredstva obezbeđenja kredita. Nesigurnost isporuke robe koja je naznačena na skladišnici uslovila je i mali obim trgovanja navedenom robnom hartijom od vrednosti kako na berzi tako i vanberzanski.

Zakonom o javnim skladištima za poljoprivredne proizvode uspostavljen je sistem javnih skladišta u Srbiji i kreirana nova robna hartija od vrednosti-robni zapis, koji garantuje sigurnu isporuku uskladištenih poljoprivrednih proizvoda. Obzirom da se radi o robnoj hariji od vrednosti koja ima sve elemente koji garantuju isporuku robe vlasniku, robni zapis se koristi u praksi kao sredstvo obezbeđenja kredita i njime se trguje i berzanski i vanberzanski.

Ključne reči: Produktna berza Novi Sad, javna skladišta, robni zapisi, skladišnice, kratkoročni krediti.

*

Mr Vlado Kovačević, Kompenzacioni fond R. Srbije, Nemanjina 22-26, 11000 Beograd, Srbija, e-mail: vlado.kovacevic@minpolj.gov.rs, tel: +381 (0)64 6581-519

** Ivana Ivković, Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede R. Srbije, Namanjina 22-26, 11000 Beograd, e-mail: ivana.ivkov@minpolj.gov.rs, tel: +381(0)64 1253-034

*** Mr Milan Đakov, Kompenzacioni fond R. Srbije, Nemanjina 22-26, 11000 Beograd, Srbija, e-mail: milan.djakov@kompenzacionifond.gov.rs, tel: +381(0)64 6581-513

Uvod

U R. Srbiji su u upotrebi dve osnovne vrste robnih hartija od vrednosti: skladišnica (Zakon o obligacionim odnosima, "Sl. list SFRJ", br. 29/78, 39/85, 45/89 i 57/89 i "Sl. list SRJ", br. 31/93) i robin zapis (Zakon o javnim skladištima za poljoprivredne proizvode, Službeni glasnik R. Srbije br. 41/09). Obe vrste robnih hartija predstavljaju potvrde o ostavi robe u skladištima, dodelne su i sastoje se iz priznanice i založnice. To praktično znači da vlasnik skladišnice ili robnog zapisa isti može založiti u banci i razdvojiti polovinu hartije na kojoj su podaci o opterećenju po osnovu kredita. Na ovaj način banch ostaje založnica a vlasniku robne hartije priznanica na kojoj se takođe nalaze podaci o opterećenju. Ovim mehanizmom obezbeđena je mogućnost trgovanja samo priznanicom, s tim da kupac kupovinom priznanice prihvata obaveze iz kreditnog odnosa. Nakon otplate kredita banka vraća založnicu. Podizanje robe iz skladišta moguće je samo ukoliko se prezentuju oba dela robne hartije.

Razvoj robnih hartija od vrednosti u Srbiji

Potreba za sigurnim skladištenjem robe, kreiranjem robnih hartija od vrednosti koje mogu da se koriste kao obezbeđenje za kratkoročne kredite kao i potreba za olakšanom trgovinom robom uslovila je razvoj robnih hartija od vrednosti u Srbiji. S obzirom da skladišnica nije mogla ispuniti navedene uslove javila se potreba za daljim razvojem robnih hartija od vrednosti u Srbiji koje bi mogle obezbediti navedene mogućnosti.

Robni zapisi koncipirani su po evropskom tipu robnih hartija od vrednosti tj. radi se o jednostavnom sistemu gde se robna hartija poništava i prestaje da važi momentom podizanja robe. U SAD postoje i tipovi skladišnica „in transit” koje pružaju vlasniku „institucionalnu” zaštitu i tokom transporta robe.

Pored sličnosti, postoje brojne razlike između skladišnice i robnog zapisa i to:

- Sistem licenciranja skladišta koje izdaju skladišnice nije obavezan, dok u slučaju javnih skladišta koje izdaju robne zapise licenciranje vrši Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Republike Srbije.
- Postoji razlika u vrsti robe koja se može skladištiti, pa skladišta koja izdaju skladišnicu mogu skladištiti sve vrste roba (industrijske i poljoprivredne), dok javna skladišta mogu skladištiti isključivo poljoprivredne proizvode. Praksa svih uspešnih sistema u svetu je da je poljo-

privredni robni zapis odvojen od industrijskog, prema našim saznanjima svi kombinovani sistemi industrijskih i poljoprivrednih proizvoda nisu dali poželjan rezultat. Prepostavlja se da je razlog u specifičnosti poljoprivrednih proizvoda pa je od suštinske važnosti da poljoprivredna inspekcija koja je obučena za inspekciju poljoprivrednih proizvoda i skladišnih objekata i vrši navedenu nadležnost.

- Osiguranje uskladištenog poljoprivrednog proizvoda u slučaju skladišta koje izdaju skladišnicu nije obavezno, dok su javna skladišta u obavezi da u potpunosti osiguraju uskladištenu robu u roku od tri dana od prijema poljoprivrednog proizvoda na uskladištenje.
- Skladišnica nema uniformni oblik za razliku od robnog zapisa koji ima tri sistema zaštite od falsifikovanja i štampa ga Zavod za izradu novčanica-NBS. Broj robnih zapisa koje svako javno skladište može podići određuje Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede Republike Srbije.
- Postoje razlike i u sistemu nadzora. Nelicencirana skladišta ne podležu posebnom sistemu nadzora dok javna skladišta podležu posebnom sistemu nadzora od strane poljoprivredne inspekcije koja redovno i vanredno kontroliše rad javnih skladišta.
- Sistem osiguranja od poslovnog rizika tj. nesavesnog poslovanja skladišta u slučaju nelicenciranih skladišta ne postoji, što ima za praktičnu posledicu da ukoliko vlasnik skladišnice ne može podići robu iz skladišta prepušten je redovnoj sudskoj proceduri. Sistem javnih skladišta obezbeđen je garancijama Kompenzacionog fonda Republike Srbije, što znači da ukoliko vlasnik robnog zapisa ne može iz bilo kog razloga da podigne robu u kvalitetu i količini koja je naznačena na robnom zapisu, Kompenzacioni fond će ga obeštetiti vansudkim putem u roku od pet dana i preduzeti korake prema javnom skladištu.

Sistem javnih skladišta zasniva se na licenciranju skladišta za žitarice, uljarice i smrznuto voće. Da bi skladište dobilo licencu mora da zadovolji uslove u pogledu opreme i kapaciteta kao i da ima pozitivne pokazatelje poslovanja u prethodnom obračunskom periodu i određeni nivo slobodnog osnovnog kapitala. Javna skladišta za sopstvenu uskladištenu robu ili uskladištenu robu trećih lica izdaju robni zapis kao potvrdu o uskladištenju.

Jedno od bitnih obeležja dosadašnjeg rada Kompenzacionog fonda je da su fondovi namenjeni obeštećenju vlasnika uskladištene robe u javnim skladištima odvojeni pa se recimo fond za žitarice ne može koristiti za obeštećenje recimo vlasnika robe u hladnjakačama.

Pravilnikom o vrstama poljoprivrednih proizvoda koji se mogu skladištiti u javnim skladištima propisano je koje se vrste poljoprivrednih proizvoda mogu skladištiti u javnim skladištima.

Tabela 1. Vrste poljoprivrednih proizvoda koje se mogu skladištiti u javnim skladištima

Javna skladišta	Vrste poljoprivrednih proizvoda
PŠENICA	<i>Triticum aestivum, Triticum durum</i>
KUKURUZ	<i>Zea mays</i>
JEĆAM	<i>Hordeum vulgare</i>
SUNCOKRET	<i>Helianthus annuus</i>
SOJA	<i>Glycine hispida</i>
ULJANA REPICA	<i>Brassica napus var. napus</i>



Slika 1. Prednja strana robnog zapisa

Javno skladište je dužno da bez odlaganja po prijemu robe izda robni zapis vlasniku robe. Nakon prijema robe popunjava se priznanica i založnica robnog zapisa sa identičnim podacima (razlog duplog popunjavanja je mogućnost razdvajanja priznanice i založnice robnog zapisa).

ПОДАЦИ О ЗАЛОЗИ Заложни дужник: <small>(Правно лице најавио, сељак, ПНВ и МЛ / Физичко лице име и прзвище, предимаштво, ИМБК бр. за. и ПТУ)</small> Непотпун и беспутив дужник залогу на robnom zapisu и zalogu na roba založnom potvrdio: <small>(Правно лице најавио, сељак, ПНВ и МЛ / Физичко лице име и прзвище, предимаштво, ИМБК бр. за. и ПТУ)</small> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;">Однос спонзора:</td> <td style="width: 33%;">Банка у којој је ри капитала:</td> <td style="width: 33%;">Банка у којој је ри капитала:</td> </tr> <tr> <td>Бриг ри заложног спонзора:</td> <td>Банка у којој је ри капитала:</td> <td>Банка у којој је ри капитала:</td> </tr> <tr> <td>Име спонзора:</td> <td>Банкомат станица</td> <td>Укупан износ дуга:</td> </tr> <tr> <td>Датум исплате обавезе:</td> <td>Датум исплате обавезе:</td> <td></td> </tr> </table> Заложни дужник: М.П. Заложни потврдио: М.П. Датум исплате обавезе: Заложни потврдио: М.П. <small>Преносач заложнице: Непотпун и беспутив преносач заложнице и залогу на роба на пријемача заложнице (Правно лице најавио, сељак, ПНВ и МЛ / Физичко лице име и прзвище, предимаштво, ИМБК бр. за. и ПТУ)</small> У: Дана: Преносач заложнице: М.П. Пријемач заложнице: М.П.	Однос спонзора:	Банка у којој је ри капитала:	Банка у којој је ри капитала:	Бриг ри заложног спонзора:	Банка у којој је ри капитала:	Банка у којој је ри капитала:	Име спонзора:	Банкомат станица	Укупан износ дуга:	Датум исплате обавезе:	Датум исплате обавезе:		ПРЕНОС РОБНОГ ЗАПИСА 1. Непотпун и беспутив преносач робног записа и залогнико мад робна индексатор <small>(Правно лице најавио, сељак, ПНВ и МЛ / Физичко лице име и прзвище, предимаштво, ИМБК бр. за. и ПТУ)</small> У: Дана: Издасио: М.П. Издасио мад: М.П. 2. Издасио Овако изјавом исплатио и беспутив преноси робни запис и залогнико мад робна на издавачар <small>(Правно лице најавио, сељак, ПНВ и МЛ / Физичко лице име и прзвище, предимаштво, ИМБК бр. за. и ПТУ)</small> У: Дана: Издасио: М.П. Издасио мад: М.П. ПОДАЦИ О ЗАЛОЗИ Заложни дужник: <small>(Правно лице најавио, сељак, ПНВ и МЛ / Физичко лице име и прзвище, предимаштво, ИМБК бр. за. и ПТУ)</small> Непотпун и беспутив дужник залогу на robnom zapisu и zalogu na roba založnom potvrdio: <small>(Правно лице најавио, сељак, ПНВ и МЛ / Физичко лице име и прзвище, предимаштво, ИМБК бр. за. и ПТУ)</small> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%;">Однос спонзора:</td> <td style="width: 33%;">Банка у којој је ри капитала:</td> <td style="width: 33%;">Банка у којој је ри капитала:</td> </tr> <tr> <td>Бриг ри заложног спонзора:</td> <td>Банка у којој је ри капитала:</td> <td>Банка у којој је ри капитала:</td> </tr> <tr> <td>Име спонзора:</td> <td>Банкомат станица</td> <td>Укупан износ дуга:</td> </tr> <tr> <td>Датум исплате обавезе:</td> <td>Датум исплате обавезе:</td> <td></td> </tr> </table> Заложни дужник: М.П. Заложни потврдио: М.П. Датум исплате обавезе: Заложни потврдио: М.П. <small>Преносач заложнице: Непотпун и беспутив преносач заложнице и залогу на роба на пријемача заложнице (Правно лице најавио, сељак, ПНВ и МЛ / Физичко лице име и прзвище, предимаштво, ИМБК бр. за. и ПТУ)</small> У: Дана: Преносач заложнице: М.П. Пријемач заложнице: М.П. НАДЛЕЖЕНИЦА: _____	Однос спонзора:	Банка у којој је ри капитала:	Банка у којој је ри капитала:	Бриг ри заложног спонзора:	Банка у којој је ри капитала:	Банка у којој је ри капитала:	Име спонзора:	Банкомат станица	Укупан износ дуга:	Датум исплате обавезе:	Датум исплате обавезе:	
Однос спонзора:	Банка у којој је ри капитала:	Банка у којој је ри капитала:																							
Бриг ри заложног спонзора:	Банка у којој је ри капитала:	Банка у којој је ри капитала:																							
Име спонзора:	Банкомат станица	Укупан износ дуга:																							
Датум исплате обавезе:	Датум исплате обавезе:																								
Однос спонзора:	Банка у којој је ри капитала:	Банка у којој је ри капитала:																							
Бриг ри заложног спонзора:	Банка у којој је ри капитала:	Банка у којој је ри капитала:																							
Име спонзора:	Банкомат станица	Укупан износ дуга:																							
Датум исплате обавезе:	Датум исплате обавезе:																								

Slika 2. Poledina robnog zapisa

Na poleđini robnog zapisa unose se podaci o zalozi na robnom zapisu u slučaju podizanja kredita, ili u slučaju trgovanja podaci o prenosu robnog zapisu. U slučaju kreditiranja po robnom zapisu banka je dužna da bez odlaganja o opterećenju obavesti javno skladište koje je izdalo robni zapis. Takođe i u slučaju trgovanja novi vlasnik je dužan da obavesti javno skladište koje je izdalo robni zapis. Po prijemu informacija javno skladište je dužno da bez odlaganja unese navedene informacije u Registar robnih zapisa.

Sistem javnih skladišta je dobrovoljan, za svako pojedinačno skladište pri donošenju odluke da li da se uključi u sistem, bitno je, sa jedne strane, poznavanje dodatnih troškova koji nosi sistem javnih skladišta, a sa druge strane poznavanje konkretne koristi koje navedeni sistem može doneti.

Slično kao skladištari i poljoprivredni proizvođači donose odluku na dobrovoljnoj bazi da li da svoj poljoprivredni proizvod uskladište u nelicencirana-

nim ili javnim skladištima na osnovu odnosa više cene usluge skladištenja u javnim skladištima i potencijalnih koristi od robnih zapisa koje mogu imati.

Javna skladišta mogu izdati robin zapis za svoj uskladišten poljoprivredni proizvod i povoljnim kratkoročnim kreditima finansirati svoje potrebe.

Značaj robnih hartija od vrednosti za unapređenje uslova poslovanja u Srbiji

Pozitivan uticaj robnih hartija od vrednosti na unapređenje uslova poslovanja u Srbiji ogleda se pre svega kroz:

- mogućnost sigurnog skladištenja robe,
- unapređenje kratkoročnog kreditiranja kroz mogućnosti korišćenja robnih hartija od vrednosti kao zaloge za kratkoročne kredite. Poljoprivredni proizvođači umesto prodaje robe nakon žetve kada je cena iste po pravilu najniža mogu uskladištiti robu u javnim skladištima i umesto prodajom robe, svoje potrebe za finansijskim sredstvima mogu zalganjem robnih zapisa obezbediti kreditima i prodati robu u toku godine kada je cena po pravilu povoljnija. Na ovaj način smanjuje se količina robe koja je na strani ponude nakon žetve što utiče na stabilizovanje i smanjenje fluktacije cena robe tokom godine,
- pozitivan uticaj na razvoj berzanskih i vanberzanskih robnih tržišta.

Unapređenje uslova poslovanja u Srbiji kroz mogućnosti korišćenja robnih hartija od vrednosti kao zaloge za kratkoročne kredite

Robni zapis zahvaljujući svojim garancijam isporuke robe je prihvaćen od strane većine banaka u Srbiji kao sredstvo obezbeđenja kratkoročnih kredita.

Osnovne prednosti kredita koji kao zalogu imaju robni zapis su:

- brže izdavanje kredita,
- niže kamatne stope.

Narodna banka Srbije je u 2011. godini odredilo “adekvatan kreditni rejting” za robni zapis kao sredstvo obezbeđenja kredita. Navedenom odlukom postignut je dvostruki efekat, prvo komercijalne banke kada izdaju kredite koje imaju kao zalogu robin zapis imaju obavezu od samo 5% uplate depozita prema NBS što omogućuje niže kamatne stope iz razloga smanjenog angažovan-

ja sredstava banke. Drugi efekat je navdenom odlukom NBS je poslat signal komercijalnim bankama da je robni zapis prvoklasna robna hartija od vrednosti.

Do septembra 2012. godine registrovano je 16 javnih skladišta i nije bilo šteta koje bi zahtevale isplatu Kompenzacionog fonda.

Sistem javnih skladišta i Kompenzacioni fond visoko su ocenjeni od strane inostranih institucija, Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD) na osnovu takve ocene odobrio je 50.000.000 EUR kroz „sistem podele rizika“ prema tri komercijalne banke namenjenih kreditima koji kao zalogu imaju robin zapis.

Pozitivan uticaj robnih hartija od vrednosti na uslove poslovanja u Srbiji kroz razvoj robnih tržišta

Na osnovu Zakona o javnim berzama od 3. novembra 1886. godine, koji je potpisao kralj Milan Obrenović prva berza osnovana je u Novom Sadu 5. marta 1921. godine, u cilju unapređenja, olakšanja i regulisanja trgovinskog prometa. Njen službeni naziv bio je Novosadska produktiva i efektna berza, a predmet trgovine na berzi bila je razna roba, naročito poljoprivredna. Prvi predsednik berze bio je jedan od najuglednijih veleposednika tog vremena, Gedeon Dunderski. Berza je funkcionala do 1941. godine.

Produktiva berza Novi Sad osnovana je u decembru 1958. godine uredbom Vlade Republike Srbije, a svoje uporište imala je u Uredbi o produktnim berzama iz 1953. godine. Za razliku od Beogradske i mnogih drugih berzi, berza u Novom Sadu nije osnovana u kafani, već u prostorijama današnje Matice. Od osnivanja do danas, preko Produktive berze u Novom Sadu prometovano je preko šesnaest miliona tona robe. U vreme SFRJ prosečan godišnji promet preko berze bio je oko 350.000 tona robe, da bi od devedesetih godina promet pao na tek nešto više od 100.000 tona.¹.

Produktiva berza u Novom Sadu je jedina robna berza na teritoriji Srbije. Karakteristike robno-berzanskog sistema u Srbiji su da nema uspostavljenih mehanizama koji su karakteristični za razvijena robna tržišta. U našoj praksi u slučaju sporova, učesnici u trgovaju su prepusteni redovnoj sudskej proceduri usled nedostatka zaštitnih fondova i drugih vrsta obezbeđenja koja bi obezbedila vansudsko rešavanja sporova na samoj berzi.

Trgovanje na Produktivoj berzi vrši se svim vrstama potvrda o ostavi robe ali postoji poseban listing za trgovanje robnim zapisima. Na ovaj način kupac može videti da kupuje robu koja je uskladištena u javnim skladištima. Navede-

1

Videti više: www.proberza.co.rs.

ni listing omogućava kupcu sigurnu kupovinu bez rizika isporuke kupljene robe. Može se konstatovati da iz razloga nepostojanja zaštitnih mehanizama berze u Srbiji samo robni zapis pruža „institucionalnu“ zaštitu kupcu vezanu za isporuku robe.

Praksa u svim razvijenim robno-berzanskim sistemima je da se trguje isključivo robom tj. ukoliko se pogleda ponuda na inostranim robnim berzama vide se samo podaci o robi a ne i o robnoj hartiji od vrednosti na kojoj se roba nalazi. Razlog tome je što postoje sigurnosni fondovi kao i drugi mehanizmi berze koji omogućavaju sigurnu isporuku robe (nisu potrebne dodatne garancije samog sistema javnih skladišta).

Očekivanja su da će daljim razvojem robno-berzanskog sistema u Srbiji nestati potreba za posebnim listingom za robni zapis, slično kao i u drugim razvijenim robno-berzanskim sistemima. Treba napomenuti da će koristi za vasnike robnih zapisa i u razvijenim sistemima postojati iz razloga postojanja obaveze bespovratnih uplata pri prijemu potvrda o ostavi robe na berzansko trgovanje. Što je isporuka robe koja se nalazi na robnoj hartiji nesigurnija to su i uplate veće, na ovaj način u većini sistema pri dostavi robnih zapisa na trgovanje, obično se ne zahtevaju navedene uplate.

Značaj robnih zapisa za trgovanje terminskim standardizovanim ugovorima ispoljava se u dva vida:

1. kroz stabilizovanje i pozitivan uticaj na spot tržište odakle se generiše dnevna referentna spot cena na osnovu koje se usklađuju margine učesnika na fjučers tržištu i

2. ukoliko se zahteva isporuka robe po terminskim ugovorima ista se može izvršiti predajom robnih zapisa.

Zaključak

Na osnovu iznetog zaključujemo da robne hartije od vrednosti imaju višestruk pozitivan efekat na uslove poslovanja u Srbiji, koji se ogledaju pre svega kroz: sigurno skladištenje robe, sigurnu isporuku robe, uravnoteženje i manje osilacije cena proizvoda tokom godine, veći obim kreditiranja i niže kamatne stope na kratkoročne kredite koji kao zalagu imaju robni zapis i sl.

Na osnovu analize stanja mogu se dati sledeće preporuke u cilju daljeg razvoja robnih hartija od vrednosti u Srbiji:

1. U cilju regulisanja spot i nestandardizovanih terminskih trgovanja preporučuje se donošenje Zakona o robnoj berzi. Regulisani robno-berzanski sistem iziskuje potrebu za većim obimom kvalitetnih robnih hartija od vrednosti.

2. Da se sistem robno-berzanskog poslovanja osloni na već postojeće institucije obzirom da je mali obim berzanskog trgovanja pa bi nove institucije i glomazan administrativni sistem podigao troškove poslovanja na robnim berzama. S tim u vezi preporučuje se da licenciranje i kontrolu robnih berzi vrši Komisija za hartije od vrednosti R. Srbije u okviru koje bi se uspostavio organizacioni deo nadležan za robne berze.

3. Da se pravilno odredi visina osnovnog kapitala koja je neophodna za licenciranje robnih berzi.

4. Promocija berzanskog trgovanja robnim zapisom je neophodna obzirom da se u praksi često sreće nepoznavanje prednosti koje robeni zapis nudi kupcima u berzanskoj trgovini. Informisanje i edukaciju iz navedene oblasti može vršiti: Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vododoprivrede, Kompenzacioni fond, Produktna berza postavljanjem dodatnih informacija na sajt i u svojim redovnim informatorima kao i sami vlasnici robnih zapisa informisajem svojih potencijalnih kupaca.

5. U cilju obezbeđivanja veće količine robnih zapisa u opticaju, preporučuju se mere subvencije sistema javnih skladišta. Subvencionisanjem skladištenja u javnim skladištima na način da se za najbolje klase proizvoda dobije i najveći iznos subvencije, doprinosi dodatnom interesu proizvođača da proizvode robu boljeg kvaliteta i obezbedio bi se dodatni interes učesnicima za dalje uključivanje u sistem. Subvencionisanjem opreme za brzo merenje proteina omogućava se skladištu da razvrsta pšenicu po klasama. Kao i u drugim tranzisionim zemljama očekuje se da navedene dve mere daju pozitivan indirektni efekat na podizanje kvaliteta pre svega pšenice jer će po prvi put proizvođači biti u prilici da razvrstaju svoju pšenicu, dobiju veće subvencije za bolji kvalitet i postignu bolju cenu za svoj proizvod (do sada se nije ulazilo u kvalitet pšenice i plaćalo se na osnovu fizičkih karakteristika pa nije bilo ekonomskog interesa od strane proizvođača da ulažu u kvalitet koji nije mogao biti utvrđen i koji se nije plaćao).

6. U 2010. godini zahvaljujući podršci FAO organizacije, izrađena je elektronska platforma za evidenciju robnih zapisa. Preporuka je da se sistem postavi, testira i uvede u rad. Uvođenjem elektronskog robnog zapisa R. Srbija bi postala treća zemlja u svetu pored SAD i Kanade koja ima kompletan elektronski sistem. Navedenim bi se: povećala sigurnost robnog zapisa što bi sva-kako imalo pozitivan efekat na berzansko trgovanje robnim zapisom, pojednostavile bi se transakcije. U ovom momentu prodavac je dužan da dostavi original robnog zapisa u prostorije Produktne berze. Preporuka je da se elektronski sistem robnih zapisa kreira tako da sve robne berze imaju direktni pristup

delu prenosa robnog zapisa tako da bi se na taj način povećala sigurnost i snizili troškovi transakcije.

7. S obzirom da je robni zapis kreiran samo na poljoprivredne proizvode trebalo bi analizirati potrebe i mogućnosti kreiranja „industrijskih robnih zapis”, koje bi uključili razne vrste proizvoda iz drugih grana industrije u kom slučaju bi ministarstvo nadležno za poslove trgovine bio organ licenciranja i kontrole.

Literatura

- Altaras G. i dr., Terminsko trgovanje, Beogradska berza, 1996.;
Arditti F. D., Derivatives, Harvard Business School Press, Boston, 1996.;
Birovljev J. i Tomić R., Menadžment u poljoprivredi, Ekonomski fakultet u Subotici, Subotica, 1996.;
Bjelica V. i dr., Finansije teorija i praksa, Budućnost, Novi Sad, 2001.;
Duvnjak K., Finansijski položaj i problemi finansiranja poljoprivrede društvenog sektora, Ekonomika poljoprivrede, Beograd, 1989.;
Grupa autora, Komercijalni zapisi sa robnim pokrićem, Beogradska berza, Beograd, 1996.;
Grupa autora, Robne obveznice, Beogradska berza, Beograd, 1995.;
Ivanović P., Fjučersi, Beogradska berza, Beograd, 1995.;
Vujatović-Zakić Z. i Tomić R., Ekonomika poljoprivrede, Fakultet za menadžment Zaječar, Zaječar, 1997.;
Vujatović-Zakić Z., Koop menadžment, Dunav grupa, Beograd, 2000.;
Vujatović-Zakić Z., Agrarna ekonomija, Ekonomski fakultet Beograd, Beograd, 1995.;
Zakon o obligacionim odnosima ("Sl. list SFRJ", br. 29/78, 39/85, 45/89 i 57/89 i "Sl. list SRJ", br. 31/93);
Zakon o javnim skladištima za poljoprivredne proizvode (Službeni glasnik R. srbiye br. 41/09)
Zakon o tržištu kapitala (Sl. glasnik RS, br. 31/2011)

IMPORTANCE OF COMMODITY SECURITIES DEVELOPMENT FOR THE IMPROVEMENT OF BUSINESS CONDITIONS IN SERBIA

Abstract

Companies operating in Serbia, especially companies that are engaged in agricultural production are faced with problems relating to storing products, absence of favorable short-term loans, the uncertainty when purchasing products or inputs whether will be delivered in the quantity and quality which was agreed at purchase.

The Civil Code defined storage receipts as a solution for safer storage of goods. Over the years in practice storage receipt is proved as a insufficient securi-

ty. As a consequence a small number of loans against storage receipt is issued. Uncertainty of goods delivery caused small volume of trade with storage receipt at the commodity exchange and the OTC.

Law on public warehouses for agricultural products established a system of public warehouses in R. Serbia and created commodity securities "Warehouse Receipt" which guarantees safe delivery of stored products. As the warehouse receipt has all elements that guarantee the delivery of the commodity to the owner, warehouse receipt is widely used in practice for lending against warehouse receipts and volume of trade is high.

Keywords: Commodity exchange Novi Sad, public warehouses, warehouse receipts, storage receipts, short-term loans.

UPUTSTVO ZA AUTORE

NASLOV RADA (TIMES NEW ROMAN, BOLD, VELIKA SLOVA,
CENTRED, 12 PT)

Ime i prezime prvog autora*

E-mail: <>

Ime i prezime drugog autora**

E-mail: <>

Naslov rada treba da bude napisan na centru prve stranice fontom Times New Roman, velikim bold slovima, 12 pt. Prored naslova treba da bude: Before 12 pt, After 12 pt. Naslov rada treba da bude praćen imenom autora na centru stranice, bold slovima, 12 pt; bez proreda. U fusnoti upisati naziv institucije u kojoj autor radi. Ispod imena autora treba navesti e-mail autora u Times New Roman, 10 pt, centrirano.

Rezime

Rezime na srpskom treba da bude napisan fontom Times New Roman, Italic, 11 pt. Tekst apstrakta treba da bude napisan nakon navoda “Rezime” (Bold, 11 pt), Single, Before 6 pt, After 0 pt.

Ključne reči: (mala slova, regular, font 11)

1. PRVI NIVO NASLOVA (TIMES NEW ROMAN, BOLD CAPITAL LETTERS, CENTRED, 12PT, SA PROREDOM: BEFORE 6 PT, AFTER 0 PT)

Rad treba da bude napisan u programu Word for Windows, na A4 papiru (210 x 297 mm), margine: gornja 5.8 cm, donja 5.8 cm, leva 4.2 cm i desna 4.2 cm,

*

Institucija/Afilijacija: Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu (Regular, 10pt)

**

Institucija/Afilijacija: Saobraćajni fakultet, Univerzitet u Beogradu (Regular, 10pt)
<ovo je primer kako treba navesti afilijaciju u fusnoti>

header: 4.9, footer: 5.0. Tekst treba da bude napisan u Times New Roman 11.5pt, sa proredom - Single, Before 6pt, After 0pt; prvi red pasusa uvučen 1.25 cm (First Line 1.25 cm).

Rad treba da bude napisan na srpskom, maksimalnog obima 12-14 stranica, prema ovom uputstvu (uključujući apstrakt, jednačine, tabele, reference literature i dodatke).

1.1. Drugi nivo naslova: podnaslov (Times New Roman, bold letters, justified, 11.5 pt, sa proredom: Before 6 pt, After 0 pt)

2. PRIMERI TABELA, JEDNAČINA, GRAFIKONA

Tabele i grafike numerisati i pozicionirati na centar (table/chart title – Center, 10 pt, Italic, Before 6 pt, After 6 pt).

Tabela 1. Indikatori recesije

Zemlja	GDP	
	2000	2008
USA		
France		
Germany		
Italy		

Izvor:

Izvor koji se citira u fusu noti treba da bude napisan tako da je naJpre navedeno prezime autora, nakon čega je u zagradama navedena godina izdanja, a zatim stranica.¹

1

Stiglitz and Charlton (2005), str. 23. (Regular, 10 pt)

Jednačina treba da bude napisana u Equation Editor, sa desnom numeracijom (arapskim brojevima).

$$Z - Y = \frac{A_B}{V} \quad (1)$$

3. NA KRAJU RADA SE DAJE NASLOV RADA NA ENGLESKOM JEZIKU I APSTRAKT RADA NA ENGLESKOM JEZIKU

THE ARTICLE'S TITLE

(Times New Roman, velikim bold slovima, 12 pt. Prored naslova treba da bude:
Before 12 pt, After 12 pt)

Abstract

*The abstract in English should be written in Times New Roman, Italic, 11 pt.
The text of the abstract should be written after the quote “Abstract” (Bold, 11 pt).
The abstract line spacing is Single, Before 6 pt, After 0 pt.*

Key words: (small letters, regular, font 11)

LITERATURA

U literaturi treba navesti samo radove koji su direktno korišćeni u radu i to abecednim redom prezimena autora.

<Primer knjige:>

Klein, E. (1973), *Mathematical Methods*, Cambridge University Press, Cambridge.

Abel, A. and Bernanke, B. (2004), *Macroeconomics*, Cambridge University Press, Cambridge.

<Primer članka u časopisu:>

Greenwald, B. and Stiglitz, J. E. (1993), “Financial Market Imperfections and Business Cycles” *Quarterly Journals of Economics*, Vol. 108, Pp 77 – 114

<Primer za knjigu koja je uređivana:>

Blinder, A. S. (2006), "The Case Against the Case Against Discretionary Fiscal Policy", in Kopcke et al. (ed.) (2006), *The Macroeconomics of Fiscal Policy*, MIT Press, Cambridge Massachusetts, Pp 25-61

<Primer za working paper:>

Li, G. and Smith, P. A. (2009), "New Evidence on 401(k) Borrowing and Household Balance Sheets", Federal Reserve Board, Washington, Working paper, No. 19, May 2009

<Primer za internet referencu:>

<http://www.nber.org/cycles.html> [Pristup: 08/02/07]

Pripremljen rad na način izložen u ovom uputstvu u elektronskoj formi treba poslati na e-mail adresu: debeograd@gmail.com

IN MEMORIAM



BUDE ŠEVER (1925-2013)

Kroz Društvo ekonomista Beograda prošli su brojni uticajni ekonomisti, koji su svojim radom i delima obeležili vreme u kojem su delovali. U takvoj skupini ekonomista, posebno mesto pripada Budi Ševeru, diplomiranom ekonomistu i diplomiranom pravniku.

Bude je bio veliki čovek. Veličina čoveka se meri količinom razuma, stvaralačkom snagom, izuzetnošću, posvećenošću, hrabrošću, dobrotom, poštenjem. Naš Bude je tih vrlina imao na pretek. Stoga se njegov najveći životni zadatak sastojao u tome da čini sve što mora da bi bio čovek.

On je taj zadatak uspešno izvršio. Otuda Budin život nije ni mogao biti priča koja Mu se desila, već roman koji je Sam ispisao.

Naš Bude Šever, kao i njegova braća i sestre, ponikao je u porodici oca zemljoradnika i majke domaćice, u selu Buniću kod Korenice (plitvički kraj).

Rođen je 20. aprila 1925. godine. Osnovnu školu završio je u rodnom mestu, a gimnaziju u Korenici. Bude i njegove sestre i braća rano su ostali bez majke (1936. godine). Kao što voda poprima svojstva onih slojeva kroz koje protiče tako i naš Bude nije mogao biti drugačiji čovek od podneblja u kojem je rođen.

Učlanio se u Savez komunističke omladine Jugoslavije i čim je započeo Nacionalno oslobodilački rat (1941. godine), On se, kao šesnaestogodišnjak, odmah uključio u borbu za oslobođenje. Po završetku ratnih operacija (1945. godine) ostao je u vojsci i tokom svog radnog veka prošao sve činove od kapetana do general-majora. Paralelno sa radom u Jugoslovenskoj narodnoj armiji, naš Bude je završio Pravni i Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu, kao i Intendantsku školu Vojne akademije. U Jugoslovenskoj narednoj armiji je radio veoma odgovorne poslove - bio je načelnik Uprave za finansije i infrastrukturu. Za samopregoran rad u vojsci odlikovan je osamnaest puta, a kao prvoborac nosilac je Spomenice 1941.

Kada se Sekcija vojnih ekonomista uključila u rad Društva ekonomista Beograda, među njima je bio i naš Bude. Od tada nekoliko decenija daje nemerljiv doprinos radu Društva. Od 1991. do 2002. godine bio je predsednik Društva ekono-

mista Beograda. Ima velike zasluge za kontinuitet i organizaciju naših naučnih i stručnih savetovanja i okruglih stolova. Posebno je značajna njegova uloga u pokretanju i redovnom izdavanju časopisa Društva "Ekonomski vidici", čiji je i bio prvi glavni i odgovorni urednik (1996-1997), a tu funkciju je obavljao i u jednom dužem razdoblju nakon 2000-te godine (2003-2010). U "Ekonomskim vidicima" i na savetovanjima Društva imao je više zapaženih priloga koji se odnose na aktuelne ekonomske probleme naše zemlje, posebno na problematiku razvoja preduzetništva i malih i srednjih preduzeća i pitanja (ne)zaposlenosti. Poslednjih nekoliko godina je potpredsednik Društva i urednik u našem časopisu. Osim toga, dao je veliki doprinos zajedničkim aktivnostima Društva i Privredne komore Beograda. Kao priznanje za samopregorni i požrtvovani odnos prema radu Društva na Skupštini 2002. godine, izabran je za njegovog prvog Počasnog predsednika.

Tokom 90-ih godina XX veka u dva mandata je bio član Predsedništva Saveza ekonomista Srbije, a potom u kontinuitetu naš Bude je član njegovog Nadzornog odbora. Imao je aktivno učešće na skupovima koje je Savez organizovao, gde je hrabro i dosledno iznosio svoje stavove o značajnim ekonomskim pitanjima.

Sredinom 1997. godine bio je član radne grupe koja je pripremala Monografiju o razvoju i radu Saveza ekonomista Jugoslavije povodom njegovog šezdesetogodišnjeg jubileja.

Svojim delima i radom Bude Šever je slikao sebe tokom više desetleća, jer je znao da se život ne meri danima i godinama, nego delima.

Međutim, kad već Budini dela i rad govore sami za sebe, šta će tu reći? Imre Forbat kaže da ni najlepši nekrolog nikom nije produžio život.

Kako Ivo Andrić zapisa, život nam vraća ono što mi drugima dajemo. Dao je mnogo svom sinu, unucima, braći, sestrama i njihovim porodicama, bio je njihov oslonac i zdušna podrška. Potomstvo daje svakome onu počast koja mu pripada, primećuje Tacit.

Uspeh je uvek delo smelih, a Bude je bio hrabar. Kao vojnik po vokaciji, ceno je rad, red i disciplinu. U žaru diskusije znao je da se ljutne, da plane, ali je odmah u narednom trenutku postajao velikodušan, pun razumevanja i blagosti.

Ono što je radio tokom života je vrednije od svih spomenika ukrašenih slikama, reljefom i duborezom, jer ono samo gradi spomenike u srcima i mislima onih koji su ga poznavali.

Čovekov život je samo pozajmljen od prirode i naš Bude joj vraća svoj, ali uvećan i oplemenjen. Tim veća praznina ostaje nama, jer je On imao relativno dug, sadržajan i uspešan život sve do poslednjeg trena.

Vreme beži, leti, brzo prolazi..., kao cvet i vetar tako prolazi život čoveka. Naš dragi Bude Šever, divni prijatelj i izuzetan čovek, domaćin i sabornik Društva ekonomista Beograda odlazi da traži, poput Fransoa Rablea, jedno veliko "možda" i ostaje trajna inspiracija svojoj porodici, potomcima i novim pokolenjima ekonoma.

Gojko Rikalović