



Univerzitet za poslovne studije Banja Luka
University of Business Studies Banja Luka

POSLOVNE STUDIJE BUSINESS STUDIES

ČASOPIS ZA POSLOVNU TEORIJU I PRAKSU

Godina I, Broj 1-2

ISSN: 2232-8157

UDK: 005.96

Banja Luka, 2009.

POSLOVNE STUDIJE

ČASOPIS ZA POSLOVNU TEORIJU I PRAKSU

Osnivač i izdavač:

Univerzitet za poslovne studije Banja Luka
Jovana Dučića 23a, 78 000 Banja Luka
Tel.: +387 51 248 300

Za osnivača i izdavača:

Doc. dr Radovan Klincov

Glavni i odgovorni urednik:

Prof. dr Milorad Živanović

Urednik:

Prof. dr Žarko Ristić

Sekretar:

Mr Valentina Duvnjak

Redakcioni odbor:

Prof. dr Žarko Ristić, redovan profesor Univerziteta za poslovne studije Banja Luka
Prof. dr Slavko Vukša, redovan profesor Univerziteta za poslovne studije Banja Luka
Prof. dr Milorad Balaban, redovan profesor Univerziteta za poslovne studije Banja Luka
Prof. dr Branislav Nedović, redovan profesor Univerziteta za poslovne studije Banja Luka
Prof. dr Danilo Ž. Marković, redovan profesor Fakulteta političkih nauka Beograd
Prof. emeritus Bogdan Ilić, redovan profesor Ekonomskog fakulteta Beograd
Doc. dr Radovan Klincov, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka
Doc. dr Radenko Đurica, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka
Prof. dr Milorad Živanović, redovan profesor Univerziteta za poslovne studije Banja Luka
Prof. dr Radoja Radić, redovan profesor Univerziteta za poslovne studije Banja Luka
Doc. dr Dobrosav Radovanović, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka
Doc. dr Ilija Šušić, Univerzitet za poslovne studije Banja Luka
Prof. emeritus Slobodan Babić, redovan profesor Pravnog fakulteta Univerziteta u Banjaluci
Prof. emeritus Vujo Vukmirica, Ekonomski fakultet Banja Luka
Prof. dr Sokol Sokolović, akademik
Prof. dr Dragomir Đorđević, redovan profesor Univerziteta privredne akademije Novi Sad
Doc. dr Ljubiša Vladušić, Ekonomski fakultet Univerziteta Istočno Sarajevo
Prof. dr Mehmed Alijagić, redovan profesor Fakulteta pravnih nauka Univerziteta u Bihacu
Prof. dr Zdravko Todorović, redovan profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Banjaluci
Prof. dr Pajo Panić, redovan profesor Fakulteta poslovne ekonomije Bijeljina Univerziteta Ist. Sarajevo
Prof. dr Marko Carić, redovan profesor Univerziteta privredne akademije Novi Sad
Prof. dr Pero Petrović, Institut za međunarodnu politiku i privredu Novi Sad
Prof. dr Aleksandar Živković, redovan profesor Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu
Prof. dr Duško Vejnović

Lektor:

Sandra Stanić, profesor srpskog jezika i književnosti

Grafički dizajn i priprema:

Nemanja Mijatović

Štampa:

Print & Design Studio MARKOS, Banja Luka

Tiraž:

300

Časopis „Poslovne studije“ izlazi najmanje jednom godišnje. Svi radovi podliježu recenziji.

Ministarstvo prosvjete i kulture Republike Srpske rješenjem broj 07.030-611-01-6/09 od 13.08.2009 godine izvršio je upis časopisa „Poslovne studije“ u Registar javnih glasila pod rednim brojem 578.

SADRŽAJ

IZVORNI ČLANCI

Prof. dr Žarko Ristić

PREDUZETNIČKA I MENADŽERSKA EDUKACIJA:
EKSPERTSKA ZNANJA7

Doc. dr Radovan Klincov

Prof. dr Žarko Ristić

MEGADRŽAVA, GLOBALNI KAPITALIZAM I
MAKROEKONOMSKI MENADŽMENT 39

Prof. dr Slobodan Babić

STRATEGIJA RAZVOJA PROIZVODA PREMA
SAVREMENOJ KONCEPCIJI MARKETINGA..... 73

Prof. dr Radoja Radić

UČENJE NA DALJINU (DISTANCE LEARNING)
UČENJE NA DALJINU I VIRTUELNI STUDIJ
(DISTANCE LEARNING AND VIRTUAL STUDY) 85

Doc. dr Manojla Zrnić

ZNAČAJ UMJETNOSTI, KULTURE I SLOBODNOG
VREMENA U ODNOSU NA DOGAĐAJE
(THE IMPORTANCE OF ART, CULTURE AND LEISURE
TIME IN RELATION TO EVENTS) 131

Doc. dr Adnan Duraković

NOVI POGLEDI NA LIDERA I LIDERŠIP U
POLICIJSKIM ORGANIZACIJAMA
(NEW VIEWS ON THE LIDER AND LIDERSHIP
IN THE POLICE ORGANIZATION) 149

Doc. dr Zdravko Skakavac

POMORSKA PIRATERIJA, RASPROSTRANJENOST POJAVE I NAČINI SUPROTSTAVLJANJA	157
--	-----

Mr Valentina Duvnjak

BANKROT PREDUZEĆA (BANKRUPTCY ENTERPRISES).....	185
--	-----

STRUČNI ČLANCI

Doc. dr Brana Komljenović

HUMANITARNE INTERVENCIJE I MEĐUNARODNO PRAVO	211
--	-----

PREGLEDNI ČLANCI

Mr Biljana T. Baraković

ALTERNATIVNI PRISTUPI SLOBODNOJ TRGOVINI	227
--	-----

IZ ŽIVOTA I RADA UNIVERZITETA ZA POSLOVNE STUDIJE BANJA LUKA

Istorijat univerziteta.....	239
Naučnoistraživački rad univerziteta	241
Bibliotečki resursi.....	246

IZVORNI ČLANCI

UDK: 338.2:005-051

prof.dr Žarko Ristić¹

***Znanje je tek onda znanje kada je stečeno
naporom vlastite misli, a ne pamćenjem.***

L. Tolstoj

PREDUZETNIČKA I MENADŽERSKA EDUKACIJA: EKSPERTSKA ZNANJA

Abstract

Došlo je vreme veoma brzih naučnih i tehnoloških promena. Računari i telekomunikacione tehnologije postaju nezaobilazna sredstva u bilo kojoj ljudskoj delatnosti, a naročito u svetu globalnog biznisa i elektronskih finansija. Danas je gotovo nemoguće uspešno obavljati posao bez primene računarskih tehnologija, interneta i ekstraneta. Većina elemenata mikro i makro poslovnog okruženja ili okruženja poslovanja se svakodnevno menja i prilagođava, a za svet biznisa je neophodno da se raspolože pravim i pravovremenim informacijama da bi se donela adekvatna i pravovaljana poslovna odluka. Takvu logistiku mogu da daju samo poslovno-finansijski informatičari (informatička ekonomija i elektronske finansije), koji simultano poznaju i poslovnu informatiku, i poslovnu ekonomiju, i poslovne finansije.

¹ Univerzitet za poslovne studije Banja Luka

ZNANJE ZNANJU ZNANJEM

Ko ne zna, a ne zna da ne zna, opasan je, izbegavaj ga.

Ko ne zna, a zna da ne zna, mlad je, nauči ga.

Ko zna, a ne zna da zna, "spava", probudi ga.

Ko zna, a zna da zna, mudar je, sledi ga.

Konfučije

Međuzavisnost obrazovanja, tehničkog progresa i zapošljavanja ključan je trougao u usmeravanju privrednog razvoja, budući da obrazovanje predstavlja proces kreiranja "ljudskog kapitala". Usled toga se i obrazovanje afirmiše, kao društveno opravdana investicija, a ne kao trend i svojevrsni društveni trošak, koji opterećuje materijalnu proizvodnju. I, pošto je obrazovanje u funkciji tehničkog progresa sa sračunatim efektima za povećanje proizvodnosti rada, onda i ulaganja u primenjena i razvojna istraživanja valja tretirati kao nužan trošak reprodukcije. Zato je potrebno iznaći novi tip ekonomske politike, koja će se koncentrisati na istraživanje ljudskog kapitala i tehnološkog progresa u cilju programiranih strukturnih promena u privredi, pošto proces difuzije tehničkog progresa poprima različite oblike inovacija u komplementarnoj formi za obrazovanjem, koje unosi kvalitativne promene u inputima. S pravom se u savremenom svetu naglašava da mnoštvo robe nije samo vid društvenog bogatstva uopšte. I naučna istraživanja već postaju proizvodna snaga zahuktalog postindustrijskog društva sa vizijom treće tehnološke revolucije, u čijem epicentru stoji vrhunska nauka i vrhunsko obrazovanje. To je, pak, dovelo do čvrste koordinacije obrazovne, naučnoistraživačke, tehnološke i industrijske politike u savremenom svetu, ali i do internacionalizacije proizvodnje, koja je produkovala mondijalizaciju istraživanja i tehnološkog razvoja, kao nove propulzivne snage za oplodnju kapitala i akceleraciju privrednog rasta.

Vrednost dodatnog ljudskog kapitala uglavnom zavisi od dodatnog blagostanja, koje ljudska bića iz njega izvlače tokom radnog i životnog veka, budući da ljudski kapital pridonosi proizvodnosti rada, preduzetničkoj sposobnosti, realnim zaradama i blagostanju, kao svestranom delu tekuće i buduće potrošnje. Novi pristup kvalitetu stanovništva sastoji se u tome da kvalitet tretira kao oskudni resurs. Takav kvalitet ima svoju ekonomsku vrednost, a sticanje kvaliteta zahteva troškove. Odnos između prinosa od dodatnog kvaliteta i troškova sticanja kvaliteta jeste ključ za analizu ljudskog ponašanja, koje određuje vrstu i veličinu kvaliteta stečenog u vremenu. Kvalitet stanovništva se povećava tokom vremena kada prinosi nadmašuju troškove. Samim tim, porast ponude kvaliteta, odgovor je na porast društvene tražnje za datim kvalitetom i obrnuto.

Ljudi, po pravilu, sami u sebe investiraju, bilo kao pojedinci ili roditelji iz privatnih izvora (ličnih sredstava), bilo kao platioci poreskih kvota preko javnih fondova i budžeta. Ljudi, dakle, sami ulažu u bogatstvo naroda, povećavajući iznos ljudskog kapitala, bez obzira na to što je postojeće znanje u nacionalnom bogatstvu ograničeno na komponente koje su izvan čoveka. Ekonomisti su zanemarivali ljudsko bogatstvo verovatno iz uobičajenih ograničenja u shvatanju kapitala, jer se rad apstrahuje od kapitala koji je investirani u čoveka. Savremeni ekonomisti su zapravo zaobišli strukturnu analizu ljudskog bogatstva iz razloga što je klasični tripartitni tretman zemlje, rada i kapitala bio duboko usađen u ekonomskoj nauci. Tek se moderniji ekonomisti ne zadovoljavaju analizama kapitala, koje se ne ograničavaju samo na fizičku imovinu, već insistiraju na kompleksnije shvatanje kapitala, koje uključuje zalihe ljudskog kapitala. Obrazovanje valja shvatiti kao investiranje u ljude. Zato je pogrešno obrazovne izdatke tretirati kao tekuću potrošnju, kao izdatke za blagostanje i trošenje resursa koje smanjuje štednju. Obrazovanje nije u osnovi potrošno dobro već kvalitet stanovništva u formi ljudskog kapitala sa rastućim prinosima. Znanje, kao rezultat obrazovnih usluga je najznačajniji motor proizvodnje koji nam omogućava da vladamo privredom i da zadovoljavamo naše potrebe.

Ekonomska važnost poboljšanja kvaliteta stanovništva je

velika, jer je i doprinos ljudskog kapitala proizvodnosti i blagostanju rastući po širini i dubini. Svojstva stečenog kvaliteta stanovništva, koja predstavljaju vrednost i koja se investicijama uvećavaju, komponuju ljudski kapital, čiji svaki element, koji se stiče u vidu kvaliteta, sadrži određenu količinu utrošaka i ulaganja za sticanje dodatnog ljudskog kapitala, zavise od dodatnog blagostanja koje ljudi iz njega izvlače. Veličina stečenog ljudskog kapitala sastoji se od sposobnosti i informacija koje imaju ekonomsku vrednost. Povećanje kvaliteta stanovništva, ulaganjem u ljude, povećava ukupnu implicitnu štednju za nova ulaganja u dodatni ljudski kapital.

***Šta je vrednije od zlata - dijamant. Od dijamanta - znanje.
Od svih dobara na svetu, znanje je najbolje: ono se
ne može ni uzeti, ni dati, ni kupiti, ni prodati.
Ono ostaje zauvek tvoje, kad ga jednom stekneš.***

Hitopadesha

Ljudi preraspodeljuju svoje vreme u korist obrazovnih usluga koje "kupuju" kada reaguju na promene u očekivanim dohocima i zadovoljstvima, koje očekuju u vidu dobitka od sopstvenog obrazovanja. Ljudi preraspodeljuju svoje vreme u korist budućih sposobnosti koje imaju vrednost. Kriva ponude sposobnosti raste paralelno sa porastom vrednosti sposobnosti da se preraspodeljuju resursi. U procesu modernizacije raste krivulja tražnje za ekonomskim vrednostima sposobnosti, koja se efektira u povećanju opšte proizvodnosti, kao društvenog dobra, i poboljšanju alokacije za život, kao privatnog dobra, derivatnih iz društvenih efekata javnih dobara, koji se redistribuiraju i alociraju upotrebom dodatnog ljudskog kapitala i rastućeg kvaliteta stanovništva. Zato se smatra da školovanje nije samo potrošna aktivnost u smislu isključivog postizanja zadovoljstva i korisnosti, već da se troškovi obrazovanja svesno snose da bi se stekao proizvodni kapital utelovljen u ljudskim bićima, koji obezbeđuju buduće usluge koje se sastoje od budućih zarada budućih „proizvodnih“ zanimanja i budućih potrošačkih zadovoljstava. Stoga, obrazovanje, kao investicija u humani kapital doprinosi povećanju štednje, koja se neopravdano izostavlja u ekonomskim računima (jer se štednja

ograničava samo na formiranje fizičkog kapitala.). A pošto se preduzetnička sposobnost povećava sa dodatnim obrazovanjem, ozbiljna je greška što se javni i privatni izdaci za školovanje uzimaju kao tekuća potrošnja, a ne kao investicija u buduće zarade i buduća zadovoljstva. Greška je očigledna iz razloga što se troškovi obrazovanja tretiraju kao izdaci za socijalno blagostanje, kao teret za državu i njene javne fondove, kao neproduktivna alokacija resursa od poreza, koji smanjuju štednju i produktivno investiranje.

Ekonomska vrednost ljudskog kapitala, bilo da se posmatra sa stanovišta kvalifikacija, preduzetništva, zdravlja, produktivnosti zarada ili blagostanja, povećava se, samim činom produžavanja korisnog života i povećanja prinosa od očekivanog života, koji je važan faktor u procesu podsticanja ulaganja u razne oblike ljudskog kapitala i vrednovanja fondova datog kapitala. Ulaganja u dodatno školovanje sada postaju izazov, a vreme provedeno na radu obrazovanih ljudi postaje proizvodnije i isplativije (korisnije). Kvalitet stanovništva se, prema tome, povećava, a investicije u ljudski kapital postaju važan faktor rasta. Samim tim, štedni fondovi postaju bogatiji. Obrazovanje uopšte, a posebno visokospecijalizovano obrazovanje, jeste skupa delatnost. Visoki i rastući troškovi obrazovanja to nedvosmisleno i potvrđuju u savremenom svetu. Ali, svima je jasno da se troškovi mogu mnogo jednostavnije izračunati elementarnim sabiranjem izdataka u "odnosu" na vrednost obrazovanja. Stoga se i alokacija resursa u oblasti visokog obrazovanja po pravilu posmatra kroz troškove, a ne kroz vrednost usluga. Prednost tako dobija statička alokacija u odnosu na dinamičku alokaciju resursa u procesu osiguranja obrazovnih usluga, koje pružaju univerziteti i fakulteti. Tržište i planiranje daju oskudne informacije na kojima se temelje alokativne odluke obrazovnih institucija. Da li su onda inicijalni troškovi visokog obrazovanja pouzdan indikator opravdanja investicija u obrazovanju ili se tome moraju dodati i očekivane više zarade korisnika obrazovnih usluga i povećane veličine obrazovnog kapitala, koje daju ove usluge kroz duži niz godina.

Pošto je svaka investicija u visokom obrazovanju dugoročna buduća obaveza, koju prati neizvesnost i rizik, bitna su onda sva tri momenta (uključujući i tržište radne snage i obrazovno planiranje);

da bi se donele pravilne alokativne odluke (uključujući i redistributivne odluke), smatra se da se količina kapitala mora povećavati putem investicija, kako u fizički tako i u ljudski kapital; ona se i prilagođava promenama relativnih cena proizvoda i proizvodnih faktora, uključujući i promene vrednosti usluga, koje pružaju ljudi. Dakako, prilagođavanja impliciraju i preraspoređivanje raspoloživih resursa u ekonomskim procesima, radi maksimiranja blagostanja ljudi. Otuda se i savremena ekonomska teorija "trudi" da ljudski kapital eksplicira kao integralni deo teorije kapitala, koja uključuje i alokaciju vremena ljudi sa stanovišta njegove sadašnje i buduće vrednosti. I, pošto stopa prinosa na investicije u ljudski kapital teži da premaši stopu prinosa na investicije u fizički kapital, porast ekonomske vrednosti ljudskog vremena postaje centralno pitanje. Porast ljudskog kapitala je nerazdvojni pratilac modernog ekonomskog rasta. No, teorije ekonomskog rasta zanemaruju promene koje se događaju u vremenu sa relativnim cenama usluga faktora proizvodnje. Ne vodi se, zapravo, dovoljno računa o cenovnim efektima ljudskog vremena u alokaciji tekućih raspoloživih resursa i investiranju u cilju povećanja buduće količine kapitala, posebno u odmeravanju dodatnih efekata. To bi, na primer, maglo da znači da se realne zarade visokoobrazovnih radnika mogu smatrati kao zbir normalnih zarada i dodatnih troškova, koji su potrebni da se vrednuje njihovo obrazovanje. Stoga su sasvim realne visoke zarade u obrazovanju. U promenama apsolutnih razlika u dohocima, prema tome, leži ključ za razumevanje da li se ekonomski isplati investiranje u ljudski kapital, kao što je obrazovanje, u odnosu na cilj povećanja prinosa, verovatno da bi se nadoknadili rastući troškovi dodatnog obrazovanja i da bi se podsticala personalna tražnja za visoko obrazovanje (koje se često kreće i iznad dohotka). Tražnja, u uslovima anticipirane stope prinosa, koji se očekuje od alternativnih investicija, vuče za sobom ponudu (koja često raste nezavisno od kapaciteta), tako da u preseku ponude i tražnje otkriva porast cena u vremenu i u vrednosti komplementarnih oblika kapitala (ljudski u odnosu na materijalni). Ljudski agens tako postaje "kapitalista" putem povećanja svog ličnog ljudskog kapitala, a cenovni i dohodovni efekti porasta vrednosti ljudskog vremena favorizuju ljudski kapital u odnosu na fizički kapital. Osim toga, cenovni i dohodovni efekti alokacije vremena sa stanovišta zarada

po satu, dovode do "pomeranja" trenutka stupanja na plaćeni rad u korist dodatnog obrazovanja, jer su izgubljene zarade niže od budućih i očekivanih zarada, i od količine kumuliranih dohodaka za penziju. Porast realnih zarada je u osnovi dobitak u ekonomskom blagostanju obrazovnih ljudi.

Pojedine komponente, uključene u potrošnju, mogu se uzeti kao investicije kapitala ne zato što su izdaci učinjeni za krajnja dobra, nego zato što je upotreba dobra povezana sa efikasnošću potrošača, kao proizvođača, te komponente potrošnje uglavnom se odnose na obrazovanje i mogu se tretirati kao investicije u čoveka.

Poznato je da pojedinac ne može kupovati i prodavati sopstveni obrazovni kapital. Fond ljudskog znanja ne može se jedino koristiti do kraja života i prenositi na buduće generacije u vidu stečenih znanja i iskustava. To su u osnovi ključne razlike u odnosu na vlasništvo fizičkog kapitala, koji se može i oporezivati. Investicija u obrazovanje je stečena sposobnost koja se dugoročno efektuira, iako se netržišne vrednosti ljudskog kapitala ne uračunavaju u stope prinosa.

Znanje, kao kolektivno društveno dobro, povećava kvalitet i fizičkog i ljudskog kapitala, koji se regeneriše i permanentno stavlja na raspolaganje korisnicima. Opadajući prinosi nisu karakteristični za znanje, iako je nauka podložna dugim ciklusima. Za nauku nisu presudni sadašnji troškovi, već buduće koristi. Naučni progres, po pravilu, povećava proizvodne kapacitete privrede i blagostanje ljudi. Vrednost doprinosa nauke prevazilazi stope prinosa od privrednih investicija. Stoga se, doprinos nauke ne može valorizovati kroz cenu javnih dobara proizvedenih u javnom sektoru pod pokroviteljstvom budžetskih fondova. Kao znanje, nauka je poseban oblik kapitala, koji je striktno proizveo čovek. Ono je opredmećeno u ljudskim bićima, kao ljudski kapital, u naučnoj literaturi, u razvojnim ostvarenjima, u tehničkom progresu, u novoj tehnologiji, u kulturi, u društvenom statusu i socijalnom ponašanju. Znanje i nauka su izbor novih proizvodnih resursa i kvaliteta životnog standarda, i izvor budućih prinosa i dobrobiti. Zato je znanje društveno dobro sa ekonomskim vrednostima. Naučnici su, samim tim, visoko proizvodni, iako društvo koje izvlači koristi iz njihovog rada, potrošački nominuje naučne fondove. I, dok se konačno ne shvati da

je znanje izvor dohotka, bogatstva i blagostanja, dotle će sva ulaganja u ljudski kapital imati vrlo niski društveni prioritet.

U teoriji obrazovanja se empirijski dokazuje da danas nema pedagogije bez filozofije i filozofske antropologije, jer valja znati i naučiti "šta i kako predavati" i otkriti "sve zasede" institucija školstva i obrazovanja iz kojih "izlazi čovek". Veza između obrazovanja i države (polisa) za koju priprema intelektualnu elitu, artikulisana je kao racionalistička pedagogija i podvrgnuta je zahtevu univerzalnosti. Aristotelova inovacija je obrtanje Platonove perspektive: od sećanja prema samoanticipiranju znanja. Montaigne je, pak, tražio izbegavanje istorijske teleologije u obrazovanju i visoko postavio funkciju medija jezika. Lock je u verbalizmu video najveću prepreku pravnom intelektualnom obrazovanju i, stoga, ponudio epistemologiju, koja upućuje na asocijacionističku psihologiju, a ne na empirizam. Rousseauova misao uvodi pedagošku modernu varijantu time što pokazuje da je svako obrazovanje plod posredovanja i lukavstva vladara. Kant upozorava na prinude obrazovanja, koje su "posredovanja" prema slobodi u skladu sa univerzalnim. Hegel je kontraindikaciju između prinude postupka i slobode cilja rešavao tako što u "živom" usijanju obrazovanja vidi izlazak čoveka iz "njega samoga". Condoncent je bio sumnjičav prema obrazovanju, odnosno državi, koja ga upriličuje kao besplatnu laičku školu, koja jamči slobodu i jednakost. Bergson razmatra ideju intelektualnog napora koji mora biti u središtu obrazovanja, kao usvajanje i ostvarenje ideje. Najzad, za Merieau-Pontya, koji ne veruje u zadatu ljudsku prirodu, pedagogija se može jedino utemeljiti fenomenološki, ali sa one strane empirijskog.

Usled toga, menadžment ljudskog kapitala jeste važan segment globalnog menadžmenta, koji eksplicitno dokazuje (teorijski i empirijski) da društvene delatnosti, a u prvom redu nauka, obrazovanje, kultura i zdravstvo, gube potrošni tretman, iako se njihovi troškovi (alimentiranja) iskazuju u okviru budžetskih izdataka države ili rashoda javnih fondova. Ulaganja u društvene delatnosti sve se više shvataju kao investicije u humani kapital, koji se dugoročno efektira bez dodatnih ulaganja. Investicije u ljudski kapital tako postaju važan faktor rasta (iako se netržišne vrednosti ljudskog kapitala ne računavaju u stope prinosa), a vrednost

"doprinosa" društvenih delatnosti često prevazilazi stope prinosa od privrednih investicija. Zakidanje na ulaganjima u ljudski kapital, u krajnjoj instanci svodi se na siromašenje u kvalitetu znanja, kadrova, zdravlja i kulturnim vrednostima na kojima inače počiva budući privredni rast sa sračunatim efektima na proizvodnost rada, rentabilitet ulaganja, štednju i blagostanje. To je, upravo, i smisao izučavanja menadžmenta ljudskih resursa, kao savremene naučne discipline, koja treba da odgovori na pitanje da li imamo ljude koji su nam potrebni danas i da li stvaramo ljude koji će nam trebati sutra.

Najveću pažnju treba obratiti prvo na vojsku, drugo na finansije, treće na sud, četvrto na crkvu, peto na školstvo.

Dositej Obradović

Razvoj nauke i obrazovanja (konstantno poboljšanje naučnog i kulturnog obrazovanja stanovništva) smatra se jednim od najvažnijih činilaca progressa čovečanstva. Znanja omogućavaju čoveku da shvati zakone koji upravljaju razvojem sveta u kome živi, da ovlada zakonima prirode i da dostigne veći nivo životnog standarda. Poboljšanje obrazovanja obogaćuje duhovni život individue i omogućava mu da koristi prednosti kulture, nauke i umetnosti. Zato se i karakteristika našeg vremena ispoljava kroz sve veću težnju ljudi za većim obrazovanjem i iskorišćavanjem znanja stečenog tokom duge istorije čovečanstva. Zato su i zahtevi za obrazovanjem važni isto toliko koliko i potreba za hranom.

Obrazovanje na radnom mestu je drugi oblik akumulacije ljudskog kapitala, koji povećava snagu i energiju jednog naroda i poboljšava njihovo zdravlje i vitalnost. Zato je i vrlo naglašena tesna povezanost između bilo kojeg obrazovnog indeksa i dohotka po stanovniku. Ta veza potiče iz teorije i empirijske činjenice: obrazovanje i ekonomski razvoj su oduvek i uvek u uskoj vezi; jer, u osnovi, obrazovanje stalno veže potrebe života i rada. Zbog toga se, uglavnom, smatra da su javne službe ili društvene delatnosti, istovremeno, i potrošnja i investicija. Tačku preseka nije lako utvrditi, jer nije svejedno gde povući granicu između ličnog i društvenog interesa. Zato se ova dva gledišta komplementarno dopunjuju. Obrazovanje utiče na izmenu čovekovih potreba. Obrazovan čovek proširuje krug svojih potreba, želja i mogućnosti. Neobrazovan

čovjek, pak, svodi svoje potrebe na osnovne, primarne i egzistencijalno vezane za njegov biološki opstanak. "Neobrazovan čovjek nema potrebe, on je loš potrošač".

U teoriji i praksi, evidentna su dva pristupa obrazovanju: prvi pristup uzima obrazovanje kao potrošnju, a drugi pristup uzima obrazovanje kao investiciju. Obrazovanje, kao potrošnja, pridonosi poboljšanju životnog standarda pojedinca. Obrazovanje, kao investicija, pridonosi povećanju nacionalnog dohotka i društvenog bogatstva. "Ljudi ulažu sve svoje sposobnosti, znanja i iskustva u osiguranje svoje materijalne egzistencije, u privredni potencijal i njegov prosperitet, jer je nivo privrednog razvoja osnova koja određuje napredak ljudskog društva i pojedinca. Unapređenje i modernizacija proizvodnje i povećanje proizvodnosti rada, zahtevaju da kadrovska problematika postane sastavni deo opšte privredne politike i da dobije ravnopravno mesto i u planovima radnih organizacija i u planovima društvenih zajednica. U privrednom razvoju svake zemlje ništa nije važnije od kadrova, procesa njihovog sticanja znanja i veština, i stvaralačke sposobnosti, tj. stvaranja kadrovskeg potencijala za pokretanje i racionalno korišćenje materijalnih izvora, i stvaranja materijalnih dobara".

Susreli se nauka, novac i čast. Na rastanku nauka reče: ko me želi, ja sam na univerzitetu. Novac reče: ko me traži, naći će me u banci. Čast ćuti. Na pitanje, gde se može naći, reče: ko me izgubi, nikada više me ne može naći.

Srpska izreka

Čovjek je danas oblik kapitala koji se izgradio u toku određenog perioda. Ali, mi, za sada, ne znamo koliko "košta" da se čovjek pripremi za aktivnu ulogu u privredi i društvu niti možemo da utvrdimo stepen rentabilnosti ulaganja u čoveka. Zato je i danas gotovo nemoguće izmeriti rentabilnost izdataka društva na obrazovanje, bez obzira da li se koristi mikroekonomski (individualni) ili makroekonomski (društveni) pristup. Zato ne možemo pouzdano da izmerimo ni koristi od ulaganja u čoveka. Teško je, konačno, izmeriti i tzv. sklonost investiranja u obrazovanje i očekivanu dividendu od obrazovanja.

***Imaj vremena za rad - to je cena uspeha.
Imaj vremena za razmišljanje - to je izvor moći.
Imaj vremena za igru - to je tajna mladosti.
Imaj vremena za čitanje - to je osnova mudrosti.
Imaj vremena za prijateljstva - to je put sreće.***

Irska iskrica

Visoko obrazovanje, kao sastavni deo institucije "Waifare-State", pretrpelo je gubitak poverenja kod stanovništva i povlašćenog mesta u hijerarhiji ciljeva javne vlasti. Zbog toga je došlo i do opadanja tržišne vrednosti diploma; pogotovo besplatne usluge i finansijske pomoći koja raste u skladu sa poreskom naplatom prihoda, na čelu državnog finansiranja. No, i direktivni propisi kontrole reflektuju činjenicu da visokom školstvu nisu dati instrumenti makroekonomske regulacije, da bi obrazovanje proizvelo optimalno investiranje u ljudski kapital. Zato, ponuda obrazovanih usluga i državni način finansiranja razotkrivaju neefikasnost i nefunkcionalnost obrazovnog sistema svuda u svetu.

U većini zemalja OECD i EU visoko obrazovanje finansira se kanalom državnih subvencija, koje se neposredno doznavačavaju ustanovama. Svaka individua koja ulazi u izbor obrazovnih usluga, uživa državne subvencije u istom iznosu. Ali, nediferencirana subvencija se dodjeljuje "proizvodu", a ne licu, u skladu sa svojim raspoloživim prihodima. Stoga, državno finansiranje produkcije visokog obrazovanja (školstva), doprinosi izjednačavanju šansi pojedinaca i reprezentuje oruđe preraspodele dohotka. Vlade, u relativno značajnoj meri, učestvuju u ulaganju u obrazovanje, kanalom budžetskih dotacija koje se alimentiraju iz "društvenog fonda", zasnovanog na opštem poreskom sistemu. Vlade i poreski obveznici su više skloni subvencijama u gotovom novcu, nego novčanim transferima. Zato je sadašnji način društvenog finansiranja visokog obrazovanja takav da je "proizvod" subvencionisan bez uzimanja dohodovnog nivoa u obzir. Subvencija je, prema tome, neutralna u pogledu jednakosti dohodaka, mada raspodela subvencija daje prednost grupama sa višim i visokim primanjima. A da bi se nadoknadili nepovoljni efekti regresivne podele društvenih subvencija na raspodelu dohotka, poreski sistem treba da bude

progresivan. No, i pored toga, državno finansiranje ne daje sračunate redistributivne efekte, jer se nijedna tačna preraspodela među dohodovnim grupama nije ostvarila kanalom programa visokog obrazovanja finansiranog iz državnog fonda.

Makroekonomska neefikasnost, koja proističe iz sistema direktnog državnog finansiranja "proizvoda" visokog obrazovanja, doprinosi neusklađenosti između formacije ljudskog kapitala i radnih mesta. Produkcija visokog obrazovnog sistema, stoga, doprinosi "dekvalifikaciji" diploma i netržišnom vrednovanju znanja. Javna vlast i planeri, u nedostatku organizovanog "tržišta" visokog školstva, ne raspolažu informacijama o preferencijama korisnika obrazovnih usluga da bi utvrdili tipove obrazovanja u skladu sa sadašnjim i budućim kadrovskim potrebama privrede. Radi se o tome da se stvore pretpostavke za eliminisanje ograničenja "imperijalizma" ponude, koja treba da korespondira tražnji na "kvazi tržištu" visokog školstva i da se, na taj način, ukloni monopol nad proizvodnjom netržišnih državnih organizacija. To, međutim, implicira reformu sadašnjeg državnog finansiranja visokog obrazovanja, kroz normiranje po marginalnoj ceni koštanja usluga, kroz privatizaciju potrošnje i kroz diskriminacionu politiku finansiranja i regulacije.

Normiranje po marginalnoj ceni koštanja produkcije visokog obrazovanja, omogućava da se poredi efektivna cena koštanja obrazovanja jedne individue na svakom ogranku i stepenu obrazovanja, da se izvrši racionalan izbor korisnika usluga i da se obim i struktura obrazovne produkcije efikasno usmeri na "tržište". Normiranje bi bilo zasnovano na privatnoj ili zajedničkoj koristi, koja prati vrednost ponuđene usluge svakom studentu. Normiranje po marginalnoj ceni najbolji je kompromis između zahteva za efikasnim upravljanjem, za elastičnošću ponude u odnosu na tražnju i za efikasnost pojedinačnog i zajedničkog izbora.

Privatizacija tražnje, u ovom kontekstu, ima za zadatak da ulaganja u obrazovanje "podeli" na finansiranje iz državnih sredstava i na finansiranje iz privatnih sredstava. A da bi se to ostvarilo, potrebno je fiksirati prava na upis na iznos koji odgovara marginalnoj ceni koštanja i sadašnju nediferenciranu pomoć "proizvodu" školstva (subvenicija) zameniti državnom pomoći

pojedincima u skladu sa kontributivnim sposobnostima svakog studenta, individualnom tražnjom i, svakako, u skladu sa principom jednakosti, pravednosti i efikasnosti.

Skлонost ka ulaganju u obrazovanje, u pravilu, zavisi od imovinskog stanja i očekivane koristi. Diskriminaciona politika finansiranja i regulacije, u tom sklopu, teži da maksimizira dobitke. To bi se ostvarilo putem lične finansijske pomoći, finansijskih podsticaja i diferencijalne pomoći, kao alternativnih načina finansiranja visokog obrazovanja. U tom kontekstu, svaki student koji ulazi u izbor, trebalo bi da plati "pravo na upis" (tuitions and fees), koje je jednako marginalnoj ceni koštanja produkcije usluga koja se pruža. To pravo bi odgovaralo stvarnim troškovima, da bi usmerilo odluku korisnika koji pojedinačno plaća obrazovnu uslugu uporedo sa dodelom doznaka iz državnog budžeta. Na to bi se nadovezala lična finansijska pomoć, bilo u vidu zajma ili novčane doznake, bilo u kombinovanoj formuli. Zajam bi, samim tim, omogućio da se konkretan finansijski teret za vreme sticanja znanja i diplome odgodi za period profesionalne aktivnosti. Zajam (bez obzira na formu: privatni, državni, zajam u bonovima, zajam po "odsečcima" ili ciklusima obrazovanja), u uslovima nepostojanja tržišta kapitala namenjenog olakšanju ulaganja u obrazovanje, odnosno u formiranje ljudskog kapitala, predstavljao bi nadoknadu diferencijalnih očekivanja dobitaka, koji proističu iz sučeljavanja budućih prihoda sa trenutnom cenom koštanja raznih oblika obrazovanja. Studenti bi primali državne doznake u administrativno jeftinom obliku "bona" i li "školskog" čeka (vaučer) promenljive nominalne vrednosti. Školski bonovi bi diferencijalnim državnim finansiranjem izazivali smanjenje privatne opterećenosti cenom koštanja školovanja koju snose pojedinci.

***Voleli bismo i mi da nam cvetaju ruže.
Voleli bismo da živimo u moćnoj, pravednoj, savremenoj,
državi blagostanja.
Voleli bismo i da se naše učenje nagradi, trud isplati.
Voleli bismo druželjubivo okruženje.***

Nietzsche

U današnjim društvima sa razvijenim demokratskim tradicijama i tržišnim privredama, odgovornost za obrazovanje preuzimaju države, naučne i kulturne ustanove, profesionalne asocijacije, kompanije i "grupe" građana, počevši od osnivanja obrazovnih institucija, preko donošenja nastavnih planova i programa, i regrutovanja nastavnika (profesora), do finansiranja edukacije. Država nije više jedan jedini činilac društvene zajednice, odgovoran za edukaciju i obrazovnu politiku.

U tržišnim privredama (npr. SAD, Kanada, V. Britanija, Francuska, Nemačka, Japan), obrazovanje se baziralo na alternativnim formama izbora i autonomnom pravu pojedinca da se bez tutora opredele ili za javno obrazovanje ili za privatno obrazovanje. Multietničke zajednice (koje su oduvek težile da sačuvaju svoju tradiciju, kulturu, običaje, veru, homogenost nacionalnosti) i liberalna društva (koja su u javnom obrazovanju videla ugrožavanje ličnih sloboda i diskreditovanje prava građana da odlučuju o trošenju njihovog dela poreza koji su platili za obrazovanje), suprotstavljali su se monopolu države nad javnim obrazovanjem i državnim obrazovanju, kao "loncu za topljenje". U periodu 80-ih i 90-ih godina ovog veka, javile su se brojne kritike (u Francuskoj, Kanadi, V. Britaniji i SAD) javnog (državnog) obrazovanja u pogledu njegove osrednjosti, inflacije ocena i broja diplomiranih, slabljenja radnog morala i pedagoške etike, školovanja mediokriteta, nediscipline i nasilja, kupoprodaje, itd. To su bili relativno "jaki argumenti" u školama pristalice privatizacije javnih obrazovnih ustanova, koji su veoma "bučno" isticali "određena svojstva ličnosti", a u prvom redu istrajnost, stvaralaštvo, drugarstvo, takmičarski duh, zajednički rad u korist drugih, identifikaciju sa grupom, samodisciplinu, motivisanost nastavnika, profesionalno ocenjivanje bez "veza i vezica", i gledanje na obrazovanje kao sistem vrednosti. No, pristalice privatnog obrazovanja ne mogu da shvate da obrazovanje nije "potrošna roba" (već javno dobro), da tržišna utakmica u obrazovanju ne osigurava kvalitet obrazovanja, da trošenje novca za obrazovanje roditelji ne mogu da čine na isti način kao i pri kupovini kuća, stanova, lokala i automobila, da se prednost u obrazovanju ne može staviti isključivo deci imućnijih porodica i da je teza o slobodi izbora u obrazovanju podjednako opasna kao i

utopistička teza o jednakosti u društvu, koje se postiže jednakošću u obrazovanju. Novostvoreni beg učenika iz katoličkih škola u javne škole i đaka iz javnih škola u privatne škole uopšte nije meritoran za ocenu validnosti "vlasničke" edukacije niti za ocenu kvalitetnijeg finansiranja obrazovanja (jer u Švedskoj, Nemačkoj i Danskoj država je preuzela celokupnu brigu o finansiranju obrazovanja, dok u SAD, Kanadi, Nemačkoj, Francuskoj, Britaniji i Italiji država participira u finansiranju privatnog obrazovanja).

Danas u svetu postoje različite privatne obrazovne ustanove, i to: (1) profitne privatne obrazovne ustanove, (2) neprofitne privatne obrazovne ustanove, (3) privatne obrazovne ustanove sa alternativnim programima, (4) privatne obrazovne ustanove "izvesnosti" i (5) privatne obrazovne ustanove vezane za određenu religijsku orijentaciju. Profitne i neprofitne škole, kao privatne obrazovne institucije, egzistiraju u SAD, Kanadi, Japanu, V. Britaniji, Francuskoj, Nemačkoj, Holandiji, Italiji, Švajcarskoj. Neprofitne škole su brojnije i kadrovski jače za pružanje kvalitetnijih obrazovnih usluga u odnosu na profitne privatne škole sa fantastičnim školarinama, sa ekskluzivnom opremom, visokim platama nastavnika i velikim profitom. Privatne obrazovne ustanove sa alternativnim programima uglavnom edukuju odrasle osobe (SAD i V. Britanija). Privatne obrazovne ustanove "izvrsnosti" podrazumevaju tzv. ekskluzivne i elitne škole za bogate slojeve (Kanada, Australija, Nemačka, Švajcarska, SAD, Britanija). Konačno, privatne obrazovne ustanove za određenu religijsku orijentaciju (SAD, Nemačka, Holandija, Francuska, Belgija, Kanada, Italija i Švajcarska) jesu katoličke, luteranske, jevrejske, pravoslavne, evangelističke, kalvinističke, budističke, sajantološke provenijencije.

U visokoškolskom sistemu edukacije je najrazvijenije privatno obrazovanje: (1) u SAD to su čikaški i kolumbijski univerziteti – Harvard, Jejl, Prinston i Stanford, i (2) u V. Britaniji to su Kembridž i Oksford. Radi se zapravo o svestranim liderima sa stanovišta visokog kvaliteta i inovativne prakse. Ove visokoškolske ustanove novac dobijaju putem školarine od roditelja i studenata, od privrede za istraživanja i nastavu, i od države za materijalne troškove i opremu. U praksi, uglavnom, bitiše četiri tipa visokoškolskih ustanova, i to: (1) univerzitet orijentisan na istraživanja i davanje doktorata, 2)

kompreksivni univerzitet i koledži, (3) koledži opšteg obrazovanja, i (4) dvogodišnji koledži. U Japanu postoje još i privatne škole za pripremanje za karijeru i privatne poslovne i trgovačke škole za ostvarenje filozofije doživotnog obrazovanja. U ovim obrazovnim institucijama, školska godina se poklapa sa kalendarskom godinom. Radi se, dakle, punih 12 meseci, nezavisno od godišnjeg doba i u skladu sa potrebama pojedinaca i potrebama biznisa. One su, već, davno unele "u život" brojne atraktivne alternativne metode rada, kao sto su vikend kursevi, studentska praksa, stručne posete, terenska nastava, vannastavna aktivnost, praćenje realizacije programa sredstvima masovnih komunikacija, dopisno obrazovanje, slanje paketa za obavljanje eksperimenata kod kuće, kondenzovana nastava, konsultativna nastava, seminarski radovi, domaći zadaci, stručne ankete i neposredna ispitivanja, studije slučajeva, kritičke analize prakse, razgovori i diskusije, itd. Cilj je da se prati aktivnost, a ne da se proverava sposobnost pamćenja činjenica. Nastavnici više postaju animatori i pomagači u učenju. Postoje čak i tzv. obrazovni kontakti između nastavnika i studenta za savladavanje određenih obrazovnih modula, jedinica obrazovanja. Ove inovacije se obično uvode zbog kritike u javnosti, koje se upućuju na račun komercijalizacije obrazovnih privatnih ustanova i na način izdavanja diploma "sumnjivog kvaliteta".

Savremena praksa rasvetljava činjenicu da je veoma teško povući razliku između finansiranja javnog i privatnog obrazovanja. Samo se u početku privatno obrazovanje nije finansiralo iz državnog budžeta. Od tada, pa sve do današnjih dana, država sve češće participira u evidentiranju privatnog obrazovanja uporedo sa školarinama koje plaćaju pojedinci, sa sredstvima koja izdvajaju korporacije i udruženja, sa sredstvima koja pritiču od donatora, sponzora i zaveštanja. Ovome se dodaju i projekti olakšanja snošenja troškova privatnog obrazovanja: (a) projekat poreskih olakšica za školarinu, čija se suština ogleda u tome što se roditeljima, prilikom plaćanja poreza, omogućava odbijanje troškova, koje su platili školi prilikom slanja svoje dece u privatne škole, i (b) projekat sa bonovima, čija se suština ogleda u tome što roditelji dobijaju bon u određenom, novčanom iznosu, koji mogu utrošiti u javnoj ili privatnoj školi po sopstvenom izboru.

Savremene države daju finansijsku pomoć privatnim obrazovnim ustanovama. Veličina vladine pomoći varira od zemlje do zemlje. U Švedskoj, državna pomoć koja se dodeljuje privatnim školama iznosi 80% plate direktora i nastavnika. U Australiji ta pomoć iznosi svega 30% ukupnih troškova škole. U Francuskoj, državna pomoć se daje u zavisnosti od broja učenika; država finansira plate nastavnika, plaća socijalno osiguranje za nastavnike; snosi troškove prijemnih ispita, troškove ishrane i prevoza studenata i učenika, U Danskoj, Švajcarskoj, Austriji i Italiji, državna pomoć se kombinuje sa dotacijama, dobrovoljnim prilozima i školarinama učenika. "Izvori finansiranja visokoškolskih privatnih ustanova u razvijenim zemljama su višestruki. Međutim, može se reći da glavni deo prihoda dolazi iz školarine studenata. U nekim zemljama (SAD, Kanada), ranije su studenti plaćali glavni deo prihoda. Danas to više nije slučaj". Studenti dobijaju eksternu pomoć i pozajmice. Ovaj novac uplaćuje država na ime studenata. Slično je i sa pomoći koju daju fondacije i privatna lica. Međutim, studenti ostaju glavni činilac od kojih se dobija glavnica prihoda. Kako se kreće procenat finansijskih sredstava koja se dobijaju od studenata, zavisi od vrste koledža i univerziteta. U proseku, taj procenat se kreće oko 49%. U razvijenim zemljama uobičajeno je da visokoškolska ustanova sabira prihode i od poklona. Praksa pokazuje da se veća suma daje prestižnim privatnim univerzitetima. Manje privatne visokoškolske ustanove, koje su manje poznate nauci i nastavi, dobijaju mali procenat u svom budžetu od takvih poklona. Privatnim univerzitetima koji su orijentisani na istraživanje i doktorate, država pokriva 25% tekućih prihoda. Univerziteti, shodno tržišnoj orijentaciji, ostvaruju prihode od dopunskih aktivnosti, kao što su prodavnice, knjižare, štamparije, restorani za ishranu, studentski domovi. Od takvih aktivnosti ostvaruje se između 15 i 22% prihoda. One visokoškolske privatne ustanove, koje, dobro posluju, novac od priloga dele u nekoliko fondova, u skladu sa željama darodavaca. U finansiranju visokoškolskih ustanova posebno su značajni fondovi kapitala, gde se uključuju fondovi studentskih pozajmica, fondovi zemljišta i fondovi priloga. Što se tiče fondova za studentske pozajmice, u praksi se susreću dva tipa: fond pozajmica, koji formira sama visokoškolska privatna ustanova i pozajmni fond za koji novac obezbeđuje vlada. Studenti vraćaju pozajmljeni novac koji

obezbeđuje vlada. Tako vraćen novac, zajedno sa sredstvima zemljišnih fondova, koristi se opet za izgradnju novih objekata. Nekada privatni univerziteti investiraju u zemljište pretpostavljajući da će vrednost takvih investicija rasti i da će akumulirati kapital. Različiti finansijski resursi su, u celini posmatrano, u funkciji kvaliteta privatnog obrazovanja. Sistem finansiranja obrazovanja (od državnog finansiranja do samofinansiranja), reprezentuje jedan od ključnih instrumenata ostvarivanja politike upravljanja razvojem obrazovanja i održavanja monopolske pozicije države u edukativnoj strategiji i kontroli demokratizacije obrazovnog procesa. Zato se finansiranje obrazovanja ostvaruje na više načina. Ima zemalja u kojima kompletne troškove celokupnog obrazovanja, od osnovnog do univerziteta, snosi centralna vlada. U drugim, pak, zemljama, sredstva za obrazovanje obezbeđuju gradski ili oblasni organi obrazovanja, a nije mali broj zemalja u kojima se sredstva za pojedine vrste škola alimentiraju i na lokalnom nivou. Preovlađuju takvi sistemi finansiranja obrazovanja u kojima je finansiranje škole i drugih vaspitno-obrazovnih institucija zajednička odgovornost centralne vlade, ali i organa na nižim nivoima - pokrajine, oblasti, grada. Glavni izvori finansijskih sredstava za obrazovanje predstavljaju različiti tipovi poreza na prihode, profite i svojinu. Najčešće se sredstva za obrazovanje izdvajaju iz budžeta (u koji sredstva pritiču posredstvom spomenutih poreza) ili se uvode posebne takse, posebni porezi za obrazovanje. U pojedinim sistemima, finansijska sredstva se obezbeđuju iz dodatnih dobrovoljnih doprinosa udruženja roditelja, privrednih preduzeća, zadružnih organizacija, a ima i škola koje, pre svega, školarinom, a potom i u većoj ili manjoj meri, sopstvenom privrednom aktivnošću i drugim vidovima društveno-korisnog rada, obezbeđuju znatan deo finansijskih sredstava (tako da se može govoriti o oblicima samofinansiranja škola).

Za mnoge zemlje je karakteristično da troškove obrazovanja dele centralna vlada i lokalne vlasti. Pri tome, postoji veliki broj raznovrsnih metoda alokacije odgovarajućih delova učešća. U pojedinim zemljama, podela troškova obrazovanja se obavlja tako što su različiti nivoi vlasti (uprave) odgovorni za različite sektore-nivoa sistema vaspitanja i obrazovanja. Uže lokalne zajednice i manji

gradovi obezbeđuju sredstva za osnovno obrazovanje, dok sredstva za srednje obrazovanje obezbeđuju gradske opštine, oblasti i pokrajine. Visoko obrazovanje, po pravilu, finansira centralna vlada, iz nacionalnog budžeta. Često se, iz nacionalnog budžeta obezbeđuju plate nastavnika, kao dopunska sredstva za ujednačavanje uslova za obrazovanje (osnovno i srednje), a ima i zemalja u kojima se iz centralnog budžeta obezbeđuju sredstva za izgradnju i premanje škola. U slučaju da centralna vlada obezbeđuje deo troškova osnovnog i srednjeg obrazovanja, sredstva se ne dodeljuju direktno školama, nego odgovarajućim lokalnim prosvetnim organima, a ovi vrše raspodelu sredstava na škole. Dotacije centralne vlade su namenskog karaktera (plate nastavnika, pokrivanje troškova udžbenika, za školsku opremu i dr.). U pojedinim zemljama, pak, centralna vlada dodeljuje opštenamensku dotaciju lokalnim organima vlasti za društvene delatnosti, a ovi utvrđuju koji deo tih sredstava će dodeliti obrazovnim institucijama. U Japanu, na primer, vlada obezbeđuje 50% sredstava za plate nastavnika osnovnih škola i 50% troškova izgradnje i opremanja škola, dok su srednje škole u nadležnosti regionalnih i gradskih uprava, za koje vlada, takođe, daje dotaciju 30-50% njihovih godišnjih troškova. U Švedskoj, visoko obrazovanje u potpunosti finansira centralna vlada, dok su svi ostali nivoi obrazovanja u nadležnosti gradskih opština, koje primaju dotaciju (zavisno od stepena razvijenosti) i do 65%, za pokrivanje godišnjih troškova obrazovanja i 30% za izgradnju škola. U Norveškoj, raspodela troškova obrazovanja između centralne vlade i lokalnih vlasti je procentualno utvrđena. Država obezbeđuje 35-80% troškova obaveznog školovanja, dok za sve ostale troškove obrazovanja vlada obezbeđuje 55%, a lokalne vlasti 45%, sa težnjom da se državni doprinos stalno povećava. U Finskoj, poljoprivredni krajevi mogu dobiti državnu dotaciju za obrazovanje do 70% troškova obrazovanja, dok gradovi samo 25% - dotacije za izgradnju škola variraju između 60% i 95%. U pojedinim afričkim zemljama država snosi najveći deo troškova izgradnje škola. Međutim, u selima stanovnici samostalno izgrađuju osnovne škole i stavljaju ih državi na raspolaganje. U zemljama u kojima se sredstva za obrazovanje obezbeđuju iz budžeta (na različitim nivoima formiranja budžeta), odgovarajući organi vlasti mogu školama dodeljivati sredstva i preko utvrđene sume, ako dođe do povećanja prihoda budžeta (stvaranje

budžetskih viškova). U Engleskoj se finansiranje obrazovanja obezbeđuje iz budžeta vladinog organa za obrazovanje sistemom dotacija (pomoći), a sredstva se dodeljuju školama preko lokalnih prosvetnih organa. Oko 60% ukupnih troškova obrazovanja obezbeđuje se na ovaj način, dok ostalih 40% potrebnih sredstava obezbeđuju lokalni organi. U SAD, sredstva za osnovno i srednje obrazovanje obezbeđuju: federalna vlada (oko 10%), vlade federalnih država (40-50%) i lokalni organi (40-50%). Državne visokoškolske institucije finansiraju se iz federalnih i državnih sredstava. Pored toga, kao što je poznato, znatan deo sredstava za visoko obrazovanje obezbeđuje se putem naplaćivanja individualnih školarina. Sredstva za pokrivanje troškova obrazovanja u Kanadi obezbeđuju se putem lokalnih такси i odgovarajućih dotacija lokalnim prosvetnim organima od strane provincijskog ministarstva za obrazovanje. Federalna vlada, takođe, učestvuje u obezbeđivanju troškova za određene vrste i programe obrazovanja (obrazovanje odraslih, izučavanje "drugog" jezika itd.), što čini 22-25% od ukupnih troškova obrazovanja.

Naši tzv. državni univerziteti, treba da prihvate koncept finansiranja privatnih univerziteta sa naglašenom tržišnom orijentacijom. Izgleda da je uputnije finansirati studente, a ne ustanove za koje inače država gradi sav novac koji je prikupljen za obrazovanje. To ističemo iz razloga što je besplatno obrazovanje nespojivo sa tržišnom privredom. Privatizacija pojedinih segmenata visokog obrazovanja i određenih visokoškolskih ustanova je neminovnost. Isti je slučaj i sa prodorom stranog kapitala i sa izvozom znanja. U osnovi, radi se o tome da se obrazovanje pretvori u kapital i da se konačno reši problem vlasništva tog kapitala. Jer, javno i privatno obrazovanje nisu više antipodi. Oni su, zapravo, edukativni segmenti u međusobnoj interakciji, komplementarni i konvergentni. Važnije je možda obrazovati mlade u "koprodukciji" za one sektore koji zahtevaju više sposobnosti, više znanja i više kapitala inteligencije. Tako bi i promene strukture obrazovanja uticale na promene strukture radne snage.

Nauka je izvor svega, izvor opstanka, izvor dosadašnjeg života i izvor budućeg života. Bez nauke ne bi mogao da se zamisli savremeni život, a ne treba govoriti kakav će biti, ako se naukom ne budemo bavili.

J. Pritis

Tokom 80-ih i 90-ih godina, (poslovne) škole su zapale u krizu, potpuno nespремne da se prilagode tržišnim zahtevima. Najviše kritika upućeno je nastavnim programima: (1) previše naglasaka na kvantitativne metode i tehnike, (2) orijentacija na analizu umesto na sinteze, (3) izučavanje poslovnih dilema i problema samo u jednoj zemlji (privredi), (4) zanemarivanje ciljeva preduzeća, koji se prostiru iznad granica profita, (5) suženo sagledavanje značaja motivacije i mobilizacije ljudskih resursa, kao najvrednijeg kapitala kojim korporacije raspolažu, (6) prebukiranost programa teorijskim žongliranjima i potpuni izostanak biznis problema i poslovne prakse, (7) semanistička konfuzija je pratilac "slave" propale edukacije, (8) katastrofalan broj neizbornih predmeta, koje sputava individualne potrebe studenata, (9) zanemarivanje potreba formiranja novih znanja i veština za upravljanje korporacijama na novonastaloj privrednoj mapi sveta, (10) nedostatak novih nastavnih sadržaja, (poput predmeta preduzetništvo, informacionalni menadžment, liderstvo i strateško razmišljanje, upravljanje finansijama, upravljanje marketingom, upravljanje tehnologijama, razvojem i rizikom, berze i finansijska tržišta, bankarski menadžment, ekonomija znanja, porodični biznis, menadžment ljudskih resursa, globalna ekonomija i ekonomija strukture) i (11) zastarelost, nesposobnost i neinventivnost nastavnog kadra, koji svojim neradom, slabim specijalističkim znanjima i univerzitetskom samoizolacijom čuva i štiti lične profesionalne "teorije" delovanja (ocenjivanje je njihov vrhunski intelektualni domet).

Globalizacija svetske privrede, tranzicija Centralne i Istočne Evrope, reforme u zemljama Južne Amerike i tekuće promene u zemljama Dalekog istoka, jesu fenomeni međunarodne današnjice, koji postavljaju nove zahteve pred školama i menadžment-korporacijama. Tokom 90-ih godina, škole su "naučile" tu lekciju i već

su dokazale da su kadre da se uhvate u koštac sa sopstvenim slabostima u kreiranju novih znanja i veština. Tempo prilagođavanja višeg i visokog obrazovanja bio je relativno brz u gotovo svim postindustrijskim društvima znanja. Renesansa preduzetničke i menadžerske edukacije nagnala je i vlade i korporacije da shvate "jednom za svagda" da su kvalitetni ljudski resursi postali najznačajniji faktor konkurentnosti. Eksplozija znanja i rastuće poimanje sveta, kao "globalnog sela" , vodi ka tome da mora da se shvati od kolike je važnosti visoko obrazovanje za život jednog naroda, pa, samim tim, i "human resources" (ljudski resursi) i "kadrovski menadžment"

***U ekonomiji gde je jedina izvesnost neizvesnost,
siguran resurs konkurentske prednosti je znanje.
Kada se tržište promeni, pojave se nove tehnologije,
konkurencija se uveća a proizvodi postanu zastareli preko noći,
uspešne kompanije su one koje konstantno kreiraju novo znanje,
šire ga kroz kompaniju i ugrađuju ga u nove tehnologije i
proizvode.***

Iquiro Nonaka

Aktivnosti usmerene na stvaranje bogatstva nisu više ni rad, ni kapital, ni zemlja. Osnovni privredni resurs jeste samo znanje. "Vrednost se sada stvara produktivnošću i inovacijom, a i jedno i drugo su primene znanja na rad. Vodeće društvene grupacije "društva znanja", biće "radnici znanja" – izvršni upravljači/korisnici znanja, koji znaju kako da planiraju znanje u proizvodne svrhe, upravo onako kako su kapitalisti znali da plasiraju kapital u produktivne svrhe; stručnjaci u oblasti znanja; nameštenici zaposleni u oblasti rada. Svi ti ljudi znanja posedovaće "proizvodna sredstva" i "alatke za proizvodnju" ili preko svojih penzionih fondova ili preko radnika znanja, koji svoje znanje mogu da ponesu sa sobom, gde god da krenu. Produktivnost rada znanja i radnika znanja jeste izazov 21. veka. Znanje reflektuje intelektualni, moralni i duhovni razvoj ličnosti, koja je samo znanjem osposobljena da čini. Ekonomisti hvale ulaganja kapitala, a tehnolozi odaju priznanje mašinama. Jedino se produktivnost objašnjava kao rezultat primene znanja na znanje, što ne mogu ni mašine ni kapital. U tom kontekstu,

menadžment jeste generički organ društva znanja. Prema tome, i menadžer je onaj ko odgovara za primenu i praktičnu izvođačku stranu znanja: "Znanje sada vidimo kao suštinski resurs". I tamo gde ima delotvornog menadžmenta i gde postoji primena znanja na znanje, tu je mnogo lakše da se dođe do onih drugih resursa. Kao radna snaga i kapital, bez kojih znanje ne može da "proizvodi" niti menadžment da funkcioniše. A to što je znanje postalo "pravi" resurs, to je ono što stvara novu društvenu strukturu. "Pomerili smo se od znanja u jedini ka znanjima u množini". Sam prelazak od znanja ka znanjima dao je moć znanju da kreira novo društvo, novu privredu, novu politiku. "Ono što mi danas shvatamo kao znanje jeste informacija delotvorna u delanju, informacija usredsređena na rezultate. Ti rezultati se vide izvan ličnosti – u društvu i privredi, ili u napredovanju samog znanja." Zbog toga je sve jasnija činjenica da se sve manje i manje zarade izvlače iz tradicionalnih resursa, kao što su zemlja, rad i kapital. Zašto? Zato što su glavni "proizvođači" bogatstva postali informacije i znanje. A kako se, faktički, znanje ponaša kao ekonomski resurs? Odgovor je, naravno, nejasan; jer je potrebna nova ekonomska teorija koja bi postavila znanje u središte procesa proizvodnje bogatstva. Potrebni su novi Smith ili Keynes na polju teorije znanja, koji bi studiozno ilustrovali ekonomsko ponašanje znanja. No, ekonomija zasnovana na znanju ne ponaša se onako kako to postojeće teorije smatraju da se ekonomija ponaša. Teorija ekonomije zasnovana na znanju jeste različita u odnosu na klasičnu, kejnzijansku, monetarističku, neoklasičnu, neokejnzijansku teoriju. U ekonomiji znanja, nesavršena konkurencija jeste unutrašnje svojstvo same ekonomije znanja: početne prednosti stečene primenom i eksploatacijom znanja (krivolja učenja) postaju trajne.

Moderni ekonomisti smatraju da je ekonomija određena ili potrošnjom ili investicijama, što u ekonomiji znanja i nije od presudnog značaja. U ekonomiji znanja ne postoje dokazi da povećana potrošnja vodi većoj proizvodnji znanja, niti da veća ulaganja dovode do veće produkcije znanja. Novo znanje javlja se (1) kao neprestano unapređivanje procesa proizvodnje i usluga, (2) kao eksploatacija, odnosno kao neprestano korišćenje znanja za razvoj novih procesa, proizvoda i usluga, i (3) kao inovacija, odnosno način

primenjivanja znanja za proizvodnju promena u ekonomiji. Ekonomske karakteristike ovih vrsta znanja (tj. njihovo koštanje i njihovi efekti), kvalitativno su različite. Znanje se, zapravo, ne može meriti, osim procene "koštanja", pa se znanje proizvede, distribuira i alokira. Ali, dobit od znanja, opet, ne možemo da izmerimo. Sreća je po nas što količina znanja nije od presudnog značaja u odnosu na produktivnost znanja.

Znanje nije jeftin resurs, jer se do njega dolazi putevima "skupoće". Razvijene zemlje, naime, troše blizu jedne petine društvenog proizvoda na proizvodnju i distribuciju znanja. Oficijelna edukacija (formalno školovanje) mladih, pre nego što uđu u samu kategoriju radne snage, odnosi jednu desetinu društvenog proizvoda. Firme (poslodavci) troše dodatnih 5% društvenog proizvoda za permanentno obrazovanje zaposlenih. Na istraživanja i razvoj (proizvodnja novog znanja), moderne države izdvajaju 3–5% društvenog proizvoda. Formacija znanja, samim tim, predstavlja najveću investiciju. Ali, pošto nemamo ekonomsku teoriju produktivnosti investicija u znanje, prinuđeni smo da u pomoć pozovemo menadžment, koji je odgovoran za činjenje znanja produktivnim. Tu odgovornost ne može da preuzme na sebe ni vlada (država), niti tržišne sile (zakoni). Odgovornost može da preuzme jedino menadžment, koji, po definiciji, implicira sistematsko i organizovano i odgovorno primenjivanje znanja na znanje. Sama produktivnost znanja zahteva uvećanje prinosa samo od onoga što se zna i što se zna da se zna, iz prostog razloga što je jedino produktivnost znanja odlučujući činilac u konkurentskoj poziciji preduzeća, grane, regiona, privrede. Prednost je očigledna tamo gde se poseduje sposobnost da se eksploatiše univerzalno raspoloživo znanje. Jer, praktično funkcionisanje menadžmenta u činjenju znanja produktivnim, od globalnog je značaja za međunarodnu ekonomiju.

Tehnološka revolucija (a naročito informatička), transformisala je način učenja i izmenila ekonomiju obrazovanja, pošto su sve škole postale visoko kapitalno-intenzivne od potpuno radno-intenzivnih. Škola je postala informatičko-edukativna institucija društva, koja se bavi mladima, koji još nisu građani, koji još nisu nosioci odgovornosti, koji još nisu radna snaga. U društvu

znanja valja graditi novu tehnologiju učenja da bi se ostvarila univerzalna pismenost. U školi sutrašnjice učenici će sami sebi biti instruktori sa kompjuterskim programima, kao sopstvenim alatcima. Nastavnici će samo motivisati, usmeravati, podsticati. U tom kontekstu, nastavnik bi, zapravo, postao vođa i resurs. Univerzalna pismenost bi značila predmetno znanje plus procesno znanje. To, pak, znači da u društvu znanja ljudi treba da uče i da nauče kako da uče i kako da nauče. Jer, u društvu znanja, znanje nije bezlično kao novac. Znanje ne boravi u knjizi, u banci podataka, u softverskom programu. Znanje sadrži samo informacije i uvek je utelovljeno u ličnosti. Znanje nosi ljudska osoba: stvara ga, uvećava ili unapređuje ljudska ličnost; primenjuje ga ličnost; podučava i predaje ga ličnosti; koristi ga ličnost.

Obrazovna ličnost je argument, amblem i simbol društva znanja. Obrazovna ličnost sutrašnjice jeste stručno pripremljena ličnost za život u globalnom svetu. To je građanin sveta rada znanja, koji je spreman da radi u dve kulture: (1) u kulturi "intelektualaca", koja se usredsređuje na misli i znanje, i (2) u kulturi "menadžera", koja se usredsređuje na ljude i rad. Intelektualci vide organizaciju kao alatku; ona im omogućava da praktikuju svoje techne, vlasništvo specijalizovano znanje. Menadžeri vide znanje kao sredstvo koje služi svrsi i cilju praktičnog funkcionisanja organizacije. Svakako su jedni drugima potrebni: naučnom istraživaču treba menadžer istraživanja, isto koliko je i menadžeru istraživanja potreban naučno-istraživački radnik. Intelektualni svet, ukoliko nije uravnotežen tegom na tasu menadžera, postoji svet u kome svako "radi svoje", ali niko ništa ne postiže. Menadžerov svet, ako mu ravnotežu ne čini intelektualac, prelazi u sakatu birokratiju "čoveka organizacije". Ali, ako su dve strane u ravnoteži, tada može da bude kreativnosti i rada, ispunjavanja svrhe i svrsishodne misije.

Kao što njiva, mada plodna, ne može rađati bez obrade, tako ni duh ne može stvarati bez učenja.

Ciceron

U privredama u tranziciji, i znanje postaje roba. To je skoro naučena lekcija iz štiva razvijenih tržišnih ekonomija OECD i EU, kod

kojih je došlo do krupnih promena na tržištu znanja i tržištu intelektualnih usluga. Moderne privrede traže nova znanja, naročito iz oblasti menadžmenta, marketinga, preduzetništva, bankarske industrije, preduzetničkih finansija, finansijskih tržišta, berzi, itd. Permanentno raste tražnja za znanjima iz domena ekomenadžmenta, menadžmenta u obrazovanju, menadžmenta u zdravstvu, upravljanja poslovima u javnoj administraciji, menadžmenta javnog sektora, upravljanja porezima, budžetskog inženjeringa, upravljanja infrastrukturnim finansijama, projektnog i portfolio menadžmenta, strateškog menadžmenta, menadžmenta finansijskog biznisa, upravljanja korporativnim finansijama, i tome slično. Tražnja za budućim ekonomistima sa novim znanjima determinisana je (1) narastanjem broja novih firmi i privatizovanih preduzeća, (2) javljanjem novih institucija tržišne privrede, kao što su institucionalni investitori, finansijska tržišta, berze, brokerske i dilerske kuće, revizorske kuće, rejting organizacije, konsalting centri, agencije za marketing i finansijski inženjering, poreski konsalting, institucije za kontrolu kvaliteta i standardizaciju, informatički centri i centri za obuku kadrova. Biznis postaje gotovo isključiva orijentacija mladih umesto dosadašnje "borbe za zaposlenje".

Inovativno i specijalističko (pored redovnih i poslediplomskih studija) edukovanje postaje vrlo unosan posao, a konkurencija na tržištu svakodnevno raste na relaciji biznis–preduzetništvo–menadžment. Zato je i moto edukacije vrlo važna stvar, pošto glasi: "Ko ne studira ekonomiju sa ciljem da stekne znanje kako se zarađuje novac, ovde gubi vreme." Sticanje modernog i kvalitetnog znanja postaje stvar prestiža za postizanje poslovne karijere iz koje posredno proističe novac, kao motivacija u novom tržišnom ambijentu. Stoga, uloga obrazovanja u biznisu permanentno raste, jer je znanje "najjači" resurs edukovanog biznismena, koji je "pouzdan" profesionalni poslovni partner. To podrazumeva i poslovno napredovanje u karijeri, koja već implicira permanentno učenje i ulaganje u sebe. Obrazovanje i biznis su, prema tome, novi "partneri" u napretku, u kome je biznismen, preduzetnik, menadžer, savladao veštine govora, pregovaranja, poslovnog komuniciranja, biznis korespondentnosti i poslovnog bontona, (b) stekao znanje iz filozofije uspeha, poslovne etike, poslovne logistike, ličnog

marketinga i personalnih finansija, i "poslovnog" upravljanja "samim sobom", i (c) spoznao mogućnosti prevođenja makroekonomskih modela na nivo menadžerskih informacija, na upravljanja preduzetničkom idejom i na nivo biznis plana. U tom kontekstu, rezultati "posla" mere se postignutom zaradom na osnovu efikasno završenog posla. I zato se ceni samo uspeh. I zato ništa lepše ne uspeva od uspeha.

Moderno edukovan biznismen, preduzetnik, menadžer, po pravilu respektuje megatrendove razvoja, što implicira prelaz: (1) od kratkoročnog ka dugoročnom horizontu biznisa sa naglašavanjem značaja strateške vizije razvoja, (2) od industrijskog ka informatičkom društvu, (3) od nacionalne ka svetskoj privredi (integracija biznisa, globalizacija proizvodnje i tržišta, i kooperacija istraživačko-razvojnih aktivnosti), (4) od centralizacije ka decentralizaciji (sinergijski efekat inicijativnosti delova), (5) od forsirane i "dekorativne" tehnologije ka prožimajućoj i prihvaćenoj tehnologiji (u biznisu, profesiji, radu i životu), (6) od hijerarhije ka mrežama (efikasan protok informacija, brzo komuniciranje i razvoj ravnopravnosti i saradnje umesto subordinacije i konkurencije).

Teorijske osnove novog modela edukacije treba da polaže od shvatanja ekonomije kao stohastičke i egzaktne oblasti predviđanja. Jer, za ekonomiju ne važi determinizam nego "slučaj" (ne rigidnost nego fleksibilnost, ne zatvorenost nego otvorenost). U ekonomiji, kao otvorenom sistemu, razmena informacija sa okruženjem jeste bazični razvojni proces; informacije su, stoga, konstitutivni elementi ekonomskog ponašanja i delovanja. Sposobnost ekonomskih procesa je fundamentalna karakteristika privrede (ekonomije), koja teži samoregulaciji. Stalno prilagođavanje, okrenutost spoljnom okruženju i permanentne promene, reprezentuju novu preduzetničku filozofiju biznisa i ekonomije, u kojoj su informacije i vreme osnovni nematerijalni resursi. Pri tome, informacije su shvaćene kao znanje i veština. To je promenilo i značaj vremena, jer se od filozofije "vreme je novac" (za vreme industrijskog privrednog modela), ide ka filozofiji "novac je vreme" (za vreme informatičkog privrednog modela). U tom ambijentu, menja se i filozofija upravljanja: rukovodilac nije više naredbodavac nego inspirator koji "podiže" samopouzdanje i nezavisnost kompetentnih bez čvrste

kontrole. U oblasti rada, koji se menja, radnik postaje sve više upravljač informacijama i integrator rada (profesije) i života na principu kreativnosti i inovativnosti u uslovima izmenjenog statusa svojine (demokratizacije vlasništva i pluralizacije vlasničkih odnosa). Konačno, i država je izmenila svoju ulogu u ekonomiji sa liberalizacijom biznisa i deregulacijom poslovnog života, jasno postavljenim pravilima igre, garancijom svojinskih prava, obezbeđenjem pravne sigurnosti ugovora, stabilnim poreskim i kamatnim stopama, i čvrstim deviznim kursom.

Fundamentalni principi moderne edukacije jesu (1) fleksibilnost, (2) savremenost, (3) interdisciplinarnost, (4) praktičnost, (5) individualnost, (6) tržišnost i (7) implementacija. Princip fleksibilnosti implicira razvijanje sposobnosti studenata za praćenje promena: "Promena je jedina 'konstanta' u biznisu i ekonomiji". Princip savremenosti podrazumeva nova znanja, koja proizlaze iz megatrendova razvoja: "Misli globalno radi lokalno". Princip interdisciplinarnosti reflektuje sticanje znanja i savladavanje veština, koje su u funkciji razumevanja ekonomije po konceptu:

"Ekonomija se ne može objasniti ekonomijom". Princip praktičnosti inkorporira znanja koja razvijaju sposobnost za brzo uočavanje problema i efikasno rešavanje praktičnih pitanja po logici: "Teorija je najbolja praksa". Princip individualizma, reprezentuje razvijanje sposobnosti studenta da upravlja svojom slobodom i sposobnost da preuzima odgovornost za sebe. Princip tržišnosti nominuje proces povećanja stepena slobode izbora studenata u pogledu predmeta, profesora, naučne oblasti i profesionalne aktivnosti. Princip implementacije inkorporira sticanje znanja kroz upoznavanje prakse. Ovi edukativni principi podrazumevaju operativna pravila i sistem vrednosti u vidu (a) inovativnosti i preduzimljivosti, (b) moralnosti, (c) profesionalnosti, (d) pobedničkog mentaliteta i (e) orijentisanosti na porodicu. Inovativnost i preduzimljivost reflektuju naglasak na kreaciji i novim rešenjima, razbijanje tiranije status quo-a, ingenioznost i radoznalost, postizanje uspešne poslovne karijere, nemirenje sa uobičajenim i svakodnevnim, i želja da se dobro živi. Moralnost pak, odnosi se na držanje reči, na poslovnu perfektnost, na respektovanje partnera i eliminisanje egoizma. Profesionalnost stavlja naglasak na

stručnost, kompetitivnost, znanje i zakonitosti profesije. Pobednički mentalitet reflektuje veru u uspeh, veru u sebe, veru u istrajnost, veru u konkurentnost, veru u upornost. Konačno, orijentisanost na porodicu jeste refleksija modernog biznis shvatanja da je porodica fundamentalni element uspeha u životu i u karijeri.

Zbog toga je u modernim edukativnim mehanizmima izuzetno važno da se shvati da je student "potrošač" univerzitetskog (fakultetskog) proizvoda – "znanja", "eksploatator" "zaliha znanja" (teorijskih i praktičnih), "kupac" inovacija i kreacija, "upijač" predavanja i praktikuma, "ocenjivač" proizvođača znanja (nastavnika i saradnika). Stoga je centralni zadatak vrhunske edukacije da se studenti osposobe za kreaciju, za preduzimljivost, za konkurentnost, za inovativnost, za marketinšku prezentaciju kvaliteta znanja, za tržišnu alokaciju znanja, za novu filozofiju stručnosti, za filozofiju uspeha u praksi.

Ne čitajte da biste protivurečili niti primali za gotovo ono što piše, već da biste merili i rasuđivali o onome što ste pročitali.

Bacon

Svesni smo, ipak, činjenice da se učenje u nas još uvek shvata kao proces memorisanja informacija (definicija, faktora, formula, grafikona). Njegova je bit, međutim, sasvim drugačija, kompleksnija, fleksibilnija i atraktivnija. Učenje je, barem mi tako vidimo, potpuno novi intelektualni proces, koji svako od nas svakodnevno preživljava i doživljava sa težnjom da produbi razumevanje i shvatanje realnosti u svetu biznisa, za nas i oko nas. Zato naši budući poslovni ljudi, kao output edukacije, moraju znati da oblikuju svoju "organizaciju", koja će stalno razvijati (globalno, strukturalno i regionalno) sposobnost ostvarivanja željenih i nameravanih ciljeva života i rada, i rađati razvijajuće obrasce razmišljanja o sticanju novih implementirajućih znanja.

U tom smislu, i univerzitetska nastava treba da je interaktivna, interdisciplinarna i multimedijalna s teorijskim i implementirajućim (praktičnim) znanjima i sa naglaskom na razvoj ličnosti budućeg menadžera-preduzetnika-biznismena, osposobljenog za rešavanje

konkretnih problema poslovnog okruženja. To implicira i prelazak sa, tzv. memorisanja činjenica na razumevanje procesa u savremenom svetu biznisa.

U duhu brojnih i velikih promena, naše visokoobrazovne institucije, međutim nisu "osnovane" kao nešto novo, perspektivno, odvažno. S obzirom na to da su ljudi na našim prostorima navikli na ustaljeno i tradicionalno, javlja se problem navikavanja na promene i problem upravljanja događajima. Shvatajući da se ljudima ne može jednostavno reći da se promene, prilagode, i da prihvate odjednom drukčiji pogled na svet biznisa, obrazovne ustanove su, ipak, obavezne da se prihvate posla da se mladima pomogne u tome, pogotovu onima koji su željni znanja i iskustava. Obaveza je, dakle, da se timskim radom probudi u sebi i u drugima, odlučnost, istrajnost, kreativnost, inovativnost, odgovornost i rizik. Programi, stoga, treba da su zasnovani na liberalnim i profesionalnim studijama, koje pripremaju kadrove za inteligentan samorazvoj u kompleksnom i promenljivo orijentisanom privrednom ambijentu, koji integriše ljudski razvoj, znanje i veštinu, komunikacione, informacione tehnologije elektronskog biznisa, internet finansija, e-plaćanja sa fokusiranjem globalne ekonomije i geofinansija.

Rezime

Naše obrazovne institucije (ekonomskog i finansijskog tipa) treba da reprezentuju inkubatore znanja, radionice prakse, kreatore promena, vizionare kadrova, proizvođače kritičke misli i analitičare biznisa. Vrhunska (teorijska i praktična) edukacija preduzetnika, menadžera, top menadžera, lidera i biznismena, koji su imperativi sadašnjice i sutrašnjice (naše oronule privrede, devastiranih finansija i pauperizovanog društva) inkorporira rastuće troškove (izdatke) i finansijske resurse (iz javnih i privatnih izvora), uključujući i rastući trend samofinansiranja i tržišnog modela (su ili ko) finansiranja, ali sa imperativom visokokvalitetnog pružanja obrazovnih usluga na principima racionalnosti i efikasnosti. Za sada, ne postoji čarobna formula za rešenje ovog akutnog problema. No, radeći na razvoju ličnosti mladih, visokoobrazovne institucije su, ipak, obavezne da stvore nove biznis intelektualce, koji neće biti samo stručnjaci visoke profesionalnosti, nego i kompletne, sposobne i javne ličnosti za globalni biznis, agresivno tržište, nemilosrdnu konkurenciju i ingeniozno poslovno nadmetanje.

UDK: 338.246

Doc. dr Radovan Klincov

Prof. dr Žarko Ristić

MEGADRŽAVA, GLOBALNI KAPITALIZAM I MAKROEKONOMSKI MENADŽMENT

Apstrakt

Za globalni svijet karakteristično je da je evropski liberalni kapitalizam izgubio svoju istorijsku prodornost, iako su bazična načela EU ostala konzervirana (slobodno tržište, privatna svojina, pravna država, kontrolisani javni sektor, tržišna alokacija investicija, i sl.). Na globalnoj sceni se ipak odvija sukob između evropskog, američkog i japanskog kapitalizma, sa prikivenim konkurentskim intencijama (izvoz finansijske krize, izvoz nezaposlenosti, izvoz inflacije).

Ključne riječi: Megadržava, globalni kapitalizam, makroekonomski menadžment, trgovinski protekcionizam, monetarizam, strukturalizam, transnacionalni korporativizam.

MEGADRŽAVA, GLOBALNI KAPITALIZAM I MAKROEKONOMSKI MENADŽMENT

1. Megadržava versus fiskalna država

Nacionalna država je bila sve do 1870. godine zamišljena i konstruisana kao staratelj i čuvar građanskog društva, kome je mnogo docnije megadržava postala gospodar. Nacionalna država bila je projektovana tako da zaštititi i život građana i njihovu slobodu.

Megadržava, po Šumpeteru, smatra da građaninu pripada samo ono što država, otvoreno ili prećutno, dopušta da on poseduje, da zadrži, da sačuva i koristi. Bodenova nacionalna država je kao svoju najvažniju funkciju imala održanje građanskog društva i čuvanje mira; megadržava je, pak, sve vreme zamagljivala razliku između mirnog i ratnog doba, uvlačeći u igru koncept „hladnog rata“. I taj „prelazak“ od nacionalne države ka megadržavi započeo je u poslednjim decenijama 19. veka. Prvi korak na tom putu bio je Bizmarkov patent „države blagostanja“, kome je bio cilj da se izbori protiv ubrzane plime socijalizma. Bizmark je od vlade načinio društvenu službu za postizanje dobrobiti (zdravstveno osiguranje, osiguranje od nesrećnih slučajeva, starosne penzije, osiguranje za slučaj nezaposlenosti)¹. U Britaniji je država ubrzo postala garant osiguranja i često je u praksi delovala kao budžetska agencija. Socijalno osiguranje je u SAD tokom 1935/36. godine donelo „državu blagostanja“, koja je uvela socijalne mere njudilovske politike (za subvencije u poljoprivredi, za novčana davanja građanima i dr.). U toku 1920-ih godina, komunisti su preuzeli socijalne institucije, tokom 1930-ih godina u demokratskim režimima vlade su pružale novčana davanja. Posle Drugog svetskog rata, država je, umesto staratelja, postala menadžer i garant osiguranja.

Dve decenije pre kraja 19. veka, nacionalna država je bila već pretvorena u agenciju sa ekonomskim zaduženjima i u „stilu“, koja reguliše biznis, privredna preduzeća i vlasništvo. U stvari, radilo se o novoj vladavini regulative, kao najoriginalnijeg političkog izuma 19. veka, koji je od samog početka viđen kao neki „treći“ put između „čistog“ kapitalizma i „nesputanog“ socijalizma. Nešto docnije, u SAD je počelo preuzimanje privrednih preduzeća u vladino vlasništvo, u kome se već tada videlo prevashodno sredstvo za ublažavanje eskalacije klasnog sukoba između rada i kapitala. No, i pored toga, malo je ljudi verovalo 1929. godine da vlada treba da upravlja privredom. Većina ekonomista je verovala da tržišna privreda ima

¹ P.F. Drucker, *Postkapitalističko društvo*, Grmeč, Beograd, 1995, str. 123.

sposobnost „samoregulacije“, čak su i socijalisti verovali da privreda može da reguliše samu sebe, čim se ukine privatna svojina. Postepeno se, međutim, uviđalo da je posao nacionalne države i vlade sadržan u očuvanju klime za privredni prosperitet kroz održavanje poreza na niskom nivou, kroz održavanje stabilnosti novca, kroz podizanje štednje. Velika ekonomska kriza (1929-1933. godine) daje snažan podstrek uverenju ekonomista da su vlade sposobne da upravljaju privrednom klimom. U tome je, ipak, prednjačio Kejnz (Keynes), kao prava zvezda „klimatskog vremena“ u kome upravlja vlada.

Vreme između dva svetska rata transformisalo je nacionalnu državu u „budžetsku državu“ i razotkrilo činjenicu da praktično ne postoji granica u onome što vlada može da iscedi od stanovništva. Posle Drugog svetskog rata, skoro sve razvijene zemlje su postale „fiskalne države“, pošto su došle do uverenja sa nema ekonomskih ograničenja u onome što vlada može da oporezuje ili uzajmi, pa ni u onome što može da potroši.²

„Ono što je Šumpeter isticao bilo je to da sve dok vlade postoje, proces budžetiranja počinje procenjivanjem javnih prihoda koje je moguće pribaviti. Onda je ostajalo da se potrošnja uklopi u te prihode. A pošto je raspoloživ izbor „dobrih namera“ i „vrednih svrha“ neiscrpan, pa, prema tome, i zahtev za potrošnjom beskonačan, proces budžetiranja se, uglavnom, sastojao u odlučivanju o tome u kojoj tački treba reći „ne“. Sve dok se za javne prihode znalo da su ograničeni, vlade su operisale pod snažnim ograničenjima. Ta ograničenja su onemogućavala vladi da dejstvuje bilo kao socijalna ili privredna agencija“³ Od Drugog svetskog rata sam proces budžetiranja, u suštini, znači da se svakome kaže „da“. „Po novom režimu davanja, koja polaze od toga da nema ekonomskih granica javnim prihodima koje je u stanju da pribavi, vlada postaje gospodar građanskog društva, neko ko je u stanju da ga kalupi i oblikuje. Pre svega, korišćenjem poreza i potrošnje vlada

² Ibid, str. 127.

³ Ibid, str. 127.

može da izvrši redistribuciju dohotka svog društva. Kroz snagu „kese“, ona može da oblikuje društvo prema političkoj zamisli”.⁴ Po tom režimu, unapred se videlo da je nacionalni dohodak nešto što pripada vladi. Pojedincima pripada samo ono što im vlada dopusti. Ali, o „rupama“ za izbegavanje poreza nije se ni govorilo, a kamoli praktikovalo. Izraz izbegavanje poreza, međutim, podrazumeva da sve pripada vladi, osim onog što je konkretno označeno kao nešto što zadržava poreski obveznik, a šta god da ostane kod poreskih obveznika, ostaje im samo zbog toga što vlada u svoj mudrosti i darežljivosti ima volju da im dopusti da zadrže”.⁵

Tako je država blagostanja dogurala do gospodara ekonomije. I to je bilo dovoljno da se stvori tzv. megadržava u razvijenom svetu, kao socijalna agencija, kao gospodar ekonomije, kao fiskalna država, kao hladnoratovska država. Kretanje ka megadržavi postalo je univerzalno u čitavom industrijski razvijenom svetu, koga je ubrzano sledio svet zemalja u razvoju. Megadržava je smesta uložila napor da ostvari kontrolu nad društvom, da upotrebi poreski mehanizam u cilju preraspodele dohotka i potvrdila nameru da postane menadžer i vlasnik ekonomije. Međutim, u praksi se megadržava ipak najslabije pokazala kao budžetska država. „Nigde nije zabeležila uspeh u uspostavljanju neke smislaone preraspodele dohotka. U stvari, poslednjih četrdeset godina izdašno potvrđuje Paretov zakon, prema kome distribuciju dohotka između najvažnijih klasa u društvu određuje dva činioca, i to zaista samo dva činioca: kultura datog društva i nivo produktivnosti u okvirima date privrede. Što je privreda produktivnija, veća je ravnopravnost u dohotku; što je produktivnost manja, izrazitija je nejednakost u dohotku. Porezi, kako tvrdi Paretov zakon, ne mogu ovde ništa da izmene. A advokati budžetske države su svoju odbranu u velikoj meri zasnivali na tvrdnji da oporezivanje može delotvorno i trajno da izmeni raspodelu dohotka”.⁶

⁴ Ibid. str. 128

⁵ Ibid. str. 128

⁶ Ibid. str. 132

Drucker se, doduše, zalaže za potpuno napuštanje teorije budžetske države na kojoj operiše megadržava u privrednoj sferi, kao i za okretanje od socijalne politike oporezivanja ponovo ka ekonomskoj politici oporezivanja, kako bi se uvažili principi ravopravnosti i pravde. U središtu poreske politike treba da se nađe socijalno neutralna politika (pošto je država-dadilja postigla relativno nezadovoljavajuće rezultate). „Kreiranje prave klime nije isto što i održavanje poreza na niskom nivou. Tvrdnja ekonomista koji se zalažu za ekonomiju podsticanja ponude da niski porezi sami po sebi garantuju privredno zdravlje i rast nije dokazana. Njihova tvrdnja da visoki porezi neminovno znače privrednu stagnaciju odlučno je opovrgnuta. Japan sve vreme ima vrlo visoke stope poreza na dohodak. Poresko zahvatanje je, kao što je već rečeno, važnije od stope oporezivanja. Pravi cilj budžetske politike mora da se ogleda u podsticanju ulaganja u znanje i u ljudske resurse, u proizvodna postrojenja u privrednim preduzećima i u infrastrukturu. U ovome je tajna čitavog ekonomskog uspeha koji su u poslednjoj polovini veka zabeležili Japan, Nemačka i „četiri azijska tigra“: Južna Koreja,

Hong Kong, Singapur i Tajvan. Sve navedene zemlje imale su uspeha sve dok su se držale politike koja se usredsređuje na stvaranje privredne klime, i sve dok su u velikoj meri ignorisale privredne „vremenske prilike“.⁷

2. Izbor kapitalizma: liberalni ili narodni

Nedavno je u Italiji otvorena debata o budućnosti nacionalnog kapitalizma sa porodičnim grbovima, sa pitanjem da li je veliki familijarni kapitalizam na umoru i da li će biti žrtvovan na oltaru osavremenjavanja nacionalne ekonomije. U polemičkoj analizi usledilo je kontrapitanje „ko će ga naslediti“: usamljeni privredni nukleusi što lutaju poljima bespoštedne konkurencije ili javne kompanije sa hiljadama malih akcionara? Oštra pitanja se postavljaju u trenutku kada Italija pokušava da ponovo dizajnira svoju

⁷ Ibid. str. 165-166.

ekonomiju i društvo. Italija je, stoga, potpuno zatečena da bi odgovorila na pitanje ko bi trebalo da zauzme mesto upražnjeno povlačenjem porodičnog kapitalizma, pošto po njenoj utrobi tumaraju dva modela: rajnski i anglo-saksonski. Prvi joj donosi sporazume i pregovore sa sindikatima, snažan uticaj akcionara države koji se ukršta sa privatnim interesima; drugi zastupa otvoreno tržište, glorifikuje ulogu javnih kompanija, globalizuje privredu, „dereguliše i liberalizuje ekonomiju i finansije. U svojoj tranziciji, Italija ne zna kojem će se modelu privoleti: da li je moguće sačuvati snažnu socijalnu državu koja je razapeta na krstu rigorozne finansijske discipline i socijalnog mira, ili pokleknuti pred vetrovima anglo-američkih uticaja u kombinaciji sa rajnskom privrednom kulturom koja razvija formulu „stabilnih nukleusa" kontrole ekonomskih i finansijskih tokova i inicijator je reformi koje jačaju tržište na kome su javne kompanije modni slogan. Da li je predstojeća privatizacija šansa za neophodne reforme, razbijanje centara moći oličene u porodičnom kapitalu i torpedovanje italijanskog elitnog kapitalizma, ili se sumnja u komande sponzora rajnskom kapitalizmu, pošto je šesta-sedma svetska ekonomija još nezrela za difuzne varijante laganog kretanja ka američkom modelu.

U Italiji je, smatra se, završena era ekonomije familije, čiji je uticaj prebacivan u svet politike, s ciljem da manipulišu državom. Ova arhaična karakteristika kapitalizma je nezamisliva u drugim evropskim ekonomijama, pošto lokomotiva italijanske države iza sebe vuče javni dug reda veličine od dva miliona milijardi (što je kompozicija od 15 nula). Ali takva država je uvek dobrodošla u spasavanju sopstvenih poslovnih interesa porodičnog kapitalizma, kao saveznik u apsorbovanju troškova neuposlenosti preko državnih jasala. Time je rođen „lažan" odnos između politike i ekonomije, između tržišta i države, ekonomije otvorenosti i konkurencije, između rada i kapitala, između prefinansiranih i prezaduženih firmi. Ograničeno slobodno tržište sa oligarhijama jeste posledica abnormalnog prisustva države. Invazija i nezasitost državnih apetita, koji uvek traže i gutaju novac, jesu kočnica potencijalima razvoja. Ne, ni u takvim uslovima Italija nije rešila ključno pitanje načina ponašanja svojih kapitalista, koji ipak moraju da brinu o većini koja je

tranzicijom dospela u nepovoljan položaj. Čak su mađarski novopečeni kapitalisti saznali da u društvu gde dolazi do masovnog osiromašenja građana opadaju izgledi za berićetno poslovanje. Pametni kapitalista treba da zna da kupuje samo proizvodnu snagu da bi stvorio kupovnu moć ljudi i da ne treba previše da veruje u to da se samo čarolijom izvoza može uzdići zemlja do blagostanja. Svaki kapitalista, ukoliko nije avanturista i ako pošteno privređuje i investira na duže staze, treba, takođe, da bude spreman i na određene žrtve u društvenom konsenzusu. Zato biznismeni, preduzetnici i menadžeri treba da budu svesni da za gubitnike u procesu tranzicije i kapitalizacije moraju da preuzmu odgovornost, ukoliko teže izgradnji kapitalizma koji će biti prihvatljiv za svakoga (doduše, kapitalisti za sada još i ne znaju tačno kako).

Za sada, rajnski kapitalizam je protiv „grabežljivog“ američkog kapitalizma, kao veoma konkurentnog, a malo socijalnog kapitalizma. Iz američkih stavova, pak, proističe da nemački model više na važi, kao i čitav zapadnoevropski model koji je nesposoban da reši problem nezaposlenosti i koji sve teže uspeva da finansira socijalnu državu. Tome se dodaje tvrdnja da što manje ljudi raspolaže dohotkom, utoliko je veći broj ljudi na socijalnoj pomoći i utoliko, zbog slabijeg pritanja poreskih prihoda, rastu i javni defцитi, bez nade da se dugoročno pobedi nezaposlenost pribegavanjem potrošnji po osnovu defцитa. Zato je Evropi potrebna nova terapija, a ne američki model kapitalizma.

U dosad nepoznatoj globalizaciji privrede valja najpre smanjiti doprinose i zarade (poput azijskih konkurenata), suzbiti nezaposlenost, pronaći nove proizvode i usluge, preći na jedinstvenu monetu; zatim, treba odabrati dobru dozu deregulacije, liberalizacije i privatizacije i, najzad, povećati razliku između najnižih zarada i naknada za nezaposlenost, racionalizovati mrežu socijalne sigurnosti (usporavanjem porasta njenog koštanja) i objediniti sistem socijalnog osiguranja poput zajedničke agrarne politike, politike regionalnog razvoja i valutne politike. No, američki pogled na svet kapitalizma „pikira“ drugačije, naročito na mnogo hvaljeni nemački ekonomski i društveni model, čiji obožavaoci, zbog para,

imaju muke da shvate daje došlo vreme da mu se kaže zbogom. Bolno je saznanje jasno, da je nemačka zaštitnička, na konsenzusu zasnovana država blagostanja, loše skrojena tvorevina koja nije kadra da odgovori izazovima globalne privrede. Skupo i kruto tržište rada suzbija preduzetnički duh i stvaranje novih radnih mesta, a legendarni društveni dogovor sa sindikatima postao je prepreka promenama. Niko više ne misli da se može učiti od Nemačke, čiji je model nekada služio za uzor industrijskim državama.

SAD, ipak, najviše voli „razvoj“ dužničke ekonomije, kao najgoreg i najpogubnijeg oblika kolonijalizma, koje, kako primećuje Edvard Goldomit, primenjuju MMF, Svetska banka i multinacionalne kompanije. I, doista, u srcu novog međunarodnog poretka (i SAD), „razvoj“ i „kolonijalizam“ jesu dva izraza istog fenomena koji teži istom cilju. Pozajmiti mnogo novca saučesničkoj eliti neke (bilo koje) neindustrijalizovane zemlje je ubedljivo najbolje sredstvo za sticanje pristupa njenim tržištima i njenim prirodnim resursima. Vlada je bila primorana da uzme zajam, mora da plati kamate, da investira u ono što zajmodavac kaže i da primeni recepte stabilizacione i razvojne politike po diktatu MMF-a. Tako zemlja koja uzima mnogo zajmova brzo postaje prezadužena i brzo pada pod kontrolu država poverilaca. Ona obično postaje, tzv. neformalna kolonija. Era razvoja je usavršila tehniku neformalnog kolonijalizma i tehniku zajmova kao sredstvo za kontrolu. To se, naravno, planski prikriva eufemizmom „pomoć“ siromašnim zemljama, koju dobijaju kao lek. Za sprovođenje takve tehnike bili su potrebni kapital i tehnološko iskustvo koje obezbeđuju multinacionalne kompanije. Scenario se odvija po logici Džona Galbrajta: Pošto smo proizveli vakcinu, izmislili smo boginje. Tako je sada – stvoren je kapital, treba izmisliti tržišta. I, pokazalo se, naime, da je pomoć izvanredno oruđe za otvaranje tržišta, pošto je dobar deo pomoći vezan za kupovinu roba i usluga koje izvozi zemlja donator, kao i opreme, novih tehnologija, brana, autoputeva, đubriva, hibridnog semena i pesticida „zelene revolucije“, koji interesuju samo globalnu ekonomiju, koja uništava okolinu, razjedinjuje zajednice i kupuje resurse (vodu, šume, zemlju, rude, sirovine i ruke). Svetska organizacija za trgovinu sada izmišlja obavezu prezaduženim zemljama da prihvate sve strane investicije,

da tretiraju svaku stranu firmu kao svoju nacionalnu kompaniju, da ukinu sve carinske barijere, kvote uvoza i netarifne prepreke trgovini, pa i sve ono što bi povećalo troškove proizvodnje. Nijedna vlada više nema mogućnosti da kontroliše multinacionalne kompanije koje su već izabrale nejftiniju radnu snagu, okolinu koju zakon ne štiti, najpovoljniji poreski režim, najvelikodušnije subvencije. I tako se mali broj firmi dočepao svetskog tržišta sa sve manjom konkurencijom u njihovom interesu i sve većom kontrolom nad vladama tih zemalja.⁸ Svetske transakcije odvijaju se manje-više između multinacionalnih kompanija i njihovih filijala. To, pak, znači da se ne radi o pravnoj trgovini već o jednom centralizovanom privatnom planiranju na nivou planete, koji treba da dovede do toga da se celokupna svetska trgovina odvija unutar „granice organizacije“. Nova era centralnog planiranja na planetarnom nivou treba da dovede do globalnog kolonijalizma firmi koje ne odgovaraju za svoje postupke, a račun podnose samo svojim akcionarima.

3. Makroekonomska i finansijska politika stabilizacije i razvoja

Uvek su aktuelne kontroverze u vezi sa davanjem diskrecionih prava državi i njenim obavezivanjem na pravilo ponašanja, po pravilu, uslovljene i determinisane monetarističko-kejnzijanskom debatom o prihvatljivosti, odnosno neprihvatljivosti aktivizma i intervencionizma. Monetaristi se strogo pridržavaju svojih pravila, koja otkrivaju kauzalitet na relaciji: predimenzionirana uloga (funkcija) države–budžetska ekspanzija–deficit javnog budžeta–eskalacija novčane mase–inflacija. Narastanje (neekonomskog) programa države blagostanja jeste prvorazredni uzročnik inflacije, pošto involvira rast novčane mase. Razrastanje države blagostanja ušlovalo je brzi rast budžetskih prihoda. Uključivanje sve većeg broja socijalnih programa, koji se budžetski alimentiraju, reprezentovalo je najsnažniji generator troškova javnog

⁸ Nedović, S., *Država blagostanja*, Draganić, Beograd, 1995.

sektora, koji su ugrožavali konkurentsku situaciju na tržištu rada, koju otvara proces troškovne inflacije. Novoformirana budžetska situacija nasrnula je na monetarnu politiku, koja dugoročno ne može osiguravati stabilnu stopu monetarnog rasta.⁹

Monetarističko objašnjenje nezaposlenosti polazilo je uvek od neminovnog rasta nezaposlenosti, ne zbog monetarnih restrikcija nego zbog prekomerne uloge države i predimenzioniranog rasta javnih rashoda. To je sa svoje strane ugrozilo konkurentsku strukturu privrede, što je sa monetarnom restrikcijom, kao neizbežnim korakom, moralo da dovede do rasta nezaposlenosti, kao nepoželjnog sporednog efekta. U krajnjoj istanci, neefikasna država blagostanja, koja je derivirana iz kejnzijanske politike efektivne tražnje, tumači se kao glavni vinovnik nezaposlenosti, koja beleži opšte i nagle oscilacije, ali sa naglašenim rastućim dugoročnim trendom. I to je upravo valjan dokaz monetarista da se radi o inherentno neefikasnoj kejnzijanskoj intervenciji u procesu obuzdavanja naleta nezaposlenosti. Neefikasnost efektivne politike tražnje tendira hroničnoj inflaciji, koja zakonito raste u gotovo čitavom savremenom svetu tržišne ekonomije (što se, pak, objašnjava dvogodišnjim zakašnjenjem rasta cena za rastom novčane mase). Stoga, monetaristi tvrdokorno pretpostavljaju da je tržišna privreda u osnovi samoregulišuća i da kontrola ponude novca po pravilu vodi smanjenju cena.¹⁰

Nezaposlenost nezadrživo danas raste i u bogatim zemljama tržišne privrede. Ako bi 34 miliona nezaposlenih, koliko ih ima razvijenim privredama OECD, stali jedan pored drugoga, bio bi to red od Njujorka do Sidneja i natrag od Sidneja do Njujorka. Visoka nezaposlenost je, izgleda, postala veran pratilac privreda u kojima proizvodnja proizvodi sve manje radnih mesta zbog sporog oporavka i prilagođavanja, promena u tehnologijama i organizaciji industrije, pojačane konkurencije i slabljenja investicionih napora. Subvencionisanje zastarelih privrednih kapaciteta i protekcionistička

⁹ J.-D. Lafay i J., L, *Economie mixte*, P.U.F., Paris, 1992

¹⁰ Ch. Jimenez i J. Pavoine, *Economie Generale*, Nathan, Paris, 1991.

zaštita proizvodnih segmenata, dodatni su balast za inače dugoročno onesposobljenu politiku zapošljavanja. Nova radna mesta sutrašnjice iznova će zavisiti od novih tehnologija i globalne konkurencije.

Izveštaj UNCTAD-a o trgovini i razvoju¹¹ razotkriva da recesija privrede najrazvijenijih zemalja savremenog sveta u prvi plan izbacuje problem rasta i razvoja zbog visokih kamatnih stopa u Z. Evropi (koje su isuviše visoke), oštrem monetarnom kontrakciji u Japanu (koje su uspešno sprovedene radi obaranja cena imovine) i drastičnog smanjivanja izdataka stanovništva i preduzeća, kao i kredita banaka u SAD (radi uspešnog uravnoteženja svojih bilansa). Zemlje OECD-a se, zbog toga, nalaze pred izborom između 1) ekspanzivne fiskalne politike i 2) koordinirane akcije fiskalne kontrakcije. No, ekspanzivna fiskalna politika može da stvori uslove za smanjenje nezaposlenosti, ali i da poveća ionako znatne deficite državnih budžeta. Nepreduzimanje akcija dovelo bi iznova do daljeg povećanja nezaposlenosti, sa izvedenim povećanjem zaduživanja države radi davanja pomoći nezaposlenima.

U Z. Evropi manevarski prostor za obaranje nivoa kamatnih stopa (poput SAD i Japana) je ograničen zbog ponašanja Nemačke i primata održavanja nepromenjenih deviznih kurseva zapadnoevropskih valuta. Zadržavanje visokih kamatnih stopa dovodi do povećanja javnog duga u Z. Evropi, što predstavlja ograničenje rasta (zbog visoke cene novca). Pokušaj zapadnoevropskih vlada da sprovedu koordiniranu akciju fiskalne kontrakcije u uslovima visokih kamata i recesije, iznova pretilo da zemlje EU gurne u depresiju. Stoga se gotovo sve razvijene zemlje okreću igri na kartu rasta izvoza, radi smanjenja nezaposlenosti. Produktivnost se povećava, ali ne i konkurentnost.¹² Plima protekcionističkih osećanja raste, a kolektivno povećanje globalne tražnje splašnja. Novi zaokret u svetskoj privredi je neminovan, jer geslo iz 80-ih godina „prepustiti tržištu“, nije dalo zadovoljavajuće

¹¹ UNCTAD, *Trade and Development Report*, N. York, 1993

¹² J. Arrous, *Croissance et fluctuations: macroeconomic de longue periode*, Dalloz, Paris, 1991

rezultate. Ideologija slobodnog tržišta, koja je tražila nastanak državne intervencije i stari sistem vlasništva, nije položila svoj najavljivani zagovarani ispit, pošto se tržišna privreda ne sastoji samo od prevladavajućeg privatnog vlasništva i minimalne državne kontrole.

No, nezaposlenost je danas postala sveopšti međunarodni problem, sa različitim nacionalnim licima. Nezaposlenost je opasan gubitak blagostanja, naročito u zemljama Centralne i Istočne Evrope posle pada gvozdene zavese. Jer, ono što se nekada moglo izuzetno jeftino kupiti na Dalekom istoku, u obliku bagatelne radne snage, sada se najjeftinije može nabaviti u bivšim socijalističkim zemljama. Udruženje Nemačke krupne i spoljne trgovine je izračunalo da bi se za troškove jednog nemačkog radnika moglo zaposliti 80 Rusa, 38 Bugara, 18 Poljaka, 17 Čeha i 10 Mađara. Snižavanje i srozavanje plata postaje, dakle, faktor upošljavanja sa Istoka, pošto su na Zapadu veoma male razlike između plata i naknada za nezaposlene.

Makroekonomska ravnoteža postiže se u zemljama u razvoju (i prezaduženim zemljama Trećeg sveta), na isti način kao u razvijenim zemljama sa tržišnim privredama, samo uz dodatne ograničavajuće uslove (platnobilansne poteškoće, nesposobnost servisiranja spoljnih dugova, reduciran dotok svežeg kapitala, smanjenje mogućnosti pristupa međunarodnim tržištima kapitala i si.). U ovim zemljama složenost makroekonomske politike proističe iz bazičnih konflikata između ciljeva postizanja i održavanja makroekonomske ravnoteže i ubrzavanja privrednog rasta: uklanjanje inflacije i platnobilansne neravnoteže, strukturno prilagođavanje i podizanje produktivnosti iziskuje restriktivnu politiku koja onemogućava privredni rast.¹³ Obećani novi investicioni ciklusi su samim tim i ekonomski neosnovani, pogotovu u stagnacionim uslovima, koje opterećuju činjenice o nepostojanju konvertibilnosti nacionalne valute i tržišnih institucija regulacije. Savremena stabilizaciona antiinflaciona strategija, po pravilu,

¹³ Paul Cook i Kollin Kirpatrick, *Macroeconomics for Developing Countries*, Harvester-Wheatsheaf, London, 1990

simultano implicira i smanjenje agregatne tražnje i povećanje agregatne ponude.¹⁴ No, i u školskim uslovima (kakav je inače slučaj sa industrijski razvijenim privredama), teško je voditi uspešnu makroekonomsku politiku, pogotovu kada su u pitanju različite primese o nagibu i responzivnosti krive agregatne ponude. U tom nadmetanju, kejnzijanci tvrde da je kriva agregatne ponude potpuno horizontalna i da dinamiziranje tražnje bez povećanja cena uvećava proizvodnju, dok monetaristi tvrde da se takvom politikom povećavaju samo cene, bez rasta proizvodnje. Zbog toga je u nerazvijenim zemljama od posebnog značaja uloga moderne države, koja vodi efikasnu i fleksibilnu politiku. U tom kontekstu, jednu stranu aktivnosti države predstavlja poreska politika, koja putem poreza smanjuje raspoloživi dohodak (i obrnuto: putem transfera, kao negativnih poreza, povećava raspoloživi dohodak). Drugu stranu aktivnosti države čine javni izdaci, koji se alimentiraju porezima, emisijom hartija od vrednosti i emisijom novca. Pri tome, efekti promene javnih izdataka su uvek veći od efekata promene poreza. U ekspanzivnoj politici, zbog povećanja javnih izdataka, IS se pomera udesno više nego kada se smanjuju porezi. U restriktivnoj politici, zbog smanjenja javnih rashoda, IS se pomera ulevo više nego kada se povećavaju porezi.¹⁵ Čist tržišni fundamentalizam nije najlepša moda za izbledeli ekonomski svet u kome duvaju surovi vetrovi stvarnosti. To, pak, znači da je razvoj ekonomske teorije katkad sličan modnoj reviji: u jednoj dekadi preovladava mišljenje da se država previše meša u privredni život, dok u drugoj dekadi dominira mišljenje da država ništa ne radi za privredu. Juče je bio dobar kejnzijanizam, a danas monetarizam.¹⁶ Sutra će, verovatno, biti dobar njihov koktel sa ekonomskom ponudom.

¹⁴ G. Meandlles, *Macroeconomics Theory*, Prentice Hall, Simon and Schuster, N. York, 1991

¹⁵ E. Tsakalotos, *Alternative Economics Strategies*, Aldershot, Avebury, 1991. J.

¹⁶ Rivoire, *Les engimes economices*, P.U.F., Paris, 1992

4. Makroekonomsko regulisanje i globalno upravljanje

New laissez faire eksperiment tokom 80-ih godina ponovo je lansirao potrebu preispitivanja mesta i uloge moderne države u procesu realizacije ciljeva ekonomske i socijalne politike. Pređena decenija u razvoju makroekonomskog upravljanja razotkrila je mnogobrojne nedoslednosti u izgradnji socijalne države (sa institucijama države blagostanja), u deregulaciji i u privatizaciji, bez generalnog rešenja u povećanju globalne konkurentnosti. Kao program deregulacije (snižavanje poreza, skraćivanje socijalnih aranžmana države, ograničavanje uloge države na ekonomske i finansijske tokove i limitiranje nadnica), gotovo je pao na ispitu iz prostog razloga što je težio potpunoj privatizaciji sve većeg dela profita i sveobuhvatnijoj socijalizaciji što većeg dela gubitaka. Generalni kolaps u sektoru javnih usluga, prebrzo propadanje javne infrastrukture, ekonomski porast budžetskih deficita i penetracija javnog zaduživanja, jesu refleksija pokopavanja i samog programa deregulacije čiji se finansijski troškovi smišljeno prebacuju na poreske obveznike. Razotkriven je i mehanizam pokrivanja gubitaka velikih transakcionih sistema u industriji i bankarstvu, koji je išao preko državnog budžeta, koji se koristio za jačanje moći kapitala, kao novi instrument za prisvajanje profita. I što se više širio prostor slobodnom delovanju tržišnih sila, sve je vidljivije postojalo imperativno narastanje mreže netržišnih mehanizama, naročito u industriji. To je, pak, bio dokaz da je tržište makroekonomske regulative preneto sa područja podsticanja rasta (koji reprodukuje postojeću strukturu radi zadovoljavanja potreba i povećanje ekonomije obima i razvoja institucija mehanizama za prevladavanje posledica nejednakosti u raspodeli dohotka), na područje podsticanja posledica nejednakosti u raspodeli dohotka, podsticanja strukture transformacije razvojem potpuno novih i moderni-

zacijom postojećih delatnosti, radi poboljšanja kvaliteta proizvoda i redukcije troškova.¹⁷

Međutim, spoj cikličnog pada proizvodnje, snažnog rasta proizvodnih troškova, rasta neiskorišćenosti proizvodnih kapaciteta, pada produktivnosti rada i efikasnosti investicija, visoke inflacije i nesposobnosti i niske stope privrednog rasta, doveli su do paralize državne regulacije privrede i do gubljenja poverenja u državno prisustvo u ekonomskom i socijalnom životu. Podbacila je i primena kejnzijanske koncepcije u prevladavanju nestabilnosti. Zakazali su i privredni programi, koji su budžetski finansirani, a podbacili su i modeli budžetskog planiranja i programiranja (koji nisu doprineli usaglašavanju konkurentskih ciljeva budžetske politike i raspodele resursa, niti omogućili uravnoteženje budžeta na dugi rok). I, čim su svi postojeći mehanizmi makroekonomskog upravljanja ušli u krizu, budžetsko planiranje i programiranje je potisnuto u drugi plan. Na scenu istupaju mehanizmi za precizno podešavanje privrede, koji osiguravaju transparentnost državnih mera u okviru tzv. New *laissez faire* eksperimenta. Time je definitivno supstituiran kejnzijanski model deficitarnog finansiranja (kao instrument stimulanja rasta i zaposlenosti) modelom tzv. srednjoročne finansijske politike, koji polazi od uravnoteženog budžeta, kao mehanizma za podsticanje dugoročnog neinflatornog rasta. Paralelno smanjivanje budžetskih rashoda i opterećenja privatnog sektora trebalo je da osigura povećanje ponude rada i kapitala, povećanu sklonost produktivnom investiranju i porast proizvodnje. Tradicionalno razvijena tržišna infrastruktura i preduzetnički orijentisana kultura reprezentovale su shodnu osnovu za reprivatizaciju socijalnih i javnih funkcija. Povezana politokratija sa monopolističkim kapitalom smislila je nove stavke u budžetskoj kulturi, u vidu direktnih subvencija za pokrivanje gubitaka privrednog sektora u industriji i bankarstvu. Opuštene dizgine budžetskog finansiranja, dopunjene su restriktivnim monetarnim politikama da bi se ograničili inflacioni uticaji fiskalnih

¹⁷ Dr S.Adžić, *Makroekonomsko regulisanje i upravljanje privredom u tržišnim uslovima*, Ekonomika 3/93, str. 49-50.

deficita javnog sektora industrijski razvijenih zemalja.¹⁸

Predimenzionisani javni sektor (sa širokom strukturom državne svojine), preopterećen zastarelim kapacitetima, redukovanom konkurencijom, suspenzijom mehanizma tržišta, visokim gubicima, suboptimalnom alokacijom resursa, niskom efikasnošću ulaganja, slabim reagovanjem na promene u okruženju i konfliktnim ciljevima razvoja, uslovio je inovaciju mehanizma državne regulacije. Država je, u novim uslovima, obezbeđivala ekspertize za strukturno prilagođavanje, stimulatивne mere za promenu tehnologija, procesa i proizvoda (državne garancije za komercijalne kredite, poreske olakšice, kreditiranje pod povoljnim uslovima, otkupljivanje firmi, zatvaranje nacionalnih kapaciteta), finansiranje programa prekvalifikacije radnika i rukovodećeg personala i, podršku programima redukcije zaposlenosti (nepovratnu pomoć u obliku doprinosa za prevremeno penzionisanje i jednokratne naknade za vremensko premošćavanje perioda do obezbeđenja novog posla, kreditiranje pod povoljnim uslovima za samozapošljavanje). Tome se, po pravilu, dodaje denacionalizacija prirodnih monopola, delimična privatizacija zdravstvene zaštite i penzionog osiguranja i stvaranje miljea za razvoj recesivnih kartela/fondova za prestrukturiranje i državno-privatnih preduzeća u konkurentnim delatnostima i njihovo uključivanje u tržišnu privrednu strukturu.¹⁹

Rekonstrukcija mehanizma državnog regulisanja u razvijenim tržišnim privredama nije dovela do potpunog demontiranja uloge države u programiranju ekonomsko-socijalnih ciljeva i vođenja makroekonomske politike. Novoinstalirana uloga države u upravljanju ekonomijom povezana je sa procesom usavršavanja mehanizama monetarne i fiskalne politike, industrijske i ekološke politike, strukturne i tehnološke politike, spoljnotrgovinske politike i politike dohotka. U epicentru makroekonomske regulacije, aktivnost države je pomerena sa neokejnzijanske koncepcije regulisanja

¹⁸ G. Abraham-Foris, *Dynamique economique*, Dalloz, pariš, 1991

¹⁹ Dr S.Hadžić, op. cit., str. 53.

ukupne tražnje na strukturnu rekonstrukciju privrede, dinamiziranje proizvodnje i investicija privatnog sektora, razvoj konkurentnosti, prilagođavanje, deregulaciju, privatizaciju i liberalizaciju.²⁰

Moderni svet se nalazi u zemljama ozbiljnih metamorfoza, a suočava se i sa ukupnim ekonomskim problemima, koji dobijaju nova obeležja i drugačije oblike ispoljavanja. Pred novu makroekonomsku teoriju se, stoga, kontinuirano postavlja težak zadatak iznalaženja mogućih mehanizama uravnoteženja ekonomskih tokova i obezbeđenja dinamičke privredne ravnoteže, koja se ostvaruje na višem nivou privrednog rasta. Osnovni problem savremene makroekonomske teorije nalazi se još uvek u nemogućnosti ostvarivanja konzistentnog spoja mikroekonomije, koja sledi Walrasa i makroekonomije koja sledi Keynesa. Nemogućnost spajanja valrasovske mikroekonomije i kejnzijanske makroekonomije posledica je ili teorijske nekonzistentnosti ili pojave novih kauzaliteta. Zbog toga se smatra da između makroekonomske opčinjenosti troškovima i makroekonomskog pesimizma njegovom koordinirajućom ulogom, postoje samo tri mogućnosti, i to: 1) neoklasična sinteza Samuelsonovog tipa (koja privredi pristupa „odozdo“ i „odozgo“ da bi se razumeli mehanizmi njenog funkcionisanja), 2) nova klasična makroekonomija (koja makroekonomiju objašnjava mikroekonomski) i 3) prilagođavanje mikroekonomije makroekonomiji (koja uključuje nesavršenosti u privredi i imperfektnosti na tržištu).

²⁰ D.M.Kreps, *A Course in Macroeconomic Theory*, London, Harvester Wheatsheaf, 1990

5. Državni ekonomski aktivizam i trgovinski protekcionizam

U središtu odnosa između privrede i države, na čistoj i vidljivoj relaciji je snaga preduzeća. A za to je potreban novi tehnološki trougao između SAD i Japana. Naime, u SAD je tzv. pluralistički aktivizam u središtu odnosa korporacije vlada. U Japanu, pak, u središtu odnosa korporacije–vlada je trajna i stabilna industrijska politika, koja se pokazala pogodnom za podsticanje preduzeća i grana visoke tehnologije, kojima je neophodna dugoročna perspektiva i stabilno okruženje. To je potrebno iz razloga što znanje već ima intenzivni karakter proizvodnje. Japanska strategija ofanzivne *industry skae* politike sa agresivnom novom tehnologijom je, stoga, bolja od američke strategije defanzivnog protekcionizma sa pluralističkim aktivizmom.

Nova industrijska politika jeste stub strategijske trgovinske politike koja treba da očuva produktivnu sposobnost tržišne privrede i konkurentsku snagu preduzeća. A za to je potreban novi tehnološki trougao između privrede, nauke i ekonomske politike (države). U novoj industrijskoj politici ne radi se o starim sektorima, koji zbog promenljivih ekonomskih uslova na domaćem ili međunarodnom tržištu moraju da smanjuju ponudu, nego o industrijskoj politici za nove sektore, koji polaze od pretpostavke da država treba da bude prisutna u oblikovanju sektora koji bi imali ulogu nosilaca razvoja u budućnosti. „Karakteristično za sve ove pretpostavke jeste da će se država angažovati pri oblikovanju odabranih sektora, od kojih se u budućnosti mogu očekivati visoki profiti, visoke stope rasta i jaki efekti u zapošljavanju. Mere na koje se pri tome misli, protežu se od preuzimanja troškova od strane države, osiguranja od kursnih rizika, ili subvencionisanja istraživanja, preko izuzetnih mera regulative u korist strategijskih sektora, pa do

trgovinsko-političkih mera koje imaju za cilj privremenu zaštitu protiv inostranih rivala.²¹ Visoka efikasnost tržišne privrede počiva po pravilu na intenzivnoj konkurenciji, a ne na kooperaciji i spoljnotrgovinskoj zaštiti. Zato se konkurencija i tržište ne mogu zameniti kooperativnim mehanizmom koordiniranja u EU, što je važno za strategijsko ponašanje preduzeća. „Država ne sme krenuti putem sektorski diferencirane industrijske politike, koja konkurenciju na robnim tržištima isključuje i deformiše. Treba, dakle, savetovati da se ne koriste instrumenti koji su skrojeni prema određenim sektorima. Tu spadaju sve mere za ograničavanje uvoza, kao carine, ugovori o dobrovoljnom ograničavanju izvoza i druge specifično-sektorske subvencije koje imaju za cilj reduciranje troškova.

Zadatak države je, tačnije, da poboljšava uslove poslovanja preduzeća. Svaka pojedinačna zemlja nalazi se u konkurenciji pri traženju lokacije odgovarajućih uslova okruženja. Ona može svoje komparativne prednosti sama da stvara i dalje ih razvija za budućnost. U relevantne ekonomsko-političke mere ubrajaju se stvaranje optimalne infrastrukture, prilagođavanje i oblikovanje obrazovanja i visokog školstva, kao i unapređenje osnova istraživanja. Pri tome treba rešavati pitanje kako se odnosna područja mogu efikasno organizovati i u kojoj meri je, na primer, moguće kada je, recimo, u pitanju saobraćajna infrastruktura – povlačenje privatne ponude, a time i njihovo uključivanje u finansiranje. Osim toga, prednosti postojanja javnih dobara, npr. bolja infrastruktura, treba uporediti sa troškovima finansiranja iz poreskih izvora. Konkurencija lokacija uključuje, dakle, i nacionalne poreske sisteme.

Spoljnotrgovinska politika je tu da podstakne izvoz i da zaštiti industrijski razvoj. Prosečan nivo zaštite zavisi od visine opterećenja potrošača koji plaćaju više cene od svetskih, od vezivanja za sektore kojima je zaštita potrebna, od mogućnosti da ne bude anulirana krijumčarenjem i švercom i od očekivanih budžetskih efekata.²² U

²¹ Ekonomska politika, br. 2.095, od 25. maja 1992, str. 49.

²² D. Rodrik, Conceptual Issues in the Design of Trade Policy for Industrialization, World

tom kontekstu, prednost treba dati carinskoj (cenovnoj) u odnosu na necarinsku (necenovnu) zaštitu, zbog različitog uticaja na relativne cene uvoznih proizvoda. Kvantitativne restrikcije i dozvole imaju indirektno efekte na domaće cene, dok uvozne carine, izvozne takse i izvozne subvencije direktno utiču na cene proizvoda. Carinske mere doprinose povećanju budžetskih prihoda, dok kvote omogućavaju sticanje rente za privilegovane. Carinska zaštita je transparentnija i manje deformiše tržišne podsticaje, dok kvote obezbeđuju arbitraran nivo zaštite. Carine, po pravilu, limitiraju oligopolske strukture, dok kvote upravo podstiču njihov razvoj. Sistem kvota preusmerava preduzetničku energiju na traženje kratkoročne dobiti (rente) kroz klijentelizam i kolobiranje. Zbog toga je izuzetno važna tzv. ciljna (selektivna i diferencirana) zaštita u carinskom sistemu, sa jednostavnijom carinskom strukturom (od 2-3% carinske stope). Uniformni carinski mehanizam praktično olakšava vladama brzo reagovanje na promene u okruženju. Zato je važan transparentan sistem trgovinskih podsticaja, koji izbegava ad hoc intervencije i brze i česte promene. Trgovinski režim sa stabilnim stopama zaštite (od 10% do 30%) je efikasniji od sistema fluktuirajućih stopa, koji je po pravilu karakterističan za tzv. meku zaštitu. Diskreciona pravila igre primenjivala bi se samo za privatni sektor, nakon obavljanja privatizacije u formi tzv. podsticanja podsticaja.²³

6. Socijalna tržišna privreda: novi makroekonomski menadžment

Do sada su ekonomski uvek bili uspešni na dugi rok samo oni koji su sve podredili ekonomskim interesima u tržišnom privrednom poretku (Japan, SAD, Nemačka). To je ta „markantilistička obdarenost evropskog duha" (Miller), kod koje i religija, i nauka, i umetnost, i filozofija, i tržište, i država stoje u službi ekonomskog uspeha. Delovati rentabilno, efikasno, fleksibilno i tržišno jeste ekonomska moć u razvoju materijalne egzistencije.

Povezivanje društvene supstance sa privrednim poretkom i tržišnim ustrojem jeste izazov budućnosti, u kome Evropljani moraju imati na raspolaganju instrument privatnog vlasništva, koji unapređuje standard. Takmičenje privrednih sistema je ipak završeno. Kapitalizam tržišne privrede definitivno je pobedio socijalizam centralno-planske privrede, umesto komunističke ideje o obaveznoj pobedi socijalizma nad kapitalizmom. Da li je time programirano novo razočarenje. Pitanje je krucijalno, jer privredni učinak u tržišno orijentisanoj Evropi biće i dalje različit po regionima. „Naime, sve će biti jasnije da tržišna privreda nije nikakav čarobni napitak, koji obogaćuje svakog ko ga popije. Tržišna privreda ili privatna svojina: i jedno i drugo su samo instrumenti i ništa više. Kako će se njima rukovati, zavisi u potpunosti samo od sposobnosti i volje korisnika, a na tu volju i sposobnost deluju opet faktori na koje se kratkoročno najčešće ne može uticati – ukoliko je to uopšte moguće... Tržišna privreda i privatna svojina su vrednosti same po sebi. One mogu da motivišu, pomognu u razvoju i oslobodavanju. Njima nije potrebna legitimacija zapenušanog privrednog uspeha."

Stručna (javna) diskusija o odnosima između preduzeća i države, i privrede i društva, stara je onoliko koliko ekonomska nauka. Propast socijalizma, eksperiment sa deregulacijom, samo su okrenuli tok (dugo tinjajuće) diskusije u drugom pravcu. Iluzije su završene sa

razornim posledicama: deficiti u bilansu plaćanja i budžeta vlade su produbljeni, ulice, zgrade i gradovi zapušteniji, socijalno osiguranje siromašnije, stanovništvo nepismenije, građani siromašniji, industrija zastarelija. To je ipak dokaz da razvijena tržišna privreda spontano ne niče niti samoniklo nastaje. Za njen razvoj važan je neophodan efikasan državni okvir. Jedinstven, jer bez jake države nije moguća tržišna privreda. Prominentni teoretičar konkurencije Porter (Nacionalne konkurentne prednosti), smatra da konkurentnost firme i nacionalne privrede zavisi od četiri opštenacionalne karakteristike koje odlikuju okruženje: „Prvo, uslovi kao što su količina i kvalifikovanost radne snage, raspoloživost kapitala, obim i kvalitet infrastrukture, kvalitet obrazovnog i školskog sistema. Drugo, tzv. uslovi potrošnje, dakle, broj, struktura i svest o kvalitetu domaćih potrošača, uključujući tu i državu kao kupca. Treće, snaga industrijskog kompleksa u sličnim granama, kooperantima i pratećim granama (uslugama). Četvrto, postojeće strategije preduzeća (koncept rentabilnosti, odnosno udeo na tržištu, obezbeđenje dugoročne stabilnosti), kao i snaga domaćeg konkurentnog pritiska." Tu su fundamentalne karakteristike okruženja u kome je i obrazovni sistem moderan faktor konkurentnosti. Postepeno vraćanje industrijskoj politici u SAD, socijaldemokratizacija ekonomske politike.

Nemačkoj, blago jačanje ekonomske uloge države u V. Britaniji i Japanu, i zaustavljeno razgrađivanje javnog sektora u Francuskoj i Švedskoj, jesu indikatori afirmacije tzv. trećeg puta između slobodne kapitalističke tržišne privrede i socijalističke planske privrede (Nowotny). U stvari, to je put usmerene tržišne privrede. Time je praktično otpočelo novo pregrupisivanje ekonomista kod kojih je (deset godina) deregulacija, po mogućstvu cele privrede, bila isključivi lajt-motiv. Zato su u svetu sve glasnjiji zahtevi za regulacijom (od vazdušnog saobraćaja do finansijskih tržišta). „Danas dobijaju na ugledu oni ekonomisti koji više ne traže više ili manje države, nego tragaju za boljom regulacijom". No, nerealne predstave o odnosima države i privrede sudarile su se sa gomilom nerešenih problema vlasništva. Regulacija je, dakle, već tada bila poželjna kao produktivna snaga prvog reda i najjači

ekonomski argument za monetarnu uniju. Za sam proces privatizacije bila je ipak neophodna inteligentna regulacija. Do tada je država smatrana neprijateljem. Rezultati doslednog razdržavljenja su pokazali, zato, da je država neopravdano potisnuta u drugi plan. A dugo hvaljena deregulacija nije rešila probleme, naročito na planu globalne konkurencije. Kapitalistička protivrevolucija ipak je razotkrila domet deregulacije, tako da sada i preduzeća shvataju „da na njihovu konkurentnu sposobnost ne utiču toliko troškovi ličnih dohodaka, poreza i kamata, koliko celokupno okruženje, dakle, država, društvo i kultura“. I, doista, Japanci nisu mogli biti pobeđeni snižavanjem poreza Amerikanaca, iz istog razloga što se Japan opisuje kao „ekonomija proizvodnje“, a SAD kao „ekonomika potrošnje“ (Thurow).

Tržišne snage su tokom 80-ih godina dobile najviše slobodnog prostora gotovo svuda u svetu. Ali, u poslovnom svetu se ipak pokazalo da je za uspeh preduzeća daleko važnija kooperacija, a konkurentima strateške alijanse. Specifične mešovite striktno orijentacije na izvoz i jake državne intervencije u privredi (J. Koreja, Tajvan, Singapur, Tajland), jesu adut konkurentne zemlje daleko jačeg dokaza od ekonomista koji su problem konkurentnosti rešavali uz pomoć teorije komparativnih prednosti britanskog klasičara Rikarda. Po prof. Porteru, zemlja je uspešna samo ako joj pođe za rukom da svoje najvažnije faktore proizvodnje, kao što su dobro obučeni ljudi i naučna baza, stalno iznova stvara i poboljšava. Značaj kvaliteta državnih ulaganja u obrazovanje i infrastrukturu za svako preduzeće koje teži da posluje konkurentnije, validnije je od snižavanja poreza i zarada. Jer, produktivnost rada se ne podiže snižavanjem zarada. Prema tome, i firma sa niskim zaradama (i sa siromašnom radnom snagom) ne može trajno biti konkurentna.

Konkurencija u savremenim uslovima postala je „dosadni gonitelj“ na stalno prilagođavanje, inovaciju, rizik i efikasnost. Efikasnost privrednog sistema, međutim, zavisi od toga koliko je sistema nagrađivanja i kažnjavanja, povezano sa konkurencijom, socijalno prihvatljiv. Konkurencija po pravilu teži da obezbedi visoku produktivnost rada, racionalnost privređivanja ekonomskih

subjekata, tehnološki razvoj i rastuće učešće u međunarodnoj podeli rada (cenovna konkurentnost na svetskom tržištu); socijalna politika teži, međutim, da osigura socijalnu pravdu, čiji je ideal ravnomerna raspodela dohotka, prihoda i bogatstva u društvu. Dobitak je, u tom kontekstu, nagrada za spremnost na preuzimanju preduzetničkih rizika konkurencije, koja iznuđuje prilagođavanje preduzeća novonastalim promenama na svetskom tržištu. Primoravanje na prilagođavanje, međutim, vuče za sobom naknadni politički pritisak za ublažavanje tenzija, bilo putem subvencija, bilo putem ograničavanja konkurencije. Tako izranja regulativni princip društvenih intervencija, koji subvencioniranjem i previranjem izvoza, protekcionizmom, carinskom zaštitom i uvoznim kontingentima, degradira tzv. konkurentski učinak. U regulativi konkurencije, preraspodela dohotka od strane države, sada postaje mera socijalne pravde kako za preduzeća koja učestvuju u konkurenciji (obezbeđenjem pravednog dohotka iako „naknada“ nije „srazmerna učinku“), tako i za radnike datih preduzeća za koja su „privezane“ socijalne grupe stanovništva. Na taj način, proces sricanja dohotka u tržišnoj privredi (sa regulacijom konkurencije) nudi socijalnoj politici prostor za državno preusmerenje dohotka, kojim se koriguje raspodela dohotka socijalnim davanjima. Time se, u osnovi, slabi konkurencija na domaćem i inostranom tržištu sa iznuđivanjem ponovne državne preraspodele dohotka subvencijama, izvornim podsticajima i neekonomskim podobnostima. Prema tome, u efikasnoj tržišnoj konkurenciji socijalna pravda je u pozadini državne regulative, a ne u srednjem redu prioriteta. Konkurentni učinak jeste jedini pravi osnov nadovezivanja socijalne politike, jer samo tržišno verifikovan dohodak reprezentuje materijalnu osnovu državne preraspodele i socijalnog preusmeravanja dohotka. Prema tome, svaka trgovinska politika okrenuta prema unutra jeste loša varijanta privrednog rasta u odnosu na tzv. ekstrovertnu trgovinsku strategiju, koja je okrenuta prema spolja, radi bržeg privrednog rasta (Hong Kong, Brazil, Tajland, Turska, Singapur).²⁴ Jedino izvozno orijentisana

²⁴ Dr S. Komazec, Dr Ž.Ristić i Dr J.Kovač, *Alternativne makroekonomske politike*, ABC Glas, Beograd, 1993.

privreda uspeva da ostvari visok stepen zaposlenosti proizvodnih faktora, da se brže strukturno prilagođava, da se brže modernizuje, da se brže razvija. Jugoslavija, stoga, treba da se odrekne protekcionizma (visokom carinskom zaštitom konkurentski nesposobnih preduzeća), i dvojne proizvodnje, više za domaće tržište nego za izvoz, i da, na taj način, izvozno-uvozni, akumulaciono-investicioni i devizni gep razrešava sopstvenim snagama u funkciji ubrzanog privrednog razvoja, promene privredne strukture, otplate spoljnog duga, povećanje životnog standarda, stabilizacije nivoa cena i zaposlenosti.

U periodu 1982-2008. godine, svetom su prohujali talasi građansko-konzervativne socijalne politike, koji su započeli procese privatizacije, individualizacije, komercijalizacije sa težnjom da gospodare politikom, društvom, privredom. Sve je išlo pod motivima: 1) više tržišta-manje države, 2) rad iznova mora biti rentabilan, 3) kapital mora postati važniji faktor od rada, 4) manje inflacije-više nezaposlenosti, 5) povratak države na njene prave zadatke, 6) ravnodušnost prema socijalnim problemima, itd. Eto, to je ono što se može nazvati postmodernim. A to je upravo dokaz da je politika privatizacije i komercijalizacije dovela do ekstremnog stepena privatističke individualizacije sa definitivno izgubljenim merilima, orijentirima, predstavama o opštem dobru, odgovornostima za čoveka, smislu za zajednicom. Dezorijentisanom individualizmu sada i preduzeća teže da se suprotstave izgradnjom tzv. corporate identities, kao mikrofilozofije. Ali, komercijalni individualizam pretili da se razvije u kulturni cinizam i generalni skepticizam vrednosti. Tzv. survavanje u slobodu sa grupnom terapijom (Niče) jeste grandiozna pobeda liberalnog projekta.

U modernim debatama o tržišnom sistemu evropskog tipa postoje, uglavnom, tri osnovne struje, i to: a) prva zagovara tradicionalno slobodno tržište, b) druga zagovara neoliberalni model socijalne tržišne privrede i c) treća zagovara diržističku (statističku) varijantu. Sistem slobodnog tržišta smatra se najdelotvornijim načinom stvaranja bogatstva, s tim što se koristi moraju ravnomernije raspodeliti putem državne intervencije. Država, po

pravilu, mora intervenirati u raspodeli, u obezbeđivanju ravnopravnih šansi, u korigovanju tržišnih imperfekcija (zbog kratkoročnog horizonta koji daju tržišni impulsi), u nedopunjavanju tržišnih nedostataka (javna dobra i eksternalije) i u podsticanju određenih privrednih sektora (za koje se, inače, smatra da je to delotvornije nego izlaganje inostranoj konkurenciji). Zastupnici socijalne tržišne privrede, pak, veruju u prednosti slobodnog tržišta, ali bez oslanjanja na njegov spontani razvoj. Zagovornici slobodnog tržišta ističu moralne vrednosti u prednosti za civilizovano društvo od ograničavanja moći države, intervenističko nasleđe locirano je u socijalnoj politici, zdravstvu, obrazovanju, zajedničkoj obrazovnoj politici, zajednici za uglj i čelik, razvoju tehnologije i istraživanja, i politici zaštite okruženja. Zastupnici socijalne tržišne privrede zagovaraju striktno poštovanje konkurencije i autonomiju monetarne vlasti u odnosu na političku sferu (što je blisko tradicionalnom leberalizmu). Kod tretmana poreskog sistema, međunarodne trgovine i domaćeg tržišta zagovaraju, pak, potrebu vladavine intervencije i državne regulative. Sinteza ovih koncepcija je, izgleda, sasvim moguća i poželjna, jer uvođenje socijalne dimenzije u tržišna pravila ne znači automatsko unošenje vrednosti distributivne pravde niti socijalna kohezija znači proces narastanja države.

Međutim, za savremeni svet je karakteristično da je evropski kapitalizam izgubio svoju istorijsku prodornost iako su bazična načela kapitalizma faktički ostala svuda ista (slobodno tržište, privatna svojina, zakon komparativnih prednosti, pravno-državno usmeravanje investicija). Na globalnoj sceni se, uprkos tome, odvija sukob između evropskog, američkog i japanskog kapitalističkog sistema. To su različiti sistemi sa različitim ciljevima, prioritetima, institucijama i vrednostima, koji su međusobno konkurentni. Mera uspeha u konkurentskoj utakmici jeste povećanje produktivnosti i poboljšanje životnog standarda, koji priprema stanovništvo za budućnost.

Evropski model kapitalizma je podobniji od američkog i japanskog, bez obzira na to što su ekonomski i socijalni izazovi slični

ili gotovo isti. Evropa je skup relativno malih privreda sa istorijskom tradicijom internacionalnog poslovanja i „većitom“ autentičnom ravnotežom između ekonomskih i socijalnih faktora razvoja. Socijalni i ekonomski balans jeste autentičan izbor Evrope, kao faktor globalne konkurentnosti. Evrokapitalizam ujedinjava mnoštvo socijalnih i etničkih grupa, istorijskih podela, političkih struja, suprotstavljenih društvenih klasa i religijskih uticaja, koji preko nevidljivog društvenog ugovora sprečava proširenje jaza između bogatih i siromašnih i toleriše raznolikosti u bogatstvu, ali bez unificirajuće kulture Japana i bez američkog kulta individualizma. Evropa ujedinjuje različite varijante kapitalizma, odnosno različite modele ekonomskog sistema i time osigurava primat ekonomije bez obzira na ekonomske lomove u Istočnoj i Centralnoj Evropi i bez obzira na gubljenje konkurentnosti u tehnološki intenzivnim industrijama. Tenzija između biznisa i države su, stoga, manje u Evropi nego u Japanu i SAD, iz prostog razloga što se država u Evropi pre razvila od krupnog biznisa (nego što je slučaj u američkom i japanskom modelu kapitalizma). U SAD i Japanu, vlade njihove administracije deluju kao ograničavajući faktori ekonomskih sloboda. U distribuciji profita i dividendi, Evropa, po pravilu, bira strategiju socijalne stabilnosti, nastojeći da izbegne nepotrebne troškove socijalne kohezije. Kvalitet života je evropski vrhunski kvalitet. Zbog toga je odnos između najviše i prosečne najamnine u evropskim kompanijama fiksiran na nivou od 1:12-15. U SAD taj odnos lebdi u frapantnom razmaku od 1 do 100. Evropa pati od relativno visokog učešća države u društvenom proizvodu. Fiskalna redistribucija nacionalnog dohotka u rasponu od 45 do 55% ne smatra se štetnom, pošto je direktna uloga države u privredi u Evropi „zdravija“ nego u SAD i Japanu (čije vlade preraspodeljuju društveni proizvod sa upola manjim koeficijentom).²⁵

U Evropi je radno vreme kraće nego u SAD i Japanu (dok su socijalni troškovi veći). U Evropi satnica iznosi 17 dolara (u SAD 15 dolara, u Japanu 16 dolara). U Evropi su socijalni troškovi veći, jer

²⁵ H.A.Henzler, *The New Era of Eurocapitalism*, Harvard Business Review, juli-avgust 1992.

kod evropskih radnika značajan deo otpada na penzije, zdravstvenu zaštitu i plaćeni odmor. To je ta čuvena evropska cena trajne stabilnosti (koja je i na kratak rok od neprocenjive vrednosti). U stvari, radi se o društvenim troškovima dugoročnog funkcionisanja saveza centralnih ekonomskih aktera u Evropi: radnici-menadžeri, privatnici-država, vlada-sindikati, snabdevači-distributeri. Evropa je, time, davno prevazišla ortodoksnu viziju atomiziranog tržišta Adama Smita, pribegavanjem uravnoteženju socijalne i ekonomske politike društvenog i privatnog života. Evropljani, za razliku od Amerikanaca i Japanaca, uvek su ispoljavali veći stepen solidarnosti, naročito kada su u pitanju beskućnici, ostareli, iznemogli, oboleli, siromašni. Za Amerikance i Japance, socijalne razlike jesu prirodna stvar i zato socijalne rashode treba kresati.

Evropa je, stvaranjem Evropske zone slobodne trgovine i Evropske monetarne unije, uspeła da razbije ekonomsku paralizuju starog kontinenta i da odagna strah od tzv. evroskleroze. Čitava posleratna ekonomska obnova sa snažnim socijalnim prosperitetom počivala je na čuvenom kejnzijanskom konceptu po kome su vlade preuzele ulogu centralnog preduzetnika, investitora i potrošača, sa jakim menadžerskim strukturama i snažnim inženjeringom. Sada je na privrednoj sceni Evrope snažan privatni sektor sa novim tipom evropreduzetnika i vodećim edukovanim menadžerima.

Svaka evropska kompanija postala je mini-država sa mrežom filijala širom sveta, čiji su preduzetnici odabrali kosmopolitizam. Stoga, evropreduzetnici deluju kao industrijski državci bez merkantilističke propovedi, koji uspešno vode internacionalizovanu operativnu strukturu sa brojnim konfliktima. U tom kontekstu, vlade nisu više partner menadžerima već „preduzetnički centri za konsalting“. Menadžeri primaju preduzetničke ideje od vlade, pošto su prinuđeni da primene mnogobrojne upravljačke metode koje se koriste za vođenje državnih poslova. To su, uglavnom, poslovi specifičnih intervencija, poslovi lobiranja za prihvatanje krupnih investicionih odluka, poslovi sondiranja raspoloženja u vezi sa krupnim poslovnim potezima itd., koji nedvosmisleno govore da se problemi u biznisu mogu rešavati putem intenzivnog procesa

izgradnje koncenzusa

Evropa oduvek raspolaze dobro obrazovnim kadrovima, koji samostalno razmišljaju, kreativno rešavaju probleme i mudro donose odluke. Evropska kombinacija visokostručnih znanja, visokoobrazovnih kadrova i profinjenih potrošača, jeste prednost u kontinuitetu i stabilnom razvoju, ali i u globalnoj konkurenciji. Evropa je jaka zbog sposobnosti prilagođavanja različitih kultura i različitih korporativnih obrazaca. Njen kapitalizam inkorporira opšteprihvaćene vrednosti, kao što su individualizam i kolektivizam, preduzetništvo i socijalni poredak, kao i saradnja države i biznisa, vlade i sindikata, radnika i menadžera. Zato se i vezuje u evropski razvojni model, koji karakteriše balansiranje ekonomskih i socijalnih performansi kvaliteta života, kao vrhunskih evropskih prioriteta. SAD i Japan ne mogu akceptirati evropski obrazac razvoja kapitalizma (jer nisu spremne da plate visoke socijalne troškove i troškove spezije inovativnosti). Ove dve zemlje mogu da izvrše proces prilagođavanja, jer se evropski model razvoja ne može elementarno presaditi (iako je transparentan i socijalno usmeren).

Evropske privrede gube ekonomski dah i konkurentsku sposobnost zbog velikih izdavanja za tzv. socijalnu državu, koja ipak čuva socijalni mir na kome inače počiva privredni prosperitet. Ali, „loše“ ekonomsko vreme nagriža i metafore države blagostanja. Nemačka je među prvim evropskim zemljama pokušala da ukine isplate naknada za tzv. loše vreme, koje građevinski radnici dobijaju još od davne 1959. godine, iz državne kase (zimi od novembra do marta), za vreme trajanja hladnoće koja ometa rad. Sada ti isti radnici pozivaju ministre na građevinske skele da provedu izvesno vreme „na praksi“ kada šibaju vetrovi i štipaju mrazevi. I Nemcima i Šveđanima postaje sve jasnije da sve kraće radno vreme, sve duži godišnji odmori i sve češće povećanje nadnica i plata (sa doprinosima poslodavac), više ne predstavljaju „dobre uslove“ za poboljšanje konkurentске sposobnosti privrede. Jer, nema ekonomske budućnosti ako se zemlja organizuje kao kolektivni park za slobodno vreme. Na unutrašnjem planu, napredne ekonomije već teško pronalaze načine rešavanja razornih konflikata raspodele,

omasovljavanje potrošnje i finansiranje države blagostanja. Četvrto prelazno doba kapitalizma razotkriva da taj tržišni sistem preživljava kolosalne promene koje utiču na fundamentalne karakteristike privređivanja, koje „udružuje“ impresivan broj sindroma: nezapamćen broj nezaposlenih, dugotrajna stagnacija, najoštrija recesija, opšta kriza u privrednim granama (od „zrele“ automobilske industrije do „avangardne“ elektronike), gruba neusaglašenost ekonomskih politika, tvrdoglava nekoordiniranost finansijskih politika, nepoznanice čovekove okoline, nepoznate špekulacije u privredi i finansijama, neracionalno upravljanje resursima itd. Nakon osme decenije, koju su karakterisali labava politika i elastična monetarna politika, nastupila je deveta decenija koju karakteriše zaokret ka restriktivnoj monetarnoj i fiskalnoj politici, što direktno utiče na globalno umanjenje stope privrednog rasta i indirektno na smanjenje poreskih prihoda i na saniranje budžetskih deficita države. Međutim, ozbiljni analitičari već upozoravaju na ozbiljnost dobro organizovane teze da inflacija na dugi rok može postati političko-ekonomski široko prihvatljiva. Tzv. orkestrirana reflacija gotovo da reflektuje moguću globalnu inflaciju. Političari su, izgleda, skloni da podlegnu iskušenjima današnjice za sutrašnjicu, da akumulirane probleme svetske privrede finansiraju novim razrezivanjem tzv. inflacionog poreza.

U današnjoj svetskoj trgovini vlada kopernikanska revolucija: „aristokratija“ svetske ekonomije (tzv. industrijski sever) prisutna je od strane dinamične „buržoazije“ (tzv. nove industrijske zemlje) koja niče iz „proletarijata“ trećeg sveta. Ekonomska ofanziva tzv. dinamične buržoazije odvija se uz pomoć dampinških udara, i to: 1) ekonomskog dampinga (sa cenama ispod koštanja), 2) socijalnog dampinga (preniska cena rada, pošto nema socijalne zaštite radnika) i 3) ekološkog dampinga (proizvodni proces ne podrazumeva ulaganje u sredstva potrebna za zaštitu čovekove sredine). Novoindustrijalizovane zemlje koriste šansu zbog slabe kontraofanzive Evrope koja sama sebe minira i degradira sopstvenu tržišnu sposobnost svojim monetarnim neredom, bremenitim subvencijama u poljoprivredi, nedovoljnom prilagodljivošću, slabim inovacijama, birokratskim opterećenjima. Zbog toga, Evropi preti

rizična borba protiv novih komercijalnih blokova, i to: 1) severnoamerički blok, koji formiraju SAD, Kanada i Meksiko (NAFTA) i 2) azijski blok, koji se organizuje oko Kine.²⁶

Internacionalno povezivanje tokom 80-tih i 90-tih godina daje novi sjaj globalnoj ekonomiji (Global Economy), koja opisuje internacionalizaciju finansijskih tržišta, širenje multinacionalnih kompanija (transnacionalne korporacije), proces liberalizacije tržišta, krah nacionalnih monopola, stvaranje novih pravila odnosa između javnog sektora i privatnih preduzeća, i „gatistička“ slobodna cirkulacija roba, usluga, kapitala, radne snage, tehnologije i informacija. I u samom procesu globalizacije ekonomije valja skrenuti pažnju na odsustvo efikasnih pravila i mehanizama za sprovođenje scenarija za srednjoročnu globalizaciju, pošto već postoji rizik degeneracije međuzavisnosti i izazivanja planetarnog nereda, strahovanja zbog ponovne masovne lokalizacije ekonomskih aktivnosti, kao i marginalizacije manje favorizovanih društvenih slojeva i regija na jedinstvenom evropskom tržištu.

Današnji svet je svoj Božić proslavio na najkapitalističkiji način u svetskoj istoriji, pošto je doktrina slobodnog tržišta zagospodarila gotovo čitavom zemaljskom kuglom. Komunizam je definitivno sahranjen. Adam Smit je definitivno pobedio Karla Maksa. Monetarizam je prognao kejnzijizam. Liberalizam je razorio intervencionizam. Vreme deregulacije, reprivatizacije i liberalizacije nemilosrdno je radilo za rast individualizma, koji začuđujuće prati redukcionizam hrišćanstva, koje nije nespojivo s kapitalizmom. Kapitalizam nekud iznova žuri u pratnji demokratije i političkog pluralizma, koji se sve manje prihvataju sa entuzijazmom u sve većem broju zemalja. Stvaranje bogatstva jeste „samostalni“ životni motiv koji na novi način osvetljava princip efikasnosti savremenog čovečanstva. Globalna moć slobodnog preduzetništva i starog individualizma, nagnala je religiju u defanzivu i priterala GATT na

²⁶ R.Glick i M. Hutchison, Fiscal Policy in Monetary Unions: Implication for Europe, Open Economic Review 1/93, str. 39-67.

potpunu liberalizaciju međunarodne trgovine i civilizovani svet (sa svojim svetskim institucijama) na definitivno generalno oslobođenje snaga slobodnog tržišta. Relativno uspešan završetak Urugvajске runde sada treba da perpetuira u ubrzanju proizvodnje, povećanju akumulacije kapitala i učvršćivanju dominantne ekonomske snage tržišta. No, ekonomska istorija savremenog čovečanstva ne završava se trijumfom slobodnog tržišta. Moderno doba želi da se otarasi pratećih frustracija, dezorijentišućih lomova i nepredvidivih šokova. Globalno narodno nezadovoljstvo insistira da se već jednom iscrtaju putanje ka demokratskoj, bogatoj i prosperitetnoj budućnosti. Jednostavno, ekonomski svet valja pripremiti za dalji rast bez visoke inflacije, bez visoke stope nezaposlenosti i bez strukturnih debalansa. Narod je sit doktrinarnih učenja, jer su siromašni u 21. veku postali još siromašniji, u relativnom i apsolutnom smislu. Sada i srednje klase, koje su najviše profitirale od privrednog rasta, strahuju od eventualnog gubitka posla, jednako kao i male i srednje firme od razornog dejstva globalne konkurencije. Ako plodovi „podmlađenog“ kapitalizma treba doista da stignu do poslednje, donje četvrtine zapadnog društva (piramida prihoda), kapitalizam blagostanja mora da iznađe nove metode upravljanja strukturama po ceni koja ne iscrpljuje produktivne snage privrede. Cena blagostanja mora biti kontrolisana, a socijalni inženjering produktivno postavljen od strane makroekonomskih upravljača. Egzistencija ne može biti žrtva strukturnih reformi niti balast poslodavcima. Socijalna egzistencija u formi kapitalizma na Uskrs mora biti na sredini između individualnog preduzetništva i države blagostanja. A to je, upravo, taj novi put socijalne tržišne privrede.

Rezime

Globalizovane evropske privrede gube ekonomski dah i konkurentsku sposobnost zbog velikih izdavanja za tzv. socijalnu državu, koja čuvaju socijalni mir na kome počiva privredni prosperitet. Na unutrašnjem planu, sa stanovništva međunarodne ekonomije, nacionalne ekonomije teško pronalaze načine rešavanja uzročnih konflikata raspodele, masivne potrošnje i deficitarnog finansiranja države blagostanja. Jer, globalna inflacija, globalna nezaposlenost i globalna zaduženost, srušile su temelje liberalnog kapitalizma i strategiju održivog razvoja. Time je faktički makroekonomski menadžment diskreditovan od strane pogrešno koncipiranog globalnog kapitalizma i konvertovane megadržave u fiskalnu državu, što znači da je krizni menadžment korporativnog upravljanja dugoročno nominovan za uzročnika krize, recesije i depresije.

UDK: 658.51

Prof. dr Slobodan Babić¹

STRATEGIJA RAZVOJA PROIZVODA PREMA SAVREMENOJ KONCEPCIJI MARKETINGA

U radu se polazi od hipoteze da razvoj proizvoda predstavlja osnovu za cjelokupni rast preduzeća. U tržišnoj privredi je jedino ispravan i naučno opravdan pristup strategiji razvoja proizvoda koji se zasniva na postavkama savremene koncepcije marketinga, a upravo ovo esencijalno područje poslovne strategije preduzeća bilo je zapušteno, gdje je rad na ovom polju, moglo bi se reći, ekonomska terra incognita.

Savremena epoha je epoha naučno-tehničke revolucije i da zato svako preduzeće mora rješavati četiri esencijalna uzajamno zavisna privredna problema: šta, kako, za koga i kada proizvoditi.

Kod rješavanja ovih vrlo složenih i interesantnih problema uvijek se mora polaziti od potreba, želja i zahtjeva potrošača u odnosu na neku vrstu proizvoda ili usluga, a tek onda od tehničke, organizacione i finansijske sposobnosti konkretnog proizvoda da zadovolji te zahtjeve.

Barometar prosperiteta svakog preduzeća predstavlja savremeni proizvod čiji će razvoj uskoro biti priznat kao najvažniji za preduzeće jer je on tačka kroz koju prolazi naučni i tehničko-tehnološki progres.

Istraživačko-razvojni rad na području planiranja i razvoja

¹ Univerzitet za poslovne studije, Banja Luka

proizvoda treba da predstavlja jednu od najznačajnijih aktivnosti preduzeća. Njegova se suština svodi na sistematski rad na području stvaranja uslova za kontinuirano programiranje razvoja proizvoda. Mjesto i uloga istraživačko-razvojnih jedinica u procesu definisanja poslovnih ciljeva ocjenjuje se putem njihovog uticaja na zadatke koji stoje pred svakim preduzećem. To su: izmjena asortimana proizvoda, osvajanje novih proizvoda, uvođenje novih tehnoloških procesa u proizvodnji, kupovina licenci, oblikovanje, sniženje troškova proizvodnje i poboljšanje organizacije rada. Ali odmah se postavlja pitanje koliko je stvarni uticaj istraživačko-razvojnih institucija na poslovnu orijentaciju preduzeća.

Istraživačko-razvojni rad u našoj privrednoj praksi nije dovoljno značajan faktor uticaja na poslovnu orijentaciju što navodi na zaključak da definisanje navedenih vrlo važnih zadataka ne polazi od egzaktnih istraživanja.

Izbor optimalne strategije razvoja proizvoda osigurava da se ciljevi rasta preduzeća ostvaruju uvođenjem novih proizvoda koji obezbjeđuju najviše prihoda na investiciona sredstva, uz minimalni rizik, i koji će biti u skladu sa ostalim ciljevima preduzeća i njihovim finansijskim upravljačkim sposobnostima. Čak i pojam *proizvoda* donedavno je bio relativno neprecizan. Koliko ima autora, toliko ima i definicija proizvoda, koje su pod velikim uticajem sredine u kojoj su živjeli i radili njihovi autori, mada rješenje problema rasta preduzeća najviše zavisi od proizvoda sa odgovarajućim svojstvima koja mu omogućuju da zadovoljava ljudske potrebe ma koje vrste.

Pronalaženje proizvoda koji će u određenoj vremenskoj dinamici poslovanja preduzeća nalaziti povoljnu prodaju na tržište jeste područje strategije razvoja proizvoda u savremenoj koncepciji marketinga.

Različite komponente u marketingu: kvalitet proizvoda, njegova cijena, ekonomska propaganda, pakovanje, fizička distribucija, proučavanje tržišta, igraju „životnu“ ulogu u određivanju uspjeha ili neuspjeha u poslovanju. Zato se tu mora strogo voditi računa da marketing mix bude dobro postavljen i da svaka njegova

funkcija bude temeljito proučena i obrađena od istraživača marketinga.

Centralni objekt je proizvod i sve ono što je uz njega vezano. Proizvod je posebno dinamičan instrument marketing mixa jer su brojne mogućnosti da se njime manipuliše. Kada preduzeće ne može da mijenja cijene (režim „zamrzavanja“, ekonomska propaganda nema veliki uticaj na pomjeranje krivulje tražnje u korist proizvoda preduzeća, a kanali prodaje su nedovoljno razvijeni i ne mogu se mijenjati, onda se čitava strategija plasmana pretežno bazira na proizvodu.

Održavanje optimalnog proizvod-mixa podrazumijeva permanentnu analizu prednosti i slabosti pojedinih proizvoda, tendenciju učešća na tržištu, kretanja troškova, ciljeva i dr. Posebno ističe važnost korištenja instrumenta marketing mixa u pojedinim fazama životnog ciklusa proizvoda.

Produkt mixom teži ka postizanju najvećeg dohotka. Povećanje dohotka ovisi o tome koliko se produkt mix približava optimumu.

Međutim, određivanje ciljeva preduzeća znači donošenje odluke o tome šta treba postići. Oni predstavljaju osnovu za određivanje optimalnog produkt-mixa. Tipično je postojanje više od jednog cilja, a to otežava određivanje optimalnog produkt-mixa, a optimalan je onaj produkt mix koji ne zahtijeva nikakvih prilagođavanja ciljevima.

Za iznalaženje optimalnog mix proizvoda neophodno je poznavanje svakog elementa marketing mixa kao i njihovih kombinacija, te je potrebno provjeriti njihovu zajedničku efikasnost. To je vrlo složen i odgovoran posao. Zato i nije čudo što se mijenja i metoda rada na razvoj proizvoda. Od individualnog prelazi se na timski rad s glavnim nosiocem posla i grupom usko specijalizovanih stručnjaka raznih profila.

Iz izloženog možemo zaključiti:

1. Nema takvog proizvoda koji ne bi mogao biti savršeniji i jeftiniji. To je pravi izazov za svako društvo, preduzeće i svakog pojedinca.
2. Preduzeće ne smije nikada čekati da ga pregazi sopstvena budućnost, već je ono mora odlučno i agresivno stvarati.
3. Tržišno privređivanje je imperativ opstanka i egzistencije, kojem se moraju prilagoditi preduzeća u svojoj eksternoj i internoj poslovnoj politici. Novo znanje postaje u savremenoj privredi odlučujući faktor njenog prosperiteta i glavno strateško oružje preduzeća u njegovom takmičenju s konkurencijom. Angažovanje nauke i tehnike na rješavanju društvenih, prvenstveno ekonomskih problema karakteristika je naučno-tehničke revolucije i s pravom se tvrdi da dalji rast privrede zavisi od njene sposobnosti da premosti jaz između usvojenih znanja o novim proizvodima, procesima i tehnikama i primijeni ih u industriji.
4. Filozofija marketinga kao određeni kontinuirani „multimedi-menzionalni“ i „multidisciplinarni“ proces razmišljanja i djelovanja u sferi rukovođenja u preduzeću na dulji rok, temelji se pored ostalog i na komponenti stalnog razvoja novih proizvoda. Suština koncepcije marketinga sastoji se u planskoj orijentaciji preduzeća prema društvenim potrebama i tržištu. Cilj savremene koncepcije marketinga je zadovoljenje potrošača uz optimalizaciju dohotka kao preduslov za kontinuirani rast preduzeća.
5. Iskustva drugih industrijski razvijenih zemalja s tržišnom privredom jasno pokazuju da je pristup strategiji razvoja proizvoda koji se zasniva na postavkama savremene koncepcije marketinga jedino ispravan i naučno opravdan.

6. Razvoj proizvoda predstavlja kritični problem za uspješan život preduzeća. S obzirom na to da razvoj novih proizvoda u poslovnoj politici predstavlja najodgovornije, najsloženije, ali u ekonomskom pogledu i najefikasnije područje djelovanja, jer novi proizvod znači i nov dohodak, ovom problemu se u savremenoj koncepciji marketinga i pridaje izvanredno mjesto i važnost.
7. Filozofija razvoja proizvoda odgovara na pitanja koja sebi postavljaju rukovodioci koji rješavaju probleme razvoja i ekspanzije; obuhvata idejne snage u preduzeću i one koje preduzeće angažuje sa strane; osigurava da se odluke donose u skladu s potrebama i očekivanjima potrošača; omogućuje preduzeću da u pravom trenutku na pravom mjestu i po najpovoljnijoj cijeni može obezbijediti „najbolji proizvod“, teži promjenama i inovacijama; integriše sve funkcije stvaranja i razvoja proizvoda radi optimalizacije prodaje i dohotka.

Naime, filozofija razvoja proizvoda je integralni dio filozofije marketinga. Dakle, u tom kontekstu inovacija i nije ništa drugo do jedan od osnovnih elemenata života preduzeća u kojoj se sve neprekidno obnavlja: ljudi, tehnika, kapital, tržište proizvodi. U ovom neprekidnom procesu razvoj novih proizvoda je u isto vrijeme i poluga i pokretač. Odricanje od inovacije značilo bi odricanje od rasta.

8. Savremeni razvoj proizvodnih snaga vodi integraciji svih faza i sfera reprodukcije društvenog rada, a posebno proizvodnje i prometa. Povezivanje proizvodnje i prometa predstavlja, prije svega, novi i delikatan posao. Ukoliko se ne obezbijedi društveni uticaj na proces integrisanja u smislu potpomaganja vertikalnog i horizontalnog integrisanja, posljedice mogu biti takve da se zaustavi ili uspori proces razvoja proizvoda.

Međutim, dilema da li vertikalno ili horizontalno udruživanje nije opravdano. Svako udruživanje može biti dobro ili loše u zavisnosti od roga kakvi se odnosi uspostavljaju. Kratak uvid u integraciju u našoj privredi nameće zaključak da smo negdje na početku sveobuhvatnijeg i kompleksnijeg integracionog povezivanja. Prednosti složenih poslovnih sistema izvode se iz činjenice da oni obezbjeđuju stabilniji rast i efikasniju alokaciju resursa zbog toga što lakše i brže uvećavaju reproduktivnu zavisnost i što imaju veći potencijal da iskoriste određene šanse za brži razvoj.

9. Razvoj proizvoda u procesu povezivanja proizvodnje i prometa predstavlja most za udruživanje sredstava i rada partnera u procesu društvene reprodukcije.

Prema tome, saradnja proizvodnih i prometnih subjekata uvijek se bazira na proizvodu i u tolikoj mjeri djeluje jedna na drugu da bismo ih, kako ističe Engels, mogli označiti kao apscisu i ordinatu ekonomske krivulje.

10. Ništa ne iziskuje više vremena, sredstava, posrtanja i padova, ne prouzrokuje više bola ili straha i lomova poslovnih karijera nego što je to slučaj sa koncipiranjem i obezbjeđivanjem uspješne strategije razvoja proizvoda. Pojedini autori primjenjuju različita mjerila za klasifikaciju strategije preduzeća. Međutim, izbor odgovarajuće strategije zavisi od konkretne situacije svakog preduzeća pa s pravom tvrde da nema gotovih rješenja. Njih treba kreirati.
11. Kada se radi o upravljanju rastom i razvojem složenog sistema, onda ono uključuje rješavanje niza strategijskih dilema u okviru kojih su najznačajnije one koje se odnose na izbor ciljeva, izvora, pravaca, metoda i tempa rasta.

Načelno, izvori za rast sadržani su u potencijalu tržišta postojećih proizvoda, kao i potencijalu alternativnih tržišta za nove proizvode i usluge. Strategijski pristup rastu

implicira definisanje proizvoda i tržišta i uspostavljanje odnosa između ovih dvaju elemenata. Iznenadjenja se ne mogu eliminisati. Zato opreznost u planiranju i istraživanju razvoja mora biti dio strategije preduzeća. Ne smijemo gubiti iz vida ni činjenicu da veliki broj krupnih poslovnih gubitaka nastaje ne toliko zbog pogrešnog predviđanja, koliko zbog nedovoljno brže reakcije na manifestacije pogrešnog predviđanja.

12. Diverzifikacija kao pravac rasta preduzeća dosta je rasprostranjen način reagovanja poslovnog sistema na izazove i prijetnje koje se formiraju u dinamičnoj evoluciji uslova privređivanja.

Zabrinjava, međutim, činjenica da naša industrija pristupa inovaciji defanzivno, njen pristup „guran je tehnologijom“ i velikim je dijelom izložena opasnosti da bude ugrožena za brže i agresivnije inovacije „vučene tržištem“. Ovo tim više što se često u izboru strategije razvoja proizvoda mnoga preduzeća odlučuju na kupovinu inostrane tehnologije. Malo se zna da od stotinu kupljenih licenci 98 ima jednu ili više restriktivnih klauzula. Što sadrže ove klauzule? Od ograničenja proizvodnje do zabrane izvoza na tržište koje je interesantno za prodavača patenta ili licence, a ima slučajeva da se cjelokupna proizvodnja mora isporučiti stranom partneru, čak i po cijeni koju on odredi. Događa se da jednu licencu platimo i nekoliko puta, jer je kupuju više naših preduzeća. Često se skupo plaća zastarjela tehnologija. Kada se sve to uzme u obzir, jasno je da naša zemlja mora više brige posvetiti bržem vlastitom tehnološkom razvoju, a da u svijetu kupujemo ono što stvarno našoj privredi i društvu može koristiti na duži rok.

13. Suvišno je i spominjati da se investicione odluke moraju zasnivati na tržišnim impulsima. Ako ovome dodamo i činjenicu da preduzeća još uvijek nedovoljno cijene ulogu marketinga u procesu povezivanja proizvodnje i potrošnje, u takvoj situaciji ona

rade u marketing vakuumu, sa malo ili bez ikakvih podataka i analiza na kojima bi mogle zasnivati svoje buduće vitalne odluke. Kao posljedica toga gube se mnoge šanse za povećanje prodaje i dohotka. U takvim uslovima superiornost fizičkih, funkcionalnih i estetskih svojstava postoje od sve veće važnosti za ostvarenje dohotka.

Prema tome, rast preduzeća nije autohton. Ograničavajući faktori razvoja su: a) tržište, b) finansijska sredstva i v) kadrovi, što navodi na zaključak da im u preduzeću valja pridavati poseban značaj.

Treba, naravno, shvatiti da ni jedan stručnjak u nekoliko nedjelja ne može riješiti probleme ispitivanja tržišta koja treba napraviti za znatan broj različitih proizvoda i tipova proizvoda, te razmotriti sve aspekte marketinga i savjetovati šta dalje činiti.

Iz izloženog proizilazi da, iako preobražaj dolazi nužno, u njega automatski, bez sopstvenog truda, neće biti uključen niko, ni pojedinačni stručnjak, ni pojedinačno preduzeće, ni pojedinačna država.

Servan Šrajber poručuje:²

„Ni legije, ni sirovine, ni kapital nisu više znak i instrument moći. Pa čak i sama tvornička postrojenja samo su njen vanjski znak. Prava snaga danas je sposobnost pronalaženja, to jest istraživanja; i sposobnost da se pronalasci uklope u proizvodnju, to jest tehnologija. Nalazišta iz kojih treba crpsti nisu ni u zemlji, ni u golemim brojevima, ni u strojevima – ona su u ljudskome duhu. Ili, tačnije rečeno, u čovjekovoj sposobnosti da razmišlja i da stvara.“

² Jean-Jacques-Schreiber: „Američki izazov“, „EPOHA“, Zagreb, 1968, str. 273.

Pouka:

Oslonac u razvoju proizvoda treba prvenstveno tražiti u sopstvenim snagama, ali ako su one nedovoljne, pomoć se mora tražiti spolja.

Doctrina est fructus dulcis radicis amarae.

Nauka je sladak plod gorkog korena.

Rezime

Savremena epoha je epoha naučno-tehničke revolucije i da zato svako preduzeće mora rješavati četiri esencijalna uzajamno zavisna privredna problema: šta, kako, kada i za koga proizvoditi.

Barometar prosperiteta svakog preduzeća predstavlja savremeni proizvod čiji će razvoj uskoro biti priznat kao najvažniji za preduzeće jer je on tačka kroz koju prolazi naučni i tehničko-tehnološki progres, a upravo ovo esencijalno područje poslovne strategije preduzeća bilo je zapušteno, gdje je rad na ovom polju, moglo bi se reći ekonomska terra incognita.

Pronalaženje proizvoda, a naročito novih proizvoda, koji će u određenoj vremenskoj dinamici poslovanja preduzeća nalaziti povoljnu prodaju na tržištu jeste područje strategije razvoja proizvoda u savremenoj koncepciji marketinga. Pronalaženje proizvoda
Pronalaženje proizvoda, a naročito novih proizvoda, koji će u određenoj vremenskoj dinamici poslovanja preduzeća nalaziti povoljnu prodaju na tržištu jeste područje strategije razvoja proizvoda u savremenoj koncepciji marketinga.

Abstract

Modern epoch is the epoch of scientific-technical revolution and therefore every business must deal with the four essential mutually dependent economic problems: what, how, when and for whom to produce.

Prosperity barometer of every company is a modern product whose development will soon be recognized as the most important for a company since it is a point through which the scientific and technical-technological progress goes through, and precisely this essential area of business strategy of a company was neglected, and the work in this field, it could be said is economic terra incognita.

Products finding, and especially new products, which will in a certain time dynamics of business achieve favourable market sales is the area of product development strategy in the modern concept of marketing.

UDK: 37.018.43:004.738.5

Dr Radoja Radić

UČENJE NA DALJINU (DISTANCE LEARNING)

UČENJE NA DALJINU I VIRTUELNI STUDIJ

Rezime

Učenje na daljinu i virtuelni studij

Savremeni pristup procesu obrazovanja dizajnira se u funkciji potreba nacionalnog i međunarodnog tržišta, obrazovnih mogućnosti i kapaciteta zemlje. Vrijeme današnjice zahtijeva da se bliže determinišu faktori planiranja obrazovne djelatnosti, sa osvrtom na savremene poglede na obrazovanje u svijetu. Na našem obrazovnom prostoru organizacione promene, uspostavljene u obrazovanju, proistekle su iz doktriniranih odrednica Bolonjske deklaracije. Jedinstven i sveobuhvatan cilj obrazovne djelatnosti pred izazovima novih tehnologija sadržan je u strategijskom opredelenju obrazovne ustanove da obrazuje, usavršava, specijalizuje i poslovno trenira kadrove za nacionalno i međunarodno tržište obrazovanja, tokom cijelog radnog vijeka. Mogućnosti i uticaj informacionih tehnologija i njima izazvanog napretka čovječanstva, svakako moraju razumjeti i previlno tumačiti svi učesnici obrazovnog procesa, kako bi svojim pedagoškim radom išli u susret novim mogućnostima i kvalitetnijim rezultatima. Sve to za ishod daje koncept učenja tokom cijelog životnog-radnog vijeka, koncept "Lifelong e-learning".

U daljem razvoju i širenju kreativnosti i inovativnosti u visokom školstvu, namera autora je da ukaže na konceptualni prilaz

sistema studija na daljinu.

Studenti posredstvom Intraneta (sa visokoškolske ustanove) ili Interneta (od kuće) pristupaju svim edukacionim sadržajima sa udaljenih lokacija po principu 24/7 (sedam dana nedeljno, 24 časa na dan) koji su struktuirani tako da omogućavaju:

- Pristup digitalizovanim nastavnim sadržajima kroz auditivne medije, vizuelne medije, tekstualne medije i animirane lekcije;
- Pristup predavanjima profesora sa udaljenih lokacija kroz on-line video konferencije sa više učesnika i kroz asinhroni pristup katalogiziranim predavanjima na računarskom serveru visokoškolske ustanove primjenom metoda VoD – (Video on Demand);

Zajednički rad studenata/učenika na vježbama, na projektima i kroz konsultacije uz korištenje telekomunikacionih medija i internet tehnologije.

Na visokoškolskoj ustanovi mora biti obezbjeđena "on-line" video komunikacija ne samo za izabrana predavanja profesora već i za video-konferencije (telekonferencing) kojima će biti podržana promotivna predavanja gostujućih profesora, diskusioni paneli u okviru tzv. VIP-panela i business okruglih stolova.

Primjena kompjuterski podržanog učenja podrazumjeva da studenti posjeduju računar odgovarajućih performansi, da imaju neposredan pristup internetu odnosno odgovarajuća telekomunikaciona sredstva, koja obezbjeđuju učenje na daljinu, da na računaru imaju instalisan odgovarajući sistemski i komercijalni softver i odgovarajuće module softvera za podršku učenja na daljinu.

Kompjuterski podržano učenje i obrazovanje na daljinu takođe podrazumjevaju da studenti posjeduju minimum prethodnih i neophodnih znanja i vještina potrebnih za efektno korištenje primjenjenih kompjuterskih i telekomunikacionih tehnologija.

Nastava distance learning studija je organizovana na slijedećim principima:

1. Primjenjuje se u cjelosti akreditovani nastavni plan i program redovnih studija;
2. Evidencija studenata i ispita se vrši u skladu sa postojećom organizacijom visokoškolske ustanove i propisima o vođenju dokumentacije;
3. Studenti na "distance learning" studiju stižu identične diplome kao studenti na redovnim studijima ;
4. Studenti su oslobođeni od obaveza da slušaju teorijsku nastavu i nemaju obaveza u pogledu neposrednih kontakata sa nastavnicima i saradnicima osim inicijalnog seminara na kojem se objašnjavaju metodi rada, specifični zahtjevi učenja na daljinu, literatura, programski sadržaji i način evaluacije znanja.
5. Direktne konsultacije sa nastavnikom (on-line i telefonske) moraju biti predviđene prema programiranom rasporedu ili svakodnevno korišćenjem diskusionog foruma;
6. Studentima se stavljaju na raspolaganju pitanja za samovrednovanje stečenog znanja i progressa u savladavanju i razumjevanju gradiva te zadaci za vježbu u skladu sa zahtjevima nastavnika, kako bi se što bolje pripremili za ispit;
7. Studentima su na raspolaganju i multimedijalni didaktički materijali kojima se podstiče dinamičnost i motivacija studenata. Ovi materijali su arhivirani na WEB portalu Univerziteta i student im pristupa u bilo koje vrijeme (24/7 sistem);
8. U organizaciji nastave planirane su i ostale forme rada studenta čiji rezultati čine dio konačne ocjene studenta.

9. Primjenjeni eLearning sistem omogućava sljedeće asinhronne metode za komunikaciju učesnika u edukativnom procesu:

- diskusione grupe (forum);
- formiranje baze često postavljanih pitanja (FAQ);
- sistem elektronske pošte (E-mail);
- kreiranje panela "vijesti" za kurs;
- elektronski podsjetnik i kalendar kursa;

i sljedeće sinhronne metode komunikacije:

- chat sesije;
- chat konsultacije;
- on-line videokonferencije.

U okviru podrške sistemu učenja na daljinu visokoškolska ustanova obezbjeđuje sljedeće tehnološke opcije:

- Telefon kao pasivno audio pomagalo
- Galerije slika, tehničkih crteža, dijagrama, grafikona i drugih multimedijalnih izvora, koji su transparentni i dostupni studentima putem interneta.
- Pokretne slike u obliku video-klipova, kompjuterskih animacija/ simulacija i video prezentacija koje su dostupne studentima po istom principu kao i galerije slika;
- Asinhroni video sadržaji predavanja koja se snimaju, digitaliziraju i katalogiziraju na WEB-računarskom serveru visokoškolske ustanove i dostupna su studentima u bilo koje vrijeme (asinhroni model) putem autori-zovanog pristupa WEB portalu visokoškolske ustanove na Internetu ili u lokalnoj računarskoj mreži visokoškolske ustanove.

- Sinhroni video sadržaji, jer se izabrana predavanja domaćih i stranih gostujućih profesora, odnosno predavanja u okviru VIP-panela i business okruglih stolova, emituju on-line preko interneta.
- Sinhroni video sadržaji (teleconferencing), jer se na visokoškolskoj ustanovi u okviru svakog predmeta organizuje bar jedna on-line videokonferencija tokom semestra.
- Pored knjiga, priručnika i skripti u elektronskom obliku, studentima moraju biti na raspolaganju u elektronskom obliku svi normativni akti visokoškolske ustanove, nastavni planovi i rasporedi, te katalogizirani studentski radovi odnosno projekti.

Elektronski udžbenici su publikovani na WEB računarskom portalu visokoškolske ustanove u hipertekstualnom obliku koji obezbeđuje neposrednu interakciju studenta sa nastavnim sadržajima i drugim izvorima, i iniciraju istraživačke aktivnosti studenta u toku savladavanja nastavnog sadržaja.

Studentima su na raspolaganju i liste neophodnih dokumenata za čitanje, kao i sve ostale knjige odn. literatura u elektronskom obliku za koje je visokoškolska ustanova pribavila autorska prava. Knjige dostupne putem interneta koje su u javnom vlasništvu su referencirane u vidu linkova na WEB portalu DL-servera.

Visokoškolska ustanova mora biti pretplaćena na određen broj elektronskih izdanja časopisa kao i za pristup bibliotekama elektronskih izdanja, za koje se pristup naplaćuje.

Studiranje na daljinu (distance learning) koje organizuje visokoškolska institucija vrše se prema posebnoj proceduri predviđenoj za ovaj oblik studiranja.

Nastava i ispiti za "distance learning" studijske programe koje visokoškolska ustanova organizuje po osnovu sporazuma sa drugim visokoškolskim ustanovama iz zemlje i inostranstva (akademijama, univerzitetima, visokim školama itd.), obavljaju se u skladu sa pravilima koja su predviđena tim sporazumima.

Ispiti u sistemu studiranja na daljinu mogu se polagati u službenim prostorijama visokoškolske institucije odnosno u objektima navedenim u dozvoli za rad (support centers). Ispiti se mogu polagati i direktno on – line sistemom pod uslovom da se osigura identifikacija studenta i samostalnost u radu.

Specifičnosti u sistemu ispita i ocjenjivanja koje su implicirane metodologijom učenja na daljinu ogledaju se u slijedećem:

- Visokoškolska ustanova u sistemu eLearning, podržanog sa savremenim ICT -informaciono - komunikacionim tehnologijama primjenjuje zadatke za samovrednovanje stečenog znanja, zadatke za konačno elektronsko evaluiranje znanja, te različite studentske pisane radove.

Sve zadatke i radove studenti šalju profesorima na ocjenu pomoću sistema elektronske pošte ili korištenjem okoline za provjeru znanja;

- U organizaciji nastave planirane su i ostale forme rada studenta kao što su: izrada studentskih projekata, seminarskih radova, pisanje eseja, mikro-istraživanja (npr. istraživanje tržišta ili izvora itd), obrada studija-slučaja, te više (2 do 3) prolaznih mikro-testova za svaki predmet. Rezultati ovih ostalih formi rada čine dio konačne ocjene studenta. Drugi dio ocjene čine rezultati finalnog ispitnog testa.
- Studentski zadaci/projekti se evaluiraju, prihvataju i ocjenjuju, vraćaju na doradu sa komentarima profesora ili prihvataju i komentarišu, a studenti se obavještavaju o rezultatima putem elektronske pošte. Rješenja studentskih zadataka postavljaju se u diskusionim forumima i diskusionim grupama.
- Ispit se polaže u vidu testa na računaru na matičnom univerzitetu odnosno u registrovanim područnim centrima za podršku (support centers) koji posjeduju odgovarajuću tehničku (kompjutersku i telekomunikacionu) infrastrukturu i

u kojima je obezbjeđeno prisustvo ovlaštenih i kvalifikovanih osoba, koje vrše nadzor legitimnosti i legalnosti ispita;

- Visokoškolska ustanova u sistemu učenja na daljinu primjenjuje slijedeće modele ispitivanja:

Elektronski test koji se formira iz skupa definisanih i dizajniranih pitanja (koje definiše i održava isključivo profesor izabran na odnosni predmet) i koji zadovoljavaju mjerne karakteristike validnosti, relijabilnosti, senzitivnosti i objektivnosti. Skup testnih pitanja/zadataka se formira računarski (slučajnim izborom iz baze pitanja/zadataka) tako da se uvažava kriterij zadane distribucije kvantitativnog učešća broja pitanja/zadaka prema relevantnosti pojedinih oblasti/poglavlja gradiva koje se ispituje.

Testna pitanja se formiraju na osnovu slučajnog (random) izbora kojeg računar određuje u momentu davanja instrukcije za izradu testa što znači da se za svakog studenta formira drugačiji set pitanja. Računar uvažava težinske faktore svakog pitanja, tako da ukupan težinski koeficijent za svakog studenta varira u granicama zadane tolerancije.

Testni zadaci su objektivnog tipa tako da se rezultat zadatka može računarski procesirati (zadaci višestrukog izbora, unošenje egzaktnih brojčanih rezultata, zadaci višestrukog izbora sa sparivanjem, tačno-netačno, zadaci egzaktnog sređivanja - redosljeda i uspoređivanja);

Rješavanje testa je vremenski ograničeno/definisano.

Ocjena testa se procesira automatski na osnovu zadanih kvantitativnih kriterija.

Kombinovani elektronsko-narativni test koji pored automatski procesiranih elemenata ima i pitanja/zadatke na koje se odgovara narativno (tekstualno). Narativne dijelove testa evaluira i ocjenjuje profesor.

Kao treći izvor ocjene studenta procjenjuju se kolateralne aktivnosti studenta analizom ukupnog vremena provedenog u

obradi predmeta kao i analizom strukture tog vremena (vrijeme provedeno u obradi osnovnog HTML modula, vrijeme provedeno na forumima, chatu, vrijeme posvećeno istraživanju izvora, vrijeme na video-konferencijama i "download" katalogiziranih predavanja), obzirom da se sve aktivnosti studenta evidentiraju po dužini i vrsti u odgovarajućoj "log" datoteci. Statistika prolaznih testova također predstavlja element procjene kolateralnih aktivnosti studenta.

Struktura ocjene, odražava ukupnu aktivnost studenta na osnovu procjene sva tri izvora: rezultata testiranja, ocjene ostalih formi rada studenta i ocjene kolateralnih aktivnosti studenta.

Korištene riječi: Lifelong e-learning, video on Demand, distance learning, Intranet, VIP-panela, auditivne medije, vizuelne medije, tekstualne medije i animirane lekcije.

"DISTANCE LEARNING"

DISTANCE LEARNING AND VIRTUAL STUDY

Summary

Distance learning and virtual study

Modern approach to design education process in the function of the needs of national and international markets, educational opportunities and capacities of the country. Weather today is required to more closely determine the factors of planning educational activities, with emphasis on contemporary views of education in the world. In our educational area of organizational change, established in education, derived from doktriniranih determinant of the Bologna Declaration. Unique and comprehensive goal of educational activities for the challenges of new technologies is contained in the strategic orientation of educational institutions to educate, improve, and specialized business training staff for national and international market of education, throughout his working life. Opportunities and impact of information technology, and they caused the progress of mankind, certainly must understand and previlno interpreted all participants of the educational process, to their pedagogical work went to meet new opportunities and better results. All this makes the outcome of the concept of learning throughout working life-century concept of "LIFELONG e-learning.

The further development and expansion of creativity and innovation in higher education, the authors intend to point out the conceptual approach of the study at a distance.

Students through the Intranet (from the higher education

institution) or the Internet (from home) access to all educational facilities from remote locations on the principle of 24 / 7 (seven days a week, 24 hours a day) that are structured to provide:

- Access to digitized educational content through the media, auditory, visual media, text media and animated lessons;
- Access to the lectures of professors from remote locations through on-line video conferences with multiple participants through lectures, asynchronous access cataloged on computer server of a higher education institution applying methods VoD - (Video on Demand);

Joint work of the students / pupils on exercises, projects, and through consultations with the use of telecommunications media and internet technologies.

The higher education institution must be ensured on-line video communication not only for the selected lectures of professors, but also for video-conferencing (telekonferencing) which will be supported by promotional visiting professor lectures, discussion panels in the so-called. VIP panels and business roundtables.

Application of computer-supported learning means that students have adequate computer performance, to have immediate access to adequate telecommunications and Internet resources that provide distance learning, to have installed the appropriate computer system and commercial software and the appropriate software modules to support distance learning.

Computer-supported learning and distance education also assume that students possess the necessary minimum of previous knowledge and skills needed for effective use of applied computer and telecommunication technologies.

Teaching distance learning study is organized on the following principles:

1. It is applied to fully accredited curriculum of regular studies;
2. Student records and exams are conducted in accordance with the existing organization of academic institutions and regulations on managing documents;
3. Students on "distance learning" studio acquired identical degree as students in regular studies;
4. Students are exempt from the obligation to listen to theoretical classes and have obligations in respect of direct contact with teachers and associates, except the initial seminars explaining the methods of work, the specific requirements of distance learning, literature, program content and method of evaluation of knowledge.
5. Direct consultation with the teacher (on-line and telephone) must be provided according to the programmed schedule or daily use of discussion forums;
6. Students are placed at the disposal issues for self-evaluation of knowledge and progress in mastering and understanding the material assignments for exercise in accordance with the requirements of teachers, in order to better prepare for the exam;
7. Students are available and multimedia didactic materials that encourage dynamism and motivation of students. These materials are archived on the web portal of the University and student access to them at any time (24 / 7 system);
8. The organization of instruction are planned and other forms of students whose results are part of the final assessment of the student.
9. Applied eLearning system provides the following methods for asynchronous communication of the participants in the educational process

Discussion groups (forums);

- Establishment of bases frequently asked questions (FAQ);
- Electronic mail (e-mail);
- Creation of the panel "news" for the course;
- An electronic reminder and calendar of the course; and the following synchronous methods of communication:
- Chat session;
- Chat consultations;
- On-line videoconferencing.

In the support system of distance learning higher education institution provides the following technological features:

- Phone as a passive audio tool,
- Gallery, technical drawings, diagrams, charts and other media sources, which are transparent and available to students via the Internet.
- Moving images in the form of video clips, computer animation / simulation and video presentations are available to students on the same principle as the gallery;
- Asynchronous video lectures which are recorded, digitaliziraju and cataloged on the Web server computer higher education institutions and students are available at any time (asynchronous model) via authorized access to Web portal to higher education institutions on the Internet or in local computer network of academic institutions
- Synchronous video content, as selected lectures by local and foreign visiting professors and lectures in the VIP panels and business roundtables, broadcast on-line via the Internet.

- Synchronous video (teleconferencing), because the higher education institution in each subject is organized at least one on-line videoconferencing during the semester.
- In addition to books, manuals and scripts in electronic form, students must be available in electronic form, all the normative acts of higher education institutions, curricula and schedules, and cataloged student works or projects. Electronic textbooks are published on the Web portal to computer education institution in the form of hypertext that provides direct interaction with the student teaching content and other sources, and initiate research activities during the student of teaching content.
- Students are available and list of necessary documents for reading, and all other books, ie. literature in electronic form for which the institution of higher education obtained copyrights. Books are available through the Internet that are in the public domain are referenced as links to web portal DL-server.

Institution of higher education must be subscribed to a number of items of electronic journals and libraries for access to electronic publications, to which access is charged.

Distance learning (distance learning) organized by higher education institutions are carried out under a special procedure set for this type of study. Classes and exams for the "distance learning" programs of study that higher education institution organized under agreements with other higher education institutions from home and abroad (academies, universities, high schools, etc.), Performed in accordance with the rules that are provided these agreements.

Examinations in the system of distance learning can be taken in the official premises of an academic institution or in the facilities listed in the permit to work (support centers). Exams may be taken and dirktno on - line system provided to ensure the identification of student and independent work. Specific features in the system of examination and evaluation are implied methodology of distance

learning are reflected in the following:

- Institution of higher education in the eLearning system, supported with modern ICT and information - communication technologies applied tasks for self-knowledge, tasks for the final electronic evaluate knowledge, and various student written works.

All tasks and work, students are sent to the evaluation of professors by e-mail system or using the environment for knowledge testing;

- The organization of instruction are planned and other forms of examination such as: development of student projects, term papers, writing essays, micro-studies (eg, market research and sources, etc.), processing of case-studies, and more (2 to 3) transient micro-tests for each subject. The results of these other forms of work are part of the final assessment of the student. The second part of the assessment consists of reviewing the final results of the test.
- Student assignments / projects are evaluated, accepted and evaluated, returning to finish with the comments of Professor or accepted and discussed, and students are informed about the results via email. Decision of student assignments are placed in discussion forums and discussion groups.
- The exam is taken as a test on a computer in the home university or registered regional centers for support (support centers) that possess the appropriate technical (computer and telecommunications) infrastructure is ensured and that the presence of authorized and qualified persons, who carry out surveillance of legitimacy and legality of the exam;
- Institution of higher education in the system of distance learning models apply the following test:

Electronic test that is formed from a set of defined and designed questions (which defines and maintains the only professor elected to the respective case) and that meet the

characteristics of measuring validity, reliability, sensitivity and objectivity. A set of test questions / tasks create a computer (at random from the database questions / tasks) so that it respects the default distribution of the quantitative criterion of participation questions / relevance of certain areas / chapters material that is examined. Testing questions are formed based on random (random) selection by the computer determines the time of giving instructions for making the test, which means that for each student create a different set of questions. Computers acknowledges difficulty factors of each issue, so the total weight coefficient for each student varies within the default tolerance.

Test tasks are objective type so that the result can be computer processed the task (multiple choice tasks, entering exact numeric results, tasks with multiple choice matching, true-false, the exact tasks arranging - and comparing the order);

Solving the test is limited / defined.

Assessment test can be processed automatically based on zadanih quantitative criteria.

Combined electronic-narrative test next automatically procesiranih elements have questions / tasks that are appropriate narrative (text). Evaluate the narrative parts of the test and evaluate a professor. As a third source of student evaluations are estimated collateral activities of student analysis of the total time spent in processing cases and analysis of the structure of the time (time spent in processing basic HTML module, time spent on forums, chat, time devoted to research resources, time, video-conferences and "download" katalogiziranih lectures), considering that all student activities are recorded by the length and type in the appropriate "log" file. Statistics transient tests also represents an element of student assessment collateral activities.

The structure of the assessment reflects the overall activity of student assessment based on three sources: the results of testing,

assessment of other forms of student assessment and student activities collateral.

Used words: LIFELONG e-learning, video on Demand, Distance Learning, Intranet, VIP panel, media, auditory, visual media, text media and animated lessons.

SISTEM¹ STUDIJA² NA DALJINU

1. Osnovni postulati i koncepcija »studija i škola «

1.1. Škola na daljinu

Učenje na daljinu je institucionalizovani oblik edukacije, odnosno studiranja van uobičajenih standardnih uslova. Svoju etiologiju³ zasniva na tradicionalnim dopisnim školama, s tim da se bitno transformišu sa razvijanjem sistema elektronskog komuniciranja, a posebno sa nastankom i razvojem elektronskih masmedija.

U studiji polazimo od pretpostavljene visokoškolske ustanove pod nazivom „Euro College – Euro Koledž“ kome etiološku osnovu imaju studije na daljinu organizovane kroz čitav period poslovne edukacije u okviru nastavnih planova i programa, u saradnji sa poznatim evropskim i američkim visokoškolskim ustanovama. Nedostatak savremene obrazovne tehnologije, posebno one zasnovane na elektronskim komunikacijama i interneta, u uslovima visokih troškova realizacije utvrđenih programa i metodologije, doveli su ove studije na daljinu u kategoriju »vikend studija«, sa brojnim nedostacima, što je navelo zakonodavca da zabrani studije van sjedišta fakulteta. Takva

¹ Sistem označava put, proces, skup načela, pojmova usklađenih da djeluju u cjelini, tj. cjelina sastavljena od više dijelova.

² Studija označava bavljenje nekom naukom, istraživanje, proučavanje, učenje, pohađanje fakulteta i studiranje.

³ Etiologija je nauka o uzrocima i posljedicama nekih pojava, tj. navođenja ranijeg događaja koji je uzrok nekog doživljenog stanja, ili dio medicine koji proučava uzrok nastanka i razvoja neke bolesti.

zakonska odredba i praksa selektivnog sankcionisanja doveli su do još veće potrebe da se realizuju studije na daljinu, odnosno studija van sjedišta fakulteta, što bitno poboljšava koncept poslovne edukacije u prostorima ostvarivanja biznisa, prostorima življenja studenata i prostorima najrealnijeg ostvarivanja studija prakse, stručne prakse i prostorima zapošljavanja.

Razvojem elektronskog načina komuniciranja, posebno sa razvojem interneta, tj. internacionalizacijom obrazovnih sistema, posebno u oblasti poslovne edukacije, stvoreni su kvalitetno novi uslovi za studije na daljinu, te razvijanja njihovih institucionalnih oblika, kakve su »škole na daljinu«. Studije na daljinu postaju sastavni dio sistema obrazovanja u čitavom svijetu i doprinose stvaranju jedinstvenog obrazovnog prostora. One povećavaju stepen subjektiviteta studenata i doprinose da se eksplicitnije u edukaciji pređe sa učenja na izučavanje, odnosno studiranje.

Danas se projektuju posebne institucije koje u programskom dijelu predstavlja filijalu evropskih i američkih visokoškolskih ustanova, koje duže vrijeme apliciraju dvogodišnje i trogodišnje dodiplomske studije kao i diplomske studije, a u takvoj koncepciji vide jednu od osnovnih poluga transformacije u studijama na daljinu i njihovoj institucionalizaciji preko »škola na daljinu«. To praktično znači da, mnoge specijalizirane institucije, studentima ugovorenih fakulteta pruža pomoć pri pripremi ispita a na principima adaptiranih programa studija na daljinu tih institucija.

Navedeni razlozi čine etiološku osnovu (o logičkom obrazloženju i dokazivanju) osnivanja i funkcionisanja studija na daljinu.

1.2. Elementi za koncepciju »studija i škola na daljinu «

Studije na daljinu pružaju uslove da se ostvare što efikasnije i efektivnije studije van sjedišta, univerziteta bar do nivoa kvaliteta, koji yadovoljava standarde u visokom obrazovanju. To praktično znači da polaznici tih studija u ambijentu življenja izučavaju teorijsko

i praktično tuđe, svjetsko i civilizacijsko iskustvo na temelju čega kumuliraju sopstveno stručno iskustvo i pretvaraju ga u poslovno iskustvo, što sve zajedno čini generičku osnovu poslovne edukacije.

Teorijsko iskustvo studenti izučavaju zajedno sa nastavnicima, koristeći literaturu i savremene obrazovne tehnologije za edukativnu komunikaciju, posebno svjetske kanale elektronske komunikacije.

Svjetsko i civilizacijsko iskustvo govori da studenti studiraju pretežno samostalno, koristeći literaturu, sredstva masovne komunikacije, posebno elektronske medije i elektronska sredstva edukativne komunikacije. Stručno iskustvo studenti stiču i kumuliraju, koristeći prije svega lokalne poslovne sisteme i poslovne kontakte, odnose i poslovno ponašanje menadžera, odnosno preduzetnika iz malih i srednjih preduzeća, kao i preduzetanika koji žive od ličnog rada, odnosno individualnog ličnog rada i poslovanja. Svi ti oblici studija teorijskog i praktičnog iskustva, studenti suočavaju i prezentuju, putem adekvatnih oblika edukativne komunikacije, uključujući i različite oblike elektronske komunikacije sa iskustvom kojim „Internacionalna menadžment edukacija“ i njeni principi, a prije svega nastavnici i stručni saradnici raspolažu, verifikujući ih i kao takve spajaju sa sopstvenim iskustvom iz čega slijedi stručno poslovno iskustvo, što je osnovni smisao poslovne edukacije, koja se ostvaruje u životnim i poslovnim obrazovnim prostorima koje podrazumijevaju studije na daljinu.

1.3. Povezivanje mjesta studija sa prostorom življenja

Pošto se poslovna edukacija zasniva na procesu studija kao kontinuiranog toka izučavanja, proučavanja, saznavanja svih tajni biznisa, a ne diskontinuiran tok učenja već poznatog, i pošto predstavljaju proces sjedinjavanja ličnog sa tuđim, svjetskim, civilizacijskim, teorijskim i praktičnim iskustvom iz čega slijedi rezultanta: stručno poslovno iskustvo nosioca studija, te ostvarivanje tog procesa u realnom ambijentu življenja najbolja je garancija da se u menadžmentu studija optimalno iskoriste osnovni obrazovni

resursi. Studije na daljinu se ostvaruju u prostorima življenja, koji u isto vrijeme predstavljaju i realni, a time i optimalni obrazovni prostor, što i čini generičku osnovu studija, odnosno učenja na daljinu. Novom obrazovnom metodologijom i posebno tehnologijom elektronskog komuniciranja stvorene su pretpostavke da daljina kao determinanta studija postane zanemarljiva, a studije u realnom ambijentu življenja optimalni izlaz i determinanta generičke osnove studija.

1.4. Povezivanja studija biznisa sa prostorom

Za utvrđivanje težnje ka ciljevima poslovne edukacije potrebno je odgovoriti na pitanje šta su to studije koje čine osnovu poslovne edukacije, zašto se ostvaruju, da bi se mogli definisati putevi kojima će se ići i sredstva koja će se koristiti da bi se definisani ciljevi mogli ostvariti? Studenti svoje studije projektuju i saobražavaju u realnom ili projektovanom biznisu iz čega slijedi motivaciona snaga potreba preduzetništva tim studentima kako bi studije optimalno, cjelishodno i funkcionalno odabrali, započeli, završili i iskoristili u ostvarivanju biznisa. Za to je potrebna stalna veza između biznisa u vezi kojeg i u kome se ostvaruje poslovna edukacija, studiranjem potrebnog teorijskog iskustva i studiranjem prakse iz čega se kumuliraju vrijednosti, informacije, hipoteze, umješnost provjeravanja i činjenice iz kojih se gradi stručno poslovno iskustvo.

Studije na daljinu omogućavaju sjedinjavanje studija teorijskog sa studijama praktičnog iskustva u realnom poslovnom i životnom ambijentu, a preko »studija na daljinu« i realnog obrazovnog prostora.

Fakultet u svom sjedištu ne može realno i optimalno da obezbjedi uslove studiranja teorijskog i praktičnog iskustva. Preko studija na daljinu ona pomaže studentima studije teorijskog iskustva, stavljajući im na korišćenje raspoloživo teorijsko iskustvo, usmjeravajući ih kako da ga studiraju i iskoriste u toku studija prakse, provjeravanja putem prakse i verifikacije u praksi, da bi potom

izvršila verifikaciju rezultata studija prakse i njihovog ugrađivanja u sopstveno stručno poslovno iskustvo tih studenata, što je osnovni smisao

poslovne edukacije. Takvo studiranje ima komparativne prednosti što se ostvaruju pod okriljem biznisa, čemu i služe, a realizuju se kombinacijom individualnog i mentorskog rada.

1.5. Troškovne dimenzije studija na daljinu.

Pored komparativnih prednosti studija na daljinu, troškovi studija, posebno sa stanovišta studenata, predstavljaju posebnu prednost. Internacionalna menadžment edukacija se opredjeljuje za koncept studija na daljinu koga će pratiti utvrđeni troškovi studiranja, dok se troškovi koje iziskuje nova obrazovna metodologija i tehnologija, pogotovu ona koja čini logistiku savremenom elektronskom komuniciranju, predstavljaju investicionu potrošnju, kojom se obezbjeđuje edukacija nastavnika i saradnika, paralelno sa edukacijom studenata. Te studije traže jednak pristup u studijskom pogledu, kako studenata, tako i nastavnika i saradnika, u smislu korišćenja elektronske tehnologije, interneta i sličnih sredstava elektronskog komuniciranja i zajedničkom pristupu studenata, nastavnika i saradnika u studiranju teorijskog i praktičnog iskustva, svih oblika i dimenzija (ličnog, tuđeg, svjetskog i naučnog) radi stvaranja volumena stručnog poslovnog iskustva, što je inače svrha poslovne edukacije. Korišćenje savremene elektronske informacione tehnologije u edukativnoj komunikaciji, bitno mijenja metodologiju studija, što uslovljava obavezu studenata ali i nastavnika, da u proces poslovne edukacije ulaze studirajući programske sadržaje, a to prije svega znači, studirajući sva navedena iskustva u koja se prodire putem elektronskih sredstava obrazovne komunikacije.

Iz navedenih razloga se uložena sredstva u obezbjeđivanju uslova za realizaciju studija na daljinu višestruko vraćaju i predstavljaju investicije u studijske poduhvate na kojima se temelji proces transformacije tradicionalnih studija zasnovanih na

učenju u studije koje znače izučavanje, proučavanje, saznavanje, u aktivni odnos, prije svega studenata, u tom procesu, gdje isti prelaze iz statusa objekta u status subjekta studija u samoj poslovnoj edukaciji.

Troškovne dimenzije studija na daljinu se svode, po obimu i strukturi, na troškove svakodnevnog življenja, što studije na daljinu čini pristupačnim brojnijim kategorijama stanovnika, koji se inače ne mogu svrstati u studentsku populaciju iz materijalnih razloga.

1.6. Komparativne prednosti studija na daljinu

Prednosti studija na daljinu, u pogledu operativnog menadžmenta, odnose se na individualnom i mentorskom pristupu procesa studija. Svaki student individualno i lično komunicira sa nastavnikom ili stručnim saradnikom. Nastavnik ili saradnik je predodređen da u studijskoj komunikaciji pretežno koristi metodologiju mentorskog rada, da se i sam procesom studija permanentno priprema za taj metod rada, da se njegove uloge kontinuirano determinišu u odnosu sa javnošću, posebno stručnom i studijskom javnošću, da je predodređen da i sam studira nova teorijska, tuđa, svjetska, civilizacijska iskustva, ali i prije svega praktična iskustva, koja će ovom prilikom studirati rame uz rame sa svojim studentima. Na taj način i nastavnik i student, teorijska iskustva verifikuje u praksi, teorijske pretpostavke putem prakse se pretvaraju u činjenice ili provjerena saznanja, a činjenice koje nudi praksa, odnosno praktično iskustvo, poput realnih, provjerenih poslovnih informacija, koriste za uspostavljanje novih teorijskih pretpostavki. Kroz taj složen ali izazovni put idu nastavnici i studenti ka ciljevima poslovne edukacije.

Student u studijama na daljinu je, po prirodi tih studij, predodređen da bude subjekt procesa studija, da sam, elektronskim putem ulazi u proces studijske komunikacije sa nastavnicima i stručnim saradnicima, ali i drugim subjektima i sistemima koji raspoložu poslovnim

iskustvom. Tu je literatura, bibliografije, biblioteke, udžbenici, kada je u pitanju teorijsko iskustvo, dakle nisu vezani za jedan udžbenik i samo onim što mu nastavnik neposredno u predavanju ili preko udžbenika nudi. Tu su baze i banke podataka, bogata područja tuđeg svjetskog i civilizacijskog iskustva, do kojih se može elektronskom poštom ili preko interneta može doći i isti edukativni sadržaji proučavati.

U odnosu na dosadašnja iskustva zapadno-evropskih i američkih koledža i univerziteta, u pogledu menadžmenta studija na daljinu, studije zasnovane na novoj edukativnoj metodologiji, a naročito elektronskoj obrazovnoj tehnologiji, omogućavaju operativni menadžment, koji te studije prevodi iz **»vikend studija« u moderne, adekvatne i validne oblike i procese poslovne edukacije.**

Studije na daljinu se izjednačavaju, a često im se daje prednost, nad tradicionalnim studija.

Napušta se tradicionalna metodologija i obrazovna tehnologija, a studije se zasnivaju na savremenim oblicima studijske komunikacije relevantnih subjekata poslovne edukacije, što je smisao transformacije studija koji se realizuju u savremenom svijetu.

1.7. Evropske i američke studije na daljinu

Od samog početka zapadno-evropski i američki koledži i univerziteti, kao sistem poslovne edukacije, opredjeljeni su u razvijanju studija na navedena dva osnovna principa kada su u pitanju studije na daljinu: (1) da studije ostvaruje tamo gde je biznis za koga se studije realizuju i (2) da se ambijent življenja studenata uzima kao realni ambijent ostvarivanja studija.

Transformacija studija u smislu pomjeranja sa grupnog rada i predavanja na individualne studije teorijskog a naročito praktičnog iskustva uz mogućnosti primjene elektronske tehnologije u obrazovnoj komunikaciji, daje šansu studijama na daljinu i kontinuiranih komunikacija nastavnika i stručnih saradnika sa studentima, komunikacija na relacijama između teorijskog i

praktičnog iskustva, edukativnim komunikacijama studenata sa nosiocima tuđeg, svjetskog, civilizacijskog i naučnog iskustva.

Navedeno doprinosi da obrazovni prostori budu tamo gde je biznis za koga se studenti spremaju, u metropoli ili provinciji, u gradu ili na selu, u zemlji ili inostranstvu i sl. Tokom tri i po vijeka, američko više i visoko obrazovanje je pokazalo izvrsnu sposobnost da se ponovo investira kako bi pružilo bolji pristup i efektivnije odgovorilo na potrebe studenata. Prije američke revolucije, osnovano je osam koledža za pripremu elite za profesije u crkvi i zakonodavstvu. Prije nego što je Ustav bio 10 godina star, uspostavljena je prva državna institucija zbog potrebe da se obrazuje veći broj građana. Prva polovina 19. vijeka je važna zbog porasta u malim koledžima pri crkvi, posebno na srednjem zapadu. Ovi koledži su osnovani da njeguju principe denominacije, ali i da služe onim mladim muškarcima, i po prvi put i ženama, koje nisu lako mogle da se upišu na osnovane institucije na istoku.

Morilski akt iz 1862. je stvorio zemljišni grant koledž koji je pružao predavanja iz poljoprivrede i mehaničkih vještina i "promovisao je liberalno i praktično obrazovanje radničkog staleža". Sredinom vijeka, mnoge države su takođe uspostavile prve od "normalnih" škola za pripremu nastavnika osnovne i srednje škole. Osnivanje Univerziteta Džon Hopkins započelo je fazu razvoja američkih istraživačkih univerziteta i za novoosnovano međunarodno liderstvo u višem obrazovanju. Tako su osnovani i mnogi

današnji istorijski crni koledži i univerziteti – državne normalne škole, privatni koledži i instituti na jugu i srednjem zapadu, a 1890 zemljišni grant instituti.

Razvoj tokom 20. vijeka je uključivao i konstatno sazrijevanje normalnih škola u potpuno razvijene državne bečelor koledže za nastavnike, zatim proširivanje uloge istraživanja na univerzitetima, razvoj državnih sistema višeg obrazovanja, i rapidni rast i razvoj nižih i društvenih koledža.

Kako su organizacioni i servisni modeli američkog višeg obrazovanja počeli da se bave pitanjima potražnje i pristupa, tako su

promjene u programu i načinima predavanja pružili veću pažnju potrebama studenata. "Trivium i kvadrivium" su otvorili put izbornim i stručnim kursevima i predmetima. Predavanja, memorisanje i ponavljanje su bili dopunjeni dijalogom student - nastavničko osoblje, studentskim akademskim žurnalima i klubovima, seminarima, nezavisnim istraživanjem, i profesionalnom praksom. Dopisno studiranje i kooperativni prošireni programi su služili potrebama studenta na daljinu, a mnoga od odjeljenja su prerasli u neke od prvih kampusa koji su poslužili u upisnom bumu nakon Drugi svjetskog rata, ne samo povećanjem kapaciteta, nego i pružanjem obrazovnih mogućnosti koje su bliže studentu.

Proces učenja je takođe poboljšan višim pristupom bibliotečkim materijalima i sve sofisticiranijoj laboratorijskoj opremi, video, film, televizija i u skorije vrijeme kompjuteri i internet. Ovo je okruženje i istorija u kojoj se sada raspravlja oko uloge predavačke tehnologije i podsticanja studija na daljinu.

Ovaj materijal prihvata premisu da će koledži u okviru sistema državnih koledža SAD i Evropske unije, upotrijebiti predavačku tehnologiju i proširiti svoju ulogu u studiranju na daljinu kao dio evolucije američkog i evropskog visokog obrazovanja. Naravno, ovaj materijal ne ispituje "zašto" u svim detaljima. Fokusira se na akcije koje se moraju preduzeti i na strukture koje su potrebne za preduzimanje tih akcija. On priznaje da je potrebna i strategija i volja da se postave prioriteta sa ciljem da se to uradi. Iznad svega, materijal pretpostavlja da će koledži postaviti kvalitet i potrebe studenata ispred svojih odluka – baš kao što su to radili tako uspješno tokom istorije.

Tako je januara 2001. godine, kancelar Sistema državnih koledža Virdžinije, postavio Radnu grupu za studije na daljinu da razvije strategijski plan studija na daljinu. Radeći po seriji od sedam ranijih izvještaja o studijama na daljinu i vodeći se konsultacijama sa "Pricewaterhouse Coopers", Radna grupa je razvila viziju o studijama na daljinu, dizajnirali su prospektivni upravljački model, definisali pretpostavke o finansiranju, i predložili jedan broj odnosnih strategija finansiranja.

1.8. Promjenu u obrazovanju

Moćne snage obavljaju velike promjene u višem i visokom obrazovanju. Socijalne i ekonomske promjene izazivaju povećanje potrebe za redovnim prekvalifikacijama na radnom mjestu, kod jednog broja netradicionalnih studenata, i u potrebama za efikasne i fokusirane fakultetske programe. U isto vrijeme, razne institucije i novi komercijalni suparnici koriste alate za učenje poput "elektronske trgovine" za projektovanje kompetitivnog prisustva na drugim tržištima tradicionalnih institucija. Ove i slične snage rezultiraju velikim i rapidnim očekivanjima promjena politike koledža kod studenata, roditelja, zaposlenih, nastavničkog osoblja i šireg društva.

Da bi odgovorili na očekivane promjene, javni koledži (državni ili u privatnom vlasništvu), moraće da oblikuju svoje pružanje obrazovanja na način koji odražava potrebe profesija i šireg radnog okruženja.

Razvoj strategije studiranja na daljinu je jedan način da se oblikuje okruženje koledža, što i reflektuje istorijsku prirodu američkog i evropskog višeg i visokog obrazovanja koje razvija nove modele obrazovanja, usluge i organizacione strukture kao odgovor na promjene u potražnji programa, pristupu studenata, predavanja i procesa učenja. Ova strategija za studije na daljinu je jedan odgovor na promjenljive potrebe okruženja i u ovoj fazi posmatramo ga kao **projekt**.

1.9. Svrha projekta

Glavni cilj projekta strategije studija na daljinu je da se stvori organizaciona struktura za podršku studijama na daljinu širom sistema univerziteta ili koledža. Ciljevi podrške obuhvataju potrebu da se definiše tijelo za donošenje odluka, raščiste uloge i odgovornosti, i da se definišu strategije i politika finansiranja.

1.10. Internacionalna menadžment edukacija razvija strategiju studija na daljinu

Postoje tri međusobno povezane vodilje koje tjeraju da se internacionalne menadžment edukacije razvijaju kroz strategiju studija na daljinu: (1) potreba da se programske mogućnosti prošire na svaki od studija koledža ili univerziteta, (2) zahtjev studenata za pojačani pristup programima, i (3) misija da internacionalna menadžment edukacija odgovori tržištu.

1.11. Procjena potreba za studije na daljinu u Bosni i Hercegovini

Istraživanje statusa okruženja studija na daljinu širom Bosne i Hercegovine kao sistemu, otkrilo je jedan nivo neujednačenosti u spremnosti i kapacitetima da se ponude programi studija na daljinu i servise za podršku. U koledžima takođe postoji jaka želja za vizijom i pojačanim usmjeravanjem i liderstvom za studije na daljinu, uključujući uspostavljanje strategijskih prioriteta studija na daljinu. Može se takođe tvrditi da je u postavljanju prioriteta od kritične važnosti održavanje uloge koledža i univerziteta, kao i potreba za njihovim efektivnim i pouzdanim servisima za podršku studenata i nastavničkog osoblja.

1.12. Izgledi okruženje studija na daljinu

Vizija o studijama na daljinu je jasna i ambiciozna. ***Sistem internacionalne menadžment edukacije pruža programe studija na daljinu svjetske klase i servise koji odgovaraju potrebama Evropske Unije.*** Da bi ispunila ovu viziju potrebno je prihvatiti saradnju sa koledžima i univerzitetima koji moraju:

- obezbijediti jako kolektivno liderstvo koledža odnosno univerziteta,

- obezbijediti široko dostupna, predavanja na studijama na daljinu konzistentno visokog kvaliteta i podršku i za studente i za nastavničko osoblje u svim koledžima,
- uspostaviti i podržati komplet programskih prioriteta koji odgovaraju jedinstvenoj potražnji i ovim se ne može izvršiti supstitucija ni na jedan drugi način i
- osigurati da oni programi koji su označeni kao prioritetni ispunjavaju visinu kvaliteta koja se odnosi na programe priznate kao izvrsne izvan konkretnih institucija.

1.13. Faktori nove strukture za studije na daljinu

Potrebno je formulirati upravljačku strukturu za studije na daljinu na osnovu sedam blokova: (1) infrastruktura, (2) moduli pružanja usluga, (3) servisi podrške, (4) liderstvo, (5) politika, (6) planiranje programa i (7) finansije. Radeći na ovoj osnovi, šest strategijskih principa dalo je okvir za ovu strukturu su:

- zadržati autoritet koledža i univerziteta nad akademskim odlukama,
- održati izmjereni strategijski rast,
- identifikovati jedan broj strategijskih programskih prioriteta,
- podržati širok opseg modula za elektronsko pružanje predavanja,
- uspostaviti programe elektronskog učenja kao najviši prioritet za razvoj novog programa studija na daljinu i
- obezbijediti podršku širom sistema za tehničku infrastrukturu studija na daljinu, akademsku podršku i studentske servise.

1.14. Organizaciona struktura studija na daljinu

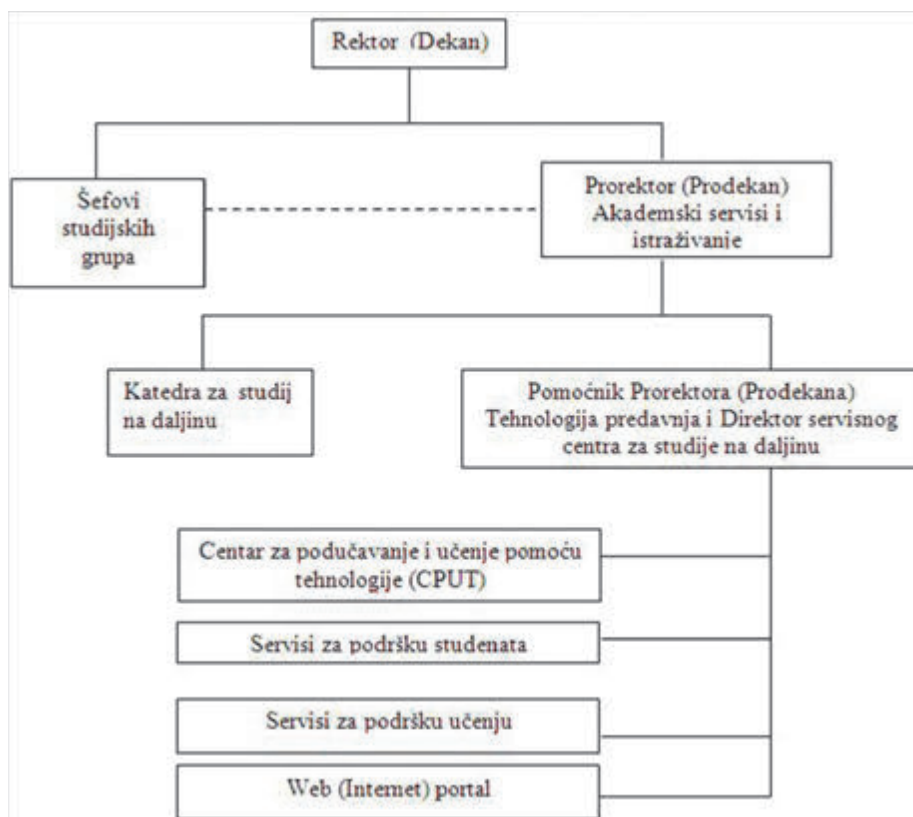


Diagram ne odražava uloge i odgovornosti nastavničkog osoblja

1.15. Odgovornost univerziteta i Servisnog centra za studije na daljinu

Predložena upravljačka struktura se fokusira na studenta i oslanja se na efektivne interakcije između studenta, koledža i novog Servisnog centra za studije na daljinu. Sa ovom strukturom, koledži i Servisni centar za studije na daljinu preuzimaju vrlo eksplicitne odgovornosti:

- **Odgovornosti univerziteta:**
 - Upis studenata
 - Obezbeđivanje kurseva
 - Održavanje akademskog kvaliteta
 - Dodjela diploma
 - Nadgledanje radnog opterećenja nastavnčkog osoblja i profesionalnog razvoja
 - Održavanje odgovornosti za pružanje ne-elektronskog dopisnog studiranja.
- **Odgovornosti Servisnog centra:**
 - Lansirati i prodati inicijative studija na daljinu
 - Pružiti servise za podršku
 - Razviti i održavati infrastrukturu studija na daljinu
 - Olakšati i koordinisati sadržaje i servise koledža
 - Predožiti strategijske saveze
 - Koordinisati razvoj pravila i standarda
 - Obezbijediti tehnološku infrastrukturu za studije na daljinu

1.16. Uloga univerziteta i Servisnog centra za studije na daljinu

Uloge identifikovane u predloženoj organizaciji studija na daljinu reflektuju značajan doprinos koledža ili univerziteta i sistemskog liderstva, nastavničkog osoblja i podrške osoblja u razvoju i pružanju programa i kurseva za studije na daljinu.

- Dekan je odgovoran za artikulaciju ukupne uloge studija na daljinu među prioritetima sistema.
- Prodekan za Akademske servise i istraživanje radi sa šefovima studijskih grupa koledža ili univerziteta i zamjenikom rektora za servise informacione tehnologije da se olakša politika studija na daljinu i smjera među studijskim grupama i da se uspostavi odgovarajuća podrška informacione tehnologije.
- Odbor za studije na daljinu, koji podnosi izvještaj prodekanu za Akademske servise i istraživanje, odgovoran je za razvoj i savjetovanje o ukupnoj politici i smijeru za studije na daljinu; članovi odbora su šefovi studijskih grupa ili katedri ako se one obrazuju, nastavničko osoblje i osoblje funkcionalne podrške sa koledža ili univerziteta.
- Pomoćnik Prodekana za tehnologiju predavnja i direktor servisnog centra za studije na daljinu pruža liderstvo dan-za-danom i koordinaciju studija na daljinu i centralno i širom sistema.
- Četiri odjeljenja podrške podnose izvještaj pomoćniku prodekana za tehnologiju predavnja i Direktor u servisnog centra za studije na daljinu:
- Centar za podučavanje i učenje sa tehnologijom (CPUT) služi kao podrška za nastavničko osoblje uključeno u kurseve i programe studija na daljinu.
- Centar obezbjeđuje servise podrške za dizajn predavanja, i servise kao centralna tačka za članove nastavničkog

osoblja za razmjenu mišljenja i iskustava sa tehnologijom predavanja, uključujući internet, telekomunikacije i mreže.

- Odjeljenje za servise podrške studentima pruža studentima na daljinu logističku podršku, na primjer, servise za upis preko interneta.
- Odjeljenje za servise podrške učenju osigurava da studenti na daljinu dobijaju podršku u učenju da se unaprijedi uspijeh studenata, na primjer, tutorstvo, savjetovanje, nadgledanje ispita, testiranje, trening preko interneta i procjena.
- Odjeljenje Web portala razvija i održava dizajn i sadržaj portala kako koledža ili univerziteta tako i drugih učesnika intranet-a za studije na daljinu u ime koledža ili univerziteta.

1.17. Finansiranje strategije studija na daljinu

Efikasne strategije finansiranja studija na daljinu i tehnološka infrastruktura u vezi s tim traži novčana rješenja sa strategijskim inicijativama. To znači priznavanje finansiranja tehnologije kao operativnog troška, a ne kao kapitalnog izdatka, uspostavljanje strategija finansiranja koje daju obnovljivo ili ciklično finansiranje i priznavanje da osoblje predstavlja veliki i rastući dio potrebnih finansija.

Za internacionalnu menadžment edukaciju ovo traži sveobuhvatnu strategiju koja:

- priznaje da postoje troškovi za do sadašnji doprins resursima da pruže podršku inicijativama studija na daljinu širom sistema koledža ili univerziteta sa kojima ima saradnju;
- fokusira trenutne resurse na nivou sistema za studije na daljinu na razvoj novog Servisnog centra za studije na daljinu, ali priznaje da će pružanje podrške studijama na daljinu biti kroz kombinaciju servisa i osoblja koledža ili univerziteta i Servisnog centra;
- izvršava principe "mjenog strategijskog rasta"
- razvija uspješnu datoteku studija na daljinu koja uspostavlja poslovni slučaj za nove stalne fondove Senata (skupštine) koledža ili univerziteta sa kojima ima saradnju ;
- koristi studentske takse da pruži održivi izvor za resurse studija na daljinu;
- raspodjeljuje sredstva školarine za studije na daljinu direktno smjerovima i osigurava maksimalnu posvećenost smjera koledža ili univerziteta sa kojima ima saradnju, ovoj viziji studija na daljinu i osigurava pravilnu implementaciju inicijativa za studije na daljinu.

1.18. Predavanja

Euro koledži koriste raznovrsne tehnologije studija na daljinu uključujući internet, e-mail, video kasete, interaktivni (kompresovani) video, emitovani video, telekurseve, audio konferencije, otprintane materijale i kombinacije tehnologije i normalnih predavanja u učionici. Upisi na kurseve koji koriste ove tehnologije studija na daljinu trenutno svakim danom su sve veći. Prema mnogim studentima, studije na daljinu nude fleksibilnost i pristup koji im je potreban za postizanje akademskih ciljeva dok balansiraju lične obaveze.

Kroz studije na internetu, studenti mogu tražiti kurseve koji ispunjavaju njihove interese i ciljeve, saznati kako da kontaktiraju kancelariju za prijem i arhivu, i da saznaju o procedurama upisa na koledžu ili univerzitetu koji nudi kurseve za koje su oni zainteresovani.

Održavanje i širenje uspjeha studija na daljinu zahtijeva strategijsko razmišljanje i investiranje...

Dok razvijene zemlje imaju mnoga dostignuća u studijama na daljinu, mi priznajemo da još mnogo posla ostaje da bi se utvrdilo kako da se najefektivnije iskoriste tehnologije predavanja s ciljem rješavanja dijapazona studentskih pitanja pristupa i da se odgovori šire na obrazovnom tržištu. Shvatajući misiju internacionalne menadžment edukacija, ovaj rad predstavlja istovremeno i akcioni plan za studije na daljinu i tehnologije predavanja. To je razlog sistem mora evoluirati na takav način da služi studentu koji očekuje da može da raspolaže obrazovnim resursima u svijetu preko interneta.

Prvi korak u ovom akcionom planu sa više aspekata zahtijeva kreiranje organizacione strukture koja se bavi operacijama studija na daljinu širom sistema, uključujući pravila i servise u vezi s tim.

1.19. Obim i ciljevi projekta

Radeći na potrebi projekta – ovog elaborata željeli smo da se identifikuju, razjasne i prečiste obim, ciljevi i zadaci projekta.

Obim: Da se napravi obavezujući strateški plan visokog nivoa za studije na daljinu koji daje upute za postizanje ciljeva i zadataka projekta.

Osnovni cilj: Da se stvori organizaciona struktura za podršku operacija studija na daljinu u čitavom sistemu koledža i univerziteta koje koristi studije na daljinu.

1.20. Prateći zadaci:

- Definirati autoritet za donošenje odluka.
- Razjasniti uloge i odgovornosti.
- Definirati strategije i pravila finansiranja.
- Identifikovati metodologije za procjenu i odabir inicijativa za studije na daljinu.
- Identifikovati koledž, univerzitet, katedru i podstrek nastavničkog osoblja za učešće u inicijativama za studije na daljinu.

1.21. Struktura i metodologija projekta

Projekat će se sprovesti u šest faza koje su uključivale analizu trenutnih aktivnosti i ključnih vodilja studija na daljinu; razumijevanje trenutnog okruženja studija na daljinu i ključnih pitanja u vezi sa tim; razvoj vizije za studije na daljinu; procjena alternativnih modusa upravljanja, identifikovanje najpovoljnijeg strateškog upravljačkog modela za studije na daljinu i strukture finansiranja za koledž, univerzitet. U prilogu je dat i rječnik termina korištenih u elaboratu.

<p>Faza I: Finaliziranje planiranja projekta</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Finaliziranje plana projekta • Izvršenje starta projekta
<p>Faza II: Procjena trenutnog okruženja</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sakupljanje i analiza planova, pravila i organizacionih grafikona koledža i univerziteta koji se tiču studija na daljinu • Obavljanje intervjua i fokusnih grupa • Analiza istraživanja među studentima i nastavničkim osobljem.
<p>Faza III: Razvoj vizije i alternativnih modela</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Razvoj izjava o viziji i kriterijima evaluacije • Sazivanje Radne grupe da se raspravlja o trenutnom okruženju, viziji i kriterijima evaluacije • Razvoj upravljačkih alternativa • Predstaviti značajne najbolje primjere u praksi • Razviti opcije za finansiranje
<p>Faza IV: Odabir preferiranih modela</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Sazvati sastanak Radne grupe da predstave, procjene i diskutuju o alternativama • Odabir upravljačkog pristupa
<p>Faza V: Razvoj izvještaja na polugodištu</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Razvoj i distribucija polugodišnjeg izvještaja Radnoj grupi • Sazvati sastanak Radne grupe da diskutuju o polugodišnjem izvještaju
<p>Faza VI: Priprema finalnog izvještaja</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Razvoj finalnog izvještaja • Sazvati sastanak Radne grupe da predstave i diskutuju o finalnom izvještaju (ako je potrebno) • Izdati finalni izvještaj

1.22. Metodologija za „Internacionalnu menadžment edukaciju“

Projekat studija na daljinu bila je bazirana na sljedećim premisama:

- Graditi projekat na već obavljenom planiranju, a ne ponavljati ga.
- Uključiti osoblje, nastavničko osoblje, administraciju i studente u što većem broju.
- Iskoristiti PwC⁴ da olakšaju put univerzitetu ili koledžu, kroz proces planiranja.
- Osigurati da Radna grupa posjeduje izvještaje i preporuke.
- Razviti plan koji je koncizan, obavezujuće mandatoran za akciju.

Informacije i podaci za analizu su sakupljeni iz raznih izvora, uključujući:

- **Postojeće podatke sa pojedinačnih koledža i kancelarije Principala.**
- Postojeće izvještaje o studijama na daljinu (Prilog E).
- Intervjue i fokusne grupe sa članovima Principal - zajednice (pogledajte Prilog E za kopiju vodiča kroz intervju).
- Diskusije sa članovima Radne grupe.
- Prikazati rezultate istraživanja o studijama na daljinu među studentima i nastavničkim osobljem.
- Znanje o drugim upravljačkim strukturama studija na daljinu.

⁴ "Pricewaterhouse Coopers",

NAŠE OKRUŽENJE

2. STRATEGIJSKE VODILJE ZA STUDIJE NA DALJINU

Članovi Radne grupe za izradu elaborata mogu identifikovali više od dvadeset vodilja za studije na daljinu. Tri su isplivala kao primarni podstrek za razvoj strategije studija na daljinu: **(1) širenje programskih mogućnosti, (2) povećanje pristupa studentima, i (3) odgovor na zahtjeve tržišta**. Iako je svaka vodilja nezavisno važna, zajedno daju obavezujući argument za studije na daljinu

2. 1. Tri najvažnije vodilje za studije na daljinu

- 1. Širenje programskih mogućnosti:** Svi Principalovi koledži i univerziteti trenutno nude jedan broj kurseva na daljinu, od kojih mnogi gledaju na studije na daljinu kao na mehanizam za pružanje novih i proširenje postojećih programskih mogućnosti za studente.
- 2. Povećanje pristupa građanima Bosne i Hercegovine:**
 - Sa primarnom misijom da služi građanima, studije na daljinu proširuje pristup građanima Bosne i Hercegovine.
 - **Nacionalnim i internacionalnim studentima:** Studije na daljinu omogućuju učenje bilo gdje i bilo kad. Sa vremenom, studije na daljinu će dati sposobnost da prošire ponudu programa i kurseva nacionalnim i internacionalnim studentima.
- 3. Odgovor na zahtjeve tržišta:** Internacionalne menadžment edukacije moraju biti posvećene ispunjavanju potreba studenata u zemlji (nacionalno i

internacionalno), obezbjeđujući one programe i kurseve koji se traže i koji odgovaraju potrebama studenta u balansiranju posla, ličnog i profesionalnog razvoja.

2.2. Procjena okruženja

Kroz istraživački projekat obavljaju se intervjui fokusne grupe sa nastavničkim i administrativnim osobljem sa više koledža i univerziteta. Osposobljeni vodiči kroz intervjue skupljaju različite podatke koji ukazuju na perspektive o trenutnoj praksi studija na daljinu, politici i pitanjima s tim u vezi.

Intervjui se vode naročito sa:

- Akademskim osobljem za podršku.
- Vođstvom za nastavničko osoblje i akademska pitanja.
- Osobljem studentskih službi.

Ovakvo grupisanje osigurava uvid u višestruki aspekt okruženja studija na daljinu. Ova faza je integralni dio procesa memorisanja informacija, kako bi povratna informacija od učesnika intervjua i fokusnih grupa pomogla razvoju upravljačkog modela.

2.3. Sažetak nalaza: pet glavnih tema

Pet ključnih tema iz intervjua izdvojilo se iz fokusnih grupa. Reprezentativni navodi ilustruju svaki od nalaza fokusnih grupa.

1. NAGRADE I PODSTICAJI	2. STRUKTURALNI BALANS	
<p>A. Model vođen FTE⁵-om (Full Time Equivalent - ekvivalent punog radnog vremena) pruža mogućnosti za koledže da generišu dodatne prihode; međutim, to takođe smanjuje podstrek za perspektivu cijelog Sistema studija na daljinu.</p> <p>B. Uključenost nastavnčkog osoblja u studije na daljinu bilo je ograničeno nejasnim radnim opterećenjem nastavnčkog osoblja i pravilima kompenzacije.</p> <p>C. Trenutni podstreci (npr. grant program za opremu za kurseve) su dobro primljeni; ali nisu vezani za analizu tržišta ili inventara postojeće ponude.</p>	<p>A. Postoje mnogi primjeri kooperacije, koordinacije i saradnje između i unutar koledža; međutim, neadekvatna komunikacija i konkurencija ograničavaju potencijal na dijeljenje znanja, preimućstva i korištenje resursa širom Sistema kako bi se maksimizirala korist za studente.</p> <p>B. Postoji inherentna tenzija između Sistema i autonomije pojedinačnog koledža i kampusa.</p>	
3. INTEGRISANI SERVISI I INFRASTRUKTURA	4. POUZDANOST KVALITETA	5. VIZIJA
<p>A. Nedostaci u pružanju usluga studentima, neispunjavanje zahtijeva za razvoj nastavnčkog osoblja, i nepouzdanost i nekonzistentnost tehnološke infrastrukture su primarni inhibitori rasta u studijama na daljinu.</p> <p>B. Razvoj nastavnčkog</p>	<p>A. Programi za stimulaciju inovacije i eksperimentisanje sa studijama na daljinu su bili uspješni; međutim, postoji rastuća potreba za stalno primjenjivanje standarda kvaliteta, pouzdanosti i efektivnosti troškova.</p>	<p>A. Nedostatak jasnoće koja okružuje rezultate vizije studija na daljinu u ograničenom izvođenju pravila i procedura studija na daljinu.</p> <p>B. Koledži priznaju i prihvataju svoju želju za povećanim</p>

⁵ Full Time Equivalent - ekvivalent punog radnog vremena.

<p>osoblja, studentski servisi (službe), dizajn predavanja, i tehnička podrška naveden su kao važni preduslovi za robustan, visoko kvalitetan, rastući program studija na daljinu.</p> <p>C. Servisi i podrška su neujednačeni u Sistemu.</p>	<p>B. Nedovoljna komunikacija, koordinacija i dijeljenje ishoda i naučenih lekcija čine teškim praćenje napretka cijelog Sistema.</p> <p>C. Euro koledžu nedostaje dogovor o tome kako da se operacionalizuje i izmjeri napredak ka Euro koledž viziji studija na daljinu.</p>	<p>liderstvom Sistema i koordinacijom u studijama na daljinu.</p>
---	--	---

Tema 1: Nagrade i podsticaji

NAGRADE I PODSTICAJI
<p>A. Model vođen FTE-om pruža mogućnosti za koledže da generišu dodatne prihode; međutim, to takođe smanjuje podstrek za perspektivu cijelog Sistema studija na daljinu.</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Mi živimo i umiremo od FTE”. • “Glavno pitanje je kako dijeliti FTE”. • “Model finansiranja ne dozvoljava podsticaje. Ovo negira dobrotvorno dijeljenje.”
<p>B. Uključenost nastavnčkog osoblja u studije na daljinu bilo je ograničeno nejasnim radnim opterećenjem nastavnčkog osoblja i pravilima kompenzacije.</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Mi smo eksperimentisali, ali mi nemamo upute za studije na daljinu.” • “Mehanizmi podsticaja su veoma različiti među koledžima.” • “Mislim da nismo pažljivo pogledali koja bi veličina generacije trebala da bude i šta to znači za radno opterećenje nastavnčkog osoblja.”
<p>C. Trenutni podstreci (npr. grant program za opremu za kurseve) su dobro primljeni; ali nisu vezani za analizu tržišta ili inventara postojeće ponude.</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Grant aktivnosti tjeraju ljude na saradnju. Međutim, na programskom nivou, mislim da nismo baš uspjeli.” • “Da bi koledži saradivali, potrebno je da budu u stanju da vide ispred sebe.” • “Čitavo pitanje se svodi do nagrada za rad na studijama na daljinu a da se ne unište druge stvari koje radimo.”

Tema 2: Strukturalni balans

STRUKTURALNI BALANS
<p>A. Postoje mnogi primjeri kooperacije, koordinacije i saradnje između i unutar koledža. Međutim, neadekvatna komunikacija i konkurencija ograničavaju potencijal na dijeljenje znanja, preimućstva i korištenje resursa širom Sistema kako bi se maksimizirala korist za studente.</p> <ul style="list-style-type: none">• "Saradnja postoji na programskom nivou."• "Neki koledži vide jedni druge kao konkurenciju, čak i više od entiteta van Sistema."• "Za ono nastavničko i drugo osoblje koje implementira Principal inicijativu za studije na daljinu, vjerujem da je odnos među više koledža Principala prožet uzajamnom saradnjom i napredovanjem... Međutim, mislim da svi uviđamo da se svi takmičimo za studente i ograničene finansije i resurse."• "Kooperacija je nejednaka jer su ljudi novi u ovome i ne postoje mehanizmi za podršku."
<p>B. Postoji inherentna tenzija između Sistema i autonomije pojedinačnog koledža i kampusa.</p> <ul style="list-style-type: none">• "Snaga Principala-a je autonomija svakog koledža da organizuje svoje servise. Međutim, ova autonomija je takođe i slabost jer će biti teško koledžima da krenu ka jednoobraznosti."• "Više koledža su nedovoljno autonomni." <p>"Postoji tenzija između standardizacije i centralizacije. Postoji potreba za određenom dozom fleksibilnosti kako bi se razvila sopstvena rješenja za neke stvari, ali postoje i koristi za standardizaciju. Postoji trampa. Pokušaj da se nađe pravi balans je izazov."</p>

Tema 3: Integrirani servisi i infrastruktura

INTEGRISANI SERVISI I INFRASTRUKTURA
<p>A. Nedostaci u pružanju usluga studentima, ne ispunjavanje zahtjeva za razvoj nastavničkog osoblja, i nepouzdanost i nekonzistentnost tehnološke infrastrukture su primarni inhibitori rasta u studijama na daljinu.</p> <p>B. Razvoj nastavničkog osoblja, studentski servisi (službe), dizajn predavanja i tehnička podrška su navedeni kao važni preduslovi za robustan, visoko kvalitetan, rastući program studija na daljinu.</p> <ul style="list-style-type: none">• “Ne postoji način da se provjeri šta studenti rade na drugim koledžima.”• “Imam jak osjećaj da smo u poziciji kad prodajemo proizvod (npr. kurseve studija na daljinu) bez odgovarajućih sistema podrške studentima koji bi najbolje služili našim studentima na daljinu. Da bismo imali uspješan program obrazovanja na daljinu, moramo osigurati da imamo odgovarajuće servise podrške na raspolaganju.”• “Postoji mnogo zahtjeva na lokalnim katedrama za IT (informaciona tehnologija) podršku, posebno za administrativne sisteme, podršku nastavničkom osoblju, i obuci. Ovo je ogroman teret, i ovi ljudi neće biti u stanju da pruže dodatnu podršku. Ovo je dilema koju Sistem mora razriješiti.”
<p>C. Servisi i podrška su neujednačeni u Sistemu.</p> <ul style="list-style-type: none">• “Problemi sa akademskim servisima postoje, naprimjer, centri za pisanje, matematičke laboratorije; međutim, oni nisu obezbijeđeni istovremeno i na internetu.”• “Postoji potreba za osoblje za podršku dizajnu; nemamo dovoljno ljudi da barataju problemom konverzije sadržaja i prilagođavanja. Ovi resursi su rašireni tanko širom različitih koledža.”• “Tehnička podrška koja je potrebna nastavničkom osoblju nedostaje u mnogim institucijama.”

Tema 4: Pouzdanost kvaliteta

POUZDANOST KVALITETA
<p>A. Programi za stimulaciju inovacije i eksperimentisanje sa studijama na daljinu su bili uspješni; međutim, postoji rastuća potreba za stalno primjenjivanje standarda kvaliteta, pouzdanosti i efektivnosti troškova.</p> <ul style="list-style-type: none">• “Koledži će morati da oslabe lokalnu diskreciju da bi uspostavili systemske upute za studije na daljinu u pogledu pravila kao što su veličina generacije (grupe), nagrada, itd.”• “Najslabiji aspekti studija na daljinu su nekonzistentnost pravila i službi (servisa) za podršku.”
<p>B. Nedovoljna komunikacija, koordinacija i dijeljenje ishoda i naučenih lekcija čine teškim praćenje napretka cijelog Sistema.</p> <ul style="list-style-type: none">• “Ponekad neki koledž pokušava da ponovo „izumi točak“, gdje bi Sistem mogao da razvije inicijalni dizajn i sačuva resurse.”• “Ne postoji konzistentnost u informacijama koje se dijele; one su nejednake i nekonzistentne; da bi se to promijenilo, potrebno je da postoji bolje centralizovan menadžment projekta.”• “Za svu diskusiju, ljudi jednostavno ne znaju šta drugi rade; nedostatak podataka o studentima čini nemogućim znati šta naši studenti rade u drugim školama.”
<p>C. Principalu nedostaje dogovor o tome kako da se operacionalizuje i izmjeri napredak ka Principalovoj viziji studija na daljinu.</p> <ul style="list-style-type: none">• “Potreban je podsticaj za konzistenciju u pouzdanosti kvaliteta; potrebno je da se to uradi, ali nismo još ništa uradili po tom pitanju.”• Usvojili smo SREB (Southern Regional Examinations Board – Južno-regionalni odbor za ispitivanje) QA mjere kvaliteta, ali sada se borimo da ih implementiramo.”

Tema 5: Vizija

VIZIJA
<p>A. Nedostatak jasnoće koja okružuje rezultate vizije studija na daljinu u ograničenom izvođenju pravila i procedura studija na daljinu.</p> <ul style="list-style-type: none">• “Sistem radi dobar posao u koordinisanju aktivnosti oko studija na daljinu, ali ne i što se tiče toga gdje bi studije na daljinu trebalo da idu ili kako rješavati probleme; nema zajedničke vizije koje bismo se držali.”• “Trenutno, niko se ne mijenja, niko nema specifičan autoritet nad pravilima i procedurama studija na daljinu.”• Vizija je prilično dobro prihvaćana, ali je toliko generična da niko ne zna šta zaisa znači.”
<p>B. Koledži priznaju i prihvataju svoju želju za povećanim liderstvom Sistema i koordinacijom u studijama na daljinu.</p> <ul style="list-style-type: none">• “Nismo kapitalizirali na potencijalnim sinergijama; niko nije rekao da je to prioritet, pa tako i nije bio prioritet.”• “Krucijalno je da novi rektor podržava studije na daljinu.”• “Rektor univerziteta i dekan koledža priznaju da Principal mora krenuti unaprijed kao Sistem.” <p>“Koledži bi prihvatili liderstvo iz Sistema – spremni su na to.”</p>

UDK: 351.85:008

Doc. dr Manojla Zrnić

**ZNAČAJ UMJETNOSTI, KULTURE I SLOBODNOG
VREMENA U ODNOSU NA DOGAĐAJE**

**THE IMPORTANCE OF ART, CULTURE AND LEISURE
TIME IN RELATION TO EVENTS**

Rezime

Ovaj rad predstavlja i definiše umjetnost, kulturu i slobodno vrijeme. Ispitaćemo ove koncepte, posebno u odnosu sa kulturnom ekonomijom i evolucijom festivala i velikih događaja. Istražuje se pitanje učešća i uključenosti vlade u umjetnost, kulturu i slobodno vrijeme.

Uključena je i studija slučaja ispitivanja kulturne politike i festivala u Edinburgu, kao i kulturna događanja grada Banje Luke planirana za 2009. godinu, da bi se pokazao međusklop spomenutih koncepata, posebno u odnosu na festivale i velike događaje.

Ključne riječi: menadžment događaja, umjetnost, kultura, slobodno vrijeme, ekonomija i javni sektor.

Abstract

This paper presents and defines art, culture and leisure time. It further examines these concepts in relation to the economy of culture and the evolution of festivals and grand events. It explores the government's participation and involvement in art, culture and leisure time.

It includes the case study of cultural policy and the festival in Edinburg, as well as cultural events in the city of Banja Luka planned for 2009. in order to show the interface of these concepts, particularly in relation to festivals and grand events.

Key words: event management, art, culture, leisure time, economy and public sector.

1. UVOD

Termin „umjetnost“ je često blisko povezan sa festivalima i velikim događajima (Festival umjetnosti u Adelaidu, Međunarodni festival umjetnosti u Pertu, Festival umjetnosti u Harrogatu) i čini se da je umjetnost integralni dio bilo kakve proslave istorije i kulture neke zemlje. Tradicionalno, umjetnost inkorporiše poslove i aktivnosti kao što su klasična muzika, opera, pozorište, balet, slikarstvo i kiparstvo. Međutim, umjetnost danas uključuje širu kolekciju i različite komponente vizuelne umjetnosti. U stvari, program bilo kojeg međunarodnog festivala umjetnosti odražava različitost savremene umjetnosti i osnove njene audijencije. Na primjer, program Međunarodnog festivala umjetnosti u Pertu iz 2003. godine je uključivao tradicionalnu umjetnost kao što je opera, ples i klasična muzika, zajedno sa savremenom umjetnošću kao što je Filmska sezona Lotterie (na otvorenom festivalu svjetskog filma), Međunarodni festival pisaca, Festival vizuelne umjetnosti, Vododjelnica Johnnie Walker (vanjska pozornica alternativne muzike uživo), C.Y.O Connor Bush Fleadth (narodni festival koji se održava u brdima Perta) i Galerija nekonvencionalne umjetnosti.

Danas postoji opšte mišljenje da su ljudi uključeni ili učestvuju u stvaranju umjetnosti (umjetnici, izvođači) često tu zbog ljubavi prema umjetnosti, a ne zbog novčane dobiti, iako jednom kada dostignu vrh u svojoj profesiji, oni zasigurno više nisu oni glumci ili učesnici koji se bore da isplivaju na vrh i često su sponzori mlađim učesnicima u njihovim specifičnim oblicima umjetnosti. LIPA (Institut umjetnosti performanse u Liverpulu), forum za integraciju popularne i akademske kulture, dijelom osnovan od strane Paula McCartneja (popularnog „Bitlsa“), dobar je primjer za ovo. Centar je posvećen obezbjeđivanju najboljih metoda učenja za ljude koji žele da vode i održe dugotrajnu karijeru u popularnoj ekonomiji umjetnosti performanse.

Šta je slobodno vrijeme? Slobodno vrijeme možemo definisati kao aplikaciju vremena koje imamo na raspolaganju na aktivnost koju osoba smatra ili korisnom ili opuštajućom (uživa u njoj). U stvari, definisanje slobodnog vremena je iznenađujuće teško; nema preciznog značenja, jer osobe ili grupe različito interpretiraju slobodno vrijeme. Za jednu osobu, slobodno vrijeme može biti iskorišteno gledanjem sapunica na televiziji, dok za drugu trčanje maratona može biti mudar način da se uključi u aktivnosti slobodnog vremena. Torkildsen (2000)¹ ističe da slobodno vrijeme ima četiri sastavna dijela:

1. Slobodno vrijeme kao vrijeme;
2. Slobodno vrijeme kao trošak;
3. Slobodno vrijeme kao stanje postojanja;
4. Slobodno vrijeme kao antiteza – nešto što nije rad ili prisilno.

Industrija za trošenje slobodnog vremena je jedna od najvećih u Velikoj Britaniji, vrijedna više od 1,7 milijardi £ sedmično i odgovorna je za 25-38% potrošnje. Zadovoljavanje potreba tokom

¹ Torkildsen, G. (2000), *Leisure and Recreation Management*, 4th edn. Spon.

slobodnog vremena je često olakšano direktno putem državne ili lokalne vlasti, što često dovodi do pitanja kao što su finansijska ograničenja, nedostatak učesničkih zaloga, te teške uloge i pozicije nezavisnih organizacija koje je osnovala vlada, ali imaju svoje zakonske ovlasti. Jedno od funkcija lokalnih vlasti je da direktno promoviše, a u nekim slučajevima i da finansira programe festivala i velikih događaja.

Događaji su stoga značajan i integralan segment biznisa obezbjeđivanja aktivnosti za slobodno vrijeme.

2. KULTURA I VELIKI DOGAĐAJI

Kultura je mehanizam putem kojeg se definišu individue, zajednice i zemlje. Značenja kulture su se povećala i razvila, ali univerzalno prihvaćene definicije još uvijek nisu potpune. Postoje hiljade definicija koje ukazuju na nivo konfuzije ili na to da je ova oblast toliko različita da može obuhvatiti sve te definicije. Kultura je uveliko viđena kao proces ili proizvod i, ako je tako, proizvod individualnih ili grupnih aktivnosti. Na primjer, kultura se može rangirati od visoke kulture, kao što su umjetnosti, do popularne i savremene kulture koje mogu uključiti takve različite aktivnosti kao što su fudbal, muzika i televizija.

U oblasti turizma, kultura se uveliko smatra proizvodom i procesom. Bonink i Richards (1992)² identifikuju dva pristupa: pristup mjestima i spomenicima koji se fokusira na vrstu privlačnosti i konceptualni pristup, koji pokušava da opiše motive i značenja koja su pridana kulturnom turizmu.

Proširivanje definicije, da bi se u nju uključili kulturni festivali i događaji, može biti usmjerena u pravcu činjenice da kulturni događaji mogu koristiti i u svijetu umjetnosti i turističkim

² Bonink, C. and Richards, G. (1992), *Cultural Tourism in Europe*. Centre for Leisure and Tourism Studies, University of North London.

destinacijama. Danas se mnogi kulturni događaji čak takmiče sa glavnim događajima u uslovima ekonomskih i sociokulturnih uticaja. Paul Gadgin, direktor posebnog edinburškog festivala, navodi kako je 2002. godine za posebni festival prodato više karata i da je donijelo više prihoda od Zajedničkih igara koje su održane u Mančesteru. Kao što možemo naći u studijama slučaja, kulturni događaji se internacionalno povećavaju i oni su značajni ekonomski i kulturalni pokretači za zajednice i destinacije domaćina.

3. KULTURNA EKONOMIJA

Francuski sociolog Pierre Bourdieu se zauzimao za koncept kulturnog kapitala iz 1970-tih, i za to da je ekonomski značaj umjetnosti i kulturnog sektora dugo bio zanemarivan. Tradicionalno shvatanje je da kulturne organizacije imaju mali ekonomski značaj i da su osnovni izvor za obrazovanje i poslovanje. Pored toga što su izvori učenja i znanja, kulturne i kreativne industrije se sada u povećanju prepoznaju kao ekonomski sektor po svom pravu. Prema istraživanju koje je sprovedla Evropska komisija, oko 7,2 miliona ljudi je zaposleno u kulturnom sektoru. Između 1995. i 1999. godine, zapošljavanje je u prosjeku poraslo za 2,1% godišnje, čineći ga jednim od područja evropske ekonomije koje se najbrže razvija, a ima i tendenciju povećanja broja zaposlenih za 3% do 2020. godine.

Stoga, možemo vidjeti da se pojavljuje novi odnos između kulture i ekonomije. U uslovima politike, problem su bile jezičke razlike između ekonomije i kulture, te borba sa povećanom centralnom ulogom kulturne vrijednosti unutar ekonomske proizvodnje.

Kultura je centralna za promociju kontinuirane renesanse grada i ima ulogu koju zauzima u kreiranju obuhvatnije i održive zajednice. Kultura stvara posao, privlači ulaganja i obogaćuje živote ljudi koji žive i rade u gradu ili ga posjećuju. Kultura donosi razliku u imidžu i profilu grada; obogaćuje iskustva kulture grada i čini svaku zajednicu jedinstvenom u njenoj istoriji ili osjećaju pripadnosti. Kultura je bitna kreativna snaga u novoj ekonomiji zasnovanoj na

znanju i pomaže da se izgrade vještine i povjerenje u ljude. Gradovi konačno realizuju ekonomski potencijal svojih kulturnih proizvoda i strateški tragaju za njihovim pozicioniranjem i podrškom. Savjet grada Mančester, u svojoj kulturnoj strategiji prepoznaje važnost kulturne ekonomije i ima za cilj da „maksimalizuje direktne i indirektne naknade kulturne ekonomije grada, njenih doprinosa karakterističnom identitetu Mančestera i inovaciji u poslovanju i obrazovanju“ (Manchester City Council, 2002),³ što je dobra studija slučaja za proučavanje.

Studija slučaja **Edinburg, grad festivala**

*Festivali grada Edinburga su vitalni dio života grada – i za lokalno stanovništvo i za hiljade posjetilaca koji dolaze u Edinburg svake godine (Steve Cardownie, 2001, Festivals Champion, Edinburgh City Council).*⁴

Edinburg je domaćin petnaest različitih nacionalnih i međunarodnih festivala godišnje (vidi Tabelu 1), kao i nekoliko festivala zajednice i učesničkih festivala. Oni se kreću od istaknutog i međunarodno poznatog Hogmanay festivala i Međunarodnog festivala u Edinburgu (EIP) do manje poznatih, ali jednako značajnih festivala kao što su Festival harfe ili Škotski međunarodni festival prepričavanja priča. Festivali su značajni za život u Edinburgu, sa glavnim uticajima u oblasti kulture, društvenih i ekonomskih beneficija i građanskog ponosa.

Studija koju je sproveo Škotski turistički odbor (sada VisitScotland – posjetite Škotsku) 1990. godine je izmjerila ekonomski uticaj festivala. Rezultati su pokazali da u Edinburgu i Lothianu ne bi

³ Manchester City Council (2002), *Manchester's Cultural Strategy*.

⁴ Cordownie, S. (2001), *Fresh plans to improve Edinburgh as festival city*, The Scotsman, 15 June.

postojalo 44 miliona funti direktne potrošnje, 9 miliona funti lokalnog prihoda i 1.300 ekvivalentnih poslova sa punim radnim vremenom, da se festivali nisu održali. U cijeloj Škotskoj je izmjerena direktna potrošnja od 72 miliona funti, što je za rezultat imalo preko 3.000 ekvivalentnih poslova sa punim radnim vremenom. Višestruki efekt na turističko poslovanje u gradu je takođe značajno, sa stopom zauzetosti hotela koje je obično dostizalo 80-90% u glavnom gradu tokom perioda festivala. Istraživanje sprovedeno 2002. godine pokazuje da gradski festivali stvaraju više od 120 miliona funti za grad. Savjet grada Edinburg tvrdi da dobija 150 miliona funti godišnje od festivala, što Edinburg čini jednim od najbrže rastućih gradova u Velikoj Britaniji (The Guardian,2002.)⁵

U poređenju sa svojim premcima u Velikoj Britaniji i međunarodno, festivali gradu obezbjeđuju ekstremno dobru zaradu. Očekuje se da bi festivali sa obrtom koji ima edinburški, u nacionalnom prosjeku dobili oko 300.000 funti više za lokalnu podršku, dok se međunarodno javna podrška uzima za oko 42% glavnog budžeta evropskih festivala (nasuprot EIF-a koji ima 35,4%). Manji festivali dobijaju oko 35% (edinburški 28%) i nekonvencionalni festivali 11% (edinburški 7%). Australijski i čak američki festivali takođe uživaju u većoj proporciji javne podrške. Na primjer, Međunarodni festival umjetnosti u Pertu (PIAF), najstariji i najveći australijski festival raznih umjetnosti i jedini državni festival razne umjetnosti u zemlji, takođe poznat kao „Edinburg juga“ je dobio 1 milion funti od japanskih biznismena iz Haruhisa Honde.

Ta donacija je najveća filantropska donacija koja je ikada data australijskom festivalu (Perth International Arts Festival, 2003).⁶

Sveukupan ekonomski uticaj Međunarodnog festivala u Pertu (PIAF) je procijenjen na 22,4 miliona dolara (Australijski statistički zavod procjenjuje da je na svaki uloženi dolar u industriju umjetnosti stvoreno

⁵ The Guardian (2002), *Show me the money*, B. Logan, 26 August.

⁶ Perth International Arts Festival (2003), Website: <http://www.perthfestival.com.au/festival/index.cfm/fuseaction/home.home> 15 March.

dodatnih 2,80 dolara putem direktne i indirektno uključenosti sa industrijom. Primjenjujući ovaj višestruki efekt na ukupan rashod festivala iz 2001. godine, dobijamo rezultat od 22,4 miliona dolara.)

Tabela 1 – Glavni edinburški festivali – događaji

Festivali	Datum
Novogodišnji festival	<i>decembar/januar</i>
Festival animiranih lutaka	<i>mart/april</i>
Međunarodni festival nauke u Edinburgu	<i>april</i>
Festival harfe	<i>april</i>
Škotski međunarodni dječiji festival	<i>maj-juni</i>
Edinburški međunarodni festival džeza i bluza	<i>juli-avgust</i>
Edinburški festival tetovaže	<i>avgust</i>
Edinburški festival nekonvencionalne umjetnosti	<i>avgust</i>
Edinburški međunarodni festival knjiga	<i>avgust</i>
Edinburški međunarodni festival filma	<i>avgust</i>
Edinburški međunarodni festival	<i>avgust</i>
Edinburški međunarodni festival televizije	<i>avgust</i>
Edinburški mela	<i>avgust/septembar</i>
Škotski međunarodni festival prepričavanja priča	<i>oktobar/novembar</i>
Festival violina	<i>novembar</i>
Božićni festival	<i>decembar</i>

Kulturna politika: strategija edinburških festivala

Strategija edinburških festivala je započeta 2001. godine; slijedila je Politiku kulture (1999) za grad i bila je praćena i finansirana od strane Savjeta grada Edinburga, uz finansijsku podršku Škotskog savjeta za umjetnost i Škotskog poduzetništva Edinburga i Lothiana (Graham Devlin i saradnici, 2001).⁷ Razvijena je u skladu sa gradskom Strategijom za velike događaje, koja je izdata u decembru 2002. godine. Obje strategije su dokazi obavezanosti Edinburga da se pozicionira kao grad festivala i njihove realizacije važnosti festivala i velikih događaja za kulturne i ekonomske mogućnosti Edinburga.

Strategija festivala je rezultat ličnih intervjua sa ključnim učesnicima industrije festivala i turizma, rasprava sa glavnim grupama (npr. zajedničkom radnom grupom za festivale) i obimno istraživanje koje uključuje standardizovanje edinburških festivala nasuprot drugih gradova.

Strategija je prepoznala potrebu za zajedničkom vizijom koju bi Savjet grada Edinburg (CEC), razni festivali i druge zainteresovane strane mogle potpisati sa zajedničkim planom djelovanja. Ključni ciljevi koje će, nadamo se, strategija postići su navedeni i istaknuti ispod:

- jednogodišnji program festivala kulture i velikih događaja;
- obim nezavisnih festivala, koji zadovoljavajuće balansira zahtjeve kreativne ambicije, društvenih ciljeva i komercijalne sposobnosti;
- održavanje ljetnog programa koji se kontinuirano prepoznaje kao vodeći međunarodni festival u svijetu, upotpunjen programom festivala i velikih događaja u drugom dijelu godine čime se postiže jednako visok kvalitet i različitost;

⁷ Graham Devlin and Associates (2001), *Festivals and the City; The Edinburgh Festival Strategy*.

- uključenost širokog broja građana Edinburga i ohrabrenje inicijativa za festival, što se odnosi na društveno uključivanje ciljeva grada;
- kultura učenja oko festivala;
- povezanost između festivala, što omogućuje kooperaciju, zajedničke inicijative i dijeljenje resursa, stimulisanje pozitivnog osjećaja kreativne konkurencije;
- zdrav odnos između CEC-a i festivala;
- eksplicitno prepoznavanje vrijednosti festivala, što se odražava na prikladno fondiranje;
- efektivno posredovanje i marketinška kampanja zasnovana na gore navedenom i koja uključuje CEC, Turističke odbore Škotske i okruženja, Specijalna područja zaštite (SAC), Poslovanje sa auditorijumom, Škotsko preduzetništvo Edinburga i Lothiana, festivale i druge kulturne institucije koje imaju zadatak da razviju reputaciju grada Edinburg na nacionalnom i međunarodnom nivou, kao grada festivala i kulture.

Da bi se postigli gore navedeni ciljevi, oni se moraju zasnovati na strateškim ciljevima koji će pomoći da se ostvari vizija grada. Grupa za implementaciju strategije je odgovorna za implementaciju i nadgledanje Strateškog plana djelovanja za festivale. Plan djelovanja je ključan, jer se odnosi na preporuke, partnere za implementaciju, vremenski raspored i implikacije resursa. Paul Gudgin, direktor nekonvencionalnog festivala u Edinburgu, komentariše da ovo pomaže da se njeguju bliži radni odnosi širom mnogih njihovih odjeljenja, a takođe i između svih festivala i određenog broja glavnih agencija (Edinburgh Festival Fringe: Godišnji izvještaj, 2002, <http://www.edfringe.com/>). Strategija festivala Edinburga je druga jasna indikacija važnosti i usmjerenja Edinburga kao grada festivala.

4. KULTURA, UMJETNOST I JAVNI SEKTOR

Kao što smo naveli u dijelu Kultura i veliki događaji, upotreba kulture i kulturnih događaja je postala sve važniji pokretač ekonomije i kulture gradova. Štaviše, ekonomski fenomen kulturnih festivala i strategija velikih događaja je globalni fenomen. Međunarodni konteksti prikazani u ovom tekstu to dokazuju. Takođe je tačno reći da se ekonomska uloga ovih fenomena promijenila tokom vremena, jer je shvaćena važnost njihovog doprinosa i zbog toga što su ih pomjeranja ekonomskih struktura učinila potrebom. Nigdje to nije jasnije nego u velikim gradovima i srednjim gradovima koji prerastaju u velike kao grad Banja Luka 2009.

Ljudski, finansijski, infrastrukturni, privredni i drugi resursi predstavljaju solidnu osnovu za strateško planiranje razvoja grada Banja Luka do 2015. godine. Socio-ekonomska analiza pokazuje da Banja Luka raspolaže respektabilnim razvojnim resursima i da predstavlja najrazvijeniji dio Republike Srpske, sa realnim pretpostavkama da u dogledno vrijeme postane moderan evropski grad.

Kultura predstavlja razvojni resurs sa više aspekata i to: rast interesovanja građana za kulturne događaje najvišeg ranga, tradiciju i do sada postignuti rezultati u ovim oblastima, obogaćivanje turističke ponude grada, šansa za postizanjem vrhunskih rezultata (naročito mlađe populacije), te mogućnosti da od potrošača budžetskih sredstava postanu izvor zarade.

Vizija strategije grada Banja Luka je moderan evropski grad utemeljen na ljudskim pravima u kojem građani i posjetioci imaju jednake mogućnosti da aktivno učestvuju u njegovom životu i u kojem mladi imaju posebno mjesto. Humana urbana sredina zdravog života sa bogatim kulturnim sadržajima. Razvijen i bezbjedan grad u kojem se prepoznaju i vrednuju preduzetništvo,

znanje, sposobnost i postignuti rezultati.

Iz gore navedene vizije proizilaze strateški ciljevi koji nam govore o kulturnom identitetu grada, i to:

- Politika razvoja kulture;
- Stvaranje uslova za razvoj kreativne industrije u oblasti kulture;
- Izgradnja multimedijalnog kulturnog centra;
- Izgradnja kongresnog centra;
- Izgradnja koncertne dvorane u Banjoj Luci.

Horizontalni ciljevi koje podržava Evropska unija, relevantni su za sve razvojne strategije na prostoru Evrope, pa prema tome i za strategiju razvoja grada Banja Luka. U periodu od 2007. do 2015. godine, Evropska unija će posebno podržavati sljedeće ciljeve:

- Razvoj informatičkog društva;
- Upravljanje životnom sredinom i održivi razvoj;
- Nastavak javno-privatnog partnerstva i efikasne demokratije.

Strategija razvoja grada Banja Luka do 2015. godine sastoji se od niza programa i projekata koji su u funkciji realizacije postavljenih operativnih i strateških ciljeva, odnosno dostizanja definisane vizije razvoja. Programi i projekti, međutim, sami po sebi ne znače da će zacrtana strategija biti i ostvarena. Uspješnost realizacije strategije velikim dijelom zavisi od načina sprovođenja i upravljanja projektima. Dešavalo se da su i kvalitetni projekti doživljavali neuspjeh, ako je njihovo sprovođenje bilo loše, kako u smislu obezbjeđenja finansijskih sredstava, tako i u smislu upravljanja projektima.

Projekt „Politika razvoja kulture“ ima za cilj da identifikuje kapacitete za proces tranzicije u kulturi, pruži neophodnu bazu podataka za promišljanje strategije reformi i preporuči rješenja za planiranje budućeg razvoja kulture u gradu. Na ovaj način bi se

revitalizovao kulturni život grada, na način da ključni akteri u kulturi postanu ravnopravni partneri grada na dizajniranju osnovnih politika. Najbolji primjer za to su glavni banjolučki kulturni događaji za 2009.

Tabela 2 – Glavni banjolučki kulturni događaji

Događaji	Datum
Svetosavska akademija <i>Kulturno-umjetnički program povodom obilježavanja Dana sv. Save</i>	27. januar 2009.
Premijerna predstava na maloj sceni Narodnog pozorišta Republike Srpske <i>(Narodno pozorište RS)</i>	27. februar 2009.
Dani Vlade Miloševića <i>Proslava godišnjice rođenja kompozitora Vlade S. Miloševića (Akademija umjetnosti)</i>	27-29. april 2009.
Veče uz tamburu <i>Festival tamburaških orkestara (Gradski tamburaški orkestar)</i>	24-26. aprila 2009.
Đurđevdanski festival <i>Međunarodni festival dječije pjesme (Radio-televizija RS)</i>	11-15. maj 2009.
Banjalučki karneval <i>(Agencija „Primer Look“)</i>	15. maj–15. jun 2009.
Teatar fest – „Petar Kočić“ <i>Takmičarski festival regionalnih pozorišta (Narodno pozorište RS)</i>	2-9. juna 2009.

<p>„Kratkofil“ <i>Međunarodni festival kratkog filma (UKS „Lanterna“)</i></p>	<p>16-20. jun 2009.</p>
<p>„Dukat“ <i>Međunarodni festival folklor (Agencija „Misija“)</i></p>	<p>15-20. jun 2009.</p>
<p>„Neofest“ <i>Muzički festival za razvoj urbane kulture (URUK)</i></p>	<p>19-21. jun 2009.</p>
<p>Međunarodna vajarska kolonija „Krupa“ i slikarska kolonija „Šestić“ <i>Likovna kolonija gradova partnera Banje Luke (Internacionalni centar „Krupa“ i Galerija „Šestić“)</i></p>	<p>28. jun–9. jul 2009.</p>
<p>Kozarski etno festival <i>Etno manifestacija narodnih običaja Potkozarja (KUD „Piskavica“)</i></p>	<p>3-6. jul 2009.</p>
<p>„Vezeni most“ <i>VI tradicionalni susret banjolučke dijaspore (Zajednica udruženja građana)</i></p>	<p>19-26. jul 2009.</p>
<p>„Demofest“ <i>Muzički takmičarski pop-rok festival neafirmisanih bendova (Akvarijus Ogilvi)</i></p>	<p>19-27. jul 2009.</p>
<p>„Ex-Yu Rocks“ <i>Omladinski festival (Partnerski omladinski pokret)</i></p>	<p>27. jul-1. avgust 2009.</p>
<p>Banjolučki ljetni festival 2009</p>	<p>jun, jul i avgust 2009.</p>

(JKU „Banski dvor“)	
Kočićeve zbor <i>Prezentacija djela Petra Kočića, tradicionalnih sportova i običaja Zmijanja (ZD „Zmijanje“)</i>	23-30. avgust 2009.
„Spa Port“ <i>Međunarodna izložba savremene vizuelne umjetnosti (OU „Protok“)</i>	avgust/septembar 2009.
Banjolučki horski susreti <i>Međunarodni festival horova (SPD „Jedinstvo“)</i>	8-12. oktobra 2009.
Međunarodni festival dječijih pozorišta <i>(Dječije pozorište RS)</i>	12-17. oktobar 2009.
Međunarodni festival animiranog filma Banja Luka 2009 <i>(UG „Feniks Art“)</i>	22-27. oktobar 2009.
„Jazzlook“ <i>Džez festival (Teatar 3A)</i>	27 oktobar-2. novembar 2009.
Mali kompozitor <i>Muzički festival dječijeg stvaralaštva (UG „Art puls“)</i>	19-20. novembar 2009.
Proslava međunarodne Nove godine <i>(JKU „Banski dvor“)</i>	31. decembar 2009.

Ne uvijek putem dizajna, već sigurno putem osvjedočenja drugim takvim razvojem, mnogi gradovi su tragali za načinima uz pomoć kojih će ostvariti prednost nad drugim. Stoga se ulaganje i

razvoj prikladnih atrakcija, događaja i prateće infrastrukture dešava ubrzano. Mnogi gradovi to rade u uvjerenju da je kultura, u svojim različitim oblicima, održiva i ima potencijal za dugotrajnom sinergijom sa drugim oblicima razvoja.

Ovaj proces je počeo preko zapadnog svijeta od 1960-ih prema ovamo, a viđen je kao nagovještaj promjene od proizvodnje na uslužnu industriju, kao dio pojavljivanja post-industrijskog zapadnog svijeta. U 1980-im vlade su preuzele mnoge ovlasti od lokalne vlade, što je najvidljivije u Evropi. Koncept kulturne regeneracije je u povećanju prerastao u veliki poredak familija lokalnog javnog sektora koje su u novčanoj oskudici. Suočeni sa novim oblikom života, u okruženju sa manje komercijalne aktivnosti (bar za ona mjesta sa istorijom jakog oslanjanja na industriju proizvodnje i sa populacijom koja ima smanjen potencijal potrošnje), očigledna prilika kulturnog turizma je za mnoge bila neodoljiva. Veliki kulturni događaji zasnovani na proizvodima pojavili su se u Parizu, u Birminghamu (pretežno kroz izgradnju centara za konferenciju i kongres, ICC) i onda kroz južni London i mnoge druge konurbacije u Velikoj Britaniji kada se ulazilo u 1990-e.

Zabilješka promjene u 1990-im je najvidljivija. Najblještaviji primjeri širom ove dekade su Grad kulture u Glasgovu 1990. godine, Godina kulture u Madridu i Izlaganje u Sevilji u Španiji 1992. godine, Sedmica umjetnosti u Torontu i Međunarodni filmski festival u Kanadi. U 1990-im Toronto je ustanovljen kao glavni grad kulture u Kanadi, a mnogi sada vjeruju da je njegova snaga u Sjevernoj Americi nadmašena samo od strane Njujorka. Dok je svako mjesto u Evropi imalo specifične zahtjeve, želje i nadanja tokom ovog vremena, u svima se razvoj kulture podigao putem reakcije od strane svojstvene lokalne vlade i njenih agencija, do potreba njenih stanovnika. Može biti slučaj da je, kao što to navodi Voase (1994),⁸ za Veliku Britaniju ohrabrenje i investicija u kulturne događaje i

⁸ Voase R. N. (1994), *Strategy or change? A perspective on the cultural regeneration of our cities*. Regional Review 4(4). Leeds: Yorkshire and Humberside Regional Research Observatory.

kulturne atrakcije u toj zemlji bila direktna reakcija na društvo koje ima potrebu da nečim ispuni vakuum koji je ostavljen zbog smanjenja sektora proizvodnje i potrage za novim kvalitetom života. Ili može biti da je taj novi oblik u stvari reakcija kompenzacije na inače oskudan normalni život ljudi. Ne uzimajući ovo u obzir, čini se da su tokom ovog vremena savjeti povećali svoje kapitalno ulaganje i svoje aplikacije za strukturne fondove Evropske unije za veći obim kulturne umjetnosti i projekata za ispunjavanje slobodnog vremena (Voase, 1994; Law, 1994).⁹ Kasnih 1990-ih, kao i sada, turizam zasnovan na velikim događajima je imao povećanu važnost za javni sektor, sa pojmom promocije mjesta, regeneracijom imidža i ekonomskim i društvenim efektom uvećanja, koji je centralniji u politici i strategiji izjava koje dovode do organizovanja menadžmenta festivala i velikog događaja.

Dok je karakter same kulture difuzan, razvoj teorijskih pristupa u vezi sa festivalima i velikim događajima je manje takav. O'Sullivan i Jackson (2002) navode da literatura turizma festivala teži da uključi sve elemente velikih događaja i festivala svih veličina i organizacione svrhe. Oni dalje smatraju da razvoj literature u ovoj oblasti nije bio proporcionalan razvoju same industrije, iako je difuzna priroda studije perspektive bila. Štaviše, oni su u mogućnosti da kategorišu četiri široke perspektive koje su razmatrane, sociološku, učešće korištenja slobodnog vremena, razvoj zajednice i industriju turizma (2002, str. 326).¹⁰ I što je zanimljivo, odražavajući povećane kompleksnosti pridodatih novijih teorija o kulturnim događajima, Waterman (1998) vidi da studija umjetnosti i kulturnih festivala odražava stvarnu „tenziju između festivala kao umjetnosti i

⁹ Voase R. N. (1994), *Strategy or change? A perspective on the cultural regeneration of our cities*. Regional Review 4(4). Leeds: Yorkshire and Humberside Regional Research Observatory.

Law, C. M. (1994), *Urban Tourism: Attracting Visitors to Large Cities*. London: Mansell.

¹⁰ O'Sullivan, D. and Jackson, M.J. (2002), Festival Tourism: a contributor to sustainable local economic development? *Journal of Sustainable Tourism*, 10(4), 325-342.

ekonomije“ i „između kulture i kulturne politike“. ¹¹ Odras u smislu predominantnosti turizma ili tekstova poslovnog menadžmenta na događaje velikih razmjera možda daje vjeru u ovu pretpostavku.

5. ZAKLJUČAK

Danas postoji opšte mišljenje da su ljudi uključeni ili učestvuju u stvaranju umjetnosti (umjetnici, izvođači) često tu zbog ljubavi prema umjetnosti, a ne zbog novčane dobiti, iako jednom kada dostignu vrh u svojoj profesiji, oni zasigurno više nisu oni glumci ili učesnici koji se bore da isplivaju na vrh i često su sponzori mlađim učesnicima u njihovim specifičnim oblicima umjetnosti. Definisanje slobodnog vremena je iznenađujuće teško; nema preciznog značenja, jer osobe ili grupe različito interpretiraju slobodno vrijeme.

Značenja kulture su se povećala i razvila, ali univerzalno prihvaćene definicije još uvijek nisu potpune. Kultura je uveliko viđena kao proces ili proizvod i, ako je tako, proizvod individualnih ili grupnih aktivnosti. Kultura je centralna za promociju kontinuirane renesanse grada i ima ulogu koju zauzima u kreiranju obuhvatnije i održive zajednice. Dok je karakter same kulture difuzan, razvoj teorijskih pristupa u vezi sa festivalima i velikim događajima je manje takav.

Dobro je da ovaj tekst razmatra mnoge tipove i veličine događaja, a mi vjerujemo da će pomoći da se oblikuje što više specifičnih i cjelovitih karakteristika i aplikacija menadžmenta.

¹¹ Waterman, S. (1998), Carnivals for elites? The cultural politics of arts festivals. *Progress in Human Geography*, 22(1), 55-74.

UDK: 005.322:316.46:351.741

Doc. dr Adnan Duraković¹

NOVI POGLEDI NA LIDERA I LIDERŠIP U POLICIJSKIM ORGANIZACIJAMA

Rezime

Kako se policijske organizacije prvenstveno bave eksternim okruženjem koje je najčešće neprijateljski raspoloženo, to djelovanje menadžmenta ovisi prije svega o informacijama. Dosadašnje organizacije ovog tipa su morale biti centralizirane i vertikalno postavljene, jer samo takva organizacija je omogućavala centralizaciju informacija i postizanje većeg kvaliteta odluka koje bi se u tim uvjetima donosile. Vrh je imao prednost u odnosu na ostale nivoe upravo po količini informacija koje je posjedovao za izbor najkvalitetnijih opcija. Sa promjenom odnosa u koje stupaju ove organizacije mijenja se i način vođenja same organizacije, ali i odnos prema vlastitom okruženju.

Ključne riječi: lider, policijska organizacija, kriza, sigurnost

¹ Pravni fakultet Zenica

NEW VIEWS ON THE LEADER AND LEADERSHIP IN THE POLICE ORGANIZATION

Abstract

As the police organization primarily concerned with the external environment that is often hostile, the effect of management depends, above all, of the information. Previous of this type of organization is required to be centralized and vertically placed, because only such an organization is allowed for the centralization of information and achieve higher quality decisions that would be brought under these conditions. Top management had an advantage over the other levels just by the amount of information that is possessed for the purpose of the highest quality selection of options. With the changing in the relationships in which these organizations are involved it changes a way of leading of the organization itself, but also it change the attitude towards his environment.

Keywords: leader, police organizations, crisis, security

UVOD

„Armija definira lideršip kao uticanje na ljude s ciljem objedinjavanja svrhe, motivacije i smjera akcija u svrhu realizacije misije operacija i poboljšanja organizacije.”²

Kada govorimo o menadžmentu u policijskim organizacijama i kriznim situacijama, pozicija i uloga menadžera ovisi, prije svega, o zakonskoj regulativi, kulturnim obrascima i odnosima pojedinca i grupe, toleranciji moći i autoriteta, te vjerovanju većine ljudi u toj kulturi kakav lider treba da vodi organizaciju. Pošto djelovanje u krizama ima inovativni aspekt i pretpostavlja slobodu provođenja promjena, to možemo o menadžmentu govoriti i kao o lideršipu, a menadžeru kao lideru.

Lideršip i menadžment u vojnim i policijskim organizacijama podrazumijeva postojanje hijerarhijske strukture. Kod policijskog kriznog menadžmenta imamo i strogi faktor legaliteta i nadzora tužilaštva, sudova i javnosti. Menadžment je u ovakvim organizacijama postavljan kruto i vertikalno, pretpostavlja da je hijerarhijski sistem najbolji za organiziranje, djelovanje i kontrolu ovakvih organizacija. **Organizacije ovog tipa su veoma kompleksne, što se odražava i na njihovo prilagođavanje. Njihova orijentacija je, prije svega, usmjerena na eksterno okruženje.**

“Lideri su inovativni, adaptivni i profesionalno svjesni situacije, koji demonstriraju karakter u svemu što rade, eksperti u rukovanju oružjem jasno se određuju prema neizvjesnosti i rješavaju složene probleme. Oni preuzimaju rizik odgovorno, efektivno

² Army Regulation 600–100 Personnel—General, *Army Leadership Headquarters Department of the Army*, Washington, DC 8 March 2007, p. 1.

upravlja, vode i mijenjaju organizaciju. Oni su profesionalo edukovani i usmjereni na cjeloživotno učenje, mentalno i fizički pokretljivi, razumiju tuđu situaciju, samo budni, pouzdano vode vojnike i civile, izgrađuju tim i dosežu armijske strateške ciljeve, lojalno i sa povjerenjem. Lider mora biti sposoban da djeluje nezavisno i dinamično u politički osjetljivom okruženju. Lideri na svim nivoima moraju biti spremni da komuniciraju, koordiniraju, pregovaraju sa različitim osobljem, uključujući združene koalicijske snage, međuagencijske partnere, nevladine organizacije, lokalne lidere, domaće i strane medije, civile, ugovarače i ljude različitih kultura i jezika.”³

Tri su nivoa dijeljenog lideršipa u policijskim organizacijama⁴:

- **Uključivanje ili prihvatanje sugestije kao participacije članova u vođenju koje ovisi o kulturi dijaloga i otvorenosti kanala komunikacije**, pri čemu se konačna odluka zadržava kao pravo određenog hijerarhijskog nivoa. One organizacije koje su otvorene za dijalog, sklone su eksperimentu i učenju, poboljšavaju klimu rada, poboljšavaju angažovanje na realizaciji prihvaćenih ciljeva.
- **Job Involvement, koji podrazumijeva davanje određene auto-nomije potčinjenom u realizaciji zadataka u svakodnevnim aktivnostima.** To podrazumijeva da su unaprijed potčinjeni upoznati sa strategijskim ciljevima, da su obučeni u donošenju više ili manje rutinskih odluka na osnovu postojeće ili unaprijeđene obuke, da imaju opremu na osnovu koje se može donositi odluka, npr. komunikaciona sredstva za brze provjere, itd.

³ Army Regulation 600–100 Personnel—General, *Army Leadership Headquarters Department of the Army*, Washington, DC 8 March 2007, p .1.

⁴ *The Changing Face of Police Leadership* , By Todd Wuestewald, Chief of Police, Broken Arrow, Oklahoma, and Brigitte Steinheider, Ph.D., M.B.A., Director, Organizational Dynamics, University of Oklahoma–Tulsa Graduate College, Tulsa, Oklahoma

- **Visoka uključenost – Ova vrsta uključenosti podrazumijeva prethodne dvije, davanje sugestija, job involvement, ali i preuzimanje određenih menadžerskih funkcija.** Međutim, to je vrlo rijedak oblik participacije, odnosno dijeljenog lideršipa, u kojem od 1.000 kompanija koje su testirane i u kojima je bio određen stepen participacije zaposlenih, samo 80 je primjenjivalo ovu vrstu visoke participacije.

2. PROMJENE U LIDERŠIPU

Kako se one (policijske i vojne organizacije još i više) prvenstveno bave eksternim okruženjem, koje je najčešće neprijateljski raspoloženo, to djelovanje menadžmenta ovisi, prije svega, o informacijama. Dosadašnje organizacije ovog tipa su morale biti centralizirane i vertikalno postavljene, jer samo takva organizacija je omogućavala centralizaciju informacija i postizanje većeg kvaliteta odluka koje bi se u tim uvjetima donosile. Vrh je imao prednost u odnosu na ostale nivoe upravo po količini informacija koje je posjedovao za izbor najkvalitetnijih opcija. Međutim, sa razvojem informacione tehnologije, informacije nisu više monopol i privilegija lidera koji se najčešće poistovjećivao sa određenim činom ili rangom u hijerarhijskoj ljestvici. Lideri postaju svi oni koji su voljni utjecati na druge da se pokrene neka akcija. Dostupnost informacija omogućava stvaranje isto tako kvalitetnih odluka, ali sada na nižim nivoima, i to u realnom vremenu, pri čemu se ne gubi vrijeme u protoku informacija prema vrhu i instrukcija prema dnu. Sada se taj proces odvija simultano i skoro istovremeno.

Stoga, nove borbene i policijske organizacije sve manje imaju sličnosti sa istim organizacijama 20. vijeka koje su bile birokratizirane.

Nove informacije i tehnologije, procjena rizika sa jasnim strateškim opredjeljenjima, daju sliku o stanju okruženja i potrebnim

unutrašnjim promjenama radi njihove anticipacije. Informacije koje imaju karakter ključnih informacija, kao takve se često javljaju kao izuzeci. One se generiraju kao produkti kombinacije mnoštva podataka, znanja i iskustva.

Upravljanje krizama biva decentralizirano u izvršenju konkretnih zadataka, na bazi dogovorenih performansi, gdje se izvršiocima daje sloboda izbora najboljeg načina realizacije, dok se istovremeno vrši centralizacija združenog djelovanja više organizacija u ostvarivanju zajedničkih ciljeva i koordinacije napora na terenu kroz internet ili drugi komunikacioni protokol.

Proaktivnost policijskih organizacija je neophodna jer je javnost sve više senzibilna na potrese, krvoprolića i nasilje, bilo sa koje strane da dolazi. Sigurnost se u eri medija sve više posmatra kao marketinški fenomen ili brend. Slika takve sigurnosti biva uzdrmana više marketinški nego stvarnim učinkom napada.

Ekonomski gledano, marka ili brend je skup predodžbi o nečemu, pri čemu to nije konstantna kategorija, nego fenomen koji se mijenja, zavisno od okolnosti, nabolje ili na lošije. Otuda kriza nije ništa drugo nego udar na predodžbu sigurnosti, odnosno na skup vladinih obećanja o stanju okruženja u kojem se odvija život.

Marka u ekonomiji ima za cilj da kada se poveže sa nekim proizvodom ili uslugom učini da se ona razlikuje od druge slične, konkurentske. Tom predodžbom kod kupaca se stvara jednostavna kalkulacija koristi od proizvoda i njegove cijene. Ova poruka je usmjerena određenoj grupi konzumenata čija se vjernost želi pridobiti. Izgradnja marke je veoma skup i složen odnos ponude i klijenata, ali, kada se jednom izgradi, daje veliku prednost i povjerenje. Za to je potrebno identificirati očekivanja, strahove, ključne pojedinke i grupe unutar ciljne populacije.

Brend sigurnosti u području javne ili državne sigurnosti, kada je jednom uspostavljen, može tada biti suprotstavljen

nekim drugim neprijateljskim aktivnostima prema društvu, npr. brendu terorista, kriminalaca, i predstavlja svojevrni kredit koji je vlada putem svojih institucija i politike uzela u odnosu prema javnosti.

Otuda tolika senzitivnost svake vlasti na krizu i otuda neprijateljstvo i nezadovoljstvo prema vlasti kada se pojavi kriza. Neuspjeh vođenja protukriznih djelovanja je u poduzimanju aktivnosti ili njihovoj prezentaciji javnosti na način na koji javnost postaje neprijateljski senzitivna prema vlasti.

Kriza i aktivnosti se u krizi moraju voditi na bazi uzimanja u obzir tih efekata prema populaciji.

Otuda se u novom konceptu vođenja djelovanja i operacija u krizama povezuju fizičko okruženje i informaciono okruženje:

- 1. ključni kapaciteti (policijske snage i resursi);**
- 2. kapaciteti podrške (informatički kapaciteti, mediji);**
- 3. povezani kapaciteti (menadžment posljedicama, druge hitne službe).**

Borbene operacije nove vrste integriraju vrijeme, prostor, informacije, piramidalnu organizaciju i združeno djelovanje više različitih organizacija. Da bi se to postiglo, povezuje se materijalni svijet resursa putem informacija u elektromagnetnom spektru medija, koje se koriste za komunikacije svake vrste.

Integrira se pokret resursa kao kinetička sila i obavještajno djelovanje, s tim da snage vlasti uvijek imaju dominantnu poziciju u fizičkom svijetu, unutar kojeg se narušitelji reda pojavljuju u onom obimu u kojem žele da ostvare svoje ciljeve.

Prvenstveno, njihova egzistencija ovisi o egzistenciji njihove informacione netaknutosti. Snage sigurnosti koje djeluju prema okruženju ovisne su u svom djelovanju o

informacijama, jer povećavajući svoju prisutnost u tom fizičkom svijetu bez informacija, povećavaju rizik od opasnosti za djelovanje i neuspjeh kriznog djelovanja.

Ove organizacije su upućene da djeluju u mnogostrukim odnosima, uključujući i javnost, te su nove metode potrebne da bi se postigla efikasnost i efektivnost. **Ključ za to je jedan novi pogled na okruženje, realnost, i društvo kao cjelinu sa sve većom senzitivnošću na vlastito djelovanje i posljedice tog djelovanja.**

Do sada se uspješnost menadžmenta, odnosno **liderstva kao individualne aktivnosti procjenjivala kroz napredak u hijerarhijskoj ljestvici na osnovu rezultata**, pa se, prema tome, efektivnost lidera promatrala kroz mogućnost da se koristi vlastitom moći, odnosno da iskoristi tuđu moć za ciljeve organizacije.

3. KLJUČNE VRIJEDNOSTI I KOMPETENCIJE U POLICIJSKOM I VOJNOM LIDERŠIPU

Klasične policijske i armijske vrijednosti su:

- Lojalnost
- Dužnosti
- Poštovanje i odnos prema ljudima
- Žrtvovanje i služenje naciji i organizaciji
- Čast
- Integritet
- Osobna hrabrost

Stoga, i pokušaj uvođenja korporacijskog menadžmenta kao dopunskog načina vođenja ovih organizacija samo je u funkciji poboljšanja interne efikasnosti i boljeg brenda kod javnosti i stakeholdersa koji utječu na organizaciju i lidere. I dalje se u ovim organizacijama zadržava klasični mit o lideru kao

čovjeku sa osobinama koji zna i može bolje djelovati od ostalih, prije svega jer to proizlazi iz njegove pozicije moći u hijerarhiji. Zaboravlja se da danas svaki član policijske, ili još više vojne organizacije, postaje lider ukoliko su drugi spremni da ga slijede u ostvarivanju ciljeva organizacije. To razbija moć pojedinca i zahtijeva razvijanje novih postupaka vođenja operativnih aktivnosti.

Policija, kao i armija, ima probleme krize identiteta što se tiče promjena, jer postoji dosta čvrsto izgrađenih vjerovanja i stavova, kao i ograničenja pravilima, kako u pogledu na lidera tako i na promjene. Promjene ne provodi onaj ko ih je svjestan, nego onaj ko ima moć. Stoga je novi koncept da je svaki službenik lider u granicama svojih ovlašćenja.

„Nije pošteno očekivati da policajci relativno niskog ranga donose takve odluke u zrakopraznom prostoru, nakon čega ostaju vrlo izloženi katkada i neopravdanoj kritici. U tom se smislu moramo podsjetiti na to da su ona vrsta ozbiljnih javnih nereda koji su se događali posljednjih godina i policijsko reagiranje na njih, prilično novi fenomen koji je naveo, što nije čudno, mnoge policajce da se pitaju o kakvim se tu parametrima radi. To je još više tako zato što je, po uzoru na pobune iz 1981, u Britaniji 'društvena politika', kojim god je imenom zvali, počela nekima značiti odsutnost policijskih metoda.”⁵

Odnos lidera i njegovog sljedbenika je uvjetovan kako hijerarhijom tako i namjerom da se poveća vrijednost njihovog rada, odnosno vrijednost maksimalnog outputa. To je nužno povezano sa promjenama u odnosima i kulturi organizacije i odnosu članova i lidera.

„Također se mora naglasiti važnost primjene diskrecionog prava na svim rangovima i dobrobit koja proizilazi iz njegovog

⁵ Masterson, W. Ken, *How can the Police Prevent Minor Incidents of Public Disorder from Developing into Major Riots?*, The Police Journal, London, srpanj-rujan, 1988, LXI, str. 234-244, (separatni prevod Kovačević-Škrtić, Rada, *Policija i sprečavanje prerastanja manjih incidenata javnih nereda u velike pobune*)

razboritog korištenja. Policajce treba uvjeriti da to nije samo pravo izbora kakvim se često prikazuje, već nešto što je vrlo teško primjenjivati i što zahtijeva visok nivo sposobnosti profesionalnog procjenjivanja. Povezano s onim što je već rečeno o policiji i prisilnom provođenju zakona, to se može promatrati i shvatiti kao jedan potpuno konstruktivan program. Konačno, u svijetu koji se brzo mijenja, policija ne može ostati statična, i zato postoje potrebe za sredstvima za redovno kritičko ispitivanje stanja da bi se analizirale nove okolnosti, tehnološki napredak i stavovi policije i javnosti.”⁶

Osnov za novi koncept su:

- strateško planiranje,
- korištenje superordinate ciljeva i upravljanje pomoću ciljeva.

Turbulentnost okruženja i mnoštvo nepredvidljivih faktora iz njega čine strateško planiranje i djelovanje hijerarhijski krute organizacione strukture neprihvatljivim i neefikasnim. Realizam zahtijeva trenutno djelovanje i prilagođavanje. Lideršip znači da se svaki pojedinac koji se nalazi u poziciji lidera prilagođava, uči i djeluje, a ne označava samo puku transmisiju od vrha do dna, i obrnuto.

Dosad se smatralo da se lideršip može razbiti na dijelove koji se mogu izučavati i učiti pojedinačno:

- znanje,
- sposobnosti,
- karakteristike,
- obrasci mišljenja.

⁶ Masterson, W. Ken, isto

Američka istraživanja na području lideršipa u armiji pokazala su da se ovi elementi ne mogu jednostavno dekomponirati i da se kvalitet i kvantitet ovih faktora više postavlja kao predrasuda, a manje kao utemeljeno naučno mišljenje. **Uobičajeno je da se efektivnost lidera, a time i njegova uloga, mjeri kroz realizaciju objektivno postavljenih kriterija. Na tim kriterijima se postavlja i edukacija, dok individue unutar grupe ocjenjuju lidera na osnovu vlastitog seta subjektivno-objektivnih kriterija. Uspjeh ili neuspjeh grupe (organizacije) veže se za individualnog lidera, a ne za grupu, otuda slava za uspješne, a sramota za neuspješne.**

Iako je lideršip kao karakteristika strategijskog menadžmenta uopće (ali i menadžmenta drugih nivoa u organizaciji), koji djeluje u turbulentnom okruženju, usmjeren na sljedbenike radi postizanja superiornih performansi, ipak su efekti tog djelovanja determinirani vanjskim faktorima.

“Ključne liderske kompetencije su :

1. Vodi ostale – motiviše, inspirira, utiče na druge da poduzmu inicijativu, usmjerava rad prema zajedničkom cilju i postiže organizacijske ciljeve.
2. Proteže uticaj preko granica lanca komandovanja.
3. Vodi pomoću primjera – lider postaje model za druge, stvara standarde u ponašanju.
4. Komunicira aktivno izražavajući stavove i slušajući druge.
5. Kreira pozitivnu klimu u organizaciji, pozitivne stavove.
6. Spremnost lidera za punu odgovornost vođstva. Svjestan je snaga i slabosti i unaprjeđuje vlastito znanje.
7. Razvija i druge pojedince i timove koji ostvaruju organizacijske ciljeve.

8. Daje rezultate kroz davanje uputstva i angažovanje resursa održavajući konzistentnost ciljevima i etičkim vrijednostima.”⁷

Otuda se **lideršip pojavljuje kao socijalni oblik mobiliziranja snaga za izvršenje preokreta**. Ključno je pitanje da li su lideri potrebni ili su nam dovoljna organizaciona pravila i formirani načini rada. Ako nisu, čemu onda nagrade i kazne i praćenje performansi.

Lideršip, čak i u organizacijama koje su dominantno hijerarhijske, ima zadatak pokrenuti i koordinirati napore članova organizacije (ili više organizacija koje djeluju zajednički) ka zajedničkom cilju, a za šta nije dovoljna postojeća organizacija. Njegova **uloga lidera, osim da povećava efektivnost, kažnjava, nagrađuje i daje mentalni sklop organizaciji, jeste da interpretira stvarnost. Ova interpretacija stvarnosti je od ključnog značaja za djelovanje u krizama.**

Interpretacija stvarnosti i zauzimanje stava prema njoj je osnova za transformacijski lideršip. On nužno ne mora biti u vrhu organizacije, ali je bitno da je prihvatljiv za članove društva, i otuda nije čudno da se revolucionarne promjene i državni udari dešavaju predvođeni malom grupom, čiju interpretaciju stvarnosti prihvaćaju ostali članovi društva.

Tri oblika lideršipa /menadžmenta su:

- **vojni model iznjedren je iz evropske hijerarhijske organizacije. Metafora ovog lideršipa je u izrazu “veliki čovjek” na čelu piramide sa koncentracijom moći i kontrole;**
- **model lidera koji se zasniva više na obilježjima putem kojih se on predstavlja nego šta on radi. To je koncept**

⁷ Army Regulation 600–100 Personnel—General, *Army Leadership Headquarters Department of the Army*, Washington, DC 8 March 2007, p .3.

marketinga i veoma je čest u politici;

- **shvaćanje lidera preko njegovog stila djelovanja, odnosno ponašanja koje rezultira efikasnošću u kompleksnim situacijama i kompleksnim odgovorima na njih.**

Lider može djelovati na promjene u organizaciji slijedeći hijerarhijski i vanhijerarhijski kontekst. Za to mu je potrebno:

- **upravljanje moći**, npr. manipuliranje, podsticanje;
- **mobilizacija** članova organizacije i članova van organizacije. Utjecajem mogu djelovati u pravcu promjena bilo **putem predstavnika ili pružanjem podrške** onima koji ga slijede ili **davanjem udjela u organizacijskoj moći**.

Nivoi lideršipa su:

“Direktni nivo lideršipa je osnovica, koji uključuje lidere na nivou taktičkih jedinica. Ovi lideri garde kohezivni tim, ovlašćuju podređene, razvijaju i izvršavaju plan, upotpunjavaju misiju. Uticaj na ljudsko ponašanje se ostvaruje preko face to face lideršipa.

Organizacioni nivoi lideršipa su viši nivoi koji kroje politiku nabave i angažovanja resursa, upravljaju prioritetima, postavljaju dugoročne vizije, ovlašćuju druge da upotpune misiju. Oni djeluju sa visokim stepenom neizvjesnosti, sa mnogo ljudi, sa visokim stepenom složenosti problema, sa neočekivanim posljedicama. Oni moraju biti sposobni rješavati čitav spektar problema unutar operacija i sposobni za donošenje složenih odluka.

Strategijski nivo uključuje civile, policijska i vojna lica na čelu najviših organizacijskih nivoa kao i na nacionalnom nivou. Osnovni zadatak ovih lidera je da razumiju eksterno okruženje i da definišu ulogu vlastitih organizacija u njemu. U svom razmišljanju i

djelovanju koriste se principima korporacijskog menadžmenta.”⁸

Faktori ovakvog lideršipa su:

- organizacione i institucionalne promjene,
- postojeće organizaciono i individualno znanje,
- učenje,
- odluke o smjeru promjena,
- saradnja,
- tok samih promjena.

Lideršip je proces koji vraća vitalnost organizaciji putem mobiliziranja snaga za rušenje starog i gradnju novog načina interpretacije stvarnosti i informacija. **Interpretacija stvarnosti zavisi od:**

- vrste organizacije;
- rasporeda moći;
- kulturnog obrasca unutar te organizacije (hijerarhijski sistem i birokratski način rada naspram fleksibilnosti)
- vjerovanja, pretpostavke, odnosa prema dužnosti;
- prihvatanja slave ili marginaliziranja uspješnih;
- stepena adaptibilnosti sistema;
- osjećaja koji postoji unutar organizacije o njenoj ulozi;
- pogleda prema organizaciji izvana;
- odnosa organizacione kohezije i povjerenja naspram neformalnih odnosa koji utječu na
- upravljanje organizacijom.

⁸ Army Regulation 600–100 Personnel—General, *Army Leadership Headquarters Department of the Army*, Washington, DC 8 March 2007, p .3.

ZAKLJUČAK

Kompleksnost stvarnosti, nepredvidljivost interakcija u kojoj djeluju policijske organizacije i službenici, dinamika događaja u vremenu, zahtijeva adekvatan odgovor policijskih službenika. Taj odgovor mora biti sve više senzibilan na potrebe i osjećaje javnosti. Kruta hijerarhija i vertikalni sistem odlučivanja biva sve više dopunjavani fleksibilnim i adaptivnim lideršipom, čija suština je upravljanje moći i mobilizaciji članova na povećanju efikasnosti organizacije, njenih dijelova, kao i kvaliteta outputa. Preduslov za to je prohodnost informacija kako vertikalno tako i horizontalno, diskreciono pravo odlučivanja koje nije samo pravo izbora, nego traži visok stepen profesionalne procjene. Time se mijenja poimanje lidera od čovjeka na vrhu piramide ka lideru koji se prihvata, po stilu djelovanja i ponašanja u neuobičajenim situacijama, sa konačnim rezultatom mobilizacijom članova u povećanju efikasnosti i interpretacijom stvarnosti u kriznim situacijama ostalim članovima organizacije, ali i javnosti.

Operacije nove vrste integriraju vrijeme, prostor, informacije, piramidalnu organizaciju i združeno djelovanje više različitih organizacija. Da bi se to postiglo, povezuje se materijalni svijet resursa putem informacija u elektromagnetnom spektru medija, koje se koriste za komunikacije svake vrste. **Integrira se pokret resursa kao kinetička sila i obavještajno djelovanje, s tim da snage vlasti uvijek imaju dominantu poziciju u fizičkom svijetu, unutar kojeg se narušitelji reda pojavljuju u onom obimu u kojem žele da ostvare svoje ciljeve.**

SUMMARY

The complexity of reality and unpredictable interactions affect police officers and organizations. The dynamics of the event in time requires an adequate response from police officers. The answer must be more receptive to the needs and feelings of the public. Rigid vertical hierarchy and decision-making system is more and more fulfilled with flexible and adaptive leadership whose essence is the managing of power and mobilizing members to increase the efficiency of the organization as a part of the quality of output. Precondition for that is the vertical and horizontal mobility of information, discretionary right to decide what is not only the right of choice but required a high degree of professional assessment. This changes in the perception of the leaders as a man at the top of the pyramid to a leader who is accepted by the style of action and behavior in unusual situations with the end result of mobilizing members and the public to increase efficiency and interpretation of reality in crisis situations. New types of operation integrated time, space, information, and the pyramid organization and acting many of different organizations. To achieve this, it had to connect the physical world of resources through the information in the electromagnetic spectrum of media which are used for communication of all kinds. The integration of the movement of resources such kinetic force and intelligence activities, provided that government forces have always dominant position in the physical world, within which perpetrators appear in the order that the extent to which they want to achieve their goals.

LITERATURA:

1. Army Regulation 600–100 Personnel—General, *Army Leadership Headquarters Department of the Army*, Washington, DC 8 March 2007
2. Brekić, Jovo, *Inovativni menadžment*, Alinea, Zagreb, 1994.
3. Lebeuf, Marcel-Eugene; Soulliere, Nicole, *Police et désordre social: bilan des stratégies et outils d'intervention, Perspective pour de nouvelles approches*, REVUE INTERNATIONALE DE CRIMINOLOGIE ET DE POLICE TECHNIQUE, 96, 2, str. 169-191, (separatni prevod: Gačić, M., Policija i društveni neredi: Procjena strategije i sredstava intervencije, Perspektiva novih pristupa)
4. *The Changing Face of Police Leadership*, By Todd Wuestewald, Chief of Police, Broken Arrow, Oklahoma, and Brigitte Steinheider, Ph.D., M.B.A., Director, Organizational Dynamics, University of Oklahoma–Tulsa Graduate College, Tulsa, Oklahoma
5. Masterson, W. Ken, *How can the Police Prevent Minor Incidents of Public Disorder from Developing into Major Riots?*, The Police Journal, London, srpanj-rujan, 1988, LXI, str. 234-244, (separatni prevod Kovačević-Škrtić, Rada, Policija i sprečavanje prerastanja manjih incidenata javnih nereda u velike pobune)
6. Modly, Duško, *Neki aspekti operativnog rada organa unutrašnjih poslova u svjetlu odredaba ZKP-a Federacije Bosne i Hercegovine*, Pravna misao, Sarajevo, 1999, broj 11-12, str. 24-38.

UDK: 343.52:656.61

***Doc. dr Zdravko Skakavac,
Mr Tatjana Skakavac¹***

POMORSKA PIRATERIJA – RASPROSTRANJENOST POJAVE I NAČINI SUPROTSTAVLJANJA

Rezime

Pomorska piraterija je fenomen za koji se smatralo da već pripada istoriji, odnosno da je iščezao u XIX veku. Međutim, ova pojava je ponovo aktuelizovana na kriminalnoj sceni sedamdesetih godina prošlog veka u Karipskom moru, u sidrištu nekoliko zapadnoafričkih luka, u južnoameričkim lukama i u Malaka moreuzu. Piraterijom su se najčešće bavile lokalno organizovane grupe, koje su ozbiljno uticale na morsku trgovinu i uzrokovale znatnu imovinsku štetu sa negativnim ekonomskim ishodom, ali i sa gubicima ljudskog života. U poslednje vreme ova pojava dobija dramatične razmere, pre svega u Adenskom moru, gde dolaze do izražaja dobro organizovani i savremeno naoružani somalijski pirati. Statistički podaci o piratskim napadima u poslednjim godinama, zabrinjavaju su. Pojava je u današnje vreme toliko aktuelizovana, da su se pojedine zemlje u nekim slučajevima samoorganizovale u zaštiti sopstvene imovine i ljudi na brodovima, da bi početkom 2009. godine i međunarodna zajednica počela preduzimati energičnije mere na njenom suprotstavljanju.

Ključne reči: pomorska piraterija, piraterstvo, pirati, gusari, organizovani kriminalitet, piratski napadi, kriminalne bande, „fantomski brodovi“.

¹ Fakultet za pravne i poslovne studije Novi Sad

Abstract

Seaborne piracy is a phenomenon previously considered to be history, that it had disappeared in the 19th century. However, it has reappeared as a form of crime during the seventies of the 20th century, on the Caribbean sea, at the anchorages of west-african harbors, south american ports and in the Malacca Straits. Usually, local criminal groups were the ones involved in piracy, considerably affecting maritime trade, causing material damages resulting in negative economic consequences and even losses of human life. Recently, piracy has appeared in dramatic proportions in the Gulf of Aden, where the well armed and organized Somali pirates operate. These days this phenomenon is so apparent that some countries had to organize themselves to protect the crew and cargo on their ships. Since the beginning of 2009, the international community has also started to undertake serious measures in fighting piracy.

Key words: seaborne piracy, piracy, pirates, organized crime, pirate attack, crime gangs, „phantom ships“

1. UVODNE NAPOMENE I TERMINOLOŠKO RAZGRANIČENJE

Pojam pirat (lat. pirata), u prevodu znači morski razbojnik, gusar. Piraterija (lat. piraterie), što znači razbojništvo na moru, gusarstvo.² Piraterija i gusarstvo dve su kriminalne pojave, poznate i prisutne na svetskoj istorijskoj sceni otkad se, valjda, čovek otisnuo ma more. Na početku etimološkog uvoda o ovoj temi, potrebno je prvo razjasniti koja je semantička razlika između ova dva pojma. U suštini, posledice njihovog delovanja na moru bile su podjednako štetne i razorne. Različita su mišljenja o pojmovima pirat, odnosno gusar, od onih, da su to potpuno različiti pojmovi, do onih, da među tim terminima ne postoji nikakva razlika. Tako, prema knjizi „Veliki jedrenjaci 18. stoljeća“, koja je štampana u Ljubljani 1991. godine, na srpskohrvatskom jeziku, ti pojmovi se itekako razlikuju. Pirati, prema toj knjizi, napadaju svaki brod, bilo koje pripadnosti, i znaju samo za jedan zakon, svoj vlastiti. Pirati su za sve zemlje izvan zakona. Naprotiv, gusari deluju samo u ratnim vremenima i protiv brodova neprijateljske zemlje, a uvek poseduju ovlašćenja kojima ih kraljevi opunomoćuju za gusarenje. Reč je dakle, o ratnicima, te se s njima tako i postupa. Zarobljeni pirat će biti obešen po kratkom postupku, dok se gusari drže ratnim zarobljenicima, te ih najčešće oslobađaju uz otkup ili razmenu. Prema britanskim pomorskim tradicijama i zakonima, koje su kasnije u najvećoj meri prihvatile i sve ostale pomorske sile i uvele ih u svoju pomorsku legislativu, pirati su bili obični razbojnici, koji su pljačkali na moru isključivo radi sopstvenog interesa i za svoj račun. S druge strane, gusari su takođe bili pomorski pljačkaši, ali u službi određene države i vladara. Kapetani gusarskih brodova dobijali su od svojih gospodara neki oblik

² Vujaklija, M., *Leksikon stranih reči i izraza*, 2004.

jemstvenog pisma, tzv. Letter of Marque. Taj dokument je bio njihova dozvola za gusarenje, ali i garant da, dopadnu li u zarobljeništvo, neće biti obešeni o jarbole kao obični razbojnici već da će uživati tretman ratnog zarobljenika, s mogućnošću njihovog otkupa ili razmene. Gusarska služba pod zastavom određene države obavezivala je gusare da deo svog plena predaju u riznicu države koja im je pružala pravnu zaštitu i izdala pomenuto jemstveno pismo. Ipak, čini se da preovlađuje mišljenje stručnjaka da su to potpuno identični pojmovi i da tu ne treba praviti nikakvu razliku.

Pomorska piraterija je veoma unosan posao. Procenjuje se da su tokom 2008. godine somalijski pirati "naplatili" između 50 i 150 miliona dolara. Suprotno očekivanjima i prognozama da je ova pojava zaustavljena, pa čak i iskorenjena, itekako je demantovana poslednjih decenija i godina, kada dominiraju mnogo bolje organizovane piratske grupe kao druga vrsta piratstva. Klasične forme organizovanog kriminaliteta sasvim su evidentne kod ove pojave. Pomorsko piratstvo – napadi na brodove u međunarodnim vodama i pljačke brodova – pljačke u međunarodnim vodama, uključujući i morske luke – beleže povećanje.³ Oblast jugoistočne Azije podložnija je tim napadima od ostalih regiona, ali su i delovi Južne Amerike, Kariba, Meksičkog zaliva i Afričkog roga i dalje veoma rizični region.

Radi zaštite svojih brodova i članova posada, pojedine zemlje, poput Francuske, Rusije i Sjedinjenih Američkih Država i drugih, tokom 2008. i 2009. godine počele su preduzimati individualne akcije u kojima su uključivani i delovi oružanih snaga, kako bi bili oslobođeni zarobljeni brodovi i taoci. Sve je to dovelo do objedinjavanja napora međunarodne zajednice u suprotstavljanju i

³ Godine 1997, registrovano je 229 napada na brodove na morima ili u lukama a 1999. godine je zabeleženo 285 napada. Podaci Međunarodnog pomorskog biroa (IMB) pokazali su da su u 68 slučajeva pirati bili naoružani, što je više nego dvostruko u odnosu na 32 takva slučaja zabeležena 1996. godine. Biro je takođe izjavio da je ubijeno 51 lice u napadima izvršenim tokom 1997. godine, u poređenju sa 26 poginulih tokom prethodne godine. Preko 400 članova posada uzeti su kao taoci tokom 1997. godine, u poređenju sa 194 tokom 1996. godine.

sprečavanju pojave, jer je očigledno da u suzbijanju pomorske piraterije moraju da učestvuju sve zainteresovane zemlje i međunarodna zajednica u celini.⁴

2. ETIOLOŠKI ASPEKTI POJAVE

Istorijski posmatrano pomorska piraterija je bila rasprostranjena i poznata na svim svetskim morima. Još od zlatnog doba piratstva od pre tristo i više godina, potvrđuje se jedna zakonitost. Piratstvo se rađa i održava upravo u onim delovima sveta koja obiluju siromaštvom, nedostatkom osnovnih uslova za život, odsustvom obrazovanja i teškom degradacijom pravnog sistema. Tim faktorima u savremeno doba treba svakako dodati i neke druge faktore koji takvu situaciju samo još više pogoršavaju. Tu, u prvom redu treba spomenuti brzonarastajuće nacionalne populacije, rastuću nezaposlenost te krah nacionalnih ekonomija, često potpomognute ratnim ili poluratnim stanjem u kojem se pojedine zemlje nalaze. Konačno, treba i konstatovati da u nekim obalnim područjima sveta piratstvo i šverc su jedini oblik preživljavanja i lokalno prihvaćeni oblik ekonomije. Prema izveštajima IMB-a (International Maritime Bureau), odnosno Međunarodnog pomorskog biroa, na pomorskoj karti sveta označeno je nekoliko piratskih "crnih zona" u kojima je u poslednjih desetak godina registrovano preko 95 % svih prijavljenih slučajeva napada na brodove svih veličina i namena. Te zone su:⁵

- Južno kinesko more, s posebnim naglaskom na Indonezijski arhipelag i Sundski prolaz;
- zapadnoafrička obala, posebno delta Nigera;

⁴ Bošković, Milo, Skakavac, Z., *Organizovani kriminalitet – karakteristike i pojavni oblici*, Fakultet za pravne i poslovne studije, Novi Sad, 2009.

⁵ <http://www.hrvatski-vojniki/2192202008/pirati.asp>

- istočnoafrička obala, posebno akvatorij oko Roga Afrike (Somalija);
- Bengalski zaliv i obale Bangladeša;
- Filipinsko otočje;
- jug Arapskog zaliva (Jemen);
- obalni pojas Brazila, Venecuele i Kolumbije;
- tzv. "Moskito Bay" - akvatorij između Nikaragve, Kostarike, Paname i Jamajke.

Svaka od nabrojanih piratskih crnih zona specifična je na svoj način. Za neka od tih područja moglo bi se reći da su tradicionalno leglo piratstva, poput Sundskog prolaza, Bornea i ostatka Indonezijskog arhipelaga ili Kariba. Za svaku od tih zona karakterističan je drugačiji tip pomorskih kriminalnih aktivnosti. Dok je za somalijske vode karakterističan napad i na najveće brodove i traženje otkupnine za brod i posadu, u delti Nigera je među kriminalcima popularno otimanje radnika s naftnih platformi. Najveći dio južnoameričkih i karipskih piratskih aktivnosti povezan je s trgovinom narkoticima i klasičnim kriminalom. Kod piratskih aktivnosti u indonezijskim vodama (koje predstavljaju prirodnu vezu i najkraći put između Evrope i Dalekog istoka i kojima godišnje prođe skoro 60.000 brodova i dve trećine od ukupne svetske pomorske trgovine), ima svega: od klasičnog kriminala, čiste piraterije pa čak do piratskih akcija s jasno prepoznatljivim obeležjima terorizma.

3. RASPROSTRANJENOST POJAVE I TAKTIKE PIRATSKIH NAPADA DANAS

Piratstvo faktički nikada nije potpuno nestalo, mada je tako izgledalo bar u većem delu 20. veka, kada su Karibi i Daleki istok očišćeni krajem 19. veka. Ipak, usledilo je prilično zatišje ozbiljnijeg piratskog delovanja, koje je trajalo skoro jedan vek. Savremeno piratsko delovanje nastaje od 1980. godine, a novi talas piratstva se proširio vodama Indonezijskog arhipelaga. Ostali piratski incidenti beleženi su na Karibima, uz obale Afrike, te u rekama i lukama Brazila. Poslednjih desetak godina dolazi do kulminacije pomorske piraterije. Samo od 2002. godine, Međunarodni pomorski ured je evidentirao 258 piratskih napada u Malajskom prolazu i okolnim vodama, uključujući i više od 200 pomoraca koji su zadržani kao taoci, kao i osam ubijenih. Savremeni pirati nisu više naoružani sabljama nego automatskim oružjem, ne ističu crne zastave sa kosturima, ali koriste mobilne telefone, glisere, radare... Mnogi od njih su obični ribari koji se time bave zbog siromaštva, ali većina su organizovane bande kojima je to jedino zanimanje. Vrlo su opasni i jednako okrutni kao i njihovi prethodnici od pre 300 godina. Trenutno najveće piratsko utočište je obala Somalije, gde pirati otimaju tankere koje oslobađaju nakon što prime otkupninu. Štete koje se nanose nacionalnim ekonomijama oštećenih zemalja već odavno se mere sumama koje prelaze nacionalni proizvod mnogih zemalja sveta. Današnje, najgrublje procene govore o kriminalnom "biznisu" teškom između 25–30 milijardi američkih dolara, na godišnjem nivou.

Postoje dve vrste piratstva. Prva, jednostavnija, dešava se najčešće pri obali, i u njoj učestvuju siromašni ribari, slabo organizovane bande huligana, a napadi se najčešće izvode gliserima. Napadi su uglavnom loše isplanirani, dešavaju se u vodama onih zemalja čiji su zakoni neefikasni, ili je korupcija duboko ukorenjena,

a promet brodova veliki. Tako dinamičan i gust brodski saobraćaj evidentan je kroz tesnac Malaka, između Indonezije i Malezije, u vodama Singapura, u Južnom kineskom moru, po utvrđenim brodskim putevima za Hong Kong, Tajvan, Južnu Koreju i Japan. Pri tom, veliki teretni brodovi, najčešće kada su usidreni u lukama, postaju lak plen raznih piratskih bandi. Pirati uglavnom napadaju noću, malim gliserima koji su za brodske radare nevidljivi. Napadi su iznenadni i toliko munjeviti, da posada ne uspeva da oglasi uzbunu, a na brod se po pravilu ulazi otpozadi.

U novije vreme, prilikom napada na brodove, pirati koriste brze, dobro opremljene glisere i naoružani mačetama, raketnim bacačima i kalašnjikovima, otimaju bukvalno sve do čega dođu. Napadači su dobro organizovani, najčešće sa većim brojem napadača, kod kojih nimalo ne manjka beskrupuloznosti, nasilja i bezobzirnosti, pri čemu fizičko maltretiranje, pa i ubistva članova posada i putnika nisu retka pojava. Klasične forme organizovanog kriminaliteta sasvim su evidentne. Upravo ta nova vrsta pirata najviše i brine brodovlasnike i brodske kompanije u poslednje vreme. Prva upozorenja organizovanog kriminalnog delovanja stigla su 1998. godine, sa slučajem tankera „Petro Ranger“ koji je iz Singapura prevezio dizel i parafin za Vijetnam. Napad je bio veoma dobro isplaniran, što je ukazivalo na to da iza napadača stoje organizovani kriminal i mafija.⁶ Inače, na ovom području Azije do sada su identifikovane četiri velike organizacije koje se organizovano bave piratstvom. Njihova sedišta su u Indoneziji, Hong Kongu, Kini i

⁶ Brod je zaposela grupa od tridesetak do zuba naoružanih i maskiranih napadača 16. aprila 1998. godine. Napadači su, prislonivši mačetu uz grlo kapetanu broda, primorali ga da naredi svojoj dvadesetočlanoj posadi da se preda bez borbe. Kapetanu su nakon toga saopštili da su unajmljeni od multinacionalne mafije, čiji su šefovi u Indoneziji, Singapuru, Kini i Hong Kongu. Nakon pet dana do tankera su stigla dva teretnjaka i istovarili kargo, čija je vrednost iznosila preko tri miliona dolara. Tada se pojavljuje kineski patrolni čamac koji optužuju kapetana i posadu za šverc, zbog čega su kineske vlasti kapetanu broda odredile jednomesečni pritvor, a naoružani pljačkaši su pušteni. Vlasniku tovara nikad nije nadoknađen gubitak. Zbog ovog i još nekih sličnih slučajeva, brodovlasnici i direktori brodskih kompanija ukazali su na umešanost kineskih vlasti u ovakvu vrstu piraterije, odnosno organizovanog kriminala. (www.vreme.com/arhiva_html).

na Filipinima. Mafija koja stoji iza piratstva često kupuje brodove na otpadu, za njih izrađuje lažne dokumente i dozvole i na taj način oni postaju tzv. „fantomski“ brodovi, vrlo često menjaju imena i zastave, skoro pri svakom izlasku iz nove luke, a procenjuje se da vlasnicima godišnje donesu i do 50 miliona dolara zarade.⁷

Statistički podaci o piratskim napadima samo u poslednje vreme su zabrinjavajući. Od 1992. godine, zabeležena su 3.583 piratska napada, u kojima je ubijeno čak 340 članova posade ili putnika. U 2006. godini zabeleženo je 239 piratskih napada, a tokom 2007. registrovana su 263 napada i otimanja brodova Danske, Francuske, Španije i Japana. U prva četiri meseca 2008. godine, evidentirano je 49 piratskih napada u različitim vodama sveta. Najviše piratskih napada u prvoj polovini 2008. godine bilo je u vodama Indonezije. Pirati su, prema saopštenju Međunarodnog pomorskog biroa, na ovom području napali 33 puta, što je četvrtina svih takvih napada u svetu. Piraterija je u 2007. godini porasla za deset, a u 2008. godini za 20 odsto. Najopasnije oblasti su moreuz Malaka, obala Somalije, Južno kinesko more, obala Iraka i delta reke Niger. Južno more je izuzetno pogodno za piratske napade, pre svega zbog činjenice da čak sedam država polaže pravo na suverenitet, što istrage značajno otežava. Pored toga, mnoge države u ovom regionu nemaju nikakve zakone koji sankcionišu piratstvo. Ova pojava je aktuelizovana i u najnovije vreme kada je na morskim pučinama širom sveta izvršeno više oružanih razbojništava organizovanih kriminalnih bandi.

Međutim, najveća opasnost u poslednje vreme pretila u vodama oko obale Nigerije i pogotovo Somalije, koja je sa svojih tri hiljade kilometara, najduža u Africi. Napadi pirata u porastu su širom sveta od početka godine, s tim što je Nigerija zamenila Indoneziju na listi omiljenih meta njihovih napada, navodi se u saopštenju Međunarodne kancelarije za pomorstvo sa sedištem u Londonu. "U periodu između januara i marta 2008. godine, bilo je 49 napada na

⁷ www.vreme.com/arhiva_html.

pomorce, što je za 20 odsto više nego u isto vreme prošle godine", navodi se u u izveštaju te međunarodne kancelarije, koja se poziva na informacije Centra za praćenje piraterije u Maleziji. U izveštaju se takođe navodi da je Nigerija, sa deset prijavljenih napada, na prvom mestu po ugroženosti i po neprimenjivanju zakona protiv piraterije, kao i da se većina napada dogodila oko glavnog grada Lagosa. Naoružane grupe haraju deltom Nigera, zbog čega je došlo do smanjenja proizvodnje nafte i povećanja cene tog derivata. U Indiji su to najčešće krađe, dok u Adenskom zalivu dolazi i do otmica. Prema podacima u izveštaju, pomorska teritorija Indonezije dugo je bila najugroženija piratska tačka na svetu, ali je broj napada u prvom kvartalu ove godine opao od devet prošle godine, do četiri u toku ove godine. Tokom prvog kvartala ove godine, piratski napadi zabeleženi su i u drugim zemljama, kao što su: Tanzanija, Filipini, Bangladeš, Peru, Gana i Mozambik, sa po dva registrovana napada u svakoj od ovih zemalja.⁸

Ne samo da je put pored Somalije glavna trasa između Crvenog mora i Indijskog okeana, zbog čega se tu uvek nalazi puno brodova, nego je i ova zemlja već 17 godina bez centralne vlasti, što omogućava povoljne uslove za pirate. Samo tokom 2007. godine prijavljeno je više od 30 takvih napada, dok su tokom 2008. godine zabeležene 23 akcije somalijskih pirata. Najbogatiji ulov donela im je otmica ledolomca koji je posle 47 dana oslobođen za 1,6 miliona dolara. Na činjenicu koliko je ovo profitabilan kriminalni posao, ukazuju i procene da se za godina dana rada kod pirata iz Somalije zaradi oko 30 hiljada dolara. Krajem maja 2008. godine, izvršen je jedan od najnovijih piratskih napada u obalama Somalije. Somalijski pirati oteli su holandski brod „MV Amija Scen“, koji je 19. maja isplovio iz kenijske luke Mombasa za Rumuniju. Brod je prenosio šećer za Mogadiš, somalijsku prestonicu.⁹ Ipak, najspektakularniji

⁸ Prema saopštenju Međunarodne kancelarije za pomorstvo sa sedištem u Londonu od 16.03. 2008. godine, a prema informacijama Centra za praćenje piraterije u Maleziji (Danas, 17.04.2008. godine).

⁹ Tanjug, 27. 05.2008. godine.

slučaj piraterije desio se u aprilu 2008. godine, kada je izvršena otmica luksuzne francuske jahte. Pirati su pokušali da dobiju veliku otkupninu, ali zahvaljujući intervenciji francuske vojske, taoci su oslobođeni, a šest pirata je uhvaćeno. Prema nekim mišljenjima, Indijski okean je danas najopasnija pomorska destinacija, ali su somalijski pirati trenutno najopasniji. U vodama afričkog kontinenta pirati uglavnom napadaju trgovačke brodove, jer im je to najunosniji posao, zbog toga što se opljačkana roba vrlo brzo raskrčmi u siromašnim afričkim zemljama. Prema tvrdnjama nekih britanskih medija, somalijski pirati podeljeni su u nekoliko grupa, među kojima je započeo rat oko teritorije, robe, oružja, nafte.

Gledajući u celini, piratski napadi imaju nekoliko opštih karakteristika:

- visok stepen nasilja, koje demonstriraju kriminalci koji upadaju na brodove, pri čemu su i ljudske žrtve na strani članova posada ili putnika sve češća pojava;
- traženje enormnog otkupa za članove posade, brodove i tovar, što je posebno karakteristično za somalijske pirate;
- veći broj piratskih napada izvrši se u priobalju i lukama zemalja gde lokalne vlasti ne funkcionišu, gde vlada anarhija, poput Somalije;
- mete na brodu nisu samo novac i stvari koje mogu da se dobro prodaju, već i tovar i brodska oprema;
- pirati najčešće napadaju u grupama 5–15 članova, savremeno su opremljeni i naoružani i poseduju veoma brze glisere;
- prosečna starost pirata je između 20 i 35 godina;
- ukupna vrednost pljačke na brodovima je skoro neprocenjiva;
- pojedine pljačke i napadi na brodove se i ne prijavljuju;
- kriminalističke službe u mnogim zemljama gde dolazi do piratskih napada pokazuju totalnu nespremnost da se

suprotstave u takvim slučajevima;

- mete napada su kako brodovi u kretanju, tako i oni koji su usidreni;

Piratski napadi se u poslednje vreme dešavaju i na rekama. Na mestu gde se Dunav uliva u Crno more, rumunski pirati vrebaju bogate turiste sa zapada. Rečni pljačkaši kojima je nekada glavni plen bio teret, danas su više opredeljeni na pljačku putnika od kojih oduzimaju novac, dragocenosti, prtljag. Tako je krajem jula 2006. godine u kanalu Černe vode, već uobičajenom mestu za piratske napade, izvršen napad na bugarski brod „Petar Beron“, kada su putnici i sam brod bili potpuno opljačkani. U akcijama rumunskih pirata, pored Bugara, stradali su i Ukrajinci, Slovaci, Rumuni... Pljačkanje brodova na Dunavu, prilikom čega je oduziman teret, evidentirano je i na području Srbije, kod Smedereva, Pančeva i na relaciji između Beograda i Novog Sada.¹⁰ Kod Smedereva je sa jednog broda skinuto 35 tona veštačkog đubriva, a s drugog 35 tona lima.

U vezi sa pomorskom piraterijom su i pomorske prevare. Primera te vrste je više, ali je slučaj „Salem“ poznat u istoriji prekookeanskih prevara. Međunarodna trgovina povezuje ljude različitih tradicija, zakona i institucija. Odnosi se zasnivaju na poverenju. U slučajevima kada se poverenje izgubi, ili nešto drugo krene naopako, nastaju i teškoće kojih do tada nije bilo između partnera u trgovini, tj. kada brod jednom napusti luku, nije lako znati šta se sa njim dalje dešava.¹¹ Put i način prekookeanskih prevara je

¹⁰ Kod Smedereva je sa jednog broda skinuto 35 tona veštačkog đubriva, a s drugog 35 tona lima.

¹¹ U decembru 1979. godine, prekookeanski brod „Salem“ isplovio je iz Kuvajta sa tovarom sirove nafte vrednim pedeset osam miliona američkih dolara, namenjenog tržištu Italije. Nafta, ipak, nikada nije stigla do Italije; umesto toga brod je skrenuo prema južnoj Africi i tajno iskrcao tovar uprkos postojećim sankcijama. Nastavio je uz obale Afrike, dok ga njegova posada nije potopila nedaleko od Senegala. Na ovoj tački, minuciozno planiranje i izvršenje su počeli da se degenerišu u farsu. „Salem“ je potonuo pred očima posade drugog broda i nije ostavio nikakve veće tragove nafte. Posada, koja je prihvaćena sa čamca za spasavanje, tvrdila je da je provela sate boreći se sa požarom u sobi motora, ali su bili čisti i

raznovrstan, i poput ostalih vrsta kriminala, stalno se proširuje u skladu sa talentom i maštom ljudi koji praktikuju te aktivnosti. Dakle, preookeanske prevare se mogu definisati kao kombinacija raznih kriminalnih dela, kao što su falsifikovanje, piraterija, krađa, šteta koju brodu nanese njegov službenik, podmetanje požara itd., u kojima jedna ili više učesnica gube novac, robu, čak i brodove. „Morski“ kriminal i prevare mogu se podeliti na prevare: sa dokumentima; ugovorima o najmu broda; osiguranju; prevare u vezi sa prevozom kontejnera sa robom fantomskim brodovima i piraterijom.¹²

4. MERE SUPROTSTAVLJANJA

Pomorska piraterija se enormno širi i pretila opasnost da ako se ne preduzmu neke pozitivne akcije, poprimi dramatične razmere. Koliko je pomorska piraterija uzela maha i kakve sve posledice proizvodi, naterala je pojedine zemlje da počnu preduzimati i radikalnije mere suprotstavljanja ovom vidu nasilja i kriminala. Već je pomenut jedan od najspektakularnijih slučajeva piraterije, koji se desio u aprilu 2008. godine, kada je izvršena otmica luksuzne francuske jahte, pri čemu su somalijski pirati uobičajeno pokušali da dobiju veliku otkupninu. Međutim, možda po prvi put u istoriji, u spasavanju ljudi i imovine upotrebljene su regularne oružane snage. Zahvaljujući intervenciji francuske vojske, taoci su oslobođeni, a šest pirata je uhvaćeno. Krajem 2008. godine otet je dosad najveći brod, saudijski supertanker "Sirijus star", za čije oslobađanje pirati traže otkupninu od 25 miliona dolara. Jedna islamistička somalijska grupa najavila je da će napasti otmičare jer je oteti brod "muslimanski".

uredno obučeni, svi su nosili svoje pasoše u uniformama, ali ne i brodski dnevnik. Devet nezavisnih istraga o slučaju "Salem" sprovedenih širom sveta, dovelo je do krivičnih procesa u Velikoj Britaniji, SAD-u, Grčkoj i u Holandiji. Zakonske posledice u vezi sa tim slučajem pokazale su se jedino 1987. godine, kada je holandski sud povukao optužbe protiv holandskog bizmismena, koji je navodno bio jedan od članova mafijaškog kruga. Nedostatak dokaza u ovom slučaju bio je rezultat, barem delimično, nerade saradnje južnoafričkih vlasti sa vlastima u Holandiji.

¹² Abhjankar, Dž., *Prekomorske prevare i piraterija*.

Naoružana islamistička grupa došla je do luke Haradhir kako bi napala pirate koji su oteli saudijski supertanker. "Islamisti tvrde da će napasti pirate zbog toga što su oteli muslimanski brod". Saudijski ministar spoljnih poslova princ Saud al Fejsal, usprotivio se pregovorima s piratima, ocenivši da je pomorska piraterija podjednako opasna kao i terorizam. Saudijski ministar je rekao da saudijska vlada ne pregovara sa otmičarima i potvrdio je da je njegova zemlja spremna da učestvuje u međunarodnoj pomorskoj misiji protiv pirata.

Evropska unija je krajem 2008. godine odlučila da se suprotstavi piratima u vodama Indijskog okeana u blizini Somalije. Misija pod nazivom „Atalanta“ počela je u decembru 2008. godine, a u akciju je uključeno šest ratnih brodova i četiri izviđačka aviona. Misija EU trebalo bi traje godinu dana. Pre toga, više zemalja među kojima su Francuska, Rusija, Kina, Japan, Nemačka, Danska i druge, odlučilo je da u borbi protiv savremenih pirata angažuju svoje ratne brodove. Ministri EU odobrili su upućivanje patrola za sprečavanje napada pirata u blizini obale Somalije. Ovom misijom EU će zameniti NATO koji već patrolira tim vodama, a uglavnom je pratio brodove koji prevoze humanitarnu pomoć u Somaliju ili druge afričke zemlje. Međutim, i pored do sada preduzetih akcija, i NATO i EU su svesni da to još uvek nije dovoljno kako bi se definitivno rešio problem piratskih napada širom sveta. Zbog toga, članice NATO-a razmišljaju o pokretanju jedne dugoročne antipiratske misije.¹³ Nemačka, čijih 1.400 vojnika će učestvovati u misiji EU „Atalanta“, pozvala je na osnivanje međunarodnog suda koji bi procesuirao somalijske pirate.

Krajem 2008. godine, Savet bezbednosti UN-a jednoglasno je glasao za nametanje sankcija piratima i krijumčarima oružja u Somaliji, u najnovijem pokušaju da se zaustavi haos i bezakonje na Rogu Afrike.¹⁴ Savet bezbednosti je prihvatio britanski plan, u kojem se navode imena osoba i grupa čija će finansijska sredstva biti

¹³ Press, 13.novembar 2008.

¹⁴ Rezolucija Saveta bezbednosti UN doneta je 16.12.2008.

zamrznuta i kojima će biti zabranjeno putovanje van zemlje. U odluci UN-a, takođe, ponovno je potvrđeno nametanje embarga na uvoz oružja u Somaliju. Sankcije će, međutim, biti teško sprovesti, budući da većina odgovornih za anarhiju u Somaliji deluje van bilo kakvih tradicionalnih finansijskih sistema. Glavni cilj je obezbediti okvir za prekidanje dopremanja oružja, koje je odgovorno za kaos u zemlji", izjavio je britanski ambasador pri UN-u Džon Sojers. Pored piratstva uz obale Somalije, postoje i problemi u samoj Somaliji. Somalija je od 1991. bez centralne vlade, otkad su lokalne naoružane grupe svrgnule dugogodišnjeg diktatora. Sadašnja vlada, sastavljena 2004. uz pomoć UN-a, ne uspeva da uvede red u zemlji i zaštiti građane, dok se istovremeno bori protiv islamističke pobune. Odluka Saveta bezbednosti usledila je nakon pogoršanja situacije u Somaliji, posebno nakon porasta broja otmica stranih trgovačkih brodova u somalijskim vodama.

U poslednjoj godini, oružane snage pojedinih zemalja uspele su da spreče neke piratske napada u blizini Somalije, ali i na drugim područjima širom sveta. Tako je ruski razarač „Admiral Paneljev“, krajem aprila 2009. godine, zarobio brod sa 29 somalijskih pirata u blizini Somalije. Na brodu je pronađeno sedam kalašnjikova, veća količina pištolja, oprema za navigaciju i mnogo municije. Do te akcije ruskog razarača, ukupno 16 brodova s više od 250 mornara nalazilo se u rukama somalijskih pirata do završetka pregovora o isplati otkupnina. S tim u vezi, međunarodna zajednica je uputila dvadesetak ratnih brodova u ugroženo područje, ali aktivnosti pirata još uvek nisu presečene.¹⁵ Francuska fregata „Nivose“, zarobila je početkom maja 2009. godine u vodama Somalije 11 pirata koji su se nalazili u dva čamca. Pre toga, ista fregata je u istom području, 15. aprila 2009. godine, zarobila 11 pirata koji su napali trgovački brod „Safmarine Asia“ koji je plovio pod zastavom Liberije.¹⁶ Američka ratna mornarica oslobodila je polovinom aprila 2009. godine, kapetana broda „Maersk Alabama“ Ričarda Filipisa, kojeg su četvorica

¹⁵ <http://www.hrt.hr/index.php>

¹⁶ <http://www.hrt.hr/index.php>

pirata otela sa broda i držala zatočenog u čamcu za spasavanje, pri čemu su tri pirata ubijena a jedan je uhapšen.¹⁷ Dakle, rezultati akcija pojedinih oružanih snaga nekih zemalja su vidljivi, ali još uvek nedovoljni da se potpuno i konačno iskorene piratski napadi, posebno oni uz obale Somalije.

5. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Pomorska piraterija je fenomen za koji se smatralo da već pripada istoriji. Međutim, ova pojava je ponovo aktuelizovana na kriminalnoj sceni sedamdesetih godina prošlog veka u Karipskom moru, u sidrištu nekoliko zapadnoafričkih luka, u južnoameričkim lukama i u Malaka moreuzu. U poslednje vreme, ova pojava dobija dramatične razmere, pre svega u Adenskom moru, gde dolaze do izražaja dobro organizovani i savremeno naoružani somalijski pirati. Statistički podaci o piratskim napadima samo u poslednjim godinama su zabrinjavajući. Suprotno očekivanjima i prognozama da je ova pojava zaustavljena, pa čak i iskorenjena, itekako je demantovana poslednjih decenija i godina, kada dominiraju mnogo bolje organizovane piratske grupe kao druga vrsta piratstva. Klasične forme organizovanog kriminaliteta sasvim su evidentne kod ove pojave. Oblast jugoistočne Azije podložnija je tim napadima od ostalih regiona, ali su i delovi Južne Amerike, Kariba, Meksičkog zaliva i Afričkog roga i dalje veoma rizični regiona. Pojava je u današnje vreme toliko aktuelizovana da su se pojedine zemlje u nekim slučajevima samoorganizovale u zaštiti sopstvene imovine i ljudi na brodovima, da bi krajem 2008. i početkom 2009. godine i Međunarodna zajednica počela preduzimati energičnije mere na njenom supzbijanju. Radi zaštite svojih brodova i članova posada, pojedine zemlje, poput Francuske, Rusije, Sjedinjenih Američkih Država i drugih, tokom 2008. i 2009. godine počele su preduzimati individualne akcije u kojima su uključivani i delovi oružanih snaga,

¹⁷ <http://www.vesti.rs/Vesti>

kako bi bili oslobođeni zarobljeni brodovi i taoci. Sve je to dovelo do objedinjavanja napora Međunarodne zajednice u suprotstavljanju i sprečavanju pojave, jer je očigledno da u suzbijanju pomorske piraterije moraju da učestvuju sve zainteresovane zemlje i Međunarodna zajednica u celini. Međutim, mora se konstatovati, da za sada preduzete mere Međunarodne zajednice, i pored nekih početnih rezultata, još uvek nisu nanele ozbiljniji udarac veoma dobro organizovanim i naoružanim savremenim piratima, pre svega onim koji svoje kriminalne aktivnosti sprovode duž obale Somalije.

LITERATURA:

1. Abhjankar, Dž., Prekomorske prevare i piraterija.
2. Bošković, Milo, Skakavac, Z., Organizovani kriminalitet – karakteristike i pojavnici oblici, Fakultet za pravne i poslovne studije, Novi Sad, 2009.
3. Konstam, A., Povijest pirata, 1999.
4. Lucie-Smith, E., Morski prognanici: Pirati i piratstvo, 1978.
5. Matthews, J., Pirati, 2006.
6. Vujaklija, M., Leksikon stranih reči i izraza, 2004.

Internet adrese:

<http://www.hrvatski-vojnici/2192202008/pirati.asp>

http://www.vreme.com/arhiva_html.

<http://www.hrt.hr/index.php>

<http://www.vesti.rs/Vesti>

UDK: 347.736:658

Mr Valentina Duvnjak

BANKROT PREDUZEĆA

Apstrakt

U uslovima kada je likvidaciona vrijednost preduzeća manja od ukupne vrijednosti dugovanja ugrožen je opstanak preduzeća, te ako se opadanje performansi nastavi, dolazi do bankrota. Za opstanak preduzeća mnoge strategije pokazale su se značajnim. Preveliki dugovi, pogrešno upravljanje, nelikvidnost, strategija izbjegavanja obaveza iz ugovora su razlozi za traženje zaštite preduzeća u bankrotu.

Zavisno iz perspektive iz koje se posmatra, različiti su pristupi bankrotu. U modernim kapitalističkim ekonomijama centralna uloga bankrota je podsticanje reorganizacije, ne postoji univerzalni kod bankrota i zakon o bankrotu treba da oslikava uslove u jednoj zemlji, ali i da usvoji široko prihvaćene standarde.

Dobro formulisan zakon o bankrotu može omogućiti inicijative za investitore u boljoj selekciji i efikasnijem monitoringu, čime se osigurava efikasnije upravljanje imovinom preduzeća. Cilj postupka bankrota je likvidacija ekonomski neefikasnih preduzeća i reorganizacija preduzeća tokom krize.

Ključne riječi: preduzeće, opstanak, bankrot, likvidacija, reorganizacija

BANKRUPTCY ENTERPRISES

Abstract

In conditions when the liquidation value of the company is less than the total value of debts threatened the survival of the company, and if the decline in performance, teaching comes to bankruptcy. For the survival of many enterprises strategy proved to be significant. Excessive debts, the wrong management, insolvency, strategies to avoid obligations under the contract are the reasons for seeking bankruptcy protection in the enterprise.

Depending on the perspective from which to observe the different approaches bankruptcy. In modern capitalist economies, the central role of the bankruptcy reorganization is encouraging, there is no universal code of bankruptcy and bankruptcy law should reflect the conditions in one country, and to adopt widely accepted standards.

Well-formulated the Law on bankruptcy can provide the initiative for investors in a better selection and more efficient monitoring of ensuring a more efficient asset management companies. The procedure of bankruptcy is the liquidation of inefficient enterprises, and economic reorganization of the company during the crisis.

Key words: enterprise, survival, bankruptcy, liquidation, reorganization

UVOD

Pojam bankrot široko je prihvaćen u svijetu, a predstavlja pravno regulisanu situaciju kada jedno preduzeće nije u stanju da isplati svoje dospjele obaveze prema povjericima. Privatna svojina povjerilaca nastoji se zaštititi bankrotom.

Mnoge strategije dale su doprinos opstanku preduzeća, tako da su u radu prikazane razlike između propalih i opstalih preduzeća.

U radu je analiziran case study Enrona. Uzrok i postupak bankrota preduzeća prikazan je u izabranim zemljama.

BANKROT PREDUZEĆA

Pojedini autori smatraju da porijeklo riječi bankrot dolazi od latinskih riječi *bancus* (sto) i *ruptus* (razbijen), dok drugi, od italijanske fraze *Banco rotto* (banko roto = trula klupa) ili od francuskih *banque* i *route* koje znače trag/otisak na stolu, a koje su se u praksi još u rimsko doba povezivale sa novčanom propasti.¹

U domaćoj literaturi umjesto bankrota, upotrebljavaju se termini stečaj i likvidacija. Bankrot je pravno regulisana situacija kada jedno preduzeće nije u stanju da isplati svoje dospjele obaveze prema povjericima. Tada sud pokreće stečajni postupak, čiji je cilj namirenje povjerilaca, ali u novije vrijeme i reorganizaciju preduzeća dužnika.²

Osnovni cilj bankrota je zaštita ugovora, odnosno zaštita privatne svojine povjerilaca. U ekonomskom smislu, prijetnja

¹ <http://sh.wikipedia.org/wiki/Bankrot>

² <http://sh.wikipedia.org/wiki/Bankrot>

bankrotom je disciplinujuće sredstvo koje podstiče menadžment na što bolje vođenje preduzeća.

Stečajni postupak mogu da pokrenu i dužnik i povjerioci. Osnovna odlika stečajnog postupka je ravnopravnost svih povjerilaca, s tim da država kod naplate ponekad zakonima obezbjeđuje prednost svojim potraživanjima u odnosu na ostala.

U klasičnom slučaju sud proglašava bankrot preduzeća, preduzeće se likvidira, sva pokretna i nepokretna imovina se prodaje, a od prikupljenih sredstava srazmjerno se namiruju povjerioci. Povjerioci obično dobiju manje novca nego što potražuju. Kada sud procijeni da je moguća i cjelishodna reorganizacija dužnika i njegova revitalizacija tokom stečajnog postupka, on onda pruža privremenu zaštitu dužniku od zahtjeva poverilaca i preduzima mjere usmjerene na revitalizaciju dužnika. Na taj način se ne gubi identitet firme dužnika, već se postiže njegovo bolje poslovanje i, nakon okončanja stečajnog postupka, potpunije namirenje povjerilaca.

1. UZROK LIKVIDACIJE PREDUZEĆA

Opstanak preduzeća je ozbiljno ugrožen u uslovima kad je likvidaciona vrijednost preduzeća manja od ukupne vrijednosti dugovanja. Ukoliko se opadanje performansi preduzeća nastavi, dovešće do bankrota. Bankrot predstavlja rješavanje ili reorganizaciju pod zaštitom zakona. Mnogi su razlozi za bankrot preduzeća.

Tabela 1 - Primarni uzroci bankrota preduzeća

Primarni uzroci bankrota preduzeća	u %
Visoki troškovi poslovanja	40,5
Industrijska grana i konkurencija	22,3
Niski profiti	11,6
Katastrofa	6,3
Zanemarivanje ključnih faktora uspjeha	3,9
Strah od promjena	3,8
Dugovi	3,6
Nedovoljan kapital	3,2
Mala prodaja	2,2
Nenaplaćena potraživanja	0,8

Izvor: Prema istraživanjima Dunna i Brandstreeta

Najčešći razlozi bankrota preduzeća prema frekvenciji pojavljivanja su sljedeći:³

1. Preveliki dugovi	28 %
2. Neodgovarajuće liderstvo	17,3 %
3. Loše planiranje	14 %
4. Neuspjeh prethodnih promjena	11%
5. Neiskusni menadžeri	9 %
6. Mali prihodi	6 %.

Istraživanje Sheppard izvršeno je sa ciljem da se ispita veza između strategije i bankrota preduzeća. Za opstanak preduzeća mnoge strategijske varijable pokazale su se značajnim. Rezultati su pokazali sljedeće razlike između opstalih i propalih preduzeća:⁴

1) Finansijski resursi propalih preduzeća bili su manji od opstalih u dužem vremenskom intervalu (više od pet godina) prije bankrota. Kao zaštita od mogućeg bankrota može služiti održavanje visokog nivoa imovine.

2) Tržišno učešće je bitno u borbi za opstanak, a strategija povećanja tržišnog učešća može rezultirati u Pirovoj pobjedi. Promjene strategije poslovnih jedinica ili tržišnog učešća loše formulišu neuspješna preduzeća. Za preduzeća koja su finansijski slaba poželjna je strategija pronalaženje tržišnih niša, ali je malo vremena da će ih takva preduzeća koristiti jer nemaju iskusne menadžere.

3) Propala preduzeća se mogu razlikovati od opstalih po njihovim strategijama kooperacije.

U neuspješnim preduzećima postoji visok nivo organizacione inercije. Inercija može da bude psihološka i institucionalna. Činjenica

³ Ispitivanje obuhvatalo 1.900 konsultanata o najčešćim razlozima bankrota, Buccino and Associates, *Reasons for Decline*, August 25, Business Week, 2003, str. 88.

⁴ Prema: Sheppard, J. P., *Strategy and bankruptcy: an exploration into organizational death-includes appendices*, Journal of Management, Vol.. 20. No. 4, 1994, str.829, on line: <http://www.findarticles.com>

je da neuspješna preduzeća mogu vršiti određene promjene veličine i tržišnog učešća, odnosno imaju određeni nivo strategijskog izbora. Menadžeri svoje odluke samo u određenom stepenu mogu izložiti interesnim grupama. Prilikom primjene strategije restrukturiranja preduzeća imaju mnogo problema i umjesto preferiranih rezultata dolazi do bankrota.

U istoriji kapitalizma Enron može da postane najčešće analiziran poslovni slučaj (case study).⁵ Bankrot Enrona fokusirao je pažnju na neuspjeh mehanizma upravljanjem preduzećem u zaštitu interesa investitora. U objašnjavanju razloga propasti razlikuju se tri stava:⁶ Prema prvom stavu, bankrot Enrona daje vrijednu lekciju da bankrot igra važnu ulogu u kapitalizmu. Nema pozitivnih rezultata, a može doći do većih gubitaka ukoliko se vrše reforme sistema kompanijskog upravljanja. Saznanjem da kompanijsko upravljanje ispoljava ozbiljne neuspjehe u posmatranju koji mogu voditi ka konfliktu interesa članova odbora i javnosti. Enron se usmjerio na kratkoročnu apresijaciju cijena akcija, što je djelimično posljedica odluka menadžera, i došlo je do sunovrata. Dugoročna strategija rasta je zanemarena i preduzeće je povećalo rizik negativnih posljedica ulaska u silaznu fazu poslovnog ciklusa, što se i dogodilo 2001. godine. Razlozi propasta Enrona nalaze se i u neuspjehu menadžmenta u komuniciranju i odgovornosti prema interesnim grupama.⁷ Odgovornost lidera obuhvata: komunikaciju odgovarajućih vrijednosti u cilju stvaranja moralne klime, održavanje komunikacije i informisanje o operacijama preduzeća, održavanje otvorenosti i ukazivanje na probleme. Pogrešno percipirane i sprovedene akcije dolaze sa gubitkom odgovornosti. Enron ilustruje

⁵ Vidjeti detaljnije: Boje, D. M., G. A. Rosile, R. A. Durant and J. T. Luhman, *Enron Spectacles: A Critical Dramaturgical Analysis*, Organization Studies, Vol. 25, No. 5, 2004, str. 751-774. (U istraživanju str. 751. nalazimo sasvim novi pristup analizi u kojoj se umjesto finansijskih izvještaja i predstavljanja ekonomske realnosti koriste elementi drame).

⁶ Vidjeti detaljnije: Deakin, S. and S. J. Konzelmann, *After Enron: An Age of Enlightenment?*, Organization, Vol. 10. No. 3. 2003, str. 584.

⁷ Prema mišljenju: Seeger, M. W. and R.R. Ulmer, *Explaining Enron: Communication and Responsible leadership*, Management Communication Quarterly, Vol. 17, No. 1, 2003, str. 59.

posljedice pokušaja uvođenja veoma uskog opsega vrijednosti u kojem postoji malo standarda i pravila.

Brojni su razlozi za traženje zaštite preduzeća u bankrotstvu. Preveliki dugovi, pogrešno upravljanje, nelikvidnost, strategija izbjegavanja određenih obaveza iz ugovora itd. Najčešći uzroci bankrota u Velikoj Britaniji su gubitak tržišta (34 %), nedostatak obrtnog kapitala i gotovine (13 %) i erozija profita (13 %).⁸ Tabela 2 ilustruje uzroke bankrota kao i oscilaciju njegovog pojavljivanja.

Tabela broj 2 - Najčešći uzroci bankrota preduzeća u Velikoj Britaniji

Faktori koji su uzrokovali nesolventnost	Oscilacija pojavljivanja u %
Gubitak tržišta	34
Velika zaduženost	5
Gubitak dugoročnog finansiranja	5
Gubitak obrtnog kapitala ili gotovine	13
Strah	3
Optimistično planiranje	3
Neodgovarajuće računovodstvo	3
Nedostatak upravljačkih informacija	4
Erozija profita	13
Visoki troškovi	5
Nova ulaganja/akvizicije/ekspanzija	5

⁸ Prema istraživanju Association of Business Recovery Professionals, *Corporate insolvency in the UK 12th Survey*, July 5, 2004, str. 25. <http://www.r3org.uk>

Zastarjeli proizvodi/tehnologija	0
Ograđivanje prema problematičnoj poslovnoj jedinici	8
Ukupno	100

Izvor: The Association of Business Recovery Professionals (str 25)

Od ukupnog broja nesolventnih preduzeća u Velikoj Britaniji, likvidirano je 69%. Prodaja imovine tih preduzeća je jedini pozitivni rezultat. Od preostalih 49% preduzeća koja su preživjela, više od polovine je prodalo ukupno poslovanje. Kompletne i djelimične prodaje autsajderima i postojećem menadžmentu, desile su se u po 15% slučajeva. Uporednim prikazivanjem onih koji su opstali i likvidiranih preduzeća stope opstanka poslovanja su:⁹ preduzeće je opstalo kroz aranžmane sa kreditorima – 3%, preduzeće je prodato postojećem menadžmentu – 38%, prilikom kompletne prodaje trećim licima opstalo je 21% preduzeća, dok je likvidirano 7%, djelomičnom prodajom menadžmenta spaseno je 7% preduzeća, dok je 1% likvidirano, djelomična prodaja trećim licima spasila je 10% preduzeća, a likvidirano je 1%.

Da bi se izvršila predviđanja koja će opstati, neophodno je ispitati efikasnost modela za predviđanje likvidacije preduzeća.¹⁰ Iako su prethodna istraživanja prikazala korisnost modela, prema novijim nalazima modeli za predviđanje poslovnog neuspjeha nisu najbolji reper, naročito u zemljama gdje je likvidacija najvjerovatnije posljedica nesolventnosti preduzeća. Preduzeće u postupku bankrota obavlja poslovanje do rješavanja postupka, tako da bankrot ima manje troškove od likvidacije. Rezultati istraživanja

⁹ Prema istraživanju Association of Business Recovery Professionals, str 30.

¹⁰ Prema: Kuruppu, N., F. Laswad and P., *The efficacy of liquidation and bankruptcy prediction models for assessing going concern*, Managerial Auditing Journal, Vol.18, No 6/7, 2003, str. 580.

pokazuju tačnost predviđanja modela likvidacije preduzeća u 92% slučajeva.¹¹ Visoke troškove donosi pogrešna klasifikacija preduzeća na ona koja treba likvidirati i ona koja nastavljaju poslovanje. Razvoj modela koji predstavlja likvidaciju može se koristiti kao korisna i vrijedna analitička tehnika. Procjena i broj likvidiranih preduzeća tokom vremena zavisi od makroekonomskih uslova i poslovnih ciklusa. Likvidacija predstavlja nusproizvod konkurentske i tržišno orijentisane privrede, koja izbacuje neefikasna preduzeća. Makroekonomska politika, upravljanje preduzećem i pravni okvir utiču na broj likvidiranih preduzeća.

2. POSTUPAK BANKROTA PREDUZEĆA

Koncept i porijeklo zakona o bankrotu nastao je u Engleskoj 1542. godine. Bankrot je prvobitno planiran kao „lijek“ za povjerioca, a ne dužnika. Zakon o bankrotu omogućavao je povjeriocu da iskoristi sva sredstva od trgovca koji nije mogao da plati njegove dugove. Kako su dužnici odlazili u zatvore, bankrotstvo je imalo nenamjeran krivični karakter. Zakon o bankrotu je izmijenjen 1825. godine, uvođenjem deklaracije koja omogućava dogovor između dužnika i povjerioca, a dobrovoljni bankrot je stupio na snagu 1849. godine.¹²

U SAD, prvi akt o bankrotstvu usvojen je 1800. godine, a kasnije značajni kodeksi doneseni su 1841, 1867. (dobrovoljni bankrot) i 1978. godine (promjene u strukturi sudova za bankrot), koji je revidiran 1982. godine.¹³

U Australiji, bankrotstvo je uređeno specijalnim aktima iz 1966. godine. Samo pojedinci mogu proglasiti bankrot, a

¹¹ Prema: Kuruppu, N., F. Laswad and P., *The efficacy of liquidation and bankruptcy prediction models for assessing going concern*, Managerial Auditing Journal, Vol.18, No 6/7, 2003, str. 580.

¹² <http://sh.wikipedia.org/wiki/Bankrot>

¹³ <http://sh.wikipedia.org>.

insolventne kompanije ulaze u likvidaciju. Procedura bankrotstva traje tri do pet godina, zavisno od toga da li stečajni upravnik ima primjedbe. Bankrot može biti anuliran prije isteka roka, ukoliko se dugovi u potpunosti isplate.¹⁴

U Brazilu, zakon o bankrotu obuhvata tri postupka: prvi, bankrotstvo, odnosno sudski postupak likvidacije imovine preduzeća dužnika; drugi, pravosudna revitalizacija koja ima za cilj da omogući prevazilaženje finansijsko-dužničke krize preduzeća dužnika, gdje se uz odobrenje sudije stimuliše ekonomska aktivnost preduzeća; treći, ekstrajudicijalna revitalizacija, odnosno privatni pregovori povjerioca i dužnika koji moraju biti odobreni od strane pravosudnih organa.¹⁵

U Kanadi, bankrot se primjenjuje zakonom o nesolventnosti poslovnih subjekata i pojedinaca, a nastupa kada firma ili pojedinac postanu insolventni i ne mogu plaćati dospjele obaveze.

Zavisno iz perspektive iz koje se posmatra, različiti su pristupi bankrotu. Finansijske faktore koji uslovljavaju bankrot istražuje literatura iz oblasti finansija i računovodstva. Zakonska regulativa pažnju usmjerava na brojna pravna pitanja u vezi sa bankrotom. Organizacioni teoretičari smatraju da najviše uticaja na bankrot imaju faktori iz okruženja. Sa stanovišta biheviorizma, na postupak bankrota najveći uticaj ima ljudski faktor. Zakonodavstvo ima važnu ulogu u smanjenju ukupnog broja poslovnih neuspjeha. Pored zakona, alternativni pristupi za smanjenje broja likvidacija su inflacija i kontrola kamatnih stopa.

Bankrot sadrži tri osnovna principa.¹⁶

U modernim kapitalističkim ekonomijama, centralna uloga bankrota je podsticanje reorganizacije, jer nema razvoja bez vitalnih

¹⁴ <http://sh.wikipedia.org>.

¹⁵ <http://sh.wikipedia.org>.

¹⁶ Prema: Stiglitz, J.E., *Bankruptcy Laws: Basic Economic Principles*, u Claessens, S. Et al eds.: *Resolution of Financial Distress*, The World Bank, Washington, 2001, str. 2.

preduzeća. Danas, u mnogim razvijenim zemljama, naročito u SAD, bankrot se ne izjednačava sa likvidacijom ili jedinstvenim transferom vlasništva od dužnika ka povjeriocima. Ovakvo shvatanje bankrota suprotno je viđenjima da dužnika treba kazniti za neispunjavanje svojih finansijskih obaveza. Da bi tržišna ekonomija bila efikasna, neophodno je dobro funkcionisanje režima bankrota.

Drugi princip jeste da ne postoji univerzalni kod bankrota. Svaki zakon o bankrotu nastoji balansirati nekoliko ciljeva, uključujući zaštitu prava povjerilaca (što ima ključnu ulogu u funkcionisanju tržišta kapitala i njegovom pokretanju za investicije), sa jedne strane, i sprečavanje prijevremene likvidacije preduzeća, sa druge strane. Mnoge zemlje su mijenjale zakone o bankrotu u skladu sa balansiranjem različitih političkih interesa i strukturnih transformacija ekonomije i istorijskog razvoja društva u cjelini. Čak i u zemljama sa sličnim socio-kulturnim afinitetima, poput Velike Britanije i SAD-a, tretmani povjerilaca značajno se razlikuju.

Zakon o bankrotu treba da oslikava uslove u jednoj zemlji, ali i da usvoji široko prihvaćene standarde. Jedinstven kod prihvatljiv za sve ne postoji. U SAD-u i pojedinim zemljama, bankrot se usmjerava na dužnike i povjerioce, ali utiče i na druge interesne grupe, a posebno radnike. Zakon o bankrotu je nepotpun, jer ne postoji jednostavna formula za rješavanje svih važnih pitanja tokom procesa, iako popunjava jaz u ugovorima. Sudsko vođenje bankrota daje različite ishode za povjerioce i dužnike.

Kratak prikaz zakonske regulative bankrota u izabranim zemljama EU i SAD.¹⁷

Osnovne dvije procedure u Belgiji su: bankrotstvo i sudska procedura koja se rijetko primjenjuje jer obuhvata monitoring od šest do devet mjeseci i plan reorganizacije. Dva osnovna aktera u postupcima su: likvidator koji dobija proviziju i ad hoc predstavnik. Nadzor nad postupkom vrše trgovinski sudovi u kojima su dužnici

¹⁷ Prema: Laughton, C., *Review of European corporate insolvency regimes*, Recovery, Autumn, 2004, str.17-18.

registrovani.

U Francuskoj, zakon o nesolventnosti doživljava važne reforme 1985. godine, sa ciljem da se revitalizuju preduzeća koja su nesolventna. Međutim, likvidirano je 90% preduzeća, a postojala su dva postupka: dobrovoljna likvidacija i formalni postupak (administracija i sudska likvidacija). Novi zakon je počeo da se primjenjuje 01.01.2005. godine, sa ciljem da fleksibilnije posmatra nesolventnost i u trenutku kada se preduzeće suoči sa finansijskim poteškoćama, da se otvori dijalog između kupca i povjerioca. Inovacija je uvođenje novog poglavlja 11 – procedura spasavanja. Zvanični predstavnik preduzeća u krizi može da traži da mu se tekuće obaveze zamrznju dok preduzeće ne ispuni obaveze koje su prethodile nesolventnosti. Svim preduzećima (dužnicima) dostupne su procedure, a njihov cilj je da se izvrši plan reorganizacije i revitalizacije preduzeća.

U Njemačkoj, ukoliko je preduzeće nelikvidno tri sedmice, to uslovljava primjenu reorganizacije. Administrator iz lokalnog suda zadužen je za proceduru i prima novčanu naknadu države u toku primjene plana nesolventnosti. Tri su osnovna postupka: Administracija (nije uobičajena i često vodi ka likvidaciji); Samo-administracija (rijetko poglavlje 11 namijenjeno malim preduzećima, ali se koristi u velikim restrukturiranjima) i Likvidacija. Nesolventnošću preduzeća bave se niži sudovi.

Italija ima tri osnovna postupka zasnovana na Bankruptcy Act iz 1942. godine: Bankrot (ekvivalentno likvidaciji, najčešći oblik); Sudski moratorijum ili kontrolisana administracija i Kompromisi sa povjericima (ima određene sličnosti sa dobrovoljno angažovanim preduzećima). Veoma velika preduzeća, da bi izbjegla otkaze ili ekonomsku nestabilnost, koriste posebnu administrativnu proceduru. U svim slučajevima nesolventnosti učestvuju jaki lokalni sudovi.

U Holandiji postoje dva postupka: bankrot i moratorijum, koji predstavlja upravljanje od strane dužnika i administratora i ne utiče na vlasnike preferencijalnih akcija niti na povjerioce sa različitim sredstvima obezbjeđenja potraživanja. Bankrot se uglavnom koristi za prodaju poslovanja i imovine i izbjegavanje provizije koju ne plaćaju holandska preduzeća u likvidaciji. Moratorijum je vrsta odbrane od bankrota i uključuje sudsku proceduru.

U Španiji, novi zakon se primjenjuje od 2004. godine, a sistem uključuje specijalni sud i dva postupka: dobrovoljni, koji dužnik pokreće i obligacioni koji se pokreće nakon dva mjeseca nesolventnosti. Administrativni tim sastoji se od pravnika, računovođa i povjerilaca koji upravljaju preduzećem i podnose izvještaj sudu i pripremaju plan koji vodi ka likvidaciji ili restrukturiranju. Sud ima aktivno učešće u pokretanju postupka, sastancima povjerilaca i odobravanju plana.

U Velikoj Britaniji postoji šest postupaka nesolventnosti preduzeća: dobrovoljni aranžmani preduzeća, administracija, administrativna primanja, primanja (koristi se u Škotskoj), dobrovoljna likvidacija i prinudna likvidacija.¹⁸ Prva četiri postupka mogu se koristiti kako bi se spasilo preduzeće, dok je likvidacija konačni proces i obično podrazumijeva gašenje preduzeća. Likvidacija može biti solventna (dobrovoljna, koju pokreću akcionari, a imovina preduzeća je dovoljna da bi se pokrile sve obaveze i kamate za godinu dana) i nesolventna (dobrovoljna likvidacija povjeriocima, koja počinje plaćanjem akcionarima ili zakonska likvidacija, koju sprovodi sud). Dobrovoljna likvidacija od strane povjerioca je najčešći način rješavanja nesolventnosti u Velikoj Britaniji, menadžeri konsultuju eksterne eksperte i sazivaju sastanke akcionara i povjerioca. Potom se sastavi izvještaj o istorijatu poslovanja i uzrocima krize. Komitet za likvidaciju se imenuje i na kraju se sazove konačni sastanak povjerilaca na kojem ih komitet isplaćuje i izvještava o likvidaciji preduzeća. Prinudnu likvidaciju

¹⁸ Vidjeti detaljnije: *Association of Business Recovery Professionals*, str 14-30.

određuje sud na zahtjev povjerioca, preduzeća ili akcionara. Osnovni razlozi za pokretanje postupka su nesolventnost u trajanju od tri sedmice ili iznos obaveza koji premašuje imovinu preduzeća. O slučaju se obavještava sud koji imenuje likvidatora.

U SAD-u, postupci bankrota su regulisani Bankruptcy Reform Act iz 1987. godine, sa modifikacijama sprovedenim 2003. godine. Chapter 11 (11 USC 101-1330) omogućava mehanizam za preduzeća sa finansijskim poteškoćama u pokušaju da opstanu, da restrukturiraju svoje poslovanje i bilans stanja. Dužnik mora u roku od 120 dana da izvrši konsolidaciju, u kojoj treba da sačini plan reorganizacije za smanjenje dugova i reorganizaciju poslovanja, a povjerioci i interesne grupe 180 dana da prihvate plan, nadležni sud ga potom odobrava ili odbija. Objavljivanjem ulaska preduzeća-dužnika u postupak, automatski se stopiraju svi povjerioci da preduzmu akcije u cilju naplate svojih potraživanja. Menadžment ima ovlašćenje da prije objavljivanja bankrota, bez intervencije nastavi poslovanje. Dobija vrijeme potrebno da se koncentriše na stabilizaciju poslovanja, razvoj novih poslovnih planova i formulaciju plana reorganizacije. Uspješno Chapter 11 restrukturiranje završava se planom reorganizacije zasnovanom na pregovorima dužnika, svih povjerilaca i ostalih interesnih strana. Plan može predvidjeti likvidaciju cijelog preduzeća, pojedinih poslovnih jedinica, restrukturiranje postojećeg poslovanja ili nastavak poslovanja bez suštinskih promjena. Dužnik može da predloži u punom iznosu isplatu potraživanja povjeriocu, davanje akcija u zamjenu za dugovanja, obeća gotovinske isplate u budućem vremenskom intervalu ili kombinovati prethodne načine.

Bankruptcy Code ustanovljava određene zahtjeve koje plan reorganizacije treba da obuhvati, odnosno minimalnu distribuciju za svakog povjerioca i akcionara. Plan se prihvata dvotrećinskim glasanjem povjerilaca ili onih koji posjeduju polovinu iznosa ukupnih potraživanja. Postupak bankrota u prosjeku traje dvije godine. Kada preduzeće ispuni uslove za pokretanje postupka bankrota, na definisan način odvija se procedura. Za utvrđivanje centralnih problema na tržištu važna je analiza postojećih zakona o

bankrotu. Kultura kreditiranja u nekim zemljama je glavni problem, a dio ove kulture su sankcije za one koji dožive bankrot u vidu ograničavanja daljeg kreditiranja. Ukoliko su sankcije jake, onda su dalji „penali“ kroz zakon o bankrotu ograničeni i treba da idu u korist dužniku. Interesi povjerioca treba da se štite u ekonomijama gdje ne postoje sankcije. Zakon o bankrotu koji štiti prava dužnika može usloviti povećanje kamatnih stopa koje smanjuju tokove kratkoročnog kapitala. Formulisanje zakona o bankrotu pretpostavlja balans jednostavnosti i prihvatanja trenutne situacije. Jednostavnost se odnosi na ohrabivanje brzog rješavanja pregovorima svih zainteresovanih strana. Zakon o bankrotu zavisi od stepena korupcije i pravnog okvira zemlje (zakon o privrednim društvima, ugovorima, zakon o imovini, zakon o osiguranju).

La Porta i Lopez-de-Silanes analizirali su procedure bankrota na uzorku od 49 zemalja. Rezultati su pokazali da skoro polovina nema automatsko zaustavljanje potraživanja od strane povjerilaca, 81% isplaćuju se prvo povjerioci sa obezbjeđenjem i u 45% isključuju menadžment iz reorganizacije preduzeća. Zakon o bankrotu razlikuje se između zemalja, jer potiče iz različitih pravnih okvira. Zakoni o preduzećima i bankrotu zasnovani su na engleskim, francuskim, njemačkim i skandinavskim zakonima.¹⁹ Rezultati su pokazali i veliki uticaj pravnog okvira. Prosječan skor prava povjerilaca je 3,11 za navedene četiri grupe zakona, a u SAD iznosi 1. Države sa francuskim zakonom imaju najslabiju zaštitu povjerilaca sa skor 1,58. Njemački pravni okvir najčešće štiti prava povjerilaca skor 2,33, dok se na sredini nalazi skandinavsko zakonodavstvo skor 2,0.

Uvođenje i primjena koherentnog analitičkog okvira za bankrot i reorganizaciju je bitna pretpostavka uspjeha u zemljama u tranziciji. Zakonodavstvom se utiče na uvođenje tržišne discipline preduzeća u pogledu sprovođenja restrukturiranja, poboljšanja upravljanja i kontrole. Mehanizmi bankrota i reorganizacije su bitna

¹⁹ Vidjeti detaljnije: La Porta, R. and F. Lopez-de-Silanes, *Creditor Protection and Bankruptcy Law Reform*, u Claessens, S. et al eds: *Resolution of Financial Distress*, The World Bank, Washington, 2001, str. 71.

tehnika privatizacije. Socijalistički sistem uslovio je stvaranje velikih predimenzionalnih preduzeća. Umjesto privatizacije, vlade treba da izvrše njihovu reorganizaciju putem spin-off poslovnih jedinica koje mogu da opstanu, kao i kroz likvidaciju i prodaju imovine onih za koje se procijeni da nemaju tržišnu vrijednost. Međutim, brzina tranzicije uslovljena je akutnim društvenim i ekonomskim pitanjima. Prihvatljivo rješenje nisu masovne likvidacije. Zakonski okvir trebao bi preferirati reorganizaciju nad likvidacijom, gdje je god moguće. Reorganizacija se može povezati sa rješavanjem problema dugova i smanjivanjem potraživanja od povjerioca. Zbog svih problema koje tranzicija donosi, modeli bankrota razvijenih zemalja mogu se koristiti u ograničenom obimu. Zakoni o bankrotu se bave izolovanim problemima preduzeća i nisu prilagođeni sistemskim bankrotima koji su karakteristični za zemlje u tranziciji i Istočnoj Aziji. Razlozi zbog kojih se zakoni o bankrotu ne mogu primijeniti u slučajevima sistemskih bankrota su:²⁰

- Preduzeće kada doživi bankrot smatra se da je problem bio unutar preduzeća, a prva pretpostavka da je krivica menadžera, dok u slučaju sistemskog bankrota nije validna navedena pretpostavka.
- Kada je riječ o pojedinačnom bankrotu mijenja se upravljački tim, ali ako u nacionalnoj ekonomiji više od polovine preduzeća bankrotira, nemoguće je promijeniti sve menadžere.
- Kod sistemske finansijske krize složena je procjena brojnih obaveza preduzeća, jer mnoga sredstva preduzeća mogu da pripadaju drugom preduzeću koje je bankrotiralo. Transfer imovine je problematičan, jer su povjerioci preokupirani svojim krizama, tako da ograničene rezultate može imati reorganizacija.

²⁰ Vidjeti detaljnije: Stiglitz, J.E., *Bankruptcy Laws: Basic Economic Principles*, u Claessens, S. Et al eds.: *Resolution of Financial Distress*, The World Bank, Washington, 2001, str.16-18.

- Specijalizovani resursi su uposljeni za rješavanje bankrota pojedinačnog preduzeća (pravnici, specijalisti za zaokret poslovanja, finansijski inženjeri, računovođe, stručnjaci za restrukturiranje), što uslovljava visoke troškove.
- Bankrot traje oko dvije godine, čak i kad postupak vode stručnjaci unutar precizno definisanih zakona i procedura.
- Sistemski bankrot uslovljava niz makroekonomskih efekata poput povećanja stope nezaposlenih, socijalna izdavanja i ukupni sunovrat.

Većinu preduzeća u bankrotu po pretpostavci treba likvidirati, jer je likvidaciona vrijednost moguće i najveća vrijednost koja se za njega može dobiti. Tokom systemske krize ovakva pretpostavka je pogrešna, jer je nemogućnost ostvarenja likvidacione vrijednosti uslovljena kolapsom tržišta. Sistemski bankrot dovodi do velikih makroekonomskih problema, odnosno visokog povećanja kamatnih stopa i masovnog obezvređivanja. Da bi se riješio problem sistemskog bankrota, predlaže se uvođenje super Chapter 11, koji u odnosu na standardni ima tri razlike: ²¹

- Isticanje brzine rješavanja, određivanje vremena u kojem sudovi treba da donesu odluke,
- Menadžeri ostaju na svojim mjestima i tokom reorganizacije dobijaju dovoljno akcija za odgovarajuću inicijativu,

Određenje pravila za pregovore dužnika i povjerioca koja će štititi radnike i druge učesnike.

Zakon o bankrotu, ukoliko je dobro formulisan, može omogućiti inicijative za investitore u boljoj selekciji i efektivnijim monitoringom, čime se osigurava efikasnije upravljanje imovinom preduzeća. Način rješavanja bankrota utiče ne samo na dužnike i

²¹ Vidjeti detaljnije: Stiglitz, J.E., *Bankruptcy Laws: Basic Economic Principles*, u Claessens, S. Et al eds.: *Resolution of Financial Distress*, The World Bank, Washington, str. 18-25.

povjerioce, nego i na radnike i ostale interesne grupe preduzeća. Formulisanje zakona o bankrotu zahtijeva delikatan balans između zaštite interesa dužnika i povjerioca. Razvoj tržišta kapitala otežaće pretjerana zaštita dužnika, dok isključiva zaštita povjerilaca podstiče njihovo predatorsko ponašanje.

Likvidacija preduzeća u Republici Srpskoj sprovodi se prema Zakonu o likvidacionom postupku Republike Srpske (Službeni Glasnik RS br. 64/02). Prema postojećem zakonodavnom okviru u Republici Srpskoj, postupak likvidacije prikazaćemo u sljedećim fazama:

1. Donošenje odluke o pokretanju postupka (prijedlog za pokretanje postupka likvidacije mogu podnijeti: organi ovlašćeni za zastupanje, osnivač, odnosno ovlašćeni član pravnog lica, sud koji vodi registar, drugi članovi određeni zakonom. Uz obrazloženje prijedloga predlagač je dužan dostaviti potrebnu dokumentaciju). Odluka se registruje i objavljuje.
2. Otvaranje likvidacionog postupka i imenovanje likvidacionog upravnika (Organi likvidacionog postupka mogu biti likvidacioni sudija i likvidacioni upravnik, a oni se imenuju nakon što se razmotri prijedlog pokretanja likvidacionog postupka i njegova osnovanost. Likvidacionog upravnika imenuje likvidacioni sudija. Likvidacioni upravnik mora raspolagati potrebnom stručnošću i iskustvom).
3. Bilans stanja (Likvidacioni upravnik je dužan odmah nakon što stupi na dužnost da popiše imovinu, sačini bilans stanja i popis povjerilaca i mora da jamči tačnost podataka. Ukoliko likvidacioni upravnik ne izvršava mjere koje su tačno zakonom utvrđene, pokreće se stečajni postupak).
4. Unovčenje imovine, obaveza, podnošenje prijedloga za pokretanje stečajnog postupka (Likvidacioni upravnik bez odlaganja uzima u posjed imovinu pravnog lica i obavezan je da je unovči. Prava trećih lica se moraju poštovati.

Ukoliko se ispostavi potreba sprovođenja stečajnog postupka zahtjev se podnosi u roku od 15 dana).

5. Troškovi postupka, dioba i odgovornost (Izmiruju se troškovi likvidacionog postupka, naknada likvidacionom upravniku, izmiruju se potraživanja povjerilaca).
6. Zaključenje postupka (sud zaključuje likvidacioni postupak nakon izmirenja diobe, likvidacioni upravnik se razrješuje dužnosti, pravno lice se briše iz sudskog registra).

Prilikom likvidacije preduzeća dolazi do sukoba između povjerilaca, naročito u slučaju kada obaveze dužnika prevazilaze njegovu imovinu. Problem može nastati i u slučaju anticipiranja sukoba i organizovanja povjerilaca u cilju koordinacije likvidacionih aktivnosti, što se dešava jer su ugovori između preduzeća i određenog povjerioca sklopljeni u različitom vremenu.

Društveno je poželjan zakon o bankarstvu, jer propisuje određeno ponašanje povjerioca. Postoje različiti načini rješavanja konflikata povjerilaca prilikom likvidacije preduzeća.²² Likvidacija imovine preduzeća predstavlja skup proces. Troškovi obuhvataju: troškove procjene imovine, troškove njene distribucije i efikasnost sprovođenja likvidacije. Troškovi finansijskih poteškoća i likvidacije zavise od karakteristika i strukture imovine preduzeća. Procjena osjetljivosti preduzeća na troškove rješavanja finansijskih problema komplikuje ispitivanje odnosa između karakteristika sredstava i strukture kapitala. Istraživači su koristili računovodstvene pokazatelje poput: odnosa fiksnih i ukupnih sredstava troškovi istraživačkog razvoja, pretpostavljajući da su u visokoj mjeri povezani sa likvidacijom.

Potpuna likvidacija uništava preko jedne trećine vrijednosti preduzeća, a najveća komponenta u likvidacionim troškovima je destrukcija tržišne vrijednosti 32% i troškovi administracije i prodaje

²² Istraživanja: Longhofer, S.D. and S. R. Peters, *Protection for Whom? Creditor Conflicts in Bankruptcy*, Working Paper 9909, Federal Reserve Bank of Cleveland, 1990, str. 7-20.

u prosjeku preko 5%.²³

Prilikom likvidacije cijelog preduzeća akcionari realizuju prihod 12–12%.²⁴

Metod likvidacije u Japanu je jedinstven. Banke zamrzavaju transakcije preduzećima što u 70–85% slučajeva znači „smrt“ preduzeća, a povjerioci mogu da koriste specijalizovana preduzeća za naplatu svojih potraživanja.²⁵

ZAKLJUČAK

Istraživanje Sheppard koje je imalo za cilj ispitivanje veze između strategije i bankrota preduzeća, pokazalo je razlike između propalih i opstalih preduzeća. Finansijski resursi propalih preduzeća bili su manji od opstalih u dužem periodu prije bankrota. Kao zaštita od mogućeg bankrota može služiti održavanje visokog nivoa imovine. Neuspješna preduzeća loše formulišu promjene strategija poslovnih jedinica ili tržišnog učešća. Za preduzeća koja su finansijski slaba, poželjna je strategija pronalaženja tržišnih niša, ali zbog neiskusnih menadžera rijetko da će ih koristiti. Propala preduzeća mogu se razlikovati od opstalih po njihovim strategijama kooperacije. U neuspješnim preduzećima postoji visok nivo organizacione inercije. Kod neuspješnih preduzeća, prilikom primjene strategije restrukturiranja preduzeća, ima mnogo problema i umjesto preferiranih rezultata dolazi do bankrota.

Preduzeća u bankrotu traže zaštitu zbog prevelikih dugova, nelikvidnosti, pogrešnog upravljanja i dr. Preduzeća u postupku bankrota obavljaju poslovanje do rješavanja postupka, tako da

²³ Prema: Alderson, M.J. and B.L. Betker, *Liquidation costs and accounting data*, Financial Management, Vol. 25. No 2., Summer, 1996, On line: <http://www.findarticles.com>

²⁴ Vidjeti detaljnije u knjizi: Kuhlemeyer, G. A., *Fundamentals of Financial Management*, 11/e, Prentice-Hall, New York, 2001, str. 55.

²⁵ Vidjeti detaljnije: Alexanider, A. J., *Japan Confronts Corporate Restructuring*, u Claessens, S. Et al eds: *Resolution of Financial Distress*, The World Bank, Washington, 2001, str. 215.

bankrot ima manje troškove od likvidacije. Visoke troškove donosi pogrešna klasifikacija preduzeća na ona koja treba likvidirati i ona koja nastavljaju poslovanje. Razvoj modela koji predstavlja likvidaciju predstavlja vrijednu i korisnu analitičku tehniku.

Zavisno iz perspektive posmatranja, različiti su pristupi bankrotu. Finansijski faktori koji uslovljavaju bankrot istražuju literaturu iz oblasti finansija i računovodstva. Zakonska regulativa usmjerava pažnju na pravna pitanja, dok organizacioni teoretičari smatraju da najviše uticaja na bankrot imaju faktori iz okruženja. Sa stanovišta bihevizma, na postupak bankrota najveći uticaj ima ljudski faktor. Uvođenje i primjena koherentnog analitičkog okvira je bitna za zemlje u tranziciji.

Zakoni o bankrotu ne mogu se primijeniti u slučajevima sistemskih bankrota, jer kad problem nastane u preduzeću a prva pretpostavka da je krivac menadžer nije validna kod sistemskog bankrota. U nacionalnoj ekonomiji nije moguće promijeniti sve menadžere ako više od polovine preduzeća bankrotira. Kod sistemske finansijske krize složena je procjena brojnih obaveza preduzeća. Specijalizovani resursi su uposleni za rješavanje bankrota pojedinačnog preduzeća, što uslovljava visoke troškove. Sistemski bankrot uslovljava niz makroekonomskih efekata, poput povećanja stope nezaposlenih, socijalna izdavanja i ukupni sunovrat.

Dobro formulisan zakon o bankrotu može omogućiti inicijative za investitore efikasnijim monitoringom, čime se omogućava efikasnije upravljanje preduzećem. Formulisanje zakona o bankrotu zahtijeva delikatan balans između zaštite interesa dužnika i povjerioca.

LITERATURA

1. Alderson, M.J. and B.L. Betker, *Liquidation costs and accounting data*, Financial Management, Vol. 25. No 2., Summer, 1996, On line: <http://www.findarticles.com>
2. Alexanider, A. J., *Japan Confronts Corporate Restructuring*, u Claessens, S. Et al eds: *Resolution of Financial Distress*, The World Bank, Washigton, 2001
3. Boje, D. M., G. A. Rosile, R. A. Durant and J. T. Luhman, *Enron Spectacles: A Critical Dramaturgical Analysis*, Organization Studies, Vol. 25, No. 5, 2004
4. Buccino and Associates, *Reasons for Decline*, August 25, Business Week, 2003
5. Deakin, S. and S. J. Konzelmann, *After Enron: An Age of Enlightenment?*, Organization, Vol. 10.No.3, 2003.
6. Kuruppu, N., F. Laswad and P., *The efficacy of liquidation and bankruptcy prediction models for assessing going concern*, Managerial Auditing Journal, Vol.18, No 6/7, 2003.
7. La Porta, R. and F. Lopez-de-Silanes, *Creditor Protection and Bankruptcy Law Reform*, u Claessens, S. et al eds: *Resolution of Financial Distress*, The World Bank, Washington, 2001.
8. Laughton, C, *Review of European corporate insolvency regimes*, Recovery, Autumn, 2004.
9. Longhofer, S.D. and S. R. Peters, *Protection for Whom? Creditor Conflicts in Bankruptcy*, Working Paper 9909, Federal Reserve Bank of Cleveland, 1990
10. Sheppard, J. P., *Strategy and bankruptcy: an exploration into organizational death-includes appendices*, Journal of Management, Vol.. 20. No. 4, 1994. str. 829, on line:

<http://www.findarticles.com>

11. Seeger, M. W. and R.R. Ulmer, *Explaining Enron: Communication and Responsible leadership*, Management Communication Quarterly, Vol. 17, No. 1, 2003
12. Stiglitz, J.E., Bankruptcy Laws: *Basic Economic Principles*, u *Claessens, S. Et al eds.: Resolution of Financial Distress*, The World Bank, Washington, 2001
13. <http://sh.wikipedia.org/wiki/Bankrot>

STRUČNI ČLANCI

UDK: 341.1/8

**Doc. dr Brana Komljenović
Ana Komljenović**

HUMANITARNE INTERVENCIJE I MEĐUNARODNO PRAVO

Apstrakt

Humanitarne intervencije i međunarodno pravo je tema permanentno aktuelna u međunarodnom pravu i odnosima. Situacije koje uslovljavaju humanitarne intervencije se uvijek i iznova javljaju. Riječ je o ugrožavanju sloboda i prava ljudi, mira i bezbjednosti u svijetu. Zato se tim intervencijama mora pridavati izuzetan značaj.

Humanitarne intervencije su instrument i jedan od oblika rješavanja sporova mirnim putem koji nastaju unutar država ili između država koje se preduzimaju u cilju uspostavljanja mira i bezbjednosti ili povratka stanja koje je prethodilo ili postojalo prije izbijanja sukoba.

Međutim, ne radi se uvijek o intervencijama koje se pružaju iz iskrenih pobuda i namjera, već su u pozadini ekonomski, ideološki, a potom i strategijski interesi.

Ključne riječi: osnovna ljudska prava, suverenitet država, međunarodno pravo, međunarodni odnosi, Ujedinjene nacije, humanitarne intervencije, dužnost pružanja zaštite.

Humanitarne intervencije i međunarodno pravo je tema permanentno aktuelna u međunarodnom pravu i odnosima. Situacije koje uslovljavaju humanitarne intervencije se uvijek i iznova javljaju. Riječ je o ugrožavanju sloboda i prava ljudi, mira i

bezbjednosti u svijetu. Zato se tim intervencijama mora pridavati izuzetan značaj.

Čini mi se da u ovo vrijeme nema značajnijeg pitanja međunarodnog prava i politike od obezbjeđenja mira i bezbjednosti. Stoga, mirovne intervencije treba stalno podsticati i usavršavati metode djelovanja, ne samo kada je u pitanju rat, nego i mnoge elementarne i prirodne nepogode sa katastrofalnim posljedicama.

Humanitarne intervencije su pojam međunarodnog prava. Principi neagresije, neintervencije i nemiješanja su osnova za očuvanje mira i bezbjednosti u svijetu.

Poštovanje političke nezavisnosti, suvereniteta i teritorijalne cjelovitosti svih država, zabrana agresije, intervencije i svih vrsta destabilizacije, političkih i vojnih pritisaka i blokada i razvoj ravnopravne saradnje između država, osnovne su pretpostavke i dovoljni uslovi za očuvanje mira i bezbjednosti, stabilnosti i prosperiteta u svijetu.

Šta su u osnovi humanitarne intervencije?

Kroz koje se vidove izražavaju?

Da li su ili ne legalne te intervencije?

Da li su opravdale svoju svrhu i namjenu i kakve su bile posljedice?

Da li su imale trag iskrenog zalaganja za ljudska prava i demokratiju?

Na ta pitanja nije nimalo lako dati odgovor, jer se radi o različitim uzrocima, povodima i oblicima konflikata ili poremećaja odnosa u kojima treba humanitarno intervenisati.

Humanitarne intervencije su specifičan vid intervencije koji se ne spominje u Povelji Ujedinjenih nacija, ali se kao pojam koristi u praksi. Prvi put je spomenut u sukobu u Kongu i u iračkom napadu na Kuvajt.

Humanitarne intervencije su instrument i jedan od oblika rješavanja sporova mirnim putem koji nastaju unutar država, ili između država, a preduzimaju ih: države, grupe država, vojni savezi ili međunarodne organizacije uz saglasnost subjekta kome je intervencija potrebna, u cilju rješavanja spora, odnosno uspostavljanja mira i bezbjednosti ili povratka stanja koje je prethodilo ili postojalo prije izbijanja sukoba.

Za takvo nešto potrebno je imati pouzdanu pravnu infrastrukturu međunarodnog prava, dobro organizovane subjekte i institucije, promišljeno odlučivanje i efikasno djelovanje.

Vrlo je široka lepeza humanitarnih intervencija. Prema nomenklaturi Ujedinjenih nacija vrste angažovanja mogu biti:

- Misija za nadgledanje primirja (npr. Palestina);
- Vojne posmatračke misije (npr. Indija, Pakistan);
- Trupe za neophodan angažman (npr. Sinaj);
- Sigurnosne trupe (npr. Zapadna Nova Gvineja);
- Posmatračka misija (npr. Jemen);
- Posmatračke trupe za povlačenje trupa (npr. Sirija, Izrael);
- Trupe za prelazni period i nadgledanje primirja (npr. Liban);
- Misija dobre službe (npr. Avganistan);
- Posmatračke trupe (npr. Iran, Irak);
- Misija verifikacije (npr. Angola);
- Jedinice za podršku za prelazni period (npr. Namibija);
- Nadgledanje demilitarizovane zone (npr. Irak, Kuvajt);
- Nadgledanje primirja (npr. Zapadna Sahara);
- Predmisija (npr. Kambodža);
- Trupe za zaštitu (npr. bivša Jugoslavija);

- Prelazna misija (npr. Kambodža);
- Operacija (npr. Somalija);
- Misija pomoći (npr. Ruanda);
- Trupe za prevenciju (npr. Makedonija);
- Nadgledanje demilitarizovanja (npr. poluostrvo Prevlaka);
- Prelazna uprava (npr. dijelovi Hrvatske);
- Misija podrške (npr. Haiti);
- Civilna policijska misija (npr. Hrvatska);
- Izgradnja civilne prelazne uprave (npr. Kosovo);
- Nadgledanje primirja i povlačenje stranih vojnih trupa (npr. Kongo);
- Sprovođenje civilne dimenzije Dejtonskog mirovnog sporazuma (BiH) i dr.

Svi ovi oblici humanitarnih intervencija sprovedeni su u praksi Ujedinjenih nacija, ali i regionalnih organizacija, pa i unilateralnih intervencija države.

Intervencija je kao društvena pojava nastala kad i rat u procesu stvaranja prvih robovlasničkih država.

Konflikti interesa pojavili su se u periodu nastanka viška proizvoda, velike društvene podjele rada i učvršćivanja privatne svojine nad sredstvima za proizvodnju, teritorijalizacije ljudskih zajednica (plemena, naroda), prevlasti plemenske oligarhije, a zatim i podjele društva na antagonističke klase i slojeve i stvaranja države kao političke zajednice i aparata prinude.

Tradicija nacionalnih država, kada su u pitanju humanitarne intervencije, više je bila vezana za običaje, budući da do Prvog svjetskog rata nije bilo normi međunarodnog prava kojima bi se pravno definisale humanitarne intervencije i aktivnosti države.

Istorijski posmatrano, društveni život je nametao potrebu

donošenja pravnih normi koje bi se odnosile na humanitarne intervencije, jer su postojali sukobi i mnogima su bile potrebne razne vrste pomoći. Ratovi su imali određenu ulogu u razvoju društva.

Do Prvog svjetskog rata ratovi su bili zakonito sredstvo u međunarodnim odnosima i njihovo vođenje smatralo se jednim od suverenih prava države. Ali, bilo je uvijek snaga u društvu koje su osuđivale upotrebu sile.

Jedan od prvih akata kojim se konstituišu pravne norme o mirnom rješavanju sporova bila je Prva haška konvencija o mirnom rješavanju međunarodnih sporova, koja je usvojena 1899. godine.

Odredbe o mirnom rješavanju međunarodnih sporova sadrži i Pakt Društva naroda, koje je formirano po završetku Prvog svjetskog rata na Pariskoj konferenciji, 28. aprila 1919. godine. Društvo naroda je djelovalo između dva svjetska rata i bilo je prva međunarodna organizacija sa pretenzijama da bude univerzalna, ali to nije ostvareno.

Društvo naroda nije moglo da odgovori svojoj funkciji zbog protivrječnosti među velikim silama, pa je prestalo da postoji de facto 1940. a de iure 1945. godine.

Savremena pravna struktura uređenja novog svijeta počela se graditi tokom Drugog svjetskog rata.

Oblikovanje je počelo sa Atlantskom poveljom iz 1941. godine, konferencijama u Moskvi i Teheranu 1943. godine, konferencijom u Dambarton Oksu 1944. do jaltске i osnivačke konferencije Ujedinjenih nacija u San Francisku, kada je usvojena Povelja Ujedinjenih nacija, 26. juna 1945. godine, a stupila na snagu 24. oktobra iste godine.

Povelja je najznačajniji dokument Ujedinjenih nacija. Povelja je u osnovi Ustav Organizacije ujedinjenih nacija. Prema članu 1, Povelja treba da bude instrument za:

- očuvanje mira i bezbjednosti, razvijanje prijateljskih odnosa među narodima zasnovanih na poštovanju načela ravnopravnosti i samoopredjeljenja naroda;
- ostvarivanje međunarodne saradnje;
- rješavanja međunarodnih privrednih, socijalnih, kulturnih i humanitarnih problema, kao i podržavanje i razvijanje poštovanja ljudskih prava i osnovnih sloboda za sve, bez obzira na rasu, pol, jezik, vjeru i obavezivanje članica da upravo u Ujedinjenim nacijama, kao političkom središtu, usklađuju svoje postupke u postizanju tih ciljeva.

Incidenti poslije Drugog svjetskog rata, i početka primjene Povelje, bili su pokušaji ostvarivanja raznih političkih ciljeva, ali tako da se ne pribjegne punoj upotrebi oružja i opštem ratnom stanju. Uzroci incidenata bili su:

- zabrana širenja ideologija, na Zapadu komunizma, a na Istoku kapitalizma;
- borbe za sfere uticaja velikih sila i blokova, kao i niz drugih uzroka i razloga u čijoj su pozadini interesi: teritorijalni, ekonomski, strateški, politički, granični i sl;

Poslije Drugog svjetskog rata bilo je mnogo neriješenih pitanja:

- u Evropi je bilo neriješeno pitanje Njemačke; na Dalekom Istoku više godina u centru pažnje su bili: Korejski rat, Laos, Vijetnam, Kambodža;
- oblasti Srednjeg i Bliskog istoka bili su takođe u poslijeratnom periodu sa neriješenim problemima i vojnim sukobima;
- agresija na Egipat, izraelsko-palestinski rat, koji i sada traje, iračko-iranski rat, rat Iraka i Kuvajta, Avganistan. Ta područja su kontinuirano nemirna;

- na afričkom kontinentu: Kongo, Angola, Somalija, Ruanda i dr; u Latinskoj Americi takođe konflikti: Kuba, Panama, Haiti, Honduras.
- Svi ovi konflikti i problemi proizlazili su iz upornog nastojanja bivših kolonijalnih sila da zadrže određeni stepen svoje prisutnosti u tim svojim bivšim kolonijama.

Za potpuno shvatanje perioda hladnog rata može se izvršiti analiza nekih karakterističnih sukoba i način intervencije u njima. To su:

- Sovjetski Savez i Istočna Evropa, Belgija i Kongo (1964);
- Indija i Pakistan (1971);
- Vijetnam i Kambodža (1978);
- Sjedinjene Američke Države i Grenada (1983);
- Sjedinjene Američke Države i Panama (1979).

Ovdje se ne radi o humanitarnim intervencijama i pomoći, onoj koja se pruža iz iskrenih pobuda i namjera, već su u pozadini ekonomski, ideološki, a potom i strategijski interesi.

Posebno mjesto posvećeno je ulozi Ujedinjenih nacija u rješavanju kriznih situacija u očuvanju mira i bezbjednosti. Tu se prvenstveno misli o Generalnoj skupštini Ujedinjenih nacija, Savjetu bezbjednosti, Ekonomskom i socijalnom savjetu, rješavanju sporova putem komisija i regionalnih organizacija, te o iskustvima iz perioda hladnog rata.

Po svojoj ulozi i funkcijama Ujedinjene nacije su trebale da predstavljaju snagu za rješavanje problema i da organizuju kolektivni sistem bezbjednosti.

Međutim, u mnogim kriznim situacijama sistem kolektivne bezbjednosti se nije pokazao sposobnim za tako ozbiljne zadatke kao što su bile: suecka, berlinska i kubanska kriza, misija u Kongu i sl. Preporuke i aktivnosti Ujedinjenih nacija slabo su prihvatane i malo im se poklanjalo pažnje. Takve situacije su bile u Nikaragvi, Zapadnoj

Sahari, Kambodži, Avganistanu,

Kašmiru. Velike sile su počele da se u regionalnim konfliktima same angažuju upotrebljavajući oružje, pa su ti regionalni konflikti prerasli u prave ratove između država.

Kriza u obezbjeđivanju mira prerasla je u egzistencijalnu krizu Ujedinjenih nacija.

Analizom sedam karakterističnih slučajeva, to su: Liberija, Sjeverni Irak i uopšte Irak, BiH, Somalija, Ruanda i Haiti, može se vidjeti u kojim okolnostima su vršene intervencije i na kojim osnovama, političkim i pravnim se zasnivalo kršenje odredaba međunarodnog prava.

Istakla bih i neke vrlo interesantne statističke podatke o ratovima nakon Drugog svjetskog rata i to:

- Svijet je poslije 1945. godine bio samo 26 dana bez rata;
- Učestalost ratova raste: 1945. – 3 rata; 1955. – 15 ratova; 1975. – 21 rat; 1985. – 33 rata; 1995. – 43 rata;
- Trajanje ratova se produžava: 41 rat je trajao više od 10 godina, a 26 ratova više od 15 godina;
- Povećava se broj mrtvih i oblik razaranja materijalnih dobara. Sve je više civilnih žrtava rata. Udio civilnog stanovništva u ukupnom broju ratnih žrtava porastao je sa 50% sa kraja 70-ih godina, na preko 75% u osamdesetim, da bi u 90-im dostigao i 90%. Ukupan broj žrtava u svim ratovima od 1945. iznosi između 25 i 35 miliona;
- Od 1945. do 2000. godine 124 rata su završena; od toga 28 ratova okončano je pobjedom, a 36 porazom agresora; 7 ih je završeno prekidom borbi; 16 pomirenjem zaraćenih strana bez posrednika i 37 posredstvom treće strane;
- Međunarodne snage su u 2007. godini angažovane na 17, kako se to danas kaže "globalnih vrućih lokacija" sa preko 65.000 vojnika i 1.500 civilnih lica.

Imperativ je međunarodne zajednice da se Ujedinjene nacije učine efikasnim i stvarnim mjestom za dogovore, pokretanje i rješavanje svjetskih problema. Ujedinjene nacije ne mogu biti svjetska vlada, jer to ne bi dozvolile velike sile, ali je nužno da organi Ujedinjenih nacija budu prilagođeni novonastalim uslovima u svijetu, brzi i efikasni. Šezdeset godina postojanja Ujedinjenih nacija i sve što je stvoreno u tih šezdeset godina, znatno je dalje od zamisli tvoraca Povelje.

Upravo zbog toga, Ujedinjenim nacijama su potrebne ozbiljne reforme.

Savjet bezbjednosti kao najvažniji organ Ujedinjenih nacija, prema članu 39 Povelje, utvrđuje da li postoji prijetnja miru, povreda mira ili agresija, daje preporuke i odlučuje koje će mjere preduzeti prema članu 41 i 42 Povelje, da bi se održali ili uspostavili međunarodni mir i bezbjednost.

Ako Savjet bezbjednosti nije u mogućnosti da svojom rezolucijom problem usmjeri ka racionalnom rješenju, kada su u pitanju humanitarne intervencije, onda Generalna skupština Ujedinjenih nacija može, na osnovu poznate rezolucije "Ujedinjeni za mir" iz 1950. godine, da donese odluku o pokretanju tog mirovnog mehanizma.

To su obično situacije kada se u Savjetu bezbjednosti uloži veto neke od stalnih članica koja na to ima pravo.

Predlažu se dvije varijante reformi Savjeta bezbjednosti.

Međutim, u sadašnjoj konstelaciji odnosa u svijetu, čini se da je prihvatljivija ona prema kojoj bi se povećao broj stalnih članova, bez prava veta, čime bi se afirmisala uloga velikih sila uključivanjem u Savjet bezbjednosti moćnih država kao što su Japan, Indija, Njemačka i neke druge.

U krajnjoj liniji, reforma Savjeta bezbjednosti svodi se na problem donošenja odluka, odnosno korišćenje veta. Najbolje bi bilo kada bi se veto ukinuo, što se neće desiti, ali ga u svakom slučaju treba redukovati na jedan manji broj najznačajnijih pitanja, kao što

su pitanja iz korpusa mira i bezbjednosti, jer sadržina pitanja mira i bezbjednosti se stalno širi (terorizam i dr.).

U cilju efikasnosti rada Savjeta bezbjednosti i unapređenja organizacionih kapaciteta djelovanja Ujedinjenih nacija u zahtjevima za reformom predlaže se i ustanovljenje novih organa i to:

- Komisije za konsolidaciju mira, kao pomoćni organ Savjeta bezbjednosti, čiji bi zadatak bio planiranje i organizovanje pomoći ugroženim zemljama u fazi prevencije konflikata i u periodu stabilizacije mira;
- Biroa za podršku stabilizaciji mira, kao administrativni organ Sekretarijata Ujedinjenih nacija, čiji bi djelokrug rada bio logističko opsluživanje Komisije za stabilizaciju mira i Generalnog sekretara Ujedinjenih nacija pri izvršavanju poslova iz njihove nadležnosti za koordiniranje i rukovođenje akcijama na terenu;
- Dva podsekretara generalnog sekretara – jedan bi bio zadužen za oblast mira i bezbjednosti, a drugi za ekonomska i socijalna pitanja. Ovi podsekretari bi neposredno pomagali generalnom sekretaru Ujedinjenih nacija u izvršavanju poslova iz područja njegovog djelovanja;
- Predlaže se proširenje ovlašćenja generalnog sekretara;
- Umjesto ranije Komisije za ljudska prava, imenovan je 15. marta 2006. godine, Savjet za ljudska prava, čiji je prevashodan zadatak ukazivanje na sistemska kršenja ljudskih prava i istinsko promovisanje zaštite ovih prava. BiH je postala član Savjeta za ljudska prava 17. maja 2007. godine.
- Zbog radikalno izmijenjenih međunarodnih okolnosti, u zahtjevima za reformom organa Ujedinjenih nacija predlaže se:

- Revizija odredbi člana 23 Povelje koji se odnosi na sastav Savjeta bezbjednosti;
- Revizija odredbi člana 53 i člana 107 Povelje koje se odnose na neprijateljske države iz Drugog svjetskog rata;
- Glavu XII Povelje, koja se odnosi na Starateljski savjet Ujedinjenih nacija, treba u cjelini brisati;
- Član 47, koji se odnosi na Komitet vojnog štaba, kao i sve odredbe u članovima 26, 45 i 46 Povelje, koje se odnose na ovaj organ treba brisati;
- Treba osnovati profesionalni tim mirotvoraca, čiji bi sastav bio oko 2.500 ljudi, specijalista, spremnih u svakom trenutku da intervenišu na nekom od globalnih žarišta.

Humanitarne intervencije za zaštitu ljudskih sloboda i prava mogu takođe da preduzimaju i regionalne organizacije.

Regionalne organizacije koje su igrale značajnu ulogu u međunarodnim odnosima su: Organizacija afričkog jedinstva, Organizacija američkih država, Evropska unija, Zajednica nezavisnih država, Udruženje zemalja Jugoistočne Azije i dr.

Kada regionalne organizacije preduzimaju humanitarne intervencije, pored odobrenja Savjeta bezbjednosti i opštih mjerila o karakteru i vrsti mirovne misije, potrebno je da budu utvrđena i posebna mjerila za određenu mirovnu misiju. Ta posebna mjerila su: definicija i opseg mirovne misije; vrsta uključenja (vojne ili neke druge jedinice); izvodljivost misije; održivost i raspoloživost ljudskog faktora i sredstava; mogući rizici, trajanje operacije i kriterijumi za njeno odlaganje u slučaju potrebe; reagovanje javnosti i najzad budžetske posljedice.

Ideal da se dosegne ono što ljudska prava po Opštoj deklaraciji o pravima čovjeka i po Evropskoj konvenciji o zaštiti ljudskih prava i osnovnih sloboda znače, najbliži je smisao humanitarnih intervencija, ako se njima pristupa iskreno.

To znači da u praksi zaživi saznanje da se sva ljudska bića rađaju slobodna i jednaka u dostojanstvu i pravima. Priznanje tog urođenog dostojanstva, jednakih i neotuđivih prava svih članova ljudske zajednice temelj je slobode, pravde i mira u svijetu.

Na kraju, treba istaći da istorijske konflikte treba ostaviti iza sebe i usmjeriti se na jačanje saradnje, korak po korak, što će zasigurno dovesti do jačanja mira i bezbjednosti u svijetu. Centar tih aktivnosti na globalnom nivou biće i dalje Ujedinjene nacije, bolje, savremenije i efikasnije organizovane.

Generalni sekretar Ujedinjenih nacija od 1. januara 2007. godine, južnokorejski diplomata Ban Ki-Mun, istakao je da će njegov petogodišnji mandat biti ispunjen naporima da se izgrade mostovi i prevaziđu razlike među državama. Najavio je i nastavak reformi Ujedinjenih nacija, što će svakako biti težak i dugotrajan zadatak.

Rezime

Humanitarne intervencije su, u prvom redu, postupanje civilizovanih zemalja okupljenih u Ujedinjenim nacijama sa namjerom sprečavanja i kažnjavanja teških povreda međunarodnog humanitarnog prava. Spasavati građane drugih država znači afirmisati ljudskost i svjetski poredak, koji je garancija trajnom miru i društvenom napretku. Bez poštovanja ljudskih prava nema ni globalne sigurnosti i napretka kojem toliko težimo; bez civilizacije ne može biti mira, koji nam je toliko potreban.

Čitajući Povelju Ujedinjenih nacija, danas više nego ikad, svjesni smo da je njen cilj da se zaštite individualna ljudska prava, a ne da se zaštite oni koji ih krše.

Javlja se i dilema o opravdanosti humanitarnih intervencija. Kako Ujedinjene nacije reaguju na humanitarne krize i zašto suverene države žele da se upuštaju u konflikt u nekim područjima, dok u drugim, u kojima je broj žrtava jednako velik ili čak i veći, stoje po strani? Od Sijera Leonea do Sudana, od Angole do Avganistana, postoje ljudi kojima je potrebno više od riječi utjehe. Njima je potrebna stvarna i postojana odlučnost da se pomogne u zatvaranju krugova nasilja i da im se pruži nova prilika da postignu mir i napredak.

Ideal da se dosegne ono što ljudska prava po Opštoj deklaraciji o pravima čovjeka i po Evropskoj konvenciji o zaštiti ljudskih prava i osnovnih sloboda znače, najbliži je smisao humanitarnih intervencija, ako se njima pristupa iskreno.

To znači da u praksi zaživi saznanje da se sva ljudska prava rađaju slobodna i jednaka u dostojanstvu i pravima. Priznanje tog urođenog dostojanstva, jednakih i neotuđivih prava svih članova ljudske zajednice temelj je slobode, pravde i mira u svijetu.

PREGLEDNI ČLANCI

UDK: 339.1

Mr Biljana T. Baraković

ALTERNATIVNI PRISTUPI SLOBODNOJ TRGOVINI

Apstrakt

U savremenim ekonomskim tokovima razlikujemo četiri načina liberalizacije trgovine. Riječ je o unilateralnim i recipročnim alternativnim pristupima.

Unilateralni alternativni pristupi predstavljaju agresivni unilateralizam i konvencionalni unilateralizam.

Agresivni unilateralizam podrazumijeva sprovođenje unilateralnog smanjenja trgovinskih ograničenja drugim zemljama.

Konvencionalni unilateralizam znači smanjenje vlastitih ograničenja.

Ključne riječi: unilateralizam, protekcionizam, liberalizam, reciprociteti, trgovina.

Abstract

In contemporary economic trends we distinguish four ways of liberalisation of trade.

It is word about unilateral and reciprocal alternative approaches. Unilateral alternative approaches are: aggressive and unilateralizam conventional unilateralizam.

Aggressive unilateralizam means unilateral reduction of trade restrictions on other countries. Conventional unilateralizam means reducing own limitations.

Keywords: unilateralizam, protectionism, liberalism, reciprocity, trade.

1. UVOD

U savremenim ekonomskim tokovima razlikujemo načine liberalizacije trgovine. Riječ je o unilateralnim i recipročnim alternativnim pristupima.

Unilateralni alternativni pristupi predstavljaju agresivni unilateralizam i konvencionalni unilateralizam.

Agresivni unilateralizam podrazumijeva sprovođenje unilateralnog smanjenja trgovinskih ograničenja drugim zemljama.

Konvencionalni unilateralizam znači smanjenje vlastitih ograničenja.

S druge strane, recipročni alternativni pristupi predstavljaju reciprocitet u multilateralnim trgovinskim pregovorima, pod pokroviteljstvom Opšteg sporazuma o carinama i trgovini (u sljedećem tekstu: GATT¹) i Svjetske trgovinske organizacije (u sljedećem tekstu: WTO²), kao i reciprocitet u preferencijalnim³

¹ Opšti sporazum o carinama i trgovini ili GATT (eng. General Agreement on Tariffs and Trade) je zaključen 1948. godine s ciljem liberalizacije međunarodne trgovine.

² Svjetska trgovinska organizacija ili WTO (eng. World Trade Organization) je osnovana 1994. godine. WTO je institucija Ujedinjenih nacija, dok je GATT bio sporazum privremenog karaktera.

³ " Preferencijali predstavljaju instrument zaštite uvoza u obliku direktnog dejstva, sa niže definisanim carinama prema pojedinom uvozu u odnosu na postojeći nivo carinske zaštite. Pored odobravanja preferencijalnih carina, odnosno carina po nižim stopama ili ukidanja carina, preferencijali mogu biti u obliku ukidanja obavezne dozvole za uvoz za pojedinu robu ili pojedinim uvoznicima, ukidanja kontigenata kao količinskog ograničenja, ili različite politike deviznih kurseva. Cilj uvođenja preferencijala je u efikasnom i brzom ublažavanju negativnih efekata carinske politike i to po selektivnom principu."

³ Čenić, J. Gordana, *Međunarodni ekonomski odnosi*, Ekonomski fakultet, Banjaluka, 1999, str. 137.

trgovinskim sporazumima.

O alternativnim pristupima liberalizaciji trgovine, čuveni američki profesor Jagdish Bhagwati, izjašnjava se na sljedeći način: „Tvrdim da i konvencijalni unilateralizam i reciprocitet multilateralnih trgovinskih pregovora imaju korisnu ulogu u oslobađanju trgovine, dok su agresivni unilateralizam i sporazumi o preferencijalnoj trgovini pošast za svjetski trgovinski sistem.“⁴

2. AGRESIVNI UNILATERALIZAM

Agresivni unilateralizam sprovode ekonomski najrazvijenije zemlje, koje uslovljavaju jednostrane trgovinske povlastice pod prijetnjom protivmjera. Kao primjer agresivnog unilateralizma, navedimo SAD, koje su kreirale takvu ekonomsku politiku na osnovu koje su bile u mogućnosti da primjenjuju protivmjere za druge zemlje koje nisu ispunjavale svoje obaveze već sadržane u trgovinskim sporazumima. Kao ilustraciju, navodimo poglavlje 301. američkog zakonodavstva, koji propisuje i iznuđivanje novih povlastica pod prijetnjom carinskih protivmjera za ono što su SAD unilateralno proglasile nerazumnim.

Međutim, proces usaglašavanja na svjetskom institucionalnom nivou, ne dozvoljava primjenu agresivnog unilateralizma ni za jednu zemlju, pa ni za SAD. Tako su i SAD, na kraju, morale da napuste ovaj oblik protekcionizma.

⁴ Bhagwati, J., *Slobodna trgovina danas*, Masmedija, Zagreb, 2006, str. 117.

3. KONVENCIONALNI UNILATERALIZAM

Konvencionalnom unilateralizmu, odnosno smanjenje vlastitih ograničenja, možemo objasniti preko sljedeće tri postavke:

- Konvencionalni unilateralizam ima za cilj unilateralno smanjenje trgovinskih ograničenja. Riječ je o pristupu „Idi sam ako drugi neće sa tobom“. Pristup „idi sam“ znači da, ukoliko odaberemo odbijanje smanjenja vlastitih trgovinskih ograničenja samo zato što drugi nisu smanjili svoje, gubimo i zbog njihovih i zbog svojih ograničenja. Kod ove pretpostavke bitno je napomenuti da unilateralna liberalizacija donosi koristi samo ukoliko je optimalna carina jednaka nuli, odnosno ukoliko nema nacionalne monopolističke moći u trgovini.

Primjer unilateralnog smanjenja trgovinskih ograničenja je odluka britanskog premijera Roberta Peela, 1846. godine, koji je opozvao Zakone o žitu s ciljem uvođenja slobodne trgovine u Britaniju.

- Slijedeći cilj je postojanje reciprociteta u smanjenju trgovinskih ograničenja. Riječ je o pristupu: „ako drugi idu istovremeno sa tobom, tim bolje“. Iz istih razloga navedenih u prvoj postavci, ostvaruje se dvostruki dobitak ukoliko se drugi liberalizuju potaknuti našom liberalizacijom.

U nepromijenjenim uslovima razmjene i uz smanjenje carina obje zemlje, svaka zemlja ostvaruje samo dobitke na strani proizvodnje i potrošnje sa smanjenom carinom.

- Sljedeća postavka je da unilateralizam vodi ka postojanju sekvencijalnog reciprociteta. To je pristup: „Moraš li ići sam, drugi bi te mogli slijediti kasnije“.

Znači da će zemlje smanjiti obim svoje zaštite, ukoliko vide da uspjeh unilateralne slobodne trgovine funkcioniše u drugoj zemlji.

Unilateralizam tada dovodi do sekvencijalnog reciprociteta⁵. Obim zaštite u drugim zemljama može se smanjiti i ukoliko širenje trgovine dovodi do situacije da izvozni lobi ojača u odnosu na uvozni lobi.⁶

4. PREFERENCIJALNI TRGOVINSKI SPORAZUMI

Preferencijalni trgovinski sporazumi imaju dva oblika recipročne trgovinske liberalizacije: Preferencijalnu trgovinsku liberalizaciju i nediskriminatorSKU liberalizaciju, tj. na nivou najpovlašćenije nacije.

U GATT-u, postoje oba oblika, koja su u protivrječnosti jedan s drugim. Slabosti GATT-a se ogledaju u pojavi da je dozvoljavao regionalnim zonama slobodne trgovine, kao što su Evropska unija i Sjevernoamerička zona slobodne trgovine, da smanjuju carine unutar regiona, a da se to ne mora odnositi i na ostale članice GATT-a. Oprečnost vidimo u definiciji klauzule najpovlašćenije nacije, koja podrazumijeva da se trgovinske olakšice odobrene jednoj članici, automatski proširuju i na sve ostale članice. Jacob Viner je još 1950. godine tvrdio da zone slobodne trgovine nisu slobodna trgovina. Definicija zone slobodne trgovine je:

„Zona slobodne trgovine čini takav oblik ekonomske integracije unutar koje zemlje članice ukidaju carine u međusobnoj razmjeni, dakle unutar integrisane zone, ali u odnosu na treće zemlje

⁵ Sekvencijalni reciprocitet prvi zagovara bivši britanski premijer Peel. Njegova je zamisao bila da bi uspjeh Britanije s unilateralnim uvođenjem slobodne trgovine predstavljao primjer i potaknuo neposlušne zemlje da ih slijede.

⁶ Bhagwati, J., *Slobodna trgovina danas*, Masmedija, Zagreb, 2006, str. 122, 123.

van integrisane zone imaju samostalnu politiku carina.“⁷

Drugim riječima, zone slobodne trgovine istovremeno oslobađaju trgovinu i štite se od nje. Iz ovog razloga, bilo bi bolje da se umjesto izraza zone slobodne trgovine (eng. Free Trade Agreement, FTA), koristi izraz preferencijalni trgovinski sporazumi (eng. Preferential Trade Agreement, PTA), jer je riječ o dva različita pojma.

5. SKRETANJE TRGOVINE

Jacob Viner je u okviru izučavanja svjetskih ekonomskih tokova došao do zaključka da zone slobodne trgovine zapravo mogu pogoršati blagostanje zemalja članica. Riječ je o situaciji za koju se u ekonomiji koristi izraz „trade diversion“ ili skretanje trgovine, a koji se definiše na sljedeći način: „Suprotan efekat carinske unije je u slučaju kada zemlja članica uvozi pojedine proizvode iz zemalja unutar unije koji su postali jeftiniji zbog ukidanja carine unutar unije od proizvoda iz trećih zemalja sa nižim troškovima proizvodnje, ali opterećenih carinom.“⁸

Primjer trade diversiona je odnos SAD-a, Japana i Meksika. Pristup SAD-a tržištu Meksika bio je oslobođen carina u okviru sjevernoameričke zone slobodne trgovine, ali ne i Japana. Meksiko skreće tok trgovine sa jeftinog uvoza od Japana na skuplji uvoz iz SAD-a. Dakle, svako širenje trgovine među zemljama članicama preferencijalnih trgovinskih sporazuma, ne dovodi do pojave stvaranja trgovine, odnosno do povećanja blagostanja. Kao korekciju datih postavki u vezi sa pogrešnim tumačenjem da svaki trgovinski sporazum dovodi do povećanja blagostanja, dajemo kao primjer slučaj kada je poznata konsultantska kuća „Data Resources“,

⁷ Čenić, J. Gordana., *Međunarodni ekonomski odnosi*, Ekonomski fakultet, Banjaluka, 1999, str. 303.

⁸ Čenić, J., Gordana, *Međunarodni ekonomski odnosi*, Ekonomski fakultet, Banjaluka, 1999, str. 54.

pravila izvještaj o efikasnosti sjevernoameričke zone slobodne trgovine. "Data Resources" je prikupljala podatke o uvozu robe i usluga Meksika iz SAD-a i tvrdila da je uvoz drastično porastao, a da se pri tome uopšte nisu osvrnuli na ukupno smanjenje uvoza iz Meksika zbog krize pesa u novembru 1994. godine, koja je prvobitno i dovela do skretanja trgovine na račun Meksika.

6. "ZDJELA SA ŠPAGETIMA" – PROBLEM ŠIRENJA PREFERENCIJALNIH TRGOVINSKIH SPORAZUMA

Skretanje trgovine nije jedini efekat savremenih trgovinskih tokova. Veliki nedostatak savremenih ekonomskih tokova je progresivno širenje preferencijalnih trgovinskih sporazuma. Procjenjuje se da danas egzistira više od 400 zaključenih preferencijalnih trgovinskih sporazuma. Tu pojavu profesor Bhagwati naziva „z djelom sa špagetima, odnosno, zbrkani lavirint povlastica u obliku preferencijalnih trgovinskih sporazuma sklopljenih između dviju zemalja, koje su se opet povezale s drugim zemljama, a svaka opet s različitim pravilima o porijeklu"⁹.

Veliki broj ekonomista preferencijalne trgovinske sporazume nazivaju regionalnim, ali postavlja se pitanje šta je regionalno kod povezivanja, na primjer Islanda i SAD-a. Postoji mnogo faktora koji su prouzrokovali pojavu prevelikog broja preferencijalnih sporazuma, koji usporavaju liberalizaciju svjetske trgovine. Među brojnim faktorima posebno se ističe politički uticaj birokrata koji najčešće traže „instant“ rješenja u obliku preferencijalnih trgovinskih sporazuma, umjesto da se bave liberalizacijom na svjetskom nivou.

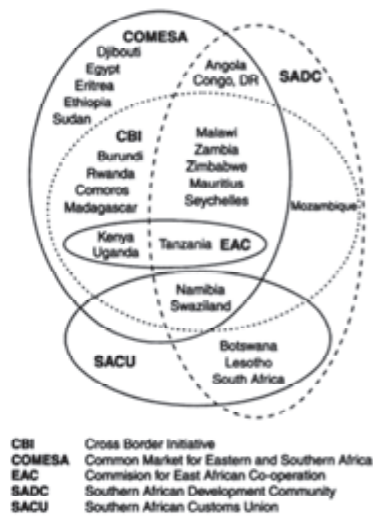
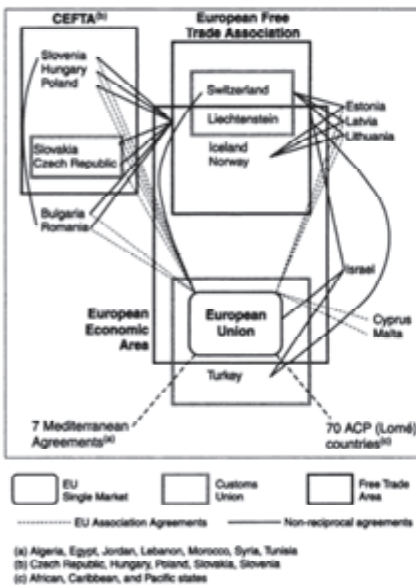
Savremena ekonomska misao je najčešće u suprotnosti sa kreatorima tekuće ekonomske politike u pojedinim nacionalnim ekonomijama. Stoga je administracija rijetko ekonomski i stvaralački orijentisana. Kratko zadržavanje administracije daje joj predispozicije

⁹ Bhagwati, J., *Slobodna trgovina danas*, Masmedija, Zagreb, 2006, str. 135.

za brze rezultate, a bilateralne sporazume lakše je potpisati. Stoga se odlučuju za više bilateralnih sporazuma sa brzim efektima.

Zabrinjavajuća je činjenica da su male zemlje sve manje sposobne da upravljaju složenim trgovinskim sistemom kakav danas postoji. Potrebno je usmjeriti se na druge vidove oslobađanja trgovine. Ovdje se, prije svega, misli na unilateralni konvencionalizam i reciprocitet multilateralnih trgovinskih pregovora, jer ukoliko se nastavi sa prevelikim brojem preferencijalnih trgovinskih sporazuma, "zdjela sa špagetima" mogla bi da se prepuni i veliki broj malih zemlja bi mogao da ostane izvan savremenih trgovinskih tokova.

Grafički prikazi "zdjele sa špagetima" dati su na sljedećim slikama (slike 1 i 2):



7. ZAKLJUČAK

Rezultati koje smo predstavili u radu pokazuju da slobodna trgovina dovodi do: povećanog iskorištavanja ekonomije obima, veće mogućnosti izbora između diferenciranih proizvoda, povećane produktivnosti, povećanog transfera znanja u proizvodnju usljed veće tražnje za inovativnim proizvodima i povećane granične efikasnosti kapitala, koja dovodi do većih proizvodnih ulaganja zahvaljujući integraciji na svjetskim tržištima.

Nema sumnje da mnoge zemlje od liberalizacije očekuju efekte u vidu povećanja svog robnog izvoza i promjenu njegove strukture, a time i sticanje podsticaja za vlastiti privredni razvoj.

Problem u svjetskoj trgovini je veliki broj preferencijalnih trgovinskih sporazuma. Naprosto, toliko ih je da je došlo do stvaranja „zdjele sa špagetima“, odnosno više se ne zna ko je s kim i kakav sporazum potpisao i kakve sve to koristi može imati za slobodnu trgovinu.

Reciprociteti multilateralnih trgovinskih pregovora predstavljaju rješenje za oslobađanje trgovine a time i za povećanje blagostanja

Da bi se koncept liberalizacije uspostavio na svjetskom nivou, potrebno je uspostaviti nove funkcionalne sisteme, koji treba da imaju jake institucije sudske i izvršne vlasti.

Slobodna trgovina je šansa koja se ne smije propustiti i koja mora biti podržana jakim institucionalnim sistemom da bi dobro funkcionisala i dovela nas do tako željenog prosperiteta.

LITERATURA

1. Adamović, Lj., *Teorija međunarodne trgovine*, Savremena administracija, Beograd, 1990.
2. Andrassy, *Pokušaj integracije Zapadne Evrope*, Jugoslovenska revija za međunarodno pravo, 1 (1954)
3. Baletić, Z. i Budak, J., *Indeksi ekonomskih sloboda kao mjerila institucionalne konvergencije Hrvatske prema Evropskoj uniji*, Ekonomski pregled, Zagreb, 2007.
4. Bhagwati, J. , *Slobodna trgovina danas*, Masmedia, Zagreb, 2006.
5. Bhagwati, J., *Trading Blocs – Alternative Approaches to Analyzing Preferential Trade Agreements*, MIT Press, Zagreb, 1999.
6. Bhagwati and Patrick, *Aggressive Unilateralism, America's 301 Trade Policy and*
7. *World Trading System* (suurednik Hugh T. Patrick), University of Michigan Press, 1990
8. Bhagwati, J., *International Factor Mobility*, Massachusetts Institute of Technology, Massachusetts, 1983
9. Burda & Wyplosz, *Macroeconomics A European Text*, Oxford University Press, New York, 1997
10. Chalmers, D, *Free Mouvmnt of Goods within European Community*, ICLQ 42 (1993)
11. Čenić–Jotanović, G., *Međunarodni ekonomski odnosi*, Ekonomski fakultet, Banja Luka, 1999.
12. Dillon, S., *International Trade and Economic Law and the European Union*, Oxford, 2002

**IZ ŽIVOTA I RADA UNIVERZITETA
ZA POSLOVNE STUDIJE BANJA LUKA**

IZ ŽIVOTA I RADA UNIVERZITETA ZA POSLOVNE STUDIJE BANJA LUKA

Istorijat Univerzita

Univerzitet za poslovne studije Banja Luka, nastao je kao udruženje četiri Fakulteta i to: Fakulteta za poslovne studije Banja Luka, Fakulteta za primjenjenu ekonomiju Banja Luka, Fakulteta za turizam Banja Luka i Fakulteta za elektronsko poslovanje i dizajn Banja Luka.

Fakulteti koji su nastali u periodu od januara 2005.godine do marta 2006.godine, odlučuju da se ujedine u jedan Univerzitet i otpočnu obrazovanje stručnih i akademskih kadrova iz oblasti Ekonomije, Ekologije, Turizma, Računarstva i sl.

U Banjoj Luci dana 30.01.2006.godine za školsku 2006/2007. počeo je sa radom Univerzitet za poslovne studije Banja Luka.

Organizacione jedinice Univerziteta imaju za cilj da obrazuju kadrove koji danas čine dominantan dio iz ključne tri naučne oblasti i to: 1) Oblast društvenih nauka; 2) Oblast prirodnih nauka i 3) Oblast tehničkih nauka i umjetnosti.

U periodu od februara do oktobra 2007.godine izvršeno je licenciranje Univerziteta za poslovne studije Banja Luka.

Univerzitet ima dozvolu za šest studijskih programa i to:

1. Menadžment i marketing / Fakultet za primjenjenu ekonomiju
2. Pravo EU/ Fakultet za poslovne i finansijske studije
3. Poslovne i finansijske studije / Fakultet za poslovne i finansijske studije
4. Novinarstvo i komunikologija / Fakultet za novinarstvo i komunikologiju
5. Informacione tehnologije i dizajn / Fakultet za informacione tehnologije i dizajn
6. Ekologija / Fakultet za ekologiju

u pet Organizacionih jedinica sa sjedištem u Banjoj Luci.

Univerzitet ima i odobrenje za izvođenje pojedinih studijskih programa van sjedišta i to: u Bijeljini (adresa: ulica Miloša Crnjanskog 1/III) i Istočnom Sarajevu (ulica Ravnogorska BB, Lukavica – Istočno Sarajevo).

Univerzitet je takođe osnovao i Organizacionu jedinicu pod nazivom: „Fakultet za turizam i hotelijerstvo Banja Luka“, a od školske 2010/11.godine izvodi se i nastava na novom studijskom programu i to:

1. Turizam i hotelijerstvo,

takođe je počela i nastava na novim studijskim programima:

1. Grafički dizajn, i
2. Računarske i informacione tehnologije.

Naučnoistraživački rad Univerziteta

Univerzitet posebnu pažnju poklanja istraživačkom i naučnom radu svog nastavnog osoblja, a koji se prije svega odnosi na štampanje monografija, koje su od izuzetnog značaja za obrazovni proces i stvaranje što kvalitetnijeg kadra osposobljenog za obavljanje naučno – nastavnog procesa i stručno osposobljavanje studenata koji će se na taj način lakše uklopiti u savremene tokove modernog društva.

Svoj naučno istraživački rad, Univerzitetski profesori su krunisali odgovarajućom literaturom koja je izdana na ovo ustanovi. Navodimo pojedine radove u vidu Monografija, udžbenika, raznih skripti, knjiga, člana i sl.

Navodimo izdanja naših profesora, i asistenata kojima je izdavač bio naš Univerzitet:

1. Akcionarstvo i hartije od vrijednosti / Jovan Sejmenović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
2. Poreska i budžetska politika EU / Žarko Ristić, Tatjana Klincov, Miroslav Trninić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
3. Finansijski menadžment / Žarko Ristić, Slobodan Komazec, Radovan Klincov. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2006.
4. Osnovi ekonomije / Milenko R. Stanić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2006.
5. Menadžment ljudskih resursa / Žarko Ristić, Radovan Klincov, Slavko Karavidić, Jovica Marković. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2006.

6. Marketing menadžment usluga / Radovan Klincov. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2005.
7. Mikroekonomija / Dragomir Đorđević, Radovan Klincov. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
8. Poslovna korespodencija / Mladen Radivojević. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2006.
9. Monetarne i javne finansije / Jovan Sejmenović, Slobodan Komazec, Žarko Ristić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
10. Menadžment malih i srednjih preduzeća / Radoja Radić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2006.
11. Menadžment malih i srednjih preduzeća / Radoja Radić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2007.
12. Principi ekonomije / Milenko R. Stanić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2007.
13. Poslovna statistika / Živorad Petrović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2006.
14. Marketing / Pero Petrović, Radovan Klincov. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
15. Poslovna kultura / Duško Vejnović, Vesna Vejnović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2007.
16. Poslovna kultura / Duško Vejnović, Vesna Vejnović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
17. Finansijska tržišta: tržište novca i kapitala / Jovan Sejmenović, Dunja Mirjanić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2009.
18. Osnove računovodstva / Stevan Beslać. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2007.
19. Javni prihodi / Jovan Sejmenović, Jovana Gligić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2007.

20. Međunarodna ekonomija / Mehmed Alijagić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2006.
21. Međunarodna ekonomija / Mehmed Alijagić, Radovan Klincov. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
22. Osnove menadžmenta i preduzetništva / Radoja Radić, Slobodan Vučićević. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2005.
23. Osnove menadžmenta i preduzetništva / Radoja Radić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
24. Finansijska tržišta i berze / Žarko Ristić, Slobodan Komazec, Jovan Sejmenović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
25. Strategijski menadžment: menadžerske tehnike / Radoja Radić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
26. Poresi i carinski sistem i politika / Jovan Sejmenović, Jovana Gligić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2007.
27. Javni prihodi: utvrđivanje i naplata / Jovan Sejmenović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2006.
28. Ekologija životne sredine / Branislav Nedović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
29. Poslovna matematika / Živorad Petrović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
30. Finansijsko računovodstvo / Slavko Vukša. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2006.
31. Osnove finansijskog menadžmenta / Mehmed Alijagić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2007.
32. Poreski menadžment i poreski konsalting / Mehmed Alijagić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2006.
33. Međunarodna ekonomija / Mladen M. Bodiroža. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.

34. Kvantitativni ekonomski modeli biznisa / Živorad Petrović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2009.
35. Poreski menadžment i poresi konsalting / Žarko Ristić, Tatjana Klincov, Mirjana Knežević. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
36. Državni menadžment / Žarko Ristić, Radovan Klincov, Predrag Damjanović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2007.
37. Poslovna informatika / Mladen Radivojević, Radoja Radić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2007.
38. Menadžment događaja / Manojla Zrnić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2007.
39. Makroekonomija / Jovan Sejmenović, Slobodan Komazec, Žarko Ristić, Radovan Klincov. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
40. Bankarski menadžment / Slobodan Komazec, Anja Gligić, Žarko Ristić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
41. Istraživanje turističkih tržišta / Tešo Ristić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
42. Međunarodna ekonomija i finansije / Bogdan Ililć, Jovan Savić, Predrag Jovanović-Gavrilović, Žarko Ristić, Radovan Klincov. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
43. Poslovna informatika / Mladen Radivojević, Ilija Šušić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
44. Menadžment informacionih sistema / Ilija Šušić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2009.
45. Komercijalno poslovanje / Jovana Gligić, Pajo Panić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2009.

46. Globalni finansijski menadžment: skripta / Mladenka Balaban, Zoran Grubišić, Mirjana Stojanović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2009.
47. Poslovno pravo: skripta / Brana Komljenović, Ana Komljenović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2009.
48. Upravljanje poslovnim finansijama / Mladenka Balaban, Petar Bojović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2009.
49. Akcionarstvo i hartije od vrijednosti / Jovan Sejmenović, Jovana Gligić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2009.
50. Berze i berzansko poslovanje / Jovan Sejmenović, Milan Beslać, Milomir Amović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2009.
51. Marketing i konkurencija / Milenko R. Stanić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2006.
52. Revizija / Slavko Vukša, Zoran Babić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2007.
53. Međunarodno bankarstvo i institucionalna investitura / Žarko Ristić, Slobodan Komazec, Radovan Klincov. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
54. Obligaciono pravo: skripta / Milorad Živanović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2006.
55. Radno i socijalno pravo: skripta / Milorad Živanović, Brana Komljenović. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2006.
56. Poslovna ekonomija / Milenko R. Stanić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije, 2008.
57. Bankarski menadžment / Mehmed Alijagić. – Banja Luka: Univerzitet za poslovne studije,

Bibliotečki resursi

Univerzitet raspolaže Bibliotekom Univerziteta koja je smještena u odgovarajućim prostorima i koja raspolaže sa 6436 bibliotečkih jedinica od čega je 5631 knjiga, 142 časopisa i 663 udžbenika.

Biblioteka raspolaže i sa literaturom u elektronskoj formi i koja je dostupna svim studentima.

Tehnička opremljenost biblioteke kompjuterima, ažurnom evidencijom i ažurnim uslugama, obezbjeđuje korisnicima kvalitetnu ponudu neophodne literature.

Iz navedenog se može zaključiti da je u jednom kratkom periodu objavljeno izuzetno mnogo naučnoistraživačkih radova, i to od strane naših profesora, koje predstavlja posebnu pretpostavku za kvalitetniji razvoj našeg obrazovnog procesa.

