

УНИВЕРЗИТЕТ “ЏОН НЕЗБИТ”
ФАКУЛТЕТ ЗА МЕНАЏМЕНТ ЗАЈЕЧАР

ЗНАЧАЈ МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА
У ПРОЦЕСУ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА
У СРБИЈИ

«ДОКТОРСКА ДИСЕРТАЦИЈА»

Ментор
Проф. Др. Силвана Илић

Кандидат
Мр Драган Богојевић

Зајечар, 2016. год.

Изјава о ауторству

Потписани-а _____
број уписа _____

Изјављујем

да је докторска дисертација под насловом
"Значај мултинационалних компанија у процесу приватизације
предузећа у Србији "

- резултат сопственог истраживачког рада,
- да предложена дисертација у целини ни у деловима није била предложена за добијање било које дипломе према студијским програмима других високошколских установа,
- да су резултати коректно наведени и
- да нисам кршио/ла ауторска права и користио интелектуалну својину других лица.

Потпис докторанда

У Зајечару, _____

Изјава о истоветности штампане и електронске верзије докторског рада

Име и презиме аутора: Драган Богојевић

Број уписа:

Студијски програм: докторска дисертација по старом закону

Наслов рада: Значај мултинационалних компанија у процесу приватизације
предузећа у Србији

Ментор: проф. др Силвана Илић

Потписани _____

изјављујем да је штампана верзија мог докторског рада истоветна електронској верзији коју сам предао/ла факултету и универзитету.

Дозвољавам да се објаве моји лични подаци везани за добијање академског звања доктора наука, као што су име и презиме, година и место рођења и датум одбране рада. Ови лични подаци могу се објавити на мрежним страницама дигиталних библиотека, у електронском каталогу и у публикацијама Универзитета Џон Низбет.

Потпис докторанда

У Зајечару, _____

САДРЖАЈ

УВОД	8
1. МЕТОДОЛОШКО-ХИПОТЕТИЧКИ ОКВИР ИСТРАЖИВАЊА.....	10
1.1. ПРЕДМЕТ И ЦИЉ ИСТРАЖИВАЊА.....	10
1.2. ОСНОВНА И ПОМОЋНЕ ХИПОТЕЗЕ	11
1.3. НАУЧНИ И ДРУШТВЕНИ ДОПРИНОС.....	11
2. ГЛОБАЛИЗАЦИЈА, ТРАНЗИЦИЈА И МЕЂУНАРОДНА ПОСЛОВНА АКТИВНОСТ	14
2.1. ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И СВЕТСКО ТРЖИШТЕ	14
2.2. КАРАКТЕРИСТИКЕ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ	15
2.3. ЕКОНОМСКА ГЛОБАЛИЗАЦИЈА.....	17
2.4. ПОКРЕТАЧИ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ.....	19
2.5. ПОЗИТИВНЕ И НЕГАТИВНЕ КАРАКТЕРИСТИКЕ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ	23
2.6. УТИЦАЈ ТРАНЗИЦИЈЕ НА МЕЂУНАРОДНЕ ЕКОНОМСКЕ ТОКОВЕ.....	25
2.7. УТИЦАЈ ТРАНЗИЦИЈЕ НА ПРИВРЕЂИВАЊЕ	27
2.8. МЕЂУНАРОДНА ПОСЛОВНА АКТИВНОСТ, ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И ТРАНЗИЦИЈА	31
2.9. ПУТЕВИ ЕВРОПСКЕ ИНТЕГРАЦИЈЕ	35
3. МУЛТИНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ У СВЕТСКОЈ ЕКОНОМИЈИ	38
3.1. МУЛТИНАЦИОНАЛНЕ И ТРАНСНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ.....	38
3.2. НАСТАНАК МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА	41
3.3. ЗНАЧАЈ МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА.....	43
3.4. ТРАНСНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ.....	45
3.5. ТРАНСНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ И МЕЂУНАРОДНО КРЕТАЊЕ КАПИТАЛА.....	48
3.6. УЛАГАЊЕ ТРАНСНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА У ЗЕМЉЕ У РАЗВОЈУ	49
3.7. МУЛТИНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ И МЕЂУНАРОДНО ПОСЛОВАЊЕ	53
3.8. МУЛТИНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ У ФУНКЦИЈИ РАСТА И РАЗВОЈА НАЦИОНАЛНИХ ПРИВРЕДА.....	57
3.9. УТИЦАЈ МНК НА ПРИВРЕДЕ У ТРАНЗИЦИЈИ.....	59
3.10. ОДНОС ДРЖАВЕ И МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА	61
4. ЗНАЧАЈ МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА ЗА ИНВЕСТИРАЊЕ У СРПСКУ ПРИВРЕДУ ...	63
4.1. СТРАТЕГИЈА УЛАСКА МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА НА ТРЖИШТЕ СРБИЈЕ	69
4.1.1. Приватизација као начин уласка транснационалних компанија на тржиште Србије.....	71

4.1.2. Аквизиција као начин уласка мултинационалних компанија на тржиште Србије	72
4.1.3. Грeенфиелд инвестиције као начин уласка мултинационалних компанија на тржиште Србије	73
5. МОГУЋНОСТИ УНАПРЕЂЕЊА СВОЈИНСКЕ ТРАНСФОРМАЦИЈЕ И ЕФИКАСНОСТ ПРИВРЕЂИВАЊА	75
5.1. МОГУЋНОСТИ УНАПРЕЂЕЊА СВОЈИНСКЕ ТРАНСФОРМАЦИЈЕ И ЕФИКАСНОСТ ПРИВРЕЂИВАЊА	75
5.1.1. Услови за стварање својинске трансформације	76
5.2. ТРАНСФОРМАЦИЈА ДРЖАВНИХ ПРЕДУЗЕЋА	79
5.3. МОГУЋНОСТИ СВОЈИНСКЕ ТРАНСФОРМАЦИЈЕ	80
5.4. ПРИСТУП И МОДЕЛИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ.....	85
5.4.1. Поступак приватизације великих система	86
5.5. ПРИСТУП ПРИВАТИЗАЦИЈИ СЛУЧАЈ ПО СЛУЧАЈ (The Case-By-Case)	87
5.6. МОДЕЛИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ЈАВНИХ ПРЕДУЗЕЋА	89
5.7. ПРИВАТИЗАЦИЈА У ТРАНЗИЦИЈИ	92
5.8. ИНВЕСТИЦИОНА ПОЛИТИКА И ПРОГРАМ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ	95
5.8.1. Инвестициона политика.....	95
5.8.2. Мере у инвестиционој политици	97
5.8.3. Инвестиције у функцији раста и развоја привредних субјеката	98
5.8.4. Програм приватизације Источне и Централне Европе	99
5.9. ДИНАМИКА СПРОВОЂЕЊА РЕФОРМСКИХ ПРОЦЕСА У ОБЛАСТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У ПЕРИОДУ 1997-2005. ГОДИНЕ	102
5.10. ДИНАМИКА СПРОВОЂЕЊА РЕФОРМСКИХ ПРОЦЕСА У ОБЛАСТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У ПЕРИОДУ 2006-2014. ГОДИНЕ	106
5.11. ОСТВАРЕНИ ЕФЕКТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У СРБИЈИ	109
5.12. ПРИСУТНИ ПРОБЛЕМИ ТОКОМ ДОСАДАШЊЕГ ТОКА ПРИВАТИЗАЦИЈЕ.....	118
6. КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА ЕФЕКТА ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У СРБИЈИ И ЗЕМЉАМА ЦЕНТРАЛНЕ И ИСТОЧНЕ ЕВРОПЕ	122
6.1. БУДУЋИ ПРАВЦИ СВОЈИНСКЕ ТРАНСФОРМАЦИЈЕ У ФУНКЦИЈИ СТВАРАЊА ПОВОЉНОГ АМБИЈЕНТА ЗА РАЗВОЈ ТРЖИШНЕ ПРИВРЕДЕ У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ	127
6.2. УЛОГА МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА У ПРОЦЕСУ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРИВРЕДНИХ СУБЈЕКТА У СРБИЈИ	129
6.3. УЧЕШЋЕ МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА У ПРИВАТИЗАЦИЈИ ДРУШТВЕНОГ И ДРЖАВНОГ КАПИТАЛА	142

6.4. ДОПРИНОС МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА ОДРЖИВОМ ПРИВРЕДНОМ РАЗВОЈУ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ.....	143
7. ОСТВАРЕНИ ЕФЕКТИ ПОЈЕДИНИХ МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА У ПОБОЉШАЊУ НАШЕ ЕКОНОМСКЕ СТВАРНОСТИ.....	148
7.1. ОСНОВНЕ ПОСЛОВНЕ ПЕРФОРМАНСЕ КОМПАНИЈА.....	148
7.2. ОСТВАРЕНИ ЕКОНОМСКИ ЕФЕКТИ КОМПАНИЈА У ПЕРИОДУ 2011-2014. ГОДИНЕ ..	154
8 УНАПРЕЂЕЊЕ ПОСЛОВНОГ ОКРУЖЕЊА - БИТАН ПРЕДУСЛОВ ПРИВЛАЧЕЊА СТРАНИХ МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА У НАШОЈ ЗЕМЉИ У БУДУЋЕМ ПЕРИОДУ.....	170
8.1. МУЛТИНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ И ИНВЕСТИРАЊЕ У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ.....	175
ЗАКЉУЧАК.....	178

РЕЗИМЕ

Моћ мултинационалних компанија несумњиво је велика и она превазилази националне границе. Мултинационалне компаније данас представљају основне носиоце привредне активности и основни су актер привредних токова. Утичу на запосленост милиона људи, као и на степен економске активности у појединим земљама, имају привилегован статус у Светској банци и Међународном монетарном фонду.

Мултинационалне компаније остварују сопствени развој и моћ управо захваљујући различитој мрежи услова у појединим земљама. Већа улога мултинационалних компанија у светској економији утиче и на понашање влада поједних земаља. Као директна последица приватизације, мултинационалне компаније играју важну улогу у јавном сектору.

Мултинационалне компаније данас представљају окосницу савременог пословања, те носиоце привредног развоја у светској економији. Оне доприносе алокоацији и бољем коришћењу расположивих ресурса, увођењу нових технологија, појави нових производа и услуга, стимулисању нових видова тражње, увођењу нових метода рада и пословања.

Своје филијале у иностранству мултинационалне компаније отварају, пре свега, ради својих интереса-остваривање профита. За земље у развоју и транзиционе привреде стране директне инвестиције значе подстицај убрзаном привредном развоју, кроз валоризацију расположивих природних и привредних ресурса.

Република Србија је једна од транзиционих земаља, која је реформама приступила још почетком деведесетих година прошлог века. Тај процес је нарочито интензиван почетком овог миленијума. Приватизација друштвеног и државног капитала представља окосницу ових активности, и полазну основу за стварање модерне и савремене тржишне привреде у нашој земљи.

Кључне речи: мултинационалне компаније, транзиција, приватизација, привређивање

ABSTRACT

The power of multinational companies is undoubtedly great, and it transcends national boundaries. Multinationals are the main carriers of economic activities and are the main actor of economic trends. Affect the employment of millions of people, and the level of economic activity in some countries, have a privileged status at the World Bank and International Monetary Fund.

Multinational companies realize their own development and power thanks to a different network conditions in individual countries. The greater role of multinational companies in the world economy affects the behavior of some countries government. As a direct consequence of privatization, multinational companies play an important role in the public sector.

Multinational companies today represent the backbone of modern business, and holders of economic development in the world economy. They contribute alokoaciji and better use of available resources, introduction of new technologies, the emergence of new products and services, stimulating new forms of demand, the introduction of new methods of work and business.

Their branches abroad, multinational companies open, primarily because of its interest-earning profits. For developing countries and transition economies, foreign direct investment means an incentive for accelerated economic growth, through the evaluation of available natural and economic resources.

The Republic of Serbia is one of the transition countries, which joined the reforms at the beginning of the nineties. This process is particularly intensified at the beginning of this millennium. Privatization of social and state capital is the backbone of these activities, and the starting point for the creation of modern and contemporary market economy in our country.

Key words: multinational companies, transition, privatization, economy

УВОД

Мултинационалне компаније светско тржиште посматрају као јединствену целину. На том тржишту наступају са јединственом пословном политиком продаје, маркетинга и инвестиција. Производи се не прилагођавају укусима потрошача, већ мултинационалне компаније својим посебним рекламним и пропагандистичким акцијама креирају укусе потрошача и посебну јединствену потрошачку културу.

У свету данас постоје мултинационалне компаније и вертикалног и хоризонталног типа и повезаности. За мултинационалне компаније као предузећа с великом концентрацијом капитала и радне снаге, изузетно је важна добра организација власти и производње.

Мултинационалне компаније темеље своју производњу на примену високе технологије и релативно јефтиној радној снази. Развој технике и технологије омогућава им да делове неког коначног производа производе на разним странама света тј. у земљама у којима је то најјефтиније. За састављање коначног (финалног) производа такође се одабирају земље које имају најповољнију локацију тј. где је то најучинковитије. Да мултинационалне компаније имају важну улогу у економији света говори и податак да је 80-их година 20. века у њима произведено 25% светских индустријских производа, док данашње мултинационалне компаније остварују или надзиру 42% вредности светске трговине.

Мултинационалне компаније највећи удео имају у хемијској, електротехничкој и аутомобилској индустрији. Већина мултинационалних компанија остварује годишњу зараду која је често већа од прихода појединих земаља света што им даје политичку и економску моћ, тј. омогућују им да утичу на доношење одређених закона, наравно у своју корист.

Број мултинационалних компанија стално се повећава, а оних које остварују укупни годишњи промет већи од 100 милиона америчких долара већ има преко 1200. Почетком 90-тих година 20. века у свету је пословало око 37.000 мултинационалних компанија које су имале око 170.000 подружница или ћерки компанија, а 2003. године око 40.000 мултинационалних компанија са око 280.000 хиљада подружница, што је просечно 7 подружница по једној компанији. Њихов просторни распоред тј. седишта мултинационалних компанија врло су неравномерно распоређена и налазе се у привредно најразвијенијим деловима света.

Највише мултинационалних компанија своја седишта имају у САД-у, Канади, Јапану, "азијским тигровима", развијеним европским земљама и Аустралији. Од 500 највећих мултинационалних компанија, њих 53% налази се у САД-у и Јапану, а остале су у Немачкој, Великој Британији, Италији, Канади, Холандији и Аустралији.

Будући да послују ван граница матичне земље, запошљавају и велики удео страних радника.

Као позитивна обележја мултинационалних компанија можемо навести њихов утицај на развој привреде и запошљавање становништва у неразвијенијим деловима света, главну улогу у напретку науке и развоју технологије те доприносе у повезивању света. С друге стране, утицај на политику и монопол у привредама појединих држава њихово је главно негативно обележје.

1. МЕТОДОЛОШКО-ХИПОТЕТИЧКИ ОКВИР ИСТРАЖИВАЊА

1.1. ПРЕДМЕТ И ЦИЉ ИСТРАЖИВАЊА

Мултинационалне компаније представљају главне актере савременог међународног пословања у свету. Већина компанија производе и продају своје производе у већем броју земаља. Дефинисање мултинационалних компанија углавном се везује за велики број пословних атрибута и перформанси као што су обим продаје и вредност активе које се реализују ван граница матичне земље, ниво оствареног прихода и профита у иностранству и број запослених странаца.

До статуса мултинационалне компаније долази се пословном концепцијом, начином пословног размишљања, међународном визијом, мисијом и стратегијом. Организациона представа о мултинационалним компанијама се везује за широку мрежу сопствених филијала и фабрика лоцираних у иностранству.

Значај мултинационалних компанија је огроман и вишеструк. Велики утицај имају на: алокацију и коришћење ресурса у светским размерама, стварање нових производа и услуга, стимулисање нових видова тражње и развој нових метода производње и дистрибуције. Мултинационалне компаније се развијају првенствено због својих интереса, али остварују значајне ефекте у својој земљи у којој спроводе своје пословне активности и обезбеђују: додатне ресурсе за многе земље, трансфер технологије, трансфер знања за локалне грађане, међународне тржишне стандарде, динамичнију индустријализацију, већу запосленост, бољу капиталну и развојну основу, пословно, управљачко и конкурентско оспособљавање.

Транснационалне и мултинационалне компаније куповином предузећа у Србији остварују свој стратешки интерес да се дугорочно позиционирају на тржишту. (Кока кола, Филип Морис, Лафарге и др.) Да би остварили дефинисане циљеве, они не само да врше улагање у куповину предузећа, већ мењају и организацију и прилагођавају је стандардима који важе за матичну компанију. Купљена предузећа тако постају део транснационалних компанија, показујући већу ефикасност у пословању и боље резултате на тржишту. Оваквим процесом смањује се број запослених, повећањем продуктивности и растом реалних зарада радника.

Предмет истраживања односи се на упоређивање економских параметара предузећа која су приватизована од стране водећих мултинационалних компанија. Предмет су управо водеће мултинационалне компаније које тргују на светском тржишту а које се руководе искључиво високим профитом. Утицај МНК огледа се у њиховом значају на повећање макроекономских показатеља што доводи до повећања конкурентности националних економија. Глобално тржиште подразумева трансфер

знања, капитала и технологије између МНК и предузећа у Србији. Предмет истраживања су управо предузећа која су у поступку приватизације, купљена од стране водећих МНК.

Циљ истраживачког рада је да се прикажу ефекти након спроведене приватизације од стране мултинационалних компанија. У раду су на основу статистичке обраде параметара добијени резултати који показују колики је утицај мултинационалних компанија на простору националне економије.

1.2. ОСНОВНА И ПОМОЋНЕ ХИПОТЕЗЕ

Основна хипотеза у раду гласи:

ШТО ЈЕ ВЕЋА ПРИСУТНОСТ МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА ПРИ ПРИВАТИЗАЦИЈИ ПРИВРЕДНИХ СУБЈЕКТА У ЗЕМЉИ, ТО ЈЕ БРЖИ ЊЕН ПРИВРЕДНИ РАСТ И РАЗВОЈ..

Помоћне хипотезе које су се користиле у доказивању основне хипотезе:

1. Веће присуство мултинационалних компанија обезбеђује савремену технику и технологију у пословању, већу ефикасност у пословању и боље резултате на тржишту.

2. Приватизацијом друштвених и јавних предузећа од стране мултинационалних компанија обезбеђује се профитабилно пословање, већа запосленост и бољи животни стандард.

1.3. НАУЧНИ И ДРУШТВЕНИ ДОПРИНОС

У раду се обрађује доста сложена, али актуелна и изазовна област нашег привредног развоја. Реч је о доприносу мултинационалних компанија, тачније страних директних инвестиција убрзаном расту наше економије. То је посебно значајно за нашу земљу, с обзиром да се налази у фази транзиционих промена, и суочена је са недостатком средстава за даље инвестирање.

Либерализација економије, потпомогнута процесима глобализације, омогућила је трансфер капитала из развијених у земаљама у развоју и транзиционим привредама. Циљ је обостран. Мултинационалне компаније из развијених земаља теже већом профиту, а корисници инвестиција валоризацији расположивих природних и привредних ресурса и убрзаном привредном развоју. Иницијални токови капитала и даље су највећим делом из развијених земаља, мада у новије време расте број инвеститора, тј. мултинационалних компанија из земаља у развоју.

Реформски процеси у Републици Србији, започети почетком овог века, створили су повољан амбијент за улагања мултинационалних компанија у нашу земљу. У периоду 2001.-2014. године остварен је значајан нето прилив страних директних улагања (око 18 милијарди евра), највећим делом приватизацијом друштвених предузећа. Највише су инвестирале компаније из Европске уније, углавном у услужни сектор.

Ова улагања имала су вишеструки значај за нашу земљу. Пре свега, заустављен је даљи колапс и пропадање наше економије, остварена извесна привредна стабилност и створени услови за њен опоравак и убрзани развој. Даље, извршено је „ресетовање“ наше привреде на оне привредне субјекте који имају тржишну перспективу, и друге које то немају и морају бити ликвидирани. Тиме се ствара здрава основа за даљи стабилан и одрживи развој. Затим, мултинационалне компаније су преко страних директних инвестиција умногоме измениле имиџ и перформансе приватизованих предузећа, а тиме и привреде у целини, уносећи модерна технологија, ефикасно управљање и савремени менаџмент. Захваљујући присутности мултинационалних компанија, у периоду 2001-2014. године БДП је кумулативно већи за 47,2%, већи извоз скоро 5,8 пута и трговински дефицит мањи за 36,6%.

У раду се посебно анализира пословање 15 одабраних мултинационалних компанија које послују на тржишту Републике Србије, и то 7 из области прерађивачке индустрије, 4 трговине, 2 информисања и комуникација и по једна из области рударства и саобраћаја и складиштења. Ради се о лидерима у својим делатностима. Код њих су извршена и највећа улагања, најпре кроз приватизацију, а затим и кроз додатна инвестирања. У посматраном периоду, већина компанија бележи тренд сталног увећања пословних активности, профитабилности и извоза. Посебан је значајан њихов индиректни допринос преко повезаних пословних партнера, на запосленост, обим пословања, ефикасност у раду, едукацију, знања.

Отварањем наше земље према свету, висок ниво либерализације и деетатизације, омогућили су слободан проток робе и капитала у нашу земљу. Ограничења у спољнотрговинској размени су сведена на минимум и тежи се поједностављењу процедура за добијање потребних одобрења за извоз и увоз добара. Досадашњи прилив страних директних инвестиција показује да наша земља представља привлачну дестинацију за страна улагања, мада се на томе и даље мора радити. Према истраживању компаније “Ernest and Jang” Србија је једна од пет најатрактивнијих држава за стране директне инвестиције у Европској индустрији и друга по стопи пораста броја новоотворених радних места насталих по основу страних директних инвестиција у 2016. години.

Процес приватизације друштвених предузећа је при крају, предстоји промена власништва код једног броја јавних преузећа. Посматрано у целини, нису остварени

очекивани ефекти. Међутим, добро је што је значај број мултинационалних компанија учествовало у овом процесу, и што су њихове филијале данас носиоци развоја наше привреде. Наша анализа показује да већи обим улагања унапређује основне перформансе предузећа кроз већи обим производње, бољи квалитет производа, профитабилније пословање, а с тим у вези и веће зараде и бољи животни стандард запослених.

Друштвени значај огледа се у томе што овај рад може послужити као добра основа за даље реформске процесе у циљу унапређења нашег пословног амбијента, а све ради мотивисаности мултинационалних компанија за улагања у нашу привреду.

2. ГЛОБАЛИЗАЦИЈА, ТРАНЗИЦИЈА И МЕЂУНАРОДНА ПОСЛОВНА АКТИВНОСТ

2.1. ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И СВЕТСКО ТРЖИШТЕ

Глобализација је процес којим се у данашњем свету постепено укидају ограничења протока роба, услуга, људи и идеја међу различитим државама и деловима света. Са економског аспекта, све шира интеграција тржишта роба, услуга, новца и капитала у свету доводи до глобализације. Главни носиоци процеса глобализације су мултинационалне компаније.

Глобализација подразумева брисање традиционалних тржишних граница тако да светско тржиште постаје јединствено тржиште на којем учесници директно конкуришу. предузећа са глобалним амбцијама искористила су законске регулативе за дислокацију својих активности у подручјима са јефтинијим ресурсима и радном снагом. У условима глобализације важи стратегија компетентности повезивања и сарадње са другима као и отворености. Предузећа која послују глобално, купују друга предузећа која су се нашла у кризи, нарочито у привредама у транзицији, како би дошла до јефтинијих ресурса и незасићених тржишта. [1, стр. 85-86]

У послератном периоду долази до стварања наднационалних савеза као што су ЕУ, НАТО, УН. Интегрисање у те савезе представљало је одрицање дела независности које су земље тек добиле после другог светског рата. У том периоду први пут долази до “трговинског повезивања” које се манифестовало кроз потписивање ГАТТ-а (General Agreement on Tariffs and Trade), општег споразума о царинама и трговини, што је значајно смањило царине између земаља потписница. Последњих тридесетак година драматично су интензивирани транснационални интеракције као још један појам који се све више примењује са појмом глобализације.

Глобализација је један релативно нови израз за неке старе процесе који су се раније само другачије називали. Постоје више аспекта дефинисања глобализације. Један начин дефинише глобализацију као позитиван и оптимистичан процес који доноси развитак технологије, проширење тржишта, већи профит, лагоднији живот, научни напредак, распад диктаторских режима и уживање у потрошњи (дакле, као потребу повезивања света без националних граница).

Другачије, глобализација се може дефинисати и као нужно зло, превласт САД-а и Европске Уније у свим аспектима живота: у економији, политици, науци и култури (дакле као облик колонијализма и империјализма над малим народима).

Све је већи број економских проблема које не може национална економија успешно изоловано да решава. Улога националне државе у ери глобализације мора битно да се разликује од њене улоге у ери меркантилизма.

Оцењује се да изложеност међународној конкуренцији има за последицу повећање продуктивности рада у националној економији. Када се то деси у једној или пар грана које су у већој мери изложене процесима глобализације то носи са собом и одређене опасности. Та опасност је стварање општих стандарда продуктивности којих се у одређеном временском периоду морају придржавати и остале гране у националној економији. [2, стр. 1-2]

2.2. КАРАКТЕРИСТИКЕ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ

Глобализација је назив за претварање света у јединствен простор. Основне карактеристике глобализација се манифестују на следећи начин:

- Она представља највећу економску и друштвену промену још од индустријске револуције.
- Представља процес пораста веза између друштава и проблема.
- Представља процес којим се интензивира конкурентност на тржишту.
- Изазива покретање снага светског тржишта и економско слабљење држава.

Процес глобализације почиње индустријском револуцијом и капиталистичким начином производње, чији је циљ стицање и повећање профита. Профит се може повећати уз брз раст производње, уз мањи ниво трошкова за исти ниво производње. Индустријска револуција и технолошки напредак смањивали су трошкове производње и омогућавали стварање нових производа, до тада потпуно непознатих.

Овај процес је посебно подстакнут технолошким напретком у телекомуникацијама и транспорту, а крај 20-тог века је донео и информатичку технологију. Са економског аспекта, може се рећи да су узроци и подстицаји глобализације:

- Капиталистички начин производње,
- Технолошки напредак и
- Међународна регулација.

Глобализацију карактерише све већа међузависност националних економија са светском привредом. Земље у свету су повезане у мултидимензионалну мрежу

економских, социјалних и политичких веза. У глобалној привреди се фактори производње, природни ресурси, капитал, технологија, рад, информација као и добра и услуге, слободно крећу целим светом.

Разни произвођачи лоцирају своје погоне тамо где је то најјефтиније - у неразвијене земље или земље у развоју. Домаће тржиште тих земаља тако полако престаје да постоји, оно постаје део јединственог глобалног тржишта.

Основни циљ глобализације је профит, затим освајање нових тржишта, проналазак нових тржишта, проналазак нових и јефтинијих сировина, смањење ризика у пословању, уклањање или ограничавање конкуренције и доминације у светској размени од стране неразвијених светских земаља.

Глобализација је процес који је започео и који се више не може зауставити. Пре свега ту је све већа интеракција међу учесницима међународне трговине, глобално умрежавање финансијских тржишта, растућа моћ мултинационалних корпорација, сталан развој информационих система и технологије и развој глобалне културе.

Данас, неки глобализацију доживљавају као свет без граница. Све што се ствара почиње се одражавати глобално. Тако сада постоје глобални производи, мода, потрошачи па и грађани. Глобализација се, дакле, може чак схватити као једна етапа развоја цивилизације.

Глобализација производа и гране утиче на снижење трошкова истраживања и развоја, инжењеринга, дизајна, производних трошкова од инвестиција до производње и маркетинга, посебно дистрибуције и промоције. Притисак да се стварају глобални производи се повећава са повећањем захтева за капиталним инвестицијама потребним за увођење нових производа у производни програм.

Глобална економија добија на значају када тржишта појединих земаља нису довољно велика да омогуће стварање предузећа оптималних величина. Величина предузећа омогућава да се обезбеди тржишно учешће на већем броју националних тржишта комбинујући већи степен стандардизације производа са концентрацијом одређених активности у ланцу вредности. Подстицаји за глобализацију предузећа не долазе само од економије величине већ и од економије ширине односно од ширења активности - иде се на више линија производа и више послова.

Високи трошкови развоја производа релативно према величини националног тржишта су стимуланс за глобализацију предузећа и гране. У бројним случајевима је боље ићи само на пар глобалних производа него на мноштво производа намењених уском националном тржишту.

Технологија је један од главних подстицаја глобализације. Није тешко учити да се свет креће ка конкуренцији у глобалним технологијама. Технологија је "производ" који по стварању доста брзо постаје прибављив свуда. Нема озбиљних баријера за коришћење нових технологија у добром броју земаља.

Повећање међународне трговине, иностраних директних инвестиција (ИДИ) и смањење баријера за кретање роба и услуга као и фактора производње преко националних граница отвара простор за глобалну конкуренцију. Конкуренцију можемо дефинисати као степен у коме једна нација може, у условима слободног и фер тржишта, да производи робе и услуге које пролазе тест међународног тржишта, а истовремено да се одржава или повећава реални доходак њених грађана. Конкуренција се може и другачије дефинисати, али када се ради о глобалној привреди бити конкурентан на глобалном тржишту значи остварити тим пословним активностима већи животни стандард или како се сада каже већи квалитет живота својих грађана. Продуктивност и стопа раста продуктивности су ефективно мерило конкурентности. Зато све владе појединих држава треба да стимулирају оне гране и предузећа која могу да остваре високу продуктивност и стекну конкурентну предност на глобалном тржишту.

2.3. ЕКОНОМСКА ГЛОБАЛИЗАЦИЈА

Све већи број земаља, односно њихова предузећа се појављују на глобалном тржишту. Предузећа се оријентишу на глобално пословање када је оптимални обим пословања потребан да се користи економија величине и ефекти искуства нерасположив на националном тржишту. Глобална грана је она у којој је конкурентска позиција предузећа у једној земљи под утицајем његове позиције у другим земљама и обрнуто. Глобална стратегија је она која омогућава предузећу које послује у глобалној грани да оствари глобалну конкурентну предност интегришући активности предузећа у целом свету да се овлада повезаношћу међу земљама.

У затвореним локалним гранама нема опасности од нових конкурената. У гранама које су захваћене процесом глобализације или су глобалне увек постоји могућност појаве новог конкурента. Од значаја за постојећа предузећа у грани је да пажљиво проучавају не само услове конкуренције већ и тешкоћу или лакоћу уласка у грану и изласка предузећа из гране.

Глобално предузеће које читав свет види као једно тржиште обично настоји да се симултано шири на више тржишта. Оно врши трансвер извора, искуства и система са једних локација на друге чиме стиче конкурентску предност. Постојање тржишних могућности је главни фактор за глобалну експанзију предузећа. Отварање могућности за раст једне националне економије је најбољи начин уласка на нова национална тржишта. Ако инострано предузеће преотима постојеће послове домаћим предузећима у земљи не омогућавајући нове могућности за раст и

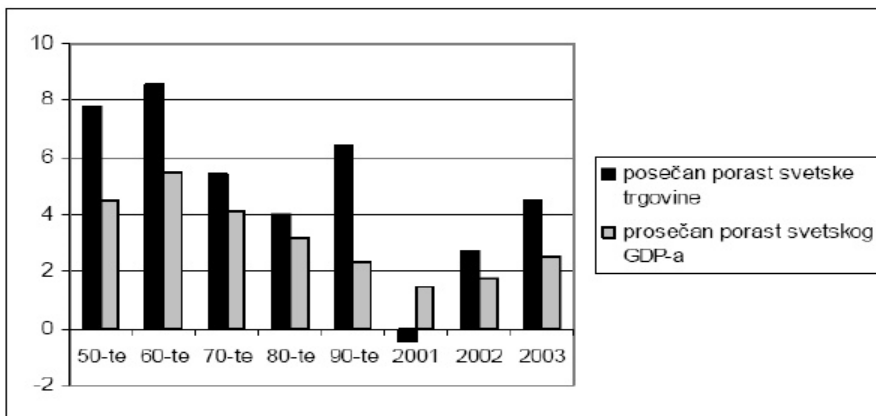
запосленост нормално је да ће наићи на отпоре од домаћих предузећа. Зато глобална предузећа и иду на тржишта са великим потенцијалом за раст или тржишта која већ имају прихватљиве стопе раста националне економије.

Са економског аспекта најважнији савремени метод глобализације представља деловање мултинационалних компанија. Мултинационалне компаније, којих данас у свету има око 60.000, са преко 800.000 филијала, контролишу око једну четвртину укупне светске производње. Деловање мултинационалних компанија је најважнији метод глобализације са економског аспекта, због тога што је основни мотив пословања мултинационалних компанија, као и код свих других фирми, максимизација профита. [3, стр.67-68]

Економска глобализација је процес раста међународних токова роба, услуга, капитала, људи и технологије, а данас, још и процес глобализације тржишне привреде, тј. ширења капитализма на оне сфере и оне земље у којима још увек није доминантан систем. Тај процес карактерише елиминисање међунационалних баријера ради несметаног и брзог протока производа, услуга и фактора производње. Ради се о формирању јединственог, односно интегрисаног светског тржишта, чијим стварањем би се значајно снижили трансакциони трошкови и убрзао процес међународне размене.

За разлику од међународне економије, овај процес се не одвија између неколико држава, већ су њиме обухваћене готово све светске државе, на глобалном тржишту које настаје као нови економски феномен. Носилац и главни субјект глобалне економије су мултинационалне компаније које су у стању да планирају и обављају пословање на глобалном нивоу. Процес глобализације се јасно манифестује кроз душло бржи раст светске трговине од производње.

Слика 1. Динамика раста светске производње и трговине до 2003. (у %)



Извор: WTO, 2003, International Trade Statistics, www.wto.org; WTO, World Trade 2003, Prospects for 2004, Press Realise, April 2004, str. 373

Брзина економске глобализације зависи од низа чинилаца, али највише од брзине либерализације међународних економских односа. У односу пак на либерализацију економског живота одавно се воде интензивне расправе шта је боље: препустити тржишту да оно у што већој мери регулише економски живот или државном интервенцијом ограничавати, усмеравати, а где је то потребно, супституирати деловање тржишних механизма.

Као регулатори међународне пословне активности јављају се међународне економске, односно финансијске институције:

- WTO (Светска трговинска организација), настала из ГАТТ-а 1994. године.
- ММФ (Међународни монетарни фонд), настао Бертонвудским споразумом 1944. године
- WB (Светска банка), основана паралелно са Међународним монетарним фондом.

Данас светску банку чине: Међународна банка за обнову и развој (IBRD), Међународно удружење за развој (IDA), Међународна финансијска корпорација (IFC), Мултилатерална агенција за гарантовање инвестиција (MIGA) и Међународни центар за успостављање међународне координације (ICSID).

2.4. ПОКРЕТАЧИ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ

Два основна тока глобалне економске интеграције су: међународни токови капитала и међународни токови роба. Оба тока се крећу циклично, али имају јасну тенденцију брзог раста, знатно бржег него што је то раст укупног производа. У литератури се наводе три главна покретача глобализације:

- Међународна трговина
- Иностране директне инвестиције
- Стратегијске (глобалне) алијансе

Инострани производи и услуге постају значајнији за животни стандард потрошача у све већем броју земаља у савременом свету. Учешће спољне трговине у односу на бруто национални производ варира по земљама. Светска трговина расте по стопама које су веће од раста светског бруто националног производа. Повећава се број начина на који се обавља међународна трговина.

Степен зависности од међународне трговине варира по земљама и велика независност значи да земља може без одређених роба, услуга и технологија. Међузависност је честа појава - то је узајамна зависност, што не мора да значи

потпуну уравнотеженост увоза и извоза. Велика зависност има одређене користи али и недостатке - земља је рањива на неповољна кретања у светској привреди.

Иако све земље сагледавају користи од светске трговине, готово да нема земље која дозвољава нерегулисан ток роба и услуга. Утицаји су усмерени да се спречи дебаланс у трговинском и платном билансу. Непосредни подстицаји су често промена у вредности националне валуте и промена нивоа цена на светском тржишту.

Постоји схватање које компаративну предност изводи из продуктивности рада. Уштеде у раду треба да се рефлектују у релативним трошковима који детерминишу спољну трговину земље. Ово схватање се заснива на здравом разуму и могуће је извршити његову емпиријску проверу. Постоји одређена корелација између тока трговине и продуктивности рада. Ограничење овог схватања је што се претпоставља да је рад најбитнији фактор производње.

Две су битне претпоставке теорије о пропорционалности фактора. Прво, различити производи имају различите захтеве за инпутима (нпр. капитала и рада). Друго, као што се производи разликују по захтевима у релативним инпутима, земље се разликују по расположивости релативних извора. Усмеравајући међународну трговину у смислу обоје - расположивости са релативним изворима и релативним захтевима за производима - објашњавају се бројне трговинске трансакције. Земља која хоће да мења компаративну предност треба да се фокусира у будућем периоду на модификовање релативне, а не апсолутне расположивости извора.

Иностране инвестиције су улагања капитала у страну земљу у очекивању приноса. Те инвестиције могу имати више форми: јавне инвестиције од стране државе, приватне инвестиције појединаца и група и инвестиције предузећа. Прави се јасна разлика између портфолио и директних инвестиција. Иностране портфолио инвестиције се односе на куповину иностраних акција, бонова или других хартија од вредности у очекивању приноса. Принос се очекује у форми дивиденди, камата или капиталног добитка. Не очекује се контрола над предузећима у која се инвестира. Иностране директне инвестиције насупрот портфолио инвестицијама захтевају ангажовање менаџмента у пословању предузећа у која се инвестира. Сврха је контрола пословања и приступ иностраним тржиштима, већа продаја у иностранству него путем класичних извозних послова, приступ иностраним изворима и делимично власништво.

Иностране инвестиције расту брже од светске трговине с тим што портфолио инвестиције расту нешто брже од иностраних директних инвестиција. Тријада (САД, Јапан и Европска Унија) дају преко 80 процената иностраних директних инвестиција и портфолио инвестиција. Око 40.000 предузећа су главни актери у иностраним директним инвестицијама. Предузећа све више процењују регионе а не поједине земље као подручја инвестирања атрактивна за иностране директне инвестиције.

Постоји комплементарност међународне трговине и директних инвестиција. Независно од повећања иностраних директних инвестиција да се производња обавља за увоз у сопствену земљу, предузећа обављају значајан извоз у своје филијале у иностранству. Због тога, иностране директне инвестиције нису субститут за међународну трговину. Уствари једна трећина светске трговине је између контролисаних филијала, као од предузећа до филијала, филијала до предузећа и између филијала. Бројни трговински токови између предузећа и филијала се не би десили да није било иностраних директних инвестиција. [4, стр.341-342]

Иностране директне инвестиције обично имплицирају власништво акција од бар 10 или 25% када страни инвеститори контролишу пословање предузећа. Разлози за инвестиције у односу на трговину су бројни. Један од кључних је повећање продаје. Нема користи од економије величине у земљи, високи су транспортни трошкови, нема домаћих капацитета, постоје ограничења у трговини и нижи су трошкови пословања ван сопствене земље. Други битан разлог је прибављање вредних извора. Уштеде су због вертикалне интеграције са филијалама ван земље, снижења цена прибављених извора и приступа различитим изворима. Иностране директне инвестиције омогућавају диверсификацију пословне активности у продаји и у набавци. Нека предузећа користе иностране директне инвестиције да смање ризик и спрече конкуренцију да стекне релативно трајну конкурентну предност.

Табела 1. Прилив страних директних инвестиција 2003-2008 у милијардама УСД

	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ukupan svetski priliv SDI	564	724	956	1305	1833	1449
Priliv SDI u razvijene zemlje	361	419	590	858	1247	840
Priliv SDI u zemlje u razvoju	179	283	314	379	499	518

Извор: [5, стр. 179]

Новије теоријско објашњење иностраних директних инвестиција се заснива на парадигми "имперфектности тржишта". „Наиме, глобално предузеће се посматра као олигополиста који настоји да стекне предност у власништву од контроле над активом која није расположива конкурентним предузећима. Та актива је углавном неопипљивог карактера (марка, ауторство, знање) и омогућава диференцирање производа које конкуренти не могу опонашати јер је у власништву и под заштитом.“ Постојање олигополисте са власничком предношћу не мора да се своди на иностране директне инвестиције.

Државна политика може да утиче како на имперфектност тржишта тако и на иностране директне инвестиције. У матрици се могу посматрати ефекти на тржишну

имперфектност (она може да се повећава и опада) и ефекти на иностране директне инвестиције (могу се повећавати и смањивати). У првом случају на слици 2. у позицији један државна политика повећава ефекте како на тржишну имперфектност тако и на иностране директне инвестиције. У позицији два државна политика смањује имперфектност тржишта и повећава иностране директне инвестиције. У трећој позицији државна политика повећава тржишну имперфектност и смањује иностране директне инвестиције. Коначно, у четвртој позицији државна политика утиче како на смањење имперфектности тржишта тако и на опадање иностраних директних инвестиција.

Слика 2. Утицај државне политике на имперфектност тржишта и ИДИ

		Efekti na tržišnu imperfektnost	
Efekti na IDI		Povećava	Smanjuje
	Povećava	I	II
	Smanjuje	III	IV

Извор: [6, стр. 112]

Поред међународне трговине и иностраних директних инвестиција стратегијске алијансе су трећи покретач процеса глобализације. Користе се и термини уговорна сарадња и глобално стратегијско партнерство.

Термин алијанса покрива све облике сарадње између предузећа у међународној економији који су више од уобичајених тржишних трансакција а мање од спајања и припајања предузећа. Сврха уласка у стратегијску алијансу треба да буде јачање конкурентске предности предузећа на целини глобалног тржишта или на сегментима и нишама глобалног тржишта. Уколико се то не постиже боље је да предузеће самостално наступа на тржишту. Као и сви остали облици сарадње и стратегијске алијансе носе са собом како могућности тако и опасности.

Зато је пре одлуке о уласку у стратегијску алијансу потребно да предузеће постави питање шта је основа за конкурентску предност предузећа? Уколико предузеће види да му неке активности у ланцу вредности нису довољно ефикасне и ако наступа самостално треба се одредити на тражење стратегијског партнера. За добар број предузећа стратегијско партнерство с обзиром на изворе, стручност и способност са којом располажу је једини начин да партиципирају успешно на глобалном тржишту.

Непосредни постицаји или разлози да се иде на стратегијску алијансу су: 1) да се смање трошкови развоја нових производа, 2) прибави технологија, 3) да се прибави маркетинг или менаџмент know-how, 4) да се лакше иде на једно или више

националних тржишта или неко регионално тржиште и 5) да се прибави капитал за одређена инвестициона улагања.

Изнета је оцена да постоје три фактора који су допринели расту стратегијских алијанси: 1) технолошки напредак који је утицао на промену традиционалних конкурентских предности предузећа, 2) повећање промена и 3) интензитет и неизвесност истраживања и развоја као и производа, смањење трајања животног циклуса производа, итд. Све то ради предузеће: 1) да смањи ризик и да тражи нове начине за приступ атрактивним тржиштима, 2) конкуренција технологија омогућава предузећима да имају приступ различитим технологијама које сама не поседују, 3) глобализација тржишта која мења димензије иностраних инвеститора и креира потребу за флексибилном структуром и новим формама организације да се омогући предузећима да успешно конкуришу на светској основи. [7, стр. 91-92]

2.5. ПОЗИТИВНЕ И НЕГАТИВНЕ КАРАКТЕРИСТИКЕ ГЛОБАЛИЗАЦИЈЕ

Процес глобализације се приказује као широко поље могућности за све, успостављањем економских принципа на основу трговинске дерегулације, максималне интеграције светског тржишта и флексибилношћу радне снаге у погледу најамнина и услова рада, приватизацијом и дерегулацијом.

Основни позитивни аспекти процеса глобализације су:

- Глобализована и модернизована привреда захтева виши ниво образовања и квалитетности радне снаге - у савременим условима глобализације људски ресурси и знање представљају најзначајнији привредни ресурс и имају пресудан значај за остваривање ефикасног привредног и друштвеног развоја,

- Уједначавање услова и регулативе домаћих и страних улагања - у процесу глобализације долази до промене у структури улагања са тежиштем на улагања у научно-истраживачки и креативни рад (у циљу прихватања нових идеја и конкретних проналазака), као и њихова расподела према секторима, уз истовремено усаглашавање царинских прописа, спољнотрговинског пословања и услова производње и предузетништва и др,

- Повећање изгледа за запошљавање - убрзани развој земаља и региона и модернија инфраструктура омогућавају брже запошљавање и отварање нових привредних капацитета,

- Већа слобода кретања роба и капитала - процес глобализације светске привреде, преко либерализације, неизоставно снажно утиче на креирање економских политика савремене државе, а нарочито оних мањих и оних које су у развоју или транзицији, чиме су технолошки процес и конкуренција (комбиновани са процесом

либерализације) снизили баријере за међународне токове роба и услуга и фактора производње и због тога је повећан интерес за међународну специјализацију. То је довео до нагле експанзије међународних економских трансакција,

- Повећана су страна улагања у рентабилне привредне гране и делатности – уз помоћ и повољно кредитирање малих и средњих предузећа, јер имају већу пропулзивност и адаптивност у условима глобализације тржишта,

- Јачање интензитета међународне конкуренције - ширењем могућности и раста појединих тржишта на много ширем нивоу од националног, отворила се ера глобалног пословања која омогућава компанијама комбиновање домаћих и иностраних маркетинг активности на начин који заједнички и синергетски доприносе остваривању циљева појединих предузећа,

- Улагање у пратеће службе и инфраструктуру која треба да прати развојне трендове - путна мрежа, луке и аеродроми, складишни простори, слободне царинске зоне, компјутеризација, модерна опрема, и технологија у производним погонима,

- Доследна специјализација појединих привреда и земаља за привредне гране у којима имају компаративне предности. [8, стр.37-38]

Као основни негативни аспекти глобализације наводе се следеће карактеристике:

- Глобализација доводи до укидања класичног појма економског и политичког суверенитета земаља,

- Глобализација је проузроковала пораст сваковрсне моћи, особито моћи новца,

- Дисциплиновање учлањених земаља на спровођење одлука донетих у међународним центрима економске и политичке моћи,

- Наметање модела друштвеног развоја, културних образаца и начина живота од стране најразвијенијих земаља.

У целини гледано глобализација са собом носи бројне позитивне, али и веома значајне негативне последице, које изазивају знатан отпор пре свега у неразвијеним али и у неким развијеним земљама. Процес глобализације је неумољив и тешко заустављив и због тога на маргини оставља све оне земље који му се супротстављају. Због тога се процесу глобализације, више силом економских нужности него добровољно, препуштају и земље које су његови јавни критичари. Зато се у веома деликатној ситуацији налазе неразвијене земље и земље у транзицији, које се налазе пред избором да и даље остану изван међународног тржишта, а то значи и без

развојне перспективе, или да прихвате глобализацију и тако своју судбину препусте међународним центрима моћи, што им може донети економске предности, али их може довести и до губитка економске и политичке самосталности. У сваком случају избор није нимало лак, а резултат је у старту неизван, јер је одабрани пут без повратка.

2.6. УТИЦАЈ ТРАНЗИЦИЈЕ НА МЕЂУНАРОДНЕ ЕКОНОМСКЕ ТОКОВЕ

Појам транзиција значи прелаз или прелазак. Посматрајући са економског аспекта овај појам подразумева прелазак једног система у други, и то из нетржишног у тржишни систем привређивања.

Транзиција у бившим социјалистичким земљама, као појава са краја XX века је променила судбину и даље токове привредних активности предузећа и других пословно оријентисаних субјеката. Од 1990. године приватизација је као процес постала категорија епохалних промена у друштвено – политичком и економском погледу. Економски смисао транзиције је да створи успешну, конкурентну и способну привреду, којом би се земље са социјалистичким механизмима привређивања, трансформисале у потпуну тржишну економију.

Транзиција је исто тако процес који је инициран спонтаним механизмима насталим и заснованим на бројним противуречностима у пословним системима. Основни су: нестручан менаџмент без јасне визије и концепта пословања предузећа, симболичан доток страног капитала без којег је готово немогуће покренути привредни развој, у великој мери присутност државне бирократије, неповољно пословно окружење и хроничан недостатак капитала.

Самоуправни привредни систем у социјалистичким земљама није успео да обезбеди адекватан привредни развој, чиме су привредно системске промене постале нужност.

То значи да привреде некадашњих социјалистичких земаља имају потребу да се пре свега власнички трансформишу, ради разграничавања права својине и одлучивања по основу тог права, и да се укључе у глобалну конкуренцију са новим правилима игре, уз јасно утврђене циљеве и стратегије сопственог развоја. То уједно постаје једно од важнијих питања за утврђивање значаја транзиције у циљу стварања нових стратегија, којима је потребно покренути привредни раст и развој. У процесу транзиције веома је важан правилан и квалитетан избор стратегија за успешну имплементацију утврђених циљева и пословања предузећа. Утврђивање релације између транзиције и развоја предузећа је од виталног значаја за доношење одређених стратегија ради постизања бољег и бржег развоја.

Процес транзиције почео је 90-тих година са претпоставком да се привреда на најбржи могући начин трансформише у тржишну економију. Овај процес се одвијао у мање-више различитим околностима, при чему су достигани резултати били другачији и углавном су зависили од тренутног стања привреде у земљама које су почеле са овим процесом и од метода за власничко трансформисање. Транзиција се није увек одвијала успешно и потребном динамиком због објективних и субјективних препрека или пропуста који су настајали током читавог процеса.

Транзиција се састоји од великог броја активности на макроекономском плану, које треба предузети у циљу преласка са једног начина привређивања на други. Основне су оне које стварају институционалну инфраструктуру за боље функционисање привреде (доношење законских основа, реформисање банкарског система и сл).

Друга основа за успешан прелазак на тржишну привреду је промена на макроекономском нивоу, односно на нивоу предузећа (самосталност у пословању, укидање државног монопола производње, нестанак централног планирања тржишта и либерализација трговине). Основни циљеви транзиције су:

- Успостављање демократског поретка и грађанског друштва,
- Увођење тржишне економије,
- Интеграција у светске политичко-економске токове.

Хорст Сиеберт је процес трансформације са нетржишног на тржишни систем привређивања представио као редослед следећих активности, приказаних у табели 2: [9, стр. 251]

Табела 2. Трансформација са нетржишног на тржишни систем привређивања

ОБЛАСТ	АКТИВНОСТИ
Макроекономска стабилизација	<ul style="list-style-type: none"> - монетарна стабилизација - обарање инфлације - новчана реформа и успостављање конвертибилности - буџетске рестрикције - отклањање буџетског дефицита
Микрониво	<ul style="list-style-type: none"> - почетак микрореформи - самосталност предузећа - уклањање државног монопола спољне трговине - тржиште уместо централистичког планирања - слободна конкуренција на тржишту - увођење микрореформи
Прилагођавања предузећа, сектора, грана	<ul style="list-style-type: none"> - демонополизација тржишта - приватизација - стварање нових фирми
Институционална инфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> - уговорно право - привредно право - својинска права - реформа банкарског система
Аутономна централна банка	
Развој пореског система	

Извор: [9, стр. 251]

2.7. УТИЦАЈ ТРАНЗИЦИЈЕ НА ПРИВРЕЂИВАЊЕ

Успостављање конвертибилности значи да једна држава има здраву и конвертибилну валуту. Свакако, привредама у транзицији је потребно много више времена од расположивог да би стекле екстерну конвертибилност. Њихов примарни задатак по питању успостављања конвертибилне валуте треба да буде усмерен на стицање интерне конвертибилности, којом би се омогућило нормално функционисање привредног система, чиме би се створиле претпоставке за стицање екстерне конвертибилности. Ово је од посебног значаја за поспешивање страних инвестиција код земаља у транзицији као гаранција да се домаћа валута сваког тренутка може конвертовати за другу валуту. Тиме потенцијални улагачи имају сигурност да им номинална вредност уложених средстава неће бити угрожена.

Према томе, то подразумева да држава мора да има поуздану и ефикасну монетарну и фискалну политику. Основни циљ ових политика је стабилност цена и елиминисање инфлације и свих њених узрочника.

Отклањање државног дефицита се обезбеђује балансом између прихода и расхода, односно потребно је спречити да се држава финансира и свој буџетски дефицит покрива из нереалних извора. Тада је државни буџет приморан да се попуњава из реалних прихода или да буде изложен буџетској рестрикцији. Оваквим поступком спречава се појава инфлације која је логична последица уколико је потрошња већа од реалних прихода. У супротном, држава је приморана да штампа додатну количину новца ради финансирања својих потреба, чиме најдиректније утиче на генерисање инфлације. Инфлација је једна од редовних појава и главних препрека државама у транзицији на путу преласка у тржишну привреду, и увек је присутна у привредама у овом процесу.

По питању микрореформи транзициони процес мора да омогући предузећима да послују у тржишном окружењу. Владе земаља у транзицији су помагале предузећима путем разних врста субвенција и кредита који никада нису били враћени што је водило повећању државних издатака јер су финансирани из нереалних извора. Таквом политиком финансирања држава је подстицала инфлацију јер је дозволила привредним субјектима да троше изнад својих могућности. Да би се избегле овакве ситуације предузећа морају да послују самостално уз поштовање тржишних принципа привређивања.

Један од основних смерова транзиције је тржишна привреда са мноштво циљева, од којих се посебно издвајају два:

1) Стварање услова за тржишно организовану економију, која подразумева велике жртве које треба поднети у кратком року да би се створиле нове институције тржишно организованог друштва,

2) Подизање опште економске ефикасности на виши ниво, који треба да резултира бољим животним стандардом становништва.

У земљама централне и источне Европе које су обухваћене процесом транзиције, радикалне промене друштвено-економског система нису биле теоријски утемељене и у великој мери су се спроводиле прагматично. Наиме, за све концепте транзиције заједничка је тежња која се огледа у преласку са централно-планског на тржишни систем привређивања. То су и основни разлози који су све европске земље у транзицији навели да предузму одговарајуће мере. Те мере су:

- Отварање процеса својинске трансформације, посебно приватизације и регулисања својинских односа,

- Макроекономска стабилизација,
- Либерализација цена,
- Реформа државних предузећа,
- Реформа тржишта радне снаге и социјална заштита угрожених слојева становништва,
- Комерцијализација банкарске инфраструктуре и
- Либерализација спољне трговине и девизног курса.

Земље у транзицији морају првенствено успешно да реше питања макроекономске стабилизације и проблеме структурне трансформације, односно проблеме стварања рационалне и ефикасне привредне структуре. Наиме, решавање питања макроекономске стабилизације треба да допринесе успостављању поремећене привредне равнотеже и извлачењу привреда појединих земаља у транзицији из дубоке друштвено-економске кризе.

Решавање проблема структурне трансформације треба да омогући земљама у транзицији ефикасно и рационално привређивање, као и укључивање њихових привреда у међународну поделу рада на равноправној и конкурентској основи. Зато се овај процес радикалних структурних промена у транзицији мора друштвено усмеравати и планирати, а не препустити стихији и аутоматизму.

Процес транзиције није у свим земљама текао на исти начин, али је зато праћен бројним истим или сличним тешкоћама и противречностима. Међутим, на основу досадашњег искуства, најчешће дилеме у процесу транзиције односе се на:

- начин трансформације друштвено-економског система,
- одговарајући тип привреде,
- одређени тип друштва,
- одређени путу ново друштво и
- на жељени начин укључивања у светско тржиште.

У односу на трансформацију друштвено-економског система, често се поставља питање да ли транзиција мора бити једнократна или постепена.

Тако се у том смислу издвајају два приступа транзицији:

- Тзв. "шок терапија" и

- Градуализам.

Присталице тзв. "шок терапије" своје теоријско упориште налазе у монетаризму, при чему се не одричу мешања државе у привредни систем у смислу регулисања економских стимуланса усмерених на повећање ефективности производње и животног стандарда становништва. Овај приступ тренутног отпочињања са реализацијом процеса транзиције доста је критикован.

Исто тако, и градуалистички приступ постепеног уласка у процес транзиције наишао је на бројне критике. Наиме, присталице градуализма сматрају да се затечено стање у привреди тренутно не може променити, па се зато залажу за дужи пут ка тржишту, уз превазилажење многих некадашњих структура и механизма привређивања и озбиљно мешање државе у привредне токове.

У односу на тип привреде који се процесом транзиције може изградити често се постављају питања да ли то треба да буде мешовита привреда, као доминантан систем привређивања, или једносекторски привредни систем који се односи на повратак у капитализам слободне тржишне привреде. Међутим, под притиском ММФ-а и Светске банке, већина европских земаља у транзицији се определила за једносекторски систем привређивања, и поред тога што је већина стручњака у земљама централне и источне Европе, као и велики број економских стручњака са Запада, саветовала опрезнији приступ реформама, истичући при томе неопходност њиховог прилагођавања садашњим процесима у светској привреди, која се и сама налази у транзицији ка информатичком друштву, и уважавање националних специфичности и карактеристика сваке земље у транзицији [10, стр. 161-164]

Уласком у транзицију долази до смањења нивоа друштвеног производа и гасе се многа предузећа, јер њихови производи нису више конкурентни у односу на производе којима је отворено домаће тржиште. Трајање негативних појава није исто у свим транзиционим земљама и углавном зависи од ефикасности мера економске политике. После стабиловања односа у привреди и друштву код земаља у транзицији долази до постепеног опоравка, што се манифестује растом друштвеног производа земље. Наравно, потребно је време да привреда ових земаља достигне ниво друштвеног производа забележеног пре почетка транзиције.

Полазне позиције привреде сваке земље у транзицији зависе од величине интерне и екстерне макроекономске неравнотеже, степена децентрализације економског управљања и величине тржишта производа која су постојала пре него што је процес трансформације система отпочео и обима активности приватног сектора пре отпочињања процеса трансформације система. [11, стр. 216]

Земље у транзицији морају реструктурирати привреду у складу са захтевима модерне технологије, и на тој основи, обезбедити високе стопе одрживог раста.

Преструктурирање и прилагођавање, тј. технолошка и структурна трансформација привреде су веома важни елементи транзиције. Док су системске промене резултат јаке политичке воље и конзистентних реформских активности, технолошко структурно прилагођавање захтева више од тога. Иако добра економска политика свакако може допринети овом процесу, успешно прилагођавање и укључивање на светско тржиште немогуће је без страних директних инвестиција. Наиме, стране директне инвестиције не само да значе прилив свежег капитала, већ омогућавају трансфер технике, технологије и знања, као и увођење нових организационих форми и метода управљања предузећем.

2.8. МЕЂУНАРОДНА ПОСЛОВНА АКТИВНОСТ, ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И ТРАНЗИЦИЈА

Последњих година дошло је до повећања улоге међународно оријентисаних предузећа у светској привреди, што позитивно утиче да све већи број привреда прихвата међународну оријентацију - укључење у међународно пословање.

Процеси интегрисања светске привреде су уочљиви: уклањају се бројне политичке баријере а смањују се економске и административне баријере. Значајан је раст заједничких улагања, неklasичних аранжмана и стратегијских алијанси. Долази до веће географске дистрибуције пословне активности међународно оријентисаних предузећа.

Као основна разлика између домаће и међународне средине сматра се већи степен ризика који је присутан у међународној пословној активности. У фокусу анализе су обично политички, економски и финансијски ризици. Најчешће је висина ризика у корелацији са атрактивношћу појединих земаља - што је тржиште атрактивније, економски и финансијски ризици су виши и обратно. Политички ризик може бити висок и на тржиштима осредње или скромне атрактивности.

Уколико је тржиште веома атрактивно а ризик скроман, иде се на финансијско ангажовање од заједничких улагања до директних инвестиција и стварања филијала на таквим тржиштима. Уколико је тржиште веома атрактивно а ризик висок иде се на пословне активности које не захтевају финансијске обавезе - извозни послови и лиценце. Уколико је тржишна атрактивност осредња и ризик осредњи онда се иде на ограничене финансијске обавезе - траже се заједничка улагања.

Начини обављања међународне пословне активности:

- Међународна трговина (класични послови извоза и увоза) су активности које предузећа могу обављати директно и индиректно. Извоз је веома погодан начин

наступа на међународном тржишту али наилази на озбиљне баријере економског и некономског карактера у савременој светској привреди;

- Дobar део светске трговине се обављао путем трампе - бартер или компензациони послови. Под компензационим пословима са иностранством подразумевају се послови код којих се извоз роба и услуга наплаћује увозом роба и услуга. Предузећа могу вршити и послове оплемењивања (прераде, обраде и дораде) коју на оплемењивање дају страна предузећа;

- Производња сарадња - копродукциони уговори је сарадња међу предузећима различитих земаља. Домаћа и инострана предузећа улазе у уговор да производе производ користећи одређене домаће компоненте и технологију уз одређене додајне делове и технологију од иностраног предузећа. Земља у којој се производи повећава запосленост и прибавља производ јефтинеје него што је могуће директном куповином;

- Монтажерска производња у иностранству је доста распрострањен облик производне кооперације, на који се углавном гледа са симпатијама у највећем броју земаља у транзицији. То је начин настајања нових привредних делатности у овим земљама;

- Лиценца значи продају иностраном купцу права да користи одређену активу предузећа на уговором дефинисан начин, у форми тзв. индустријска својина. Актива може бити регистрована код органа државне управе у виду патената, дизајна и заштитног знака. Нерегистровано знање зове се know-how и базира се на пословном искуству предузећа. Најчешће се користи лиценци (технолошки) пакет који садржи патент, дизајн, технички и комерцијални know-how;

- Трансфер технологије може бити комерцијални и некомерцијални. Комерцијалне трансакције укључују куповину опипљивих добара и неопипљивог know-how. Лиценца се користи као механизам трансфера у ситуацији када корисник технологије има способност да апсорбује технологију. Један од начина да се у савременој светској привреди дође до технологија је преко копирања;

- Франшизинг је хибридна форма лиценце у којој давалац (франшизер) даје кориснику (франшизанту) пословни систем и индустријску својину на коришћење (маркетинг know-how), обука кадрова и понекада подршку у капиталу;

- Заједничко улагање има доста заједничког са лиценцим уговором али представља корак даље у партнерству два или више предузећа из различитих земаља. Заједничко улагање представља сарадњу у свим пословним функцијама. Код заједничког улагања су битне две ствари: избор адекватног партнера и циљеви који желе да се остваре заједничким улагањем. Што се тиче циљева потребно је поћи од

циљева који желе да се остваре, сагледати потенцијалне доприносе оба партнера - у капиталу, технологији, опреми, кадровима као и институционалне услове (правну регулативу). Учешће у власништву може бити од 10% - 90% али се најчешће креће између 25% и 50%, с тим што је у већини земаља прописано да домаћа предузећа учествују са 51% у структури улагања, кредита, трансфера;

- Директно инвестирање у иностранству значи куповину постојећих или изградњу нових предузећа. Ово је облик међународне пословне активности који у највећем степену ангажује предузеће. То је активност са највећим потенцијалним добитком или губитком. Наиме, ризик је доста присутан (политички, економски и финансијски). Сагледавање општих услова инвестирања је битно да се изабере права земља и прави производни програм који гарантује успех предузећа. Као и код свих пројеката изградње нових постројења потребно је анализирати тржиште, прибављивост потребних извора, порески систем, услове рада и уобичајене начине обављања пословне активности у земљи инвестирања. Најчешће се директно инвестирање сматра погодним начином да се обезбеде извори сировина, да се оствари економична производња (јефтина радна снага) и да се уђе на једно ново и атрактивно тржиште. Дobar број предузећа преферира да купи постојеће предузеће него да инвестира у ново. У неким случајевима заједничко улагање прераста у потпуну контролу над предузећем у иностранству. [12, стр. 86-90]

Процеси глобализације пословања доводе до стварања глобалних производа и услуга, глобалних грана и глобалних предузећа. Степен глобализације предузећа се може мерити на различите начине међу којима су значајни обим пословне активности ван граница своје земље, обим директних инвестиција као и присутност у стратегијским алијансама на међународном тржишту. [13, стр. 247-248]

Проширење своје пословне оријентације глобално предузеће остварује комбинацијом самосталног наступа са припајањем, спајањем и коалицијама. Постоји оцена да је стварање глобалног потрошачког тржишта у највећој мери последица технолошког развоја.

Потребно је минимизирати неке небитне разлике међу земљама и настојати да се користи маркетинг да се хомогенизира светска тражња.

Глобализација је процес у коме могу учествовати предузећа различитих земаља. Нема сумње да постојећа транснационална предузећа имају значајну предност на самом старту. Процена је да ће процес глобализације довести до одређене симетрије у смислу да неће изразито у већем броју грана делатности преовладавати предузећа само из једне земље. Уочљиво је да ће неке гране и делатности пре бити под утицајем процеса глобализације него неке друге.

Све земље су у позицији да траже баланс између економске самосталности и степена укључености у међународну економију. Тешко је наћи у свакој ситуацији неки реципроцитет, посебно када се ради о земљама у транзицији. Све је већи број економских проблема које национална економија не може успешно да решава изоловано од светских збивања.

За пословни успех на глобалном тржишту потребно је да предузеће располаже одговарајућим потенцијалом. То су: знање, способност, стручност, мотивација, понашање људи и извори предузећа. Посебно се акцентира мотивација кадрова да се прилагоде средини што је одређено доминантним вредностима у друштвеним нормама које формирају културу предузећа.

Светска олигархија подразумева веома сложену и разнородну свеукупност крупних транснационалних корпорација, банака, научних, консултантских и правних институција које их опслужују. Осим ових институција, постоје и међународне финансијске организације које раде у интересу светске олигархије и разне формалне и неформалне организације које утичу на формирање јавног мњења.

Без обзира на сву аморфност, светска олигархија у пракси делује веома координирано због једноставне чињенице да је повезује исти економски интерес - слободно кретање транснационалног капитала и потчињавање својим интересима привреда што већег броја земаља у циљу стварања максималног профита. Деловање светске олигархије значи објективни економски интерес крупног капитала.

У циљу реализације сопствених интереса, светска олигархија настоји да ослаби националне системе безбедности и институције државне власти и националног суверенитета замењујући их међународним правом и институцијама. Следећи интерес је уништавање националне економске структуре потчињавајући их интересима транснационалног капитала. То се остварује на различите начине, првенствено уз велику дужничку зависност, довођењем у питање ауторитета државе и њених институција и формирањем јавног мњења.

С друге стране, национални интерес сваке земље огледа се у потреби одбране независности земље, обезбеђењу високог стандарда и општег благостања свих грађана, очување сопствене националне културе и могућности реализације властитих духовних вредности. Овакви интереси опредељују и одређене приоритете у међународној сарадњи.

Предузеће у целини је конкурентно ако, у отвореној тржишној привреди, остварује стопу профита која је уобичајена у групацији предузећа којој оно припада у домаћој и регионалној (европској) привреди. Конкурентност предузећа зависи од групе интерних и екстерних детерминанти. Интерне детерминанте су квалитет комбиновања и коришћења расположивих фактора производње – квалитет

управљања производњом, избором и применом технологије, а посебно квалитет развојне стратегије.

2.9. ПУТЕВИ ЕВРОПСКЕ ИНТЕГРАЦИЈЕ

Све земље су у позицији да траже баланс између економске самосталности и степена укључености у међународну економију. Тешко је наћи у свакој ситуацији неки реципроцитет, посебно када се ради о земљама у транзицији. Све је већи број економских проблема које национална економија не може успешно да решава изоловано од светских збивања.

За пословни успех на глобалном тржишту потребно је да предузеће располаже одговарајућим потенцијалом. То су: знање, способност, стручност, мотивација, понашање људи и извори предузећа. Посебно се акцентира мотивација кадрова да се прилагоде средини што је одређено доминантним вредностима у друштвеним нормама које формирају културу предузећа.

Интеграција појединих земаља су значајан подстицај процесу глобализације. [14, стр.412] Постоје четири фазе у регионалној економској интеграцији:

Прва фаза је стварање зона слободне трговине чиме се елиминишу царине и квоте. Формирање зона слободне трговине подразумева укидање интерних баријера за обављање трговине између више две или више земље. У овом случају су све царине за међусобну размену укинуте. Земље које потпишу споразум о зони слободне трговине одржавају политику независне трговине међу земљама потписницама, при чему се поштују и земље које не припадају групацији.

Друга фаза је стварање царинске уније - заједнички систем царина и квота међу земљама чланицама. Царинска унија представља трговински споразум којим група земаља уводи заједничку царинску тарифу у односу на увоз из трећих земаља, при чему се између њих одвија слободна трговина. Другим речима, царинска унија = зона слободне трговине + заједничка царинска тарифа.

Трећа фаза је стварање заједничког тржишта између земаља чланица. Заједничко тржиште омогућује поред слободног кретања робе, и слободно кретање фактора производње – капитала и рада. Наиме, уклањањем препрека међусобној трговини до кога долази стварањем царинске уније, шири се тржиште за различите производе и услуге. Временом, јавља се настојање произвођача да своје комплетно пословање, а не само продају, прошире и на остале земље чланице. Јавља се потреба за повећаним инвестирањем, али и ангажовањем радне снаге, што ствара притисак да се укину препреке које спречавају њихово слободно кретање. Пример је заједничко тржиште Европске Економске Заједнице

Четврта фаза је стварање економске уније која значи хармонизацију и унификацију економске политике земаља чланица. Производ интеграције јесте Европска унија која представља заједничко тржиште где се државе чланице договарају и хармонизују своје економске политике или чак спроводе јединствену економску политику. Због тога се обично прави разлика између делимичне и потпуне економске уније (која се још назива и економска и монетарна унија).

Спровођењем јединствене економске политике владе земаља чланица доста интензивно сарађују. То временом води сарадњи и у многим другим областима, укључујући и одбрамбену и безбедносну политику, а тиме се ствара простор и за креирање политичке уније.

Између представника транснационалног капитала и земаља у транзицији постоје разни, најчешће оштро супротстављени интереси. Наша земља би требало да избегне судбину великог броја малих и економски недовољно развијених земаља у којима су противуречности између транснационалног и националног капитала решавани увлачењем националног капитала у службу међународних корпорација.

Последња деценија је обележена напорима Србије да створи услове за европску интеграцију. Један од основних услова не улазећи у политичку сферу јесте успостављање тржишно орјентисане привреде спремне да својим производима издржи конкурентски притисак тржишта Европске уније. Поред тога, неопходно је створити повољну друштвену климу и привредни амбијент почев од инфраструктуре, ефикасније управе јавним службама и фирмама, поузданијег књиговодства, јаснијег подстицаја предузетништву, посебно у малим и средњим предузећима, поред осталог и кроз стварање банкарског система који ће бити у стању да кредитира њихово пословање. Србија као и остале земље у транзицији мора обезбедити законски оквир који ће посебно подстицати развој и конкурентност у области инфраструктуре, јер је она предуслов за даљи развој привреде, долазак страног капитала, веће запошљавање и побољшање општег животног стандарда грађана. Енергетика, путеви, железница, телекомуникације такође повезује земљу са суседима и остатком Европе и омогућавају јој лакше укључивање у светско тржиште.

Земље које улазе у Европску Унију успоставиле су:

- Стабилне државне структуре,
- Правну државу у којој се поштују људска права, права мањина,
- Тржишне принципе привређивања,
- Примену европског законодавства.

Пред Србију је изазов да створи све ове услове пре него што се нађе на листи кандидата за чланство у Европској Унији.

3. МУЛТИНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ У СВЕТСКОЈ ЕКОНОМИЈИ

3.1. МУЛТИНАЦИОНАЛНЕ И ТРАНСНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ

Кључну улогу у процесу глобализације пословања имају мултинационалне компаније. Мултинационалне компаније се описују као компаније које послују широм света. Овакве компаније имају седиште у једној земљи, а послују у много других земаља (General Motors, IBM, General Electric, Sony, Toyota).

За мултинационалне компаније се користе различити називи: "мултинационална", "интернационална" и "супранационална" компанија. Преовлађује коришћење израза "мултинационална компанија". Не постоји опште усвојена дефиниција мултинационалне компаније. Оправдања за ову ситуацију се налазе у карактеристикама мултинационалне компаније која може бити разматрана са економског, политичког, правног, управљачког или неког другог становишта.

Према власничком критеријуму дефинисања мултинационалне компаније, истиче се да је мултинационална компанија такав облик организовања предузећа у коме је централа или матична компанија у власништву резидената најмање две земље. За потврду ове тезе узима се пример компанија Шел (Shell) и Unilever које су под контролом британског и данског капитала. По овом критеријуму би релативно мали број мултинационалних компанија могао бити назван мултинационалним, с обзиром да је унинационални концепт најчешћи код данашњих мултинационалних компанија.

Према критеријуму управљања сматра се да је мултинационална компанија она чија управљачка централа има вишенационални карактер, тј. да је руководство датог предузећа вишенационално (у руководству се налазе представници свих огранака мултинационалног предузећа).

Чини се да све функције потпуније објашњавају појмовно одређење мултинационалне компаније. По првој, мултинационална компанија представља матично предузеће које:

- 1) остварује производњу и друге активности у иностранству преко сопствених огранака лоцираних у више различитих земаља;
- 2) остварује директну контролу над пословањем својих огранака у иностранству преко сопствених огранака смештених у више различитих земаља; и
- 3) настоји да оствари такву политику која ће превазићи границе између земаља и допринети остварењу геоцентричне оријентације предузећа.

По другој дефиницији, мултинационална компанија је пословно предузеће легално домицилирано у више од једне земље и чије су комерцијалне активности довољно великог обима да имају знатан утицај на привреду како земље из које потиче матична компанија тако и земље у којима ова има своје филијале. Уобичајено је да се прави разлика између мултинационалних компанија које имају знатан удео својих инвестиција смештених у другим земљама и међународних компанија које су основане у једној земљи али одржавају трговину са многим земљама. Неки сматрају да се компаније не могу истински звати мултинационалне све док обим њихових међународних активности не буде такав да њихово национално порекло постане небитно.

Мало је појава у светској привреди и трговини које објашњавају бројна различита гледишта као што је то случај са мултинационалним компанијама. У суштини оне су мешовите творевине: одраз конкуренције и негације конкуренције; одраз концен-трације и централизација капитала и државног интервенционизма. Истовремено су и поливалентне: националне и интернационалне, уједно су и фактор развоја производних снага али и ограничавајући фактор тога развоја, оне су фактор и интеграције и дезинтеграције светског тржишта и националних економија.

Тешкоће у дефинисању мултинационалних компанија произилазе и из чињенице њихове разноврсности по својој типологији, пореклу, гранама активности, величини и начину деловања. Оне су авангарда најновије технологије, испоручилац застареле опреме, грабежљиви присвајачи националних богатстава, савезници локалних економских (и политичких) моћника, извор капитала, промотери интернационализације процеса репродукције у светској привреди, али истовремено понекад и ограничавајући фактор тога просперитета, изворишта доминације и централизације пословних активности, незаобилазни фактор економског поретка у светској привреди и трговини.

Основне карактеристике мултинационалних компанија су:

- Доминантна улога на светском тржишту робе, услуга и капитала,
- Израз концентрације и централизације капитала,
- Посматрано из једног угла, оне представљају трансмисија развоја, а из другог – узрок експлоатације у свету,
- Располажу савременом технологијом, знањем и капиталом,
- Њихова пословна филозофија говори да је цео свет једно јединствено тржиште, и томе се оне прилагођавају,

- Ове корпорације проналазе места где могу да производе најјефтиније и продају тамо где постоји тражња,

- Улагање врше на различите начине,

- Оне улажу директне и портфолио инвестиције у неразвијене земље ради обезбеђења јефтених ресурса са циљем снижавања трошкова производње и максимизирања профита.

У основи садржаја мултинационалних компанија је стратегија да се иностране инвестиције пласирају уместо у облику зајмовног капитала (индиректно инвестирање) у виду предузетничког пословног капитала (директно пословно улагање - инвестирање). Оне су најзначајнији фактор интернационализације светске привреде. У односу на картеле и трустове, мултинационалне компаније су комплетнији, консолидованији и стабилнији облик пословног ангажовања капитала. Оне представљају најзначајнији вид система развијених земаља у њиховом настојању да у светској привреди и трговини економским средствима и механизмима успоставе привредну (и политичку) доминацију.

У новим условима у светској привреди и трговини мултинационалне компаније развијају следеће три стратешке вредности:

- 1) Мултинационалну флексибилност ради брзог реаговања на потребе локалног тржишта;

- 2) Глобалну конкурентност како би се могла достићи ефикасност масовне производње; и

- 3) Међународну способност учења како би се постигле иновације на светском нивоу.

Класификација мултинационалних компанија по критеријуму метода управљања углавном се своди на три типа компанија:

1. Етноцентричне компаније, где је сва моћ концентрисана у матичној земљи, а активност и одлуке управљача су оријентисане ка центру компаније. Оне обављају своју активност у више земаља, али постоји само централа у матичној земљи, која доноси све одлуке и руководи целокупним пословањем.

2. Полицентричне компаније, где се сваки део, до одређене границе поистовећује са националним интересима земље којој припада, одлучивање је децентрализовано, а локални кадрови имају релативну аутономију. Код њих, поред централе у једној земљи, постоји већи број фирми у другим земљама које уживају одређену самосталност.

3. Геоцентричне компаније карактерише глобална светска оријентација, и признаје се извесна аутономија афилијацијама, али преовлађују интереси развоја целе компаније. Код њих постоји више централних компанија широм света. [15, стр. 527-529]

3.2. НАСТАНАК МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА

Прве праве мултинационалне компаније, као велика предузећа с међународним капиталом настају између два светска рата и убрзано се развијају тек након Другог светског рата. Настале су у САД-у и Уједињеном Краљевству и постепено се шириле по индустријским земљама Западне Европе, Јапану, земљама "набујале" индустријализације, а у новије вријеме и транзицијским земљама. Данас их има више од 1200, а неке од њих остварују укупан приход већи од 200 млрд. америчких долара годишње.

Један од најстаријих примера концентрације капитала ради бављења трговачким пословима изван националних граница је била Источноиндијска компанија, која је својевремено економски покорила индијски потконтинент са преко 250 милиона становника, која је плаћала тада највећу сталну војску за обезбеђивање својих економских интереса.

Почетком двадесетог века, мултинационалне компаније су углавном биле европског порекла. После Другог светског рата, примат су преузеле америчке мултинационалне компаније, нарочито после шездесетих година. Производња и продаја које су у иностранству оствариле мултинационалне компаније или у власништву или под контролом америчких компанија је готово три пута већа од укупног америчког извоза. Доминантан облик америчког присуства у иностранству представљају мултинационалне компаније у великим индустријским и услужним системима са сопственим погонима (филијалама) у многим земљама у којима се производи за различита тржишта у свијету.

Пословне активности мултинационалних компанија у савременим условима имају одлучујући утицај на постојеће облике кретања робе, услуга, капитала и технологије. Готово да нема објашњења светских економских токова а да се не узимају у обзир разматрања улоге и значаја мултинационалних компанија у области производње, међународне трговине робом и услугама, инвестицијама, технологије, иновација и др.

Сматра се да су најважнији чиниоци настанка мултинационалних компанија: концентracија и централизација капитала; све већа техничка и друштвена подела рада; развој производних снага; научно технолошки развој, технички напредак у саобраћају (транс-порту), комуникацијама и информатичкој технологији;

ефикасност тржишних закона и неравномеран темпо и степен привредног развоја производних снага у свету.

Настанак мултинационалних компанија се везује за процесе транснационализације предузећа у светској привреди и трговини. У том смислу уочава се неколико развојних фаза, и то:

1. Почети транснационализације предузећа се подударају са периодом друге половине XIX века у ком је висина каматне стопе била основни мотив за кретање капитала. Почетна фаза не укључује оснивање филијала у иностранству а ако их и има онда је реч о трговинским филијалама.

2. Фаза развоја транснационализације капитала у облику извоза капитала односно улагања у иностранству. Ову фазу карактерише извоз робе и услуга и know how. Прве јединице у иностранству оснивају се за протежирање продаје, а затим за монтажу делова и дораде финалног производа. Постепено долази до непосредних улагања која ће све више преовладати. Породична предузећа као основни носиоци извоза капитала, увоза хране и сировина, замењују националне корпорације.

3. Фаза доминације непосредних улагања у иностранству или фаза раста транснационализације капитала. У овој фази непосредна улагања капитала су доминантна и постају основни вид сељења капитала у иностранство. Предузећа отварају своје филијале у многим земљама одакле користе сировине и пољопривредне производе. У колонијама се развијају посебни сектори који су директно везани за страни капитал. Основни мотиви за инвестирање у иностранство су остваривање веће масе профита и индустријализација земаља увозника капитала.

4. Фаза постепеног опадања потпуне доминације непосредних улагања и јачање улоге заједничких улагања, или зрела фаза транснационализације капитала. Ову фазу карактерише процес деколонизације многих земаља и нагло ширење и преумеравање привреде на супституцију увоза. Као носиоци улагања капитала појављују се мултинационалне компаније, путем заједничких улагања са земљама увозницима, из којих оне увозе радно интензивне производе максимално искоришћавајући компаративне предности и масовну производњу засновану на високој технологији.

5. Фаза целовите транснационализације производње, која се све више заснива на технолошким вредностима. Мултинационалне компаније, користећи глобалну комбинацију, максимално смањују трошкове производње по јединици производа. Овде се у ствари настоји да се извозна стратегија донекле замени другим појавним облицима. Предмет нове транснационализације капитала (предузећа) су индустријски пројекти који у земљама у развоју обилато користе јефтину радну снагу.

3.3. ЗНАЧАЈ МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА

Најважније обележје мултинационалне компаније није њихова величина већ утицај у светској привреди и међународној трговини. Својствена им је тежња да преваладају значај и утицај у сопственој земљи - да остваре глобални утицај у светском репродукционом процесу. Иако су компаније са становишта власништва пореклом из конкретне земље, оне настоје да постану компаније без држава.

Највеће мултианационалне компаније имају афилијације у више од двадесет земаља света: IBM, Siemens, итд. делују у четрдесетак земаља, а нафтне компаније Mobil, Gulf Oil i Shell делују у четрдесет и три земље света. Највећи број мултинационалних компанија представљају матична предузећа САД, која имају и највећи број афилијација у иностранству, од којих је већина у развијеним земљама. Јапан је касније кренуо са транснационализацијом производње тако да има мањи број матичних предузећа мултикомпанијског карактера.

Табела 3. 500 највећих мултинационалних компанија по земљама

до 1996. год.

Zemlja	Broj MNE-s
SAD	162
Evropska Unija	155
Japan	125
Švajcarska	14
Južna Koreja	13
Kanada	6
Brazil	5
Austrija	5
Kina	3
Ostali	11
UKUPNO	500

Извор: [16, стр.7]

Финансијска моћ мултинационалних компанија је задивљујућа. Двадесетпет највећих компанија имају финансијску снагу која превазилази финансијску снагу многих земаља. Ако се упореди годишња продаја компанија са бруто националним дохотком установиће се да је General Motors већи од Швајцарске, Пакистана и Јужне Африке, да је IBM компанија већа од Саудијске Арабије. Просечна стопа раста најуспешнијих светских мултинационалних компанија у том периоду два до три пута је већа од стопе раста најнапреднијих индустријских земаља. Контролишући 20% светске трговине и око 70% технологије, мултинационалне компаније остварују

новостворену вредност преко три милијарде долара, а то је вредност која надмашује висину друштвеног производа преко 80% земаља у развоју.

Табела 4. 10 водећих мултинационалних компанија

Rang	Naziv kompanije	Zemlja	Index transparentnosti
1.	Nestle	Švajcarska	94,0
2.	Thomson Corporation	Kanada	93,3
3.	Holderbank Financiere	Švajcarska	92,1
4.	Seagram Company	Kanada	89,7
5.	Solvay	Belgija	89,6
6.	ABB Asea Brown Boveri	Švajcarska	88,6
7.	Electrolux	Švajcarska	88,3
8.	Unilever	UK/Holandija	87,1
9.	Philips Electronic	Holandija	85,4
10.	Roche Holdings	Švajcarska	85,1

Извор: [16, стр.6]

У земљама у развоју се формирају мултинационалне компаније углавном у новоиндустријализованим земљама. Према критеријуму продаје већим од једне милијарде долара, на првом месту је Јужна Кореја са 21 компанијом, Тајван са 5, Бразил са 4 и Мексико са 1 мултинационалном компанијом.

Све оне предности које је својевремено величина доносила послу, данас су у знатној мери превазиђене потребом да се ако се већ не ради глобално бар мисли глобално. Правило је било даје у индустријској сфери све донедавно надмоћно доминирао мали број великих предузећа, сада то више није случај. Постоји тенденција смањења просечне величине предузећа. У корист мањих предузећа наводе се предности, као што су:

1. Нова технологија. - Информациона технологија помаже да се поравна "терен" за привредну утакмицу на тај начин што битно смањује значај масовне производње. Компјутеризоване машине омогућавају малим радионицама да производе делове готово исто тако јефтино као и огромне фабрике. Удруживање компјутера и телокомуникација у пословне информационе системе чини средњи слој руководиоца непотребним што малим фирмама омогућује да исто толико знају о својим тржиштима и интерном пословању као и велике компаније.

2. Флексибилност. - На тенденције изједначавања услова пословања утичу бурне промене у светској привреди. Велике фирме бивају кажњене због своје спорости у прилагођавању. Флукуација валуте, брзо мењање технологије и

међународна конкуренција могу да погоде и малу и велику фирму. У таквим условима је способност брзог реаговања моћно конкретно оружје.

3. Демографски фактор. - Комбинација демографске експлозије и повећање броја жена у укупном броју запослених створили су непресушан извор оне врсте људи који стварају и попуњавају мале фирме.

4. Промена укуса потрошача. - Пробирљиви потрошачи све мање имају склоности да купују једнообразне производе, нарочито престижне (трајна потрошна добра, скупљи производ). Они су вољни да понуде више новца како би добили уникат, скупљи производ. Резултат тога је права поплава малих фирми оријентисаних на задовољење овога сегмента тражње.

3.4. ТРАНСНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ

Транснационалне компаније представљају велике организације које производе и пласирају своје производе и услуге у више земаља света. Као главни актери у међународном пословању, посебно у међународној трговини, оваква предузећа су постали доминантни носиоци глобалног кретања капитала. Њихов значај за привреду земаља из којих потичу немерљив је са спекта додате вредности коју интегришу у бруто домаћи производ матичне земље. Истовремено, транснационалне компаније имају и изразито велики утицај на земље у којима се налазе њихове филијале. У тим земљама долази до прилива недостајућих финансијских средстава, технолошких и предузетничких знања, нових концепата пословања, већег ангажавања домаћих стручњака и радне снаге, итд.

Постоји велики број дефиниција за транснационалне компаније. Најшира дефиниција јесте да је то свака компанија која има или контролише производне или услужне погоне ван своје земље. [17, стр. 97]

Поред ове широке и можда недовољно прецизне, постоје и друге одреднице транснационалних компанија. Нпр. према ОЕЦД, транснационалне су оне компаније или друге пословне јединице у приватном, државном или мешовитом власништву које су основане у различитим земљама и повезане на такав начин да може једна (или више њих) да у значајној мери утиче на активност других, пре свега, у погледу расподеле знања и ресурса. Степен аутономности појединих јединица је различит. [18, стр. 182]

У свим наведеним одредницама види се неколико карактеристика које преодминатно карактеришу транснационалне компаније:

- контрола свих фаза у пословном процесу,

- структура организације из матичне организације и зависних филијала у другим земљама,
- утицај на креирање ланца вредности у филијалама,
- иницирање страних директних инвестиција – покретање капитала,
- улагање капитала у друге земље – људски, технолошки, новчани, знање као капитал,
- коришћење глобалне стратегије за међународно тржиште, итд.

Транснационално предузеће настоји да иде са више производа, директних инвестиција и пословних подухвата у већи број земаља. Оно жели да повећано доминира у грани и на глобалном тржишту. То је интегрисано предузеће које повезује глобалне изворе са глобалним тржиштима. Оно настоји да се концентришу снаге да се потрошачима обезбеди реална вредност и конкурентна супериорност оствари на сваком циљном тржишту. Пажљиво се бирају алијансе и стратегијска партнерства са другим предузећима.

Киген сматра да транснационално предузеће има три способности. Прва је, глобална ефикасност - даје се већа вредност потрошачима по нижим ценама проширењем својих извора и способности. Друга, способност да се стимулише иновација и учење у свету и да се врши трансфер иновације и учења у целом предузећу. Трећа је, способност фокусирања на разлике и сличности по земљама и тражење начина да се креира вредност за потрошаче по најнижим трошковима. [19, стр. 53]

Транснационално предузеће на различит начин стиче конкурентску предност од мултинационалног и глобалног предузећа. Конфигурацију активе и способност мултинационално предузеће остварује децентрализацијом и националном самодовљношћу, а глобално предузеће централизацијом и глобалном величином. У транснационалном предузећу конфигурација активе и способности су дисперзоване, међузависне и специјализоване. Када се ради о улози организација у иностранству мултинационално предузеће примењује стратегије које је формулисала управа предузећа. Транснационално предузеће разликује доприносе филијала по земљама које интегрише у глобалне операције. Мултинационално предузеће знање ствара и задржава у управи предузећа. Овај тип предузећа иде на развој и дифузију знања на начин да се оно ствара и дели глобално.

Као посебна особеност транснационалног предузећа је посматрање филијала по појединим земљама (националним тржиштима) као пословних партнера чије знање и способност су витални за способност предузећа да одржава релативно трајну конкурентну предност на глобалном тржишту. Менаџмент прати развој активе и

обезбеђује да сви у предузећу имају могућност да стварају способност предузећа. Управа диференцира улоге и одговорност својих филијала. То се врши са становишта значаја филијале за глобалну стратегију предузећа.

У матрици на слици 3. филијале се групишу на основу два критеријума: стратегијског значаја локалног тржишта (који може бити велики и мали) и нивоа извора и способности филијала које обављају пословну активност на тим тржиштима (који може бити мали и велики).

Слика 3. Генеричка улога филијала - Ниво извора и способности филијала

	Мали	Велики	
Стратегијски значај локалног тржишта	Црна рупа	Стратегијски лидер	Велики
	Спроводилац	Контрибутор	Мали

Извор: [20, стр. 395]

Филијала са јаком међународном компетентношћу (нивоом извора и способности) која је лоцирана на стратегијски значајном тржишту мора бити легитиман партнер са управом предузећа у стварању и примени базичне стратегије. Она је стратегијски лидер јер доприноси јачању позиције целог предузећа на глобалном тржишту.

Транснационално предузеће настоји да сагледа користи од извора и способности на одређеним тржиштима и да их прошири на глобално пословање. То је карактеристика филијала са великом компетентношћу на стратегијски мање важним тржиштима. Такве филијале се називају контрибуторима.

Неке филијале имају само способност да обављају локалне активности на стратегијски небитним тржиштима. Извори предузећа рефлектују у коришћењу ограниченост потенцијала тржишта. Те филијале не могу да допринесе много стратегијском јачању предузећа. Ове филијале се називају спроводиоци.

Постоје и стратегијски важна тржишта на којима транснационално предузеће има скромну способност. Јака локална присутност је битна за одржавање глобалне позиције предузећа. Филијале на таквим тржиштима се називају црна рупа, што означава неприхватљивост такве ситуације за предузеће.

3.5. ТРАНСНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ И МЕЂУНАРОДНО КРЕТАЊЕ КАПИТАЛА

Појам који се такође све више повезује са транснационалним компанијама јесте и међународно кретање капитала. Међународно кретање капитала представља трансфер реалних и финансијских средстава између субјеката различитих земаља са одложеним контратрансфером за одређен временски период, а у циљу остваривања одређених економских и политичких интереса учесника у том трансферу. [21, стр. 11-12]

Као веома значајан елемент у светској привреди, кретање капитала између земаља може бити тројако. Као прво, размена капитала између развијених земаља. Други вид кретања капитала је из богатих, развијених држава ка неразвијеним привредама. Овај вид кретања капитала је веома заступљен и у савременим условима пословања, које је препуно неизвесности, ризика, нових политика, попут заштите животне средине, и других услова који предствалају ограничења за транснационалне компаније. Трећи, и не толико чест облик, јесте кретање капитала из неразвијених ка развијеним привредама.

У теорији се издвајају три основна облика међународног кретања приватног капитала и то: међународно кретање зајмовног капитала, портфолио инвестиције и стране директне инвестиције. Најчешће коришћен начин кретања међународног капитала јесу управо стране директне инвестиције које се дефинишу као сваки облик улагања капитала у одређено предузеће у иностранству којим се стиче власничка контрола над тим предузећем. Оно што је карактеристично за стране директне инвестиције и што их разликује од било ког другог облика улагања капитала у страну земљу јесте управо то да поред оснивања нових предузећа, куповином постојећег предузећа у другој земљи, или оснивањем потпуно нове филијале матичне компаније, овај вид инвестирања подразумева и ширење вредног знања (know how), предузетништва у форми истраживања и развоја, производне технологије, маркетиншких вештина, управљачког знања, и слично. Са друге стране, ништа од овога обично не прати класично инвестирање.

Утврдивши главне одреднице за транснационалну компанију и стране директне инвестиције може се закључити да транснационалне компаније, саме по себи, имају могућност да спроводе директно инвестирање управо у оном облику како је оно и дефинисано. Наиме, стране директне инвестиције, као највећа компонента дугорочних капиталних токова у земљама у транзицији и земљама у развоју, снажно доприносе расту и развоју предузећа земље домаћина. Утицај страних директних инвестиција на предузећа и на привреду уопште, разликује се у зависности од сектора у који су стране директне инвестиције ушле, величине и отворености тржишта као и квалитета окружења који је створен економским политикама. Како су оне дугорочно улагање капитала, стране директне инвестиције

морају бити предузете од стране великих и финансијски снажних субјеката, какве су управо транснационалне компаније. Овај захтев се поставља са аспекта дугог рока, јер директне инвестиције захтевају за свој поврат много дужи период, као и основног циља сваког пословног пројекта и предузећа, опстанка на тржишту у савременим условима привређивања.

3.6. УЛАГАЊЕ ТРАНСНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА У ЗЕМЉЕ У РАЗВОЈУ

Кретање капитала из богатих ка сиромашним привредама одувек је било веома интересантно са два аспекта. Са једне стране треба сагледати који су то интереси оних који врше стране директне инвестиције, а то су најчешће транснационалне компаније, а са друге стране, неопходно је увидети који су то ефекти настали у земљи домаћину, у којој се реализује пословна активност.

Постоји мноштво разлога због којих се велике транснационалне компаније одлучују за улагање свог капитала у земље у развоју. Наиме, транснационалне компаније достижу много веће стопе раста од стопа раста многих држава. Нпр. корпорација Еххон Мобил, највећа транснационална компанија у свету у 2000. години, рангирана на 45. месту комбиноване листе земаља и не-финансијских компанија, са процењеним износом додате вредности од 63 милијарде долара била је једнака величини држава као што су Чиле или Пакистан.

У 2008. години, компанија Еххон Мобил је имала додату вредност од 45 милијарди и на тај начин би поново превазишла економије многих земаља у развоју, попут Омана и Либана, које су према UNCTAD – овој ранг листи биле међу првих пет земаља Западне Азије у којима су биле остварене највеће стране директне инвестиције у 2007. години, а била би и у рангу са Србијом, која је имала бруто домаћи производ од 50 милијарди долара.

Табела 5. Колико су највеће ТНК велике у поређењу са земљама у 2007 год
(милијарде долара)

Rang	Ime TNC/Ekonomije	Dod. vr. ^a	Rang	Ime TNC/Ekonomije	Dod. vr. ^a	Rang	Ime TNC/Ekonomije	Dod. vr. ^a
1	United States	9810	35	Israel	110	69	Wal-Mart Stores	30
2	Japan	4765	36	Portugal	106	70	IBM	27
3	Germany	1866	37	Iran, Islamic Rep. of	105	71	Volkswagen	24
4	United Kingdom	1427	38	Egypt	99	72	Cuba	24
5	France	1294	39	Ireland	95	73	Hitachi	24
6	China	1080	40	Singapore	92	74	TotalFinaElf	23
7	Italy	1074	41	Malaysia	90	75	Verizon Communicat.	23
8	Canada	701	42	Colombia	81	76	Matsushita Electr. Ind	22
9	Brazil	595	43	Philippines	75	77	Mitsui & Company	20
10	Mexico	575	44	Chile	71	78	E. On	20
11	Spain	561	45	ExxonMobil	63	79	Oman	20
12	Korea, Rep. of	457	46	Pakistan	62	80	Sony	20
13	India	457	47	General Motors	56	81	Mitsubishi	20
14	Australia	388	48	Peru	53	82	Uruguay	20
15	Netherlands	370	49	Algeria	53	83	Dominican Republic	20
16	Taiwan Pr. of Ch.	309	50	New Zeland	51	84	Tunisia	19
17	Argentina	285	51	Czech Republic	51	85	Philip Morris	19
18	Russian Feder.	251	52	United Arab Emirats	48	86	Slovakia	19
19	Switzerland	239	53	Bangladesh	47	87	Croatia	19
20	Sweden	229	54	Hungary	46	88	Guatemala	19
21	Belgium	229	55	Ford Motor	44	89	Luxembourg	19
22	Turkey	200	56	DaimlerChrysler	42	90	SBC Communication	19
23	Austria	189	57	Nigeria	41	91	Itochu	18
24	Saudi Arabia	173	58	General Electric	39	92	Kazakhstan	18
25	Denmark	163	59	Toyota Motor	38	93	Slovenia	18
26	Hong Kong, China	163	60	Kuwait	38	94	Honda Motor	18
27	Norway	162	61	Romania	37	95	Eni	18
28	Poland	158	62	Royal Dutch/Shell	36	96	Nissan Motor	18
29	Indonesia	153	63	Marocco	33	97	Toshiba	17
30	South Africa	126	64	Ukraine	32	98	Syrian Arab Republic	17
31	Thailand	122	65	Siemens	32	99	GlaxoSmithKline	17
32	Finland	121	66	Viet Nam	31	100	BT	17
33	Venezuela	120	67	Libian Arab Jamah.	31			
34	Greece	113	68	BP	30			

Извор: [22, стр. 90]

Управо због тог брзог раста, националне економије постају мале, и недовољно обскрбљене неопходним ресурсима и могућностима за даљи развој транснационалих компанија. Како би омогућиле себи даљи раст и развој, ова предузећа морају да проналазе начине за превазилажење тих ограничења. Извоз капитала, кроз стране директне инвестиције и куповину акција, као и измештање својих производних погона у неку другу земљу све више представља начин опстанка за многе велике компаније. [17, стр. 94-95]

Инвестиције транснационалних компанија на одређеној територији могу утицати на повећање укупних инвестиција те земље у наредним периодима. То се дешава уколико као резултат иницијалног улагања транснационалних компанија дође до повећања прилива стране директне инвестиције из других транснационалних компанија или ако дође до повећања домаћих инвестиција. Постоји више разлога за то:

1) Улагања једне транснационалне компаније могу проузроковати улазак других транснационалних компанија које су у чврстим везама са иницијалним улагачем (добављачи појединих делова, пружаоци појединих услуга) и које га следе на свим тржиштима на које улази.

2) Улагања једне транснационалне компаније могу сигнализирати осталим транснационалним компанијама да постоји повољна инвестициона клима у некој земљи о којој до тада није било довољно информација и на тај начин се смањује њихов ризик улагања. Такође, улагања више транснационалних компанија у исто подручје омогућавају каснија улагања домаћих и страних инвеститора у то исто подручје уколико дате инвестиције, вођене сопственим мотивима, потпомогну развој и изградњу недостајуће инфраструктуре.

3) Стране директне инвестиције могу стимулисати домаће инвестиције уколико постоји комплементарност у производњи домаћих предузећа и филијала. У том случају, филијале могу успоставити чврсте везе са домаћим предузећима, омогућујући им помоћ у технологији и финансијама и истовремено представљајући стабилно набавно или продајно тржиште за њихове производе. Домаће фирме тада имају довољно мотива и могућности да улажу додатна средства.

4) Искуство већине земаља у транзицији показује да новонастале филијале страних транснационалних компанија током свог пословања имају већу склоност ка инвестирању у поређењу са домаћим фирмама, на тај начин учествујући и после иницијалних улагања у повећању инвестиција у земљи домаћину.

Поред основног разлога, превазилажења ограничења која намеће национално тржиште, транснационалне компаније често врше стране директне инвестиције у оне земље у којима је успостављен тзв. "фискални рај", односно пореска политика која не оптерећује пословање компаније у оној мери у којој је то оптерећење утврђено у другим земљама или у матичној земљи, у којима постоји приступ природним и производним ресурсима (радној снази, сировинама) и у којима су укупни трошкови пословања минимални.

Неспорно је да са страним улагањима долази до уплива нових знања – као најважнијег ресурса савременог живота и привређивања, и то у области технологије производње, маркетинга, менаџмента, организације, предузетништва, итд.

Истовремено, за спровођење и коришћење нових знања неопходан је људски капитал – радна снага као фактор репродукције. Како се процесна индустрија, интензивна у средствима за рад, све више ослања на електорнику, информатику и др., транснационалним компанијама у овом домену требају образовани стручњаци који би управљали овим технологијама.

Извор стручне, а јефтине радне снаге јесу управо земље у развоју. На овај начин, компаније смањују трошкове радне снаге у земљама у којима се налазе њихове филијале. Са друге стране, када се ради о производњи која је интензивна у радној снази, земље у развоју опет имају велику понуду квалификоване радне снаге. Наиме, уколико је у питању производња и монтажа делова производа, који не захтевају високу стручност и умеће радника, транснационална компанија ће трагати за земљом у којој ће плаћати најнижу цену радне снаге.

Поред трошкова радне снаге, као фактора репродукције, транснационалне компаније морају креирати пословне филијале у земљама у којима могу бити остварени и нижи трошкови везани за директне утрошке енергије, сировина, транспорта и др. Као и у случају радне снаге, земље у развоју одувек су биле привлачне за транснационалне гиганте јер са аспекта сагледавања производних трошкова, цена коштања производа и услуга је нижа, чиме се оставља простор за остваривање веће добити од продаје производа на међународном тржишту.

Још један разлог због којих се многе транснационалне компаније одлучују за инвестирање у привреду у развоју јесте и то што институционални оквири у матичној земљи представљају ограничавајући фактор за даљи раст пословних перформанси ових предузећа.

Примера ради, у развијеним земљама посебна пажња се поклања заштити животне средине и еколошком менаџменту. Ограничења која постављају законодавство и еколошки стандарди захтевају од произвођача еколошки чисту производњу, која, наравно, подразумева нове инвестиције у ИСО и ЕМАС стандарде, технику и технологију производње, заштиту радника на радном месту, друштвено одговорно пословање. Оснивањем пословних центара у земаљама у транзицији, које се боре за опоравак привреде и отварање нових радних места и које још увек нису реално посвећене еколошким проблемима, транснационалне компаније омогућавају себи, за један одређени период, несметано пословање са „прљавим“ технологијама, без законских баријера.

Може се закључити, да су основни разлози улагања средстава транснационалних компанија у земље у развоју јесу нижи трошкови пословања, јефтина и способна радна снага, мањи број законских ограничења, нпр. у домену заштите животне средине, ближи и једноставнији приступ и искоришћавање ограничених природних ресурса, продор на нова тржишта, односно, жеља за бржим и јефтинијим растом и развојем.

3.7. МУЛТИНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ И МЕЂУНАРОДНО ПОСЛОВАЊЕ

Код приступа анализе питања о улози мултинационалних компанија у међународном пословању, полази се од констатације да највеће мултинационалне компаније у свету остварују приближно 4/5 светског индустријског оутпута, док истовремено запошљавају 2/3 њихове радне снаге. Затим, стране директне инвестиције (СДИ) перманентно се увећавају. Тако су између 1985. и 1990. године СДИ исказивале пораст по просечној стопи до 30% годишње, што је четири пута више од раста светског оутпута, а исто тако и три пута више од раста светске трговинске размене. Тиме су СДИ у ствари постале глобална детерминанта трговинских модела.

Интеркомпанијска трговина је у ствари трговина између филијала и афилијација која се одвија у оквиру система исте (матичне) мултинационалне компаније и у САД износила је 1/3 укупног америчког извоза, док је истовремено 2/5 увоза робе у 1994. години.

Тако на пример, годишњи ток СДИ је удвостручен од 1992. године, од скоро 350 милијарди долара. Овакав темпо раста настављен је и наредних осам година, односно до краја 2000-те године. Претходно презентована кретања и процентуални показатељи указују да ће се ови трендови повећања не само наставити већ и даље убрзавати и повећавати. Имајући на уму целокупне токове ових кретања СДИ почетком 21 века, с правом се може констатовати да су оне постале глобална детерминанта светских трговинских модела. [15, стр. 553]

Кад је у питању у које регионе и земље је пласиран највећи обим СДИ, према постојећим статистичким показатељима то су земље Западне Европе и САД, уз констатацију да је само мали проценат САД страних директних инвестиција усмерен у земље у развоју. Ова концентрација СДИ-ја се лоцирала на простору Европе (западне) и у Сједињеним Америчким Државама, јер су то управо два највећа и најразвијенија светска тржишта.

Табела 6. Прилив страних директних инвестиција 2003-2008 у милијардама УСД

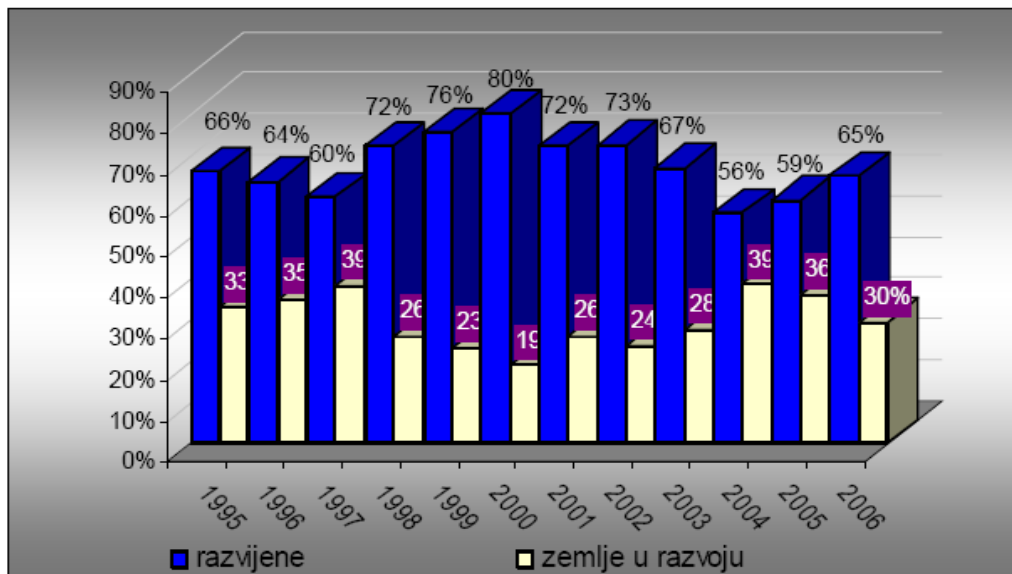
	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Укупан светски прилив SDI	564	724	956	1305	1833	1449
Прилив SDI у развијене земље	361	419	590	858	1247	840
Прилив SDI у земље у развоју	179	283	314	379	499	518

Извор: [5, стр. 179]

Земље у развоју бележе благи пад страних директних инвестиција. За земље у транзицији, по многим прогнозама, тек предстоји повољан период.

Инвеститори данас све већу пажњу обраћају на нова тржишта:

- Најбоље изгледе имају Азија и Југоисточна Европа.
- Сви су изгледи да ће се Латинска Америка опоравити.
- Африка ће остати стабилна дестинација, са истим нивоом инвестиција.
- Земље у развоју као група доживеће опоравак, али не на кратак рок.
- Најатрактивнија локација за СДИ међу развијеним земљама биће САД.
- Нешто су слабија очекивања о расту страних директних инвестиција усмерених у развијене европске земље.



Графикон 1: Упоредни приказ СДИ: развијене / земље у развоју

Извор: <http://danica.popovic.ekof.bg.ac.rs/prezentacija-SDI-6-decembar.ppt>

Међутим, СДИ је мање развијеним земљама био знатно неравномерно концентрисан и то у мали број тих земаља, укључујући Латинску Америку, посебно Бразил и Мексико, затим тржишта у развоју Источне и Југоисточне Азије, те највећи по броју становника у свету и земљу у развоју, Кину.

Табела 7. Токови страних директних инвестиција, укупни и по регионима (милиони УСД)

Region	Prilivi SDI			Odlivi SDI		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Svet	958 697	1 411 018	1 833 324	880 808	1 323 150	1 996 514
Razvijene zemlje	611 283	940 861	1 247 635	748 885	1 087 186	1 692 141
Evropska unija	498 400	562 444	804 290	609 267	640 542	1 142 229
Zemlje u razvoju	316 444	412 990	499 747	117 579	212 258	253 145
Afrika	29 459	45 754	52 982	2 282	7 829	6 055
Lat. Amerika i Karibi	76 412	92 945	126 266	36 765	63 281	52 336
Azija i Okeanija	210 572	274 291	320 498	79 531	141 147	194 754
Zapadna Azija	42 622	63 988	71 493	12 271	23 203	44 167
Juž., ist. i jugoist. Azija	167 404	208 902	247 840	67 141	117 902	150 496
Zemlje u tranziciji JIE i ZND	30 971	57 167	85 942	14 345	23 706	51 227
Zemlje u tranziciji JIE	4 829	9 998	11 908	308	381	1 370
Zemlje u tranziciji ZND	26 141	47 168	74 035	14 037	23 325	49 858

Извор: [23, стр. 253]

Географску дистрибуцију глобалних токова страних директних инвестиција карактерише доминантна улога развијених земаља, али и све значајнија улога земаља у развоју као и земаља у транзицији Југоисточне Европе (ЈИЕ) и Заједнице независних држава (ЗНД). Међутим, чињеница је да су најмање развијене земље у Африци и другим регионима примиле занемарљиво мали проценат од укупног инвестираног износа у односу на најразвијеније земље. Такво чињенично стање о укупним токовима и кретања СДИ, односно њихова неравномерна и крива дистрибуција, не даје адекватан имиџ глобализацији.

На другој страни, крајем 20. и почетком 21. века непримерено се повећава место, улога и значај мултинационалних компанија које радикално мењају структуру и функционисање глобалне светске привреде. Ове гигантске компаније и њихова глобална стратегија постају главне детерминанте трговинских токова и локацијских усмерености, као и кључних економских креативности у свету.

Оваква динамика раста СДИ и активности мултинационалних компанија многих земаља повезују нације, односно државе чврсто једну са другом и ово има будући вишеструки утицај на глобалну привреду. Из претходних разматрања произилази да улога мултинационалних компанија у светској привреди и даље остаје изричито контраверзна. Упућена критика на основу постојећих аргумената указују да су СДИ и интернационализација производње трансформисала природу међународних економских и политичких односа и то на начин да све више занемарују нацију, односно државу, са циљем интегрисања националне привреде. Према томе, водеће тржне снаге и на другој страни компанијске стратегије, вероватно су доминирајући фактори и динамика међународног економског и политичког система. Немали број теоретичара, односно аутора, био је уверења да су претходна размишљања, становишта и токови вишеструко корисни за човечанство. Други су, пак, уверења да су мултинационалне компаније експлоататорска империја која има не само претензију да освоји већ и да покори свет. Исто тако, један број критичара верује да све гигантске фирме одговарају само себи, те да су интегрирајућа друштва у неку врсту или облик аморфне масе у којој појединци и групе губе контролу над својим властитим животним интересима, подстицајни или, боље речено, потчињавајући експлоатационским активностима. Ови критичари тврде да свет пада под утицај безобзирног капиталистичког империјализма, где је концерн само зачетник будућих мега интеграција. [15, стр. 554-555]

Међутим, више економских теоретичара у неким својим опсервацијама одбацују значај мултинационалних компанија у функционисању светског економског система. За разлику од присталица двеју претходних мишљења, неокласична интерпретација признаје да велике олигополистичке мултинационалне компаније могу бити политички важне и могу такође утицати на дистрибуцију прихода унутар националних привреда. Ови економисти, међутим, поричу да

инвестирање, маркетинг и друге економске активности ових фирми, распрострањених широм света, имају значајнији утицај на привреду и економију као и међународну трговину, односно на локацију економских активности или националне стопе раста привреде и продуктивности.

У целокупним токовима олигополне конкуренције и рапидних технолошких иновација, теорија локације и теорија компаративне предности не могу бити пресудне у одговору на питање шта се дешава у светској економској привреди. То значи да су мултинационалне компаније и њихове инвестиционе активности незаобилазни и значајни чиниоци у свим савременим међународним економским токовима.

3.8. МУЛТИНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ У ФУНКЦИЈИ РАСТА И РАЗВОЈА НАЦИОНАЛНИХ ПРИВРЕДА

О улози мултинационалних компанија у светској привреди и њиховом односу према домаћим привредама постоје различити погледи. Тако већи број економских теоретичара и аутора верују да повећан значај мултинационалних компанија у укупној организацији производње и централна улога мултинационалних компанија у светској привреди представља тријумф и победу тржнишних снага и економске рационалности у односу на анархичну државу и политичку фрагментацију међународне привреде. Друго, присталице централистичке позиције тврде да је већи степен и утицај глобализације на изванстан начин преувеличан, уз констатацију да државе настављају све интензивније да постављају правила која мултинационалне компаније морају уважавати.

Међутим, бројни аргументи континуирано указују на степен и обим којим ове огромне компаније утичу на природу и организацију међународне привреде као и релативан утицај државе на њихово функционисање. Док су мултинационалне компаније повећале своје присуство у светској привреди тј. страним тржиштима, уз изражено дистанцирање од своје домаће привреде, истовремено је њихов национални идентитет био од мањег значаја иако се већи део њихове производње, истраживања и развоја задржавао у домаћој привреди. Чињеница је такође да је велика експанзија интрафирм трговине изменила значај извоза и увоза. Повећана међународна стабилност мултинационалних компанија подстакла је многе земље, пре свега најразвијеније, на што активније политичко ангажовање ради привлачења што већег обима СДИ.

Мултинационалне компаније се сматрају једним од покретача развоја националних привреда. Страни капитал без обзира како улази у земљу, директним улагањем и докапитализацијом или куповином и преузимањем предузећа, доприноси

развоју јер се преко њега долази до нових знања и технологија, шири тржиште, обезбеђује већи квалитет производње и потрошње и др.

Иностране директне инвестиције могу убрзати привредни раст не само као подстицај развоју домаће привреде већ и због тога што обезбеђују приступ новој технологији. Иностране директне инвестиције могу имати за резултат директан увоз напредније технологије али и трансфер управљачких и производно усмерених знања. Значајан директан утицај присуства транснационалне компаније у земљи домаћина остварује се трансфером технологије локалним партнерима. Посебно су значајни увођење програма контроле квалитета и виших стандарда квалитета који одговарају захтевима западних тржишта, и обука локалне радне снаге у складу с производним и менаџерским процесима компанија са Запада.

Две земље које су имале највећи ниво страних директних инвестиција пер capita су Естонија и Мађарска а уједно то су земље које су дозволиле широко учешће иностраних инвестиција у процесу приватизације њихових предузећа. Ове земље су оствариле и највећи удео страних директних инвестиција у бруто акумулацији.

Табела 8. приказује улазне стране директне инвестиције по привредним секторима. У 2001. години највећи прилив СДИ био је у Пољској, Шпанији, Чешкој и Мађарској у сектору индустрије а најмањи прилив у пољопривреди и рударству.

Табела 8. Улазне СДИ по привредним гранама (%) у 2001. год.

Сектори	Република Чешка (% СДИ)	Мађарска (% СДИ)	Пољска (% СДИ)	Португалија (% СДИ)	Шпанија (% СДИ)
Пољопривреда	-	1,2	-	1,2	0,9
Рударство	-	1,2	1,0	1,0	2,2
Индустрија	40,9	39,6	70,1	24,4	46,5
Ел. Енергија	-	14,2	0,5	-	-
Грађевинарство	7,4	3,9	4,0	5,4	1,1
Трговина	8,9	11,9	5,6	9,2	-
Транспорт и комуникације	18,2	8,8	4,8	-	30,1
Финансијска активност	9,4	8,9	9,9	48,4	-

Хотели и ресторани	-	2,5	1,7	-	-
Реална актива	-	7,3	0,3	-	1,2
Остало	-	0,2	2,9	10,4	6,4

Сектори Република Чешка (% СДИ) Мађарска

Извор: OECD, 2001

3.9. УТИЦАЈ МНК НА ПРИВРЕДЕ У ТРАНЗИЦИЈИ

Ефекти који настају уласком мултинационалних компанија и њиховим директним инвестицијама у земље у развоју различити су у зависности од тога колико је земља домаћин способна да их искористи.

Једна од сигурно највреднијих власничких предности мултинационалних компанија је технологија. Друге су марка (бренд), специјализоване вештине, могућност организовања и интегрисања производње по разним земљама, стварање мреже маркетинга, или привилегован приступ тржишту невластничких предности (фондовима, опреми и сл.). Узете заједно, ове предности значе да мултинационална компанија може значајно да допринесе развоју земље домаћина – ако земља домаћин може да је наведе да трансферише своје предности у адекватним облицима и да има способности да их добро искористи. [24, стр. 110]

Прилив СДИ, на првом месту, подиже ниво инвестиционе и опште економске активности у некој земљи или региону. Директне последице су раст обима производње или услуга, и најчешће али не обавезно, раст запослености. Најзначајнији ефекти настали утицајем мултинационалних компанија могу се приказати кроз:

- Капитал и технологију – Мултинационалне компаније доносе финансијске ресурсе у земљу домаћина. СДИ приливи су много стабилнији и лакше их је сервисирати него комерцијалне дугове или портфолио инвестиције. Прилив капитала је уједно и основни мотив за земље у развоју које највише проблема имају управо у домену ниске и недовљне домаће штедње и домаћих инвестиција. Исто тако, мултинационалне компаније могу да донесу модерну технологију, која није доступна када нема СДИ, и могу да повећају ефикасност коришћења постојеће технологије. Оне могу да прилагоде технологију локалним условима, користећи њихово искуство у другим земљама. Такође, у неким случајевима, могу да поставе локалне истраживачко-развојне капацитете, да стимулишу техничку ефикасност и техничке промене у локалним предузећима, добављачима, клијентима и конкурентима, обезбеђујући им помоћ, служећи им као модел, или интензивирањем конкуренције. Међутим, у пракси нису достигнуте све предности у погледу технологија. СДИ у најновије технологије су ретке и ограничене на неколико фирми као што је нпр.

Нокиа или Ерицссон, а преливање технологија и знања је ограниченог обима, како због тога што су инвестиције пласиране у старе технологије, тако и због ограничене рецептивне способности локалних фирми.

- Менаџмент и запосленост – Мултинационалне компаније запошљавају и имају приступ радној снази са вештинама и знањем које захтевају савремени, висококонкурентни услови пословања, те могу да трансферишу такве вештине и знање у њихове стране филијале, доводећи експерте и организујући тренинге и обуку. На тај начин побољшане и адаптиране вештине, нова организациона знања и технике менаџмента могу донети конкурентске користи предузећима и помоћи им у одржавању запослености како се економски и технолошки услови мењају. Овај вид утицаја мултинационалних компанија је веома значајан јер ће дифузија новостечених организационих, производних и менаџерских знања имати нарочито позитиван утицај тек у будућности. Ипак, у погледу запослености, досадашња искуства су показала да су ефекти мултинационалних компанија и СДИ на смањење броја незапослених у земљама у развоју остали ограничени.

- Тржиште, окружење и влада – Мултинационалне компаније обезбеђују приступ извозним тржиштима, и за робу која се већ производи у земљи домаћину, пружајући им могућност наступа и на међународном тржишту. Раст извоза сам за себе пружа користи у погледу технолошког учења, реализације економије обима, конкурентних подстицаја и тржишне интелигенције. Што се тиче правца улагања на иностраним тржиштима, већи део СДИ се пласира у сектор услуга (банкарски сектор, осигурање, трговина, транспорт и пратеће услуге, консалтинг, адвертајзинг, пословне услуге). Оно што је негативан ефекат јесте да су мултинационалне компаније кроз куповину домаћег тржишта, као једног од мотива за стране директне инвестиције, увећале постојеће и довеле до нових проблема на локалним тржишта (монополи, олигополи, картели). Што се тиче утицаја на окружење, мултинационалне компаније имају посебан значај у развоју "чистих технологија" и модерних система еколошког менаџмента. Вишеструки ефекат технологија и метода управљања може потенцијално да унапреди управљање окружењем у локалним фирмама у оквиру индустрија где постоје стране филијале. Али, то што мултинационалне компаније пружају велике могућности за развој, не значи да ће једноставно отварање ка СДИ бити најбољи начин за остваривање користи од њих. Потенцијални неуспеси или изгубљене шансе значе неопходност интервенисања владе у процесу креирања адекватних стратегија за привлачења СДИ. Исто тако, битно је напоменути да иако постоје позитивни ефекти преношења технологија и организационог знања на управљање окружењем, уколико радна снага, као критичан фактор успешности, није способна да прихвати ове иновације, не може се рачунати на снажнији просперитет.

Укупан ефекат мултинационалних компанија, односно СДИ, на домаћа предузећа и привреду може бити различит у зависности од способности домаћих предузећа и мера економске политике земље примаоца СДИ. Уколико мултинационалне компаније улазе на тржишта где домаће фирме имају технолошке, финансијске и друге способности за борбу са конкуренцијом, ефекат повећања конкуренције ће бити позитиван. Међутим, уколико оне улазе на тржишта на којима егзистирају технолошки и финансијски слаба локална предузећа и на којима постоје могућности за диференцирање производа и остваривање ефеката економије обима, велика је могућност стварања мултинационалних компанија монопола и ограничавања домаћих фирми на поједине тржишне нише. У условима доминације политике конкуренције која подразумева либерализацију спољних токова, ефикасно антимонополско законодавство, смањење баријера за улазак на тржишта, а коју је неопходно да заступају економске власти у земљи, као и уколико постоји стратегијски приступ према СДИ који подразумева њихово секторско таргетирање и ограничавање њиховог уласка у поједине секторе, тада је могуће остварити позитивне ефекте за домаће фирме од присуства мултинационалних компанија на домаћем тржишту. Повећање конкурентности домаћих фирми значи да се технолошки гап између њих и филијала смањује, што може довести до смањења тражње за производима ових компанија стварајући код њих већи мотив за трансфер новије технологије. [25, стр. 304-306]

3.10. ОДНОС ДРЖАВЕ И МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА

Једно од комплекснијих питања, које разматрају многи аутори је однос мултинационалних компанија према држави, односно државе према њима.

Већина аутора је усмерила своја испитивања и анализе на примере и понашања водећих немачких, јапанских и мултинационалних компанија САД, посебно индустријског сектора. Бројним примерима, са више успеха, они илустрају многе значајне разлике међу мултинационалним компанијама из претходне три доминантне светске привреде, констатујући при томе да ове разлике могу бити успешно објашњене домаћим факторима, као што су историјско искуство земље, различите економске моћи и идеологије, структура привреде и разни интерни механизми управљања компанијама.

Поред тога, аутори убедљиво демонстрирају да у најфундаменталнијем подручју компанијске стратегије домаћи корени компанија остају и даље основне детерминанте њиховог деловања. Тако су мултинационалне компаније из САД-а тежиле да користе слободно предузетништво, односно став према бизнису кад у специфичним случајевима интервенише држава. Немачка је својим концептом слободног тржишта и партнерства рада и менаџмента придавала традиционално већи нагласак на социјалну одговорност. Јапан је, међутим, афирмисао своје приоритетне моделе и даље дограђивање јаке индустријске базе као и очување свог већ

афирмисаног система доживотног запослења. Важно је нагласити да је јапанска индустријска култура усмерена према услужним делатностима, квалитету и одржавању. [26, стр. 11]

Као што се види из разлика у понашању међу америчким, немачким и јапанским већим компанијама, може се уочити и са аспекта компанијског понашања, као што је у случају код стратегијског инвестирања, односно интрафирм трговини, те у истраживању и развоју као и компанијском управљању и дугорочном компанијском финансирању. Тако су америчке компаније подесније за инвестирање него што су немачке или јапанске. Ово посебно кад се ради о вођењу базног истраживања и развоја у другим земљама, посебно када је реч о инвестирању у иностранству. Осим тога, националне разлике се манифестују у разним нивоима интрафирм трговине. Затим, америчке компаније су карактеристичне по скромном нивоу интрафирм трговине, док немачке имају истовремено виши ниво, а јапанске у односу на компаније немачке и САД имају неупоредиво висок ниво.

Следеће питање се односи на интеркомпанијске савезе који имају велики значај у организовању и функционисању интернационалног бизниса, али уз нагласак да је овај значај често био преувеличаван. Савези међу компанијама различитих земаља су креирали значајне међудржавне, или пак у оквиру националних држава, аранжмане. Међутим, још увек су интеркомпанијски савези вишеструко нестабилни.

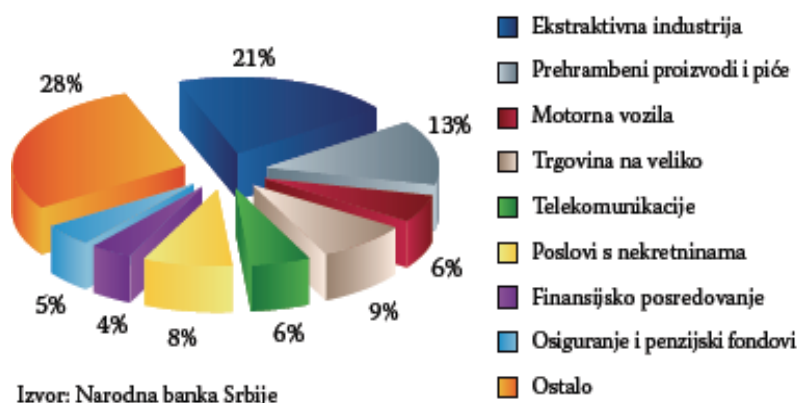
Њихова слабост одражава се у томе што ови савези могу бити и узрочници несврнисходне, па чак неравноправне сарадње на посебним тржиштима, на којима компаније фреквентно жестоки ривали настављају да буду и често изван одредби споразума. Осим тога, компанијски савези су формиран у жељи да повећају своје тржишно учешће и у случајевима када се ситуација мења. Међутим, интерес компаније у савезу може да се мења према указаној и конкретној потреби. [15, стр. 560-561]

4. ЗНАЧАЈ МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА ЗА ИНВЕСТИРАЊЕ У СРПСКУ ПРИВРЕДУ

Србија дели искуство осталих транзиционих земаља: ефекти досадашњег прилива страних директних инвестиција су пропорционални њиховом скромном обиму. Стране директне инвестиције су пратиле процес приватизације, и у највећем делу пласиране у преузимање постојећих фирми.

Највећи део страних директних инвестиција је пласиран у сектору услуга: трговини, банкарству, телекомуникацијама, туризму и угоститељству, пословним услугама, дистрибуцији нафтних деривата. У производном сектору, СДИ су пласиране у примарну и секундарну прераду метала и неметала, експлоатацију минералних вода, прехранбену индустрију, производњу пива, млека и млечних производа.

Слика 4. Структура прилива СДИ у 2009. години по гранама делатности



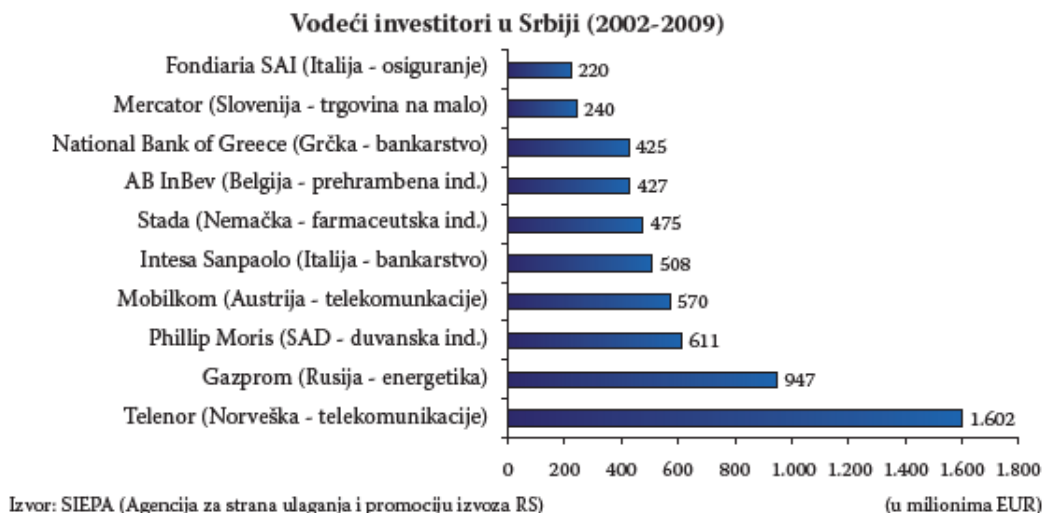
Извор: Народна Банка Србије, 2010

Досадашњи ефекти прилива страних инвестиција на српско тржиште и привреду су:

- Куповина тржишта пре него куповина производних капацитета,
- Дисторзије тржишта (олигополи у велетрговини и ланцима хипермаркета, банкарству, производњи цигарета, пива, кафе, млека и млечних производа; монопол у производњи челика), али и одређен раст конкуренције,
- Повећање извоза, али и увоза,
- Почети греенфилд страних директних инвестиција оријентисаних на извоз на трећа тржишта,

- Преузимање менаџерских знања од стране успешнијих домаћих фирми.

Највећи број страних инвеститора у Србији потиче из земаља Европске Уније. У периоду од 2000. године, четири петине свих СДИ у новцу воде порекло из земаља Европске уније, што указује на изузетно значајну улогу европских инвеститора у досадашњем периоду.



Графикон 2. Водећи инвеститори у Србији

Извор: СИЕПА, 2010

Како је већ наведено, основни разлози улагања средстава мултинационалних компанија у земље у развоју јесу нижи трошкови пословања, јефтина и способна радна снага, мањи број законских ограничења, нпр. у домену заштите животне средине, ближи и једноставнији приступ и искоришћавање ограничених природних ресурса, продор на нова тржишта, односно, жеља за бржим и јефтинијим растом и развојем. У складу са тим неопходно је дати и одговор на питање какво је стање у Србији и које су то предности које би мултинационалне компаније оствариле директним инвестицијама у националну економију. Кључне предности Србије подразумевају:

- Кључни регионални положај и повлашћени приступ тржиштима Истока и Запада.
- Људске ресурсе и способности – квалитетан образовни систем, познавање страних језика и нарочито одлично познавање енглеског језика међу становништвом кључне старосне доби.
- Индустијску/истраживачку традицију и искуство у инжењерингу и производњи.

- Природне и људске потенцијале и компаративне предности за производњу пољопривредних и шумарских производа, супериорних по питању квалитета и цене.
- Нижу цену рада занатлија и квалификованих радника, као и лица која се налазе на руководећим положајима.

Захваљујући одабраном методу приватизације (продаја фирми путем тендера и аукција), Србија пролази кроз транзицију уз растући прилив страних директних инвестиција. Прилив инвестиција у Србију значајно расте након 2005. године, достигавши најпре захваљујући доласку великих мултинационалних компанија попут: Теленора, Mobilkoma, Filip Morisa, Ball Packaginga, а затим и другим доласцима.

Главне стране директне инвестиције одлазиле су у банкарство, телекомуникације, производњу цигарета, пива, цемента, челика, подних облога и хемијску индустрију. Поред улагања у производњу, стране директне инвестиције су нашле простора и у сфери банкарства, посебно се могу истаћи аранжмани између Банка Интеса и Делта банке, као и улагања грчке Alpha Bank у Јубанку.

Осим продаје домаћих фирми у процесу приватизације, све су присутније и гринфилд инвестиције, које је по дефиницији теже привући у земљу све док се не креира привредни амбијент који подразумева мањи ризик инвестирања и већу транспарентност пословања. Иако ниједан облик страних инвестиција није инфериоран у односу на друге, гринфилд инвестиције носе једну предност која се код других облика мање уочава – ове инвестиције имају највећи утицај на раст запослености.

Табела 9. Преглед улагања мултинационалних компанија у привреду Србије по секторима

Kompanija	Zemlja porekla	Sektor	Vrsta ulaganja	Iznos (mil. EUR)
Telenor	Norveška	Telekomunikacije	Privatizacija	1.602
Gazprom Neft	Rusija	Naftna industrija	Privatizacija	947
Fiat	Italija	Auto industrija	Zajedničko ulaganje	700
Philip Morris - DIN	SAD	Duvanska industrija	Privatizacija	611
Mobilkom Austria Group	Austrija	Telekomunikacije	Greenfield	570
Intesa Sanpaolo	Italija	Bankarstvo	Tržište kapitala	508
Plaza Centres	Izrael	Nekretnine	Greenfield	500
Stada	Nemačka	Industrija	Tržište kapitala	475
Embassy Group	Indija	Nekretnine	Greenfield	428
Ab InBev	Belgija	Hrana i piće	Tržište kapitala	427
NBG	Grčka	Bankarstvo	Privatizacija	425
Biotech Energy	SAD/Mađ.	Naftna industrija	Greenfield	380
Mercator	Slovenija	Maloprodaja	Greenfield	240
Fondiaria SAI	Italija	Osiguranje	Privatizacija	220
Lukoil - Beopetrol	Rusija	Naftna industrija	Privatizacija	210
Airport City Belgrade	Izrael	Nekretnine	Greenfield	200
Blok 67 Associates	Austrija/Srb.	Nekretnine	Greenfield	180
Holcim – Novi Popovac	Švajcarska	Cement	Privatizacija	170
OTP Bank	Mađarska	Bankarstvo	Privatizacija	166
Alpha Bank - Jubanka	Grčka	Bankarstvo	Privatizacija	152
Carlsberg	Danska	Hrana i piće	Tržište kapitala	152
U.S. Steel – Sartid	SAD	Prerada lima i čelika	Brownfield	150
Metro Cash&Carry	Nemačka	Veleprodaja	Greenfield	150
OMV	Austrija	Benzinske pumpe	Greenfield	150
Coca Cola	SAD	Bezalkoholna pića	Tržište kapitala	142
Lafarge	Francuska	Cement	Privatizacija	141
Africa Israel CORP. Tidhar	Izrael	Nekretnine	Tržište kapitala	120
Droga Kolinska Grand prom.	Slovenija	Industrija	Greenfield	100
Cimos	Slovenija	Auto industrija	Privatizacija	100
JTI	Japan	Duvanska industrija	Privatizacija	100

Извор: СИЕПА, 2010

Табела 10: Преглед греенфиелд инвестиција мултинационалних компанија у привреду Србије по секторима

R. br.	Kompanija	Zemlja porekla	Sektor	Vrsta ulaganja	Iznos (mil.EUR)
1	Merkur	Slovenija	Maloprodaja	Greenfield	60
2	Ball Corporation	SAD	Pakovanje	Greenfield	60
3	GTC International	Holandija	Nekretnine	Greenfield	58
4	Hellenic Petroleum	Grčka	Energetika	Greenfield	50
5	Veropoulos	Grčka	Maloprodaja	Greenfield	34
6	Laiki bank - Centrobanka	Kipar	Bankarstvo	Tržište kapitala	33
7	Neochimiki -Rafin. nafte Beo.	Grčka	Energetika	Privatizacija	31
8	General Group - Delta osig.	Italija	Osiguranje	Tržište kapitala	30
9	Grawe	Austrija	Osiguranje	Greenfield	30
10	Hotel IN	Grčka	Turizam	Greenfield	20

Izvor: SIEPA

Извор: СИЕПА,2010

Водеће светске мултинационалне компаније као што су Ball Corporation, Hellenic Petroleum су преко греенфиелд инвестиција пласирале свој капитал на територију наше земље.

Трошкови пословања у Србији су повољнији за инвестирање мултинационалних компанија у односу на друге земље у окружењу због ниских пореских стопа, бројних подстицаја за улагање, у које спадају државне субвенције за директне инвестиције између 2.000 и 10.000 евра по новом радном месту (пример за то је компанија Горење у Зајечару), затим ослобођење од плаћања пореза на добит у периоду од 10 година за велика улагања, јефтинијих комуналних производа и услуга, попут електричне енергије, гаса или воде, итд.

Табела 11. Упоредни приказ пореских стопа у Србији и суседним земљама

	SRBIJA	BUGARSKA	HRVATSKA	RUMUNIA	SLOVAČKA	ESTONIA
POREZ NA DOBIT PRIV. DRUŠTAVA, 2005.	10%	15%	20%	16%	19%	24%
PDV (standardna stopa/niša stopa), 2005.	18% / 8%	20%	22%	19% / 9%	19%	18%

Извор: http://www.srbija.gov.rs/vesti/dokumenti_sekcija.php?id=45678,
Стратегија подстицања и развоја страних улагања, стр. 105.

У даљем тексту су наводи подршке које Србија даје страним улагачима.

Финансијски подстицаји - бесповратна средства из буџета

- Инвестиције у производном сектору:

- укупна средства: од 2.000 до 5.000 евра по новом радном месту,

- минимална вредност улагања: од 1 до 3 милиона евра у зависности од висине стопе незапослености у општини где се врши улагање,

- минималан број нових радних места: 50.

- Инвестиције у сектору услуга:

- укупна средства: од 2.000 до 10.000 евра по новом радном месту,

- минимална вредност улагања: 500.000 евра,

- минималан број нових радних места: 10.

- Инвестиције у сектору истраживања и развоја:

- укупна средства: од 5.000 до 10.000 евра по новом радном месту,

- минимална вредност улагања: 250.000 евра,

- минималан број нових радних места: 10.

- Инвестиције у аутомобилској, електронској и ИТ индустрији:

- укупне директне и индиректне субвенције: до 25% вредности улагања,

- минимална вредност улагања: 200.000.000 евра,

- минималан број нових радних места: 1.000.

Страна улагања

Страни улагач, правно и физичко лице, може да:

- оснује сопствено привредно друштво (до 100% власништва),

- купи акције постојећег привредног друштва,

- добије дозволу (концесију) за коришћење природног богатства, добра у општој употреби или обавља делатност од општег интереса, у складу са законом,
- добије одобрење да изгради, искоришћава и трансферише (Б.О.Т.- Буилд операте анд трансфер) одређени објекат, постројење или погон, као и објекте инфраструктуре и комуникација,
- стиче свако друго имовинско право страног улагача којим он остварује своје пословне интересе.

Улог и гарантована права страног улагача

• Улог страног улагача може бити: страна конвертибилна валута, ствари, права интелектуалне својине, хартије од вредности и друга имовинска права, динари који се могу трансферисати у иностранство (укључујући и реинвестирање добити), конверзија потраживања у удео, односно акције дужника. Неновчани улози морају бити изражени у новцу.

• Гарантована права страних улагача су:

- правна сигурност - страни улагач ужива пуну правну сигурност и правну заштиту у погледу права стечених улагањем, која не могу бити сужена накнадном изменом закона и других прописа,

- слобода плаћања са иностранством,

- право на трансфер остварене добити.

Улагања у слободне зоне

Осим уобичајеног ослобађања од плаћања пореза, доприноса и царина за сву робу произведену у слободној зони, а намењену извозу, корисници зоне ослобођени су плаћања царина и других увозних дажбина на увоз робе намењене обављању делатности и изградњи објеката у зони. [27, стр. 27]

4.1. СТРАТЕГИЈА УЛАСКА МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА НА ТРЖИШТЕ СРБИЈЕ

Стратегије које мултинационалне компаније примењују како би ушле на домаће тржиште, сличне су оним које спроводе на светском тржишту, приликом уласка у неку нову националну привреду. Компаније посматрају српско тржиште као интегрални део европског и светског тржишта. Често им Србија представља "одскочну даску" за освајање тржишта ЦЕФТА-е или тржишта Руске Федерације са којом Србија има склопљен Уговор о слободној трговини.

Приликом уласка на ново тржиште, мултинационалне компаније се опредељују за неку од следећих стратегија:

1. Различити облици уговорне сарадње. Стране компаније са домаћим предузећима склапају уговоре о преносу права коришћења патената, лиценци и франшизе, затим о производњи или склапању производа, заједничком истраживању и развоју, пружању консултантских услуга и сл. Дobar пример овакве сарадње била је (до приватизације Заставе) производња по лиценци Фиатовог модела Пунто Цлассиц под називом Застава 10.

2. Иностране компаније могу ући на домаће тржиште и преко различитих облика заједничког улагања (јоинт вентуре). Заједничко улагање јесте партнерство домаће и стране фирме у коме оба партнера улажу новац или други облик имовине и деле власништво и контролу у сразмери са њиховим улагањем. Овакав аранжман може да се односи само на земљу домаћина или на целокупан географски регион који обухвата више земаља.

3. Аквизиција домаћих предузећа. Ово је један од начина да домаћа предузећа постану део мултинационалне компаније. Она се најчешће користи у условима када су баријере за улазак на домаће тржиште велике и непремостиве за мултинационалну компанију и када су другачији облици уласка економски мање исплативи од аквизиције.

Аквизиције могу бити пријатељске и непријатељске. Пријатељска аквизиција јесте она код које домаћа компанија (њени власници) добровољно пристаје да постане део веће иностране компаније, док непријатељска аквизиција подразумева ситуацију где домаћа компанија без сопствене сагласности (без жеље власника) постаје део иностране компаније. Непријатељска аквизиција се најчешће остварује преко тржишта хартија од вредности, када инострана компанија преко свог посредника купи контролни пакет акција домаће компаније. [28, стр. 409-410]

Приватизација која се спроводи у транзиционим економијама представља један од облика аквизиције. Специфичност уласка мултинационалних компанија на тржишта земаља у транзицији јесте коришћење приватизације као посебног облика аквизиције, где инострана компанија преузима домаћу фирму у друштвеном или државном власништву. Држава продаје већински пакет акција страним стратешким партнерима, па ова предузећа улазе у систем мултинационалне компаније купца и постају њен интегрални део. Стране компаније играју значајну улогу у приватизацији домаћих компанија. Једна студија показује да око 29% приватизација у земљама ОЕЦД-а отпада на продају у којој су учествовале стране компаније.

4. Гренфиелд инвестиција се користи као један од облика уласка стране компаније на домаће тржиште када мултинационална компанија самостално

формира своју фирму и инфраструктуру у земљи домаћину. Као такав он је за националну економију и најзначајнији јер подразумева сасвим нову инвестицију која значи отварање нове фирме која до тада није постојала на тржишту. Остали облици уласка представљају или промену власништва над постојећом фирмом (аквизиција) или скромно улагање у економску активност (уговорна сарадња и заједничка улагања).

Греенфилд инвестиције јесу облик уласка иностраних компанија који најдиректније утиче на степен концентрације тржишта. Различити облици уговорне сарадње, сами по себи, у већем степену не ремете постојећу тржишну структуру домаћег тржишта. Што се тиче заједничких улагања, ни њихов утицај на домаћу тржишну структуру најчешће није значајан. Међутим, ако посматрамо контекст неког ширег економског региона или друге државе, утицај заједничких улагања постоји. Што се тиче аквизиције домаћих предузећа кроз процес приватизације, њен утицај на степен концентрисаности тржишта је дискутабилан, јер она може, али и не мора да доведе до већег степена концентрисаности тржишта.

4.1.1. Приватизација као начин уласка транснационалних компанија на тржиште Србије

Издвајање приватизације као посебног начина уласка је резултат чињенице да се ради о веома заступљеном облику преузимања домаћих компанија које су у државном или друштвеном власништву. Уз овај разлог може се навести и чињеница да код овог облика аквизиције држава одлучује на директан (погодбом путем тендера) или индиректан начин (аукција) о будућем власнику.

Законима о приватизацији из 1990-их година двадесетог века омогућено је учешће страних инвеститора у приватизацији у Србији. Модели приватизације по законима из 1990-их нису били подстицајни за стране инвеститоре, јер су се углавном ослањали на акционарство запослених. У том периоду приватизација је била скромна, а улазак иностраних компанија занемарљив. Додатни фактор скромног обима приватизације и занемарљиво малог уласка страних компанија, јесте економска и политичка криза кроз коју је прошла Србија током тог периода. Тек са новим Законом о приватизацији који је ступио на снагу 2001. године, дошло је до веће афирмације приватизације и уласка великих мултинационалних компанија на српско тржиште.

Приватизација као облик власничког преузимања је омогућила великим светским и европским компанијама да уђу на тржиште и искористе бенефиције које из тога произилазе. Путем приватизације оне су преузеле позицију коју су некадашња друштвена (државна) предузећа имала на домаћем тржишту.

Више речи о приватизацији ће бити представљено у наредним поглављима овог рада.

4.1.2. Аквизиција као начин уласка мултинационалних компанија на тржиште Србије

Аквизиције представљају један од начина за улазак на тржиште. Одвијају се најчешће преко откупа контролног пакета акција једне компаније од стране друге. Највеће аквизиције у Србији у периоду 2002-2006. година јесу:

1. Преузимање Хемофарма од стране немачке фармацетске компаније Stada. Stada куповином Хемофарма долази у власништво највећег произвођача лекова у Србији и једног од највећих инвеститора на подручју југоисточне Европе, који своје производе извози у преко 27 земаља света. Ово сврстава овај концерн у категорију доминантних компанија на тржишту лекова Србија.

2. У индустрији пива такође је дошло до аквизиција и то Апатинске пиваре од стране белгијског Interbrew-а и Пиваре Челарево од стране данског Carlsberg-а. Једна и друга пивара имају значајно тржишно учешће. Током 2007. године велики светски произвођач пива Heineken купио је МБ Пивару да би након тога од Efes-а купио 72% капитала Зајечарске и Панчевачке пиваре.

3. Преузимање Делта Банке од стране италијанске Banca Intesa. На овај начин је италијанска банка дошла до значајнијег тржишног учешћа у банкарском сектору.

4. Соса-Солa је преузимањем компанија Fresh&Co ушла у производњу негазираних безалкохолних пића у Србији на којем данас фигурира мали број произвођача. Такође, ова компанија је учествовала у приватизацији Власинске Росе и на тај начин ушла и на тржиште минералних газираних и негазираних вода.

5. Једно од интересантнијих преузимања, са аспекта величине тржишне моћи коју поседује преузета компанија, јесте аквизиција Гранд Пром-а од стране словеначке компаније Дрога-Колинска. Гранд Пром има око 50% тржишног учешћа у производњи и дистрибуцији кафе у Србији и око 20% учешћа на тржишту кафе у Босни и Херцеговини. Уз то, Гранд Пром је већински власник кондиторске индустрије Соко-Штарк, која је највећи домаћи произвођач кондиторских производа.

Табела 12. Највеће аквизиције у Србији у периоду 2002-2006. године

Компанија	Земља порекла	Грана	Преузета компанија	Уложена вредност у милионима евра
Stada	Немачка	Фармацеутска индустрија	Немофарм	475
InBev	Белгија	Индустрија хране и пића	Апатинска пивара	326
Banca Intesa	Италија	Банкарство	Делта Банка	277
OTP Bank	Мађарска	Банкарство	Нишка, Кулска и Зеpter банка	166
Coca Cola	САД	Индустрија хране и пића	Fresh&Co	142
San Paolo IMI	Италија	Банкарство	Панонска банка а.д.	122
Droga Kolinska	Словенија	Индустрија хране и пића	Grand Prom	100
Carlsberg	Данска	Индустрија хране и пића	Пивара Љеларево	53

Извор: СИЕПА, 2007

4.1.3. Гренфилд инвестиције као начин уласка мултинационалних компанија на тржиште Србије

На српско тржиште велике европске и светске компаније улазе и путем гренфилд инвестиција. Путем оваквих инвестиција иностране фирме се бар привремено одричу пословне инфраструктуре која већ постоји у виду домаћих компанија. Занимљиво је нагласити да ове инвестиције често представљају почетни корак уласка на тржиште, да би се након тога компаније определиле за наставак развоја кроз приватизацију или чисту аквизицију већ приватизованих, или у време транзиције основаних предузећа. Такав пример је карактеристичан за банкарски сектор.

Светске банке најчешће улазе путем гренфилд инвестиција да би се након тога определиле за куповину инфраструктуре неке постојеће домаће банке. То је начин путем којег су на српско тржиште ушле EFG Eurobank, Alpha bank, National Bank of Greece, HVB банка и сл.

Од гренфилд инвестиција, које су се реализовале у периоду 2002-2006. године, могу се издвојити три најзначајније:

1. Инвестицију коју је у току 2006. године начинио Мобилком Аустрија, купујући лиценцу за новог (трећег) мобилног оператера. Куповина лиценце за трећег оператера унела је већу динамику на српско тржиште мобилне телефоније. Оно што

је изузетно важно за ово тржиште је да се уласком новог оператора смањује степен концентрације на овом тржишту, што би требало да представља предуслов за спречавање монополског понашања постојећих компанија.

2. Велики трговински ланци Mercator i Metro Cash & Carry су на српско тржиште ушли преко греенфиелд инвестиција. Меркатор своју мрежу на српском тржишту не шири само преко греенфиелд инвестиција већ и кроз повезивање са трговинским ланцем Родић МБ.

3. Путем греенфиелд инвестиција на српско тржиште ушла је аустријска нафтна компанија OMV. Она данас располаже са око 44 бензинске станице и тржишним учешћем од нешто мање од 10% тржишта, што је чини трећом по величини компанијом у Србији у овој делатности, одмах иза НИС-а и Лукоил-Беопетрола. [29, стр. 288-289]

Табела 13. Највеће „греенфиелд” инвестиције у Србији у периоду 2002-2006. године

Компанија	Земља порекла	Грана	Уложена вредност у милионима евра
Mobilkom	Austrija	Telekomunikacije	570
Biotech Energy	SAD/Mađarska	Energetika	380
Mercator	Slovenija	Maloprodaja	240
Metro Cash & Carry	Nemačka	Veleprodaja	150
OMV	Austrija	Energetika	150
Airport City	Izrael	Nepokretna imovina	120

Извор: СИЕПА, 2007

5. МОГУЋНОСТИ УНАПРЕЂЕЊА СВОЈИНСКЕ ТРАНСФОРМАЦИЈЕ И ЕФИКАСНОСТ ПРИВРЕЂИВАЊА

5.1. МОГУЋНОСТИ УНАПРЕЂЕЊА СВОЈИНСКЕ ТРАНСФОРМАЦИЈЕ И ЕФИКАСНОСТ ПРИВРЕЂИВАЊА

Крајем 1989. год и у току 1990. год. у свим бившим социјалистичким земљама Европе отпочео је процес транзиције тржишне привреде. Ове привреде су до тада функционисале као централно-планске привреде у којима су државни плански органи регулисали функционисање привреде. У овим привредама, које данас носе назив привреде у транзицији, чији су лидери Централно-Европске привреде посебно Словенија, Мађарска, Пољска и Словачка, се сада покушава увести тржишна привреда. Она практично значи демостирање механизма у којима је држава вршила каналисање ресурса и замену тог механизма системом алокације у коме то врше хиљаде и хиљаде привредних субјеката самостално. Кључни корак у процесу транзиције је приватизација.

У земљама тржишне привреде појам приватизације везује се за излагање продаји државних предузећа. Ради се о продаји целе фирме, њеног дела или контролног пакета акција. Сва досадашња искуства показују да нема успешне тржишне привреде без доминације тржишне својине. Зато се у бившим социјалистичким земљама, у којима је преко 90% својине било у различитим облицима државног и друштвеног власништва, морају спровести свеобухватни процеси транзиције, односно својинске трансформације. Без приватизације нема процеса транзиције у тржишну привреду. Не сме се заборавити да се процес приватизације одвија у условима процеса глобализације светске економије и да је то процес који озбиљно утиче на конкурентске позиције и најразвијенијих земаља у светској привреди с једне стране, а на другој страни постоји глобална конкуренција међу земљама које настоје да привуку инострани капитал.

Да би се одредило да ли је једна земља уопште прошла или пролази кроз процес потребне су и одређене мере којима ће се изразити ефекат. Једна од тих мера је да се упоредимо са осталим земљама које пролазе кроз исти процес у истом временском периоду.

Европска банка даје у својим годишњим извештајима приказ свих земаља у транзицији и рангира их на основу неколико показатеља којима се грубо мери напредак земље у транзицији. Тако код мерења учешћа привредног сектора у Србији много боље су стајале Словенија, Мађарска, Албанија а код степена приватизације предузећа Србија је била на лошијој позицији осим Бугаске, Албаније и Украјине.

Једино смо лидер у односу на друге земље у либерализацији цена, а најнижу оцену смо добили у области политике, подстицања конкуренције.

Друга мера је да се измери време за које ће држава повратити ниво бруто домаћег производа. Словенија се најчешће помиње као пример, она је окончала транзицију после десет година. Србија је прешла тек 60 одсто друштвеног производа из 1989. године, а данас се налази око или испод просека брзине европских транзиционих земаља. Специфичност наше земље је у томе што не крећемо од ауторитарног система, већ од једног благог ауторатизма, једне мешавине команде и тржишне економије. Наш циљ је улазак у Европску унију (ЕУ), али исто тако и приватна својина као преовлађујући облик својине.

Транзиција је дугорочни процес изградње новог типа привреде и другачијег приступа економији. Он је рационална алтернатива и реална перспектива бивших социјалистичких држава, па и наше земље.

Својинска трансформација је кључна мера процеса транзиције.

5.1.1. Услови за стварање својинске трансформације

Кључне фазе процеса транзиције, односно својинске трансформације у скоро свим земљама Централне и Источне Европе, могу се свести на следеће четири:

1. Либерализација, која подразумева процес смањивања трговинских баријера како на интерном, тако и на екстерном нивоу, као и слободно формирање цена на тржишту (пре свега у зависности од односа понуде и тражње);

2. Макроекономска стабилизација, која подразумева контролисану стопу инфлације (не већу од 10% на годишњем нивоу), као и прихватљиву стопу незапослености;

3. Реструктурирање и приватизација, као процес реформисања предузећа за ефикаснију производњу кроз промене њиховог власништва, са јасним титуларом својине;

4. Промене у политичком и привредном систему.

Које појединости на путањи трансформације ће уважавати једна земља зависи од стања привреде, спремности становништва да подноси поремећаје и губитке које засигурно прате процес реформе и од политичке ситуације у свакој земљи.

За земље са високом инфлацијом и великим дефицитима у платним билансима, макроекономска стабилизација мора да буде приоритетни задатак. Ригорозност програма и величина подручја која погађају мере структуралне

трансформације одражавају размере почетних неравнотежа и политичку оцену о томе шта је прихватљиво за друштво. Нова влада или влада која има подршку за радикалне промене има веће маневарске могућности и треба да их тада искористи јер је теже наметнути чврсте мере касније.

Одређивање плата представља велики проблем. У државним предузећима одређивање плата не може бити препуштено тржишту на почетку процеса јер предузећа не послују у складу са сигнаlima коректних цена. У исто време, плате морају бити осетљиве на инфлацију и промену релативних цена укључујући и оне стамбени сектор које треба да поставе на здраву основу. У почетку у свим неприватним предузећима, држава мора, на неки начин, да задржи контролу личних доходака у својим рукама; одређивање плата може се све више препуштати тржишту како предузећа бивају реструктурирана и приватизована.

Нешто касније треба изградити и целовит програм социјалне политике којим ће се амортизовати евидентан и велики вишак запослених у државном сектору и у администрацији на свим нивоима и са друге стране заштити становништво са ниским примањима од неизбежног скока цена основних прехранбених производа, станарина и других области потрошње.

Табела 14. Економски елементи трансформације система

1. Макроекономска стабилизација и контрола

Примена стабилизационих програма

Креирање инструмената и институција за индиректну макроекономску контролу, монетарних и фискалних

Мере за очвршћавање буџетских ограничења

Решавање постојећих проблема (вишак ликвидности - "monetary overhang", стечај и у финансијском систему)

Програми социјалне заштите

Хитне (ванредне) мере

Социјална заштита и права осигурања за појединце

2. Реформе институција

Правне институције и институције система регулације (управљања)

Системи информација (рачуноводство и ревизија)

Пословно управљање - укључујући финансијски сектор

Доносиоци одлука у влади и директори

3. Реформа цена и тржиште

Децентрализација доношења одлука

Реформа домаћих цена

Либерализација међународне трговине

Системи дистрибуције производа

Стварање тржишта станова

Плате

Каматне стопе

4. Реструктурирање и приватизација малих и крупних предузећа

Системи управљања

Алокација својинских права

Пољопривредно земљиште

Индустријски капитал

Стамбени капитал

5. Развој финансијских тржишта и институција

Системи банака

Друга финансијска тржишта

Извор: [11, стр. 252]

5.2. ТРАНСФОРМАЦИЈА ДРЖАВНИХ ПРЕДУЗЕЋА

Циљ програма трансформације је престројавање привреде на виши ниво перформансе карактеристичан за тржишну привреду. Макроекономска стабилизација је нужни део (што је већа макроекономска неравнотежа она је неопходнија) али не и довољан.

Трансформација гломазних, неефикасних и технолошки застарелих предузећа државног сектора, у свим привредним областима, стоји у центру процеса прелаза на тржишну привреду. Овај процес изискује низ промена које су међусобно условљене:

- Наметање чврстих буџетских ограничења,
- Дефинисање и трансформацију власништва,
- Трансформацију управљачких структура.

Трансфер власништва са државних предузећа на приватне и мешовите субјекте ствара велике политичке изазове влади. Очигледно је да са етичког и политичког становишта радници треба да буду делимично компензирани. Отуда је сасвим оправдано омогућити запосленима да купују уз дисконтовану цену ограничени део акција у предузећима у којима су запослени, а која су подвргнута приватизацији. Наравно, постоји могућност да део радника не буде спреман на ово, што је превасходно политички аспект проблема, и да се они чак ангажују против процеса приватизације. Са друге стране, појаве продаје државне имовине у бесцење мимо свих прописа (у Мађарској је то названо спонтаном, а у Пољској номенклатурном приватизацијом) пружиле су велике аргументе противницима приватизације. Наравно, ту је и проблем процене вредности имовине и сагледавања правих потенцијала предузећа као једне од неопходних, припремних радњи у процесу приватизације и с тим у вези питање треба ли продавати предузећа рге него што се њихова вредност може одредити у систему рационалних цена. [11, стр. 231-232]

Већина програма приватизације велику пажњу поклања редистрибуцији својинских права, а мање наглашавају проблематичну повезаност својинских, управљачких, контролних и ризичних функција у предузећу. Промена својинских односа не повећава аутоматски ефикасност предузећа, то је само довољан услов предузетничких промена. Обично се води дилема да ли приватизација или реструктурирање - да ли је потребно најпре предузеће "средити" и онда вредновати и продавати, или обратно.

Поборници спорије приватизације тврде да би предузећа требало продавати постепено, после реструктурирања, по рационалнијим ценама, након појаве нових правила економског понашања и након протока времена током којег се развила

реална класа предузетника која врши власничку функцију. Цене предузећа биће реалније, а процес продаја правичнији. Поборници спорије приватизације указују, на пример, на процес приватизације у Британији и истичу потребу за "реалним власницима", приватним субјектима са дугим временским хоризонтом и довољно великим сопственим капиталом ради активне улоге и добијања знатне мере надзора.

Насупрот њима, поборници брзе приватизације тврде да свеобухватна и брза трансформација власништва је нужна да би се повећала ефикасност. Пошто не постоји значајнија капиталистичка класа, процес трансформације може бити прерано заустављен од стране интересених група које чине они сегменти друштва који су неповољно погођени променом а то су отпуштени радници и сувишна бирократија. Трансформација мора бити радикална и брза како би се онемогућило сједињавање таквих група.

У развијеним тржишним привредама приватизација се сводила на продају државних предузећа приватним власницима и по правилу се одвијала по принципу "случај по случај" односно најчешће је за сваку од фирми расписивана лицитација и подношене понуде. Међутим, обим трансформисаног капитала, на овај начин, био је врло скроман у односу на укупан пословни капитал.

Процес приватизације са којим се суочавају социјалистичке земље је потпуно различит јер се ради о огромној маси капитала који треба трансформисати у приватна или мешовита предузећа, и то у условима када не постоје базичне институције тржишног финансијског система, као што су нпр. берзе и бројне финансијске посредничке институције, стабилан правни систем, корпоративно управљање и сл.

5.3. МОГУЋНОСТИ СВОЈИНСКЕ ТРАНСФОРМАЦИЈЕ

Хроничан недостатак акумулације у привреди заснованој на друштвеној својини решаван је различитим реформским покушајима који се могу систематизовати у следеће фазе:

Прва, покушај рационализације система расподеле фаворизовањем акумулације (обавезна акумулација - камате на пословни фонд; програмирана акумулација; друштвени договори о расподели дохотка). Сви ти покушаји политичког притиска у недостатку јасног својинског мотива за развој, резултирали су даљом ескалацијом спољних и унутрашњих дугова и падом стопе раста;

Друга, фаза коегзистенције друштвене и приватне својине тј. допуштање ширења приватне својине (пољопривреда, занатство, трговина, ситна индустрија);

Трећа, фаза трансформације, тј. допуштање мешања приватне и друштвене својине у једном привредном субјекту;

Четврта, фаза факултативне трансформације (приватизације) отвара се деведесетих година прошлог века, када почиње планетарно урушавање комунизма, а Србија поново усваја полурешења и то траје читаву деценију (1990-2001). У том периоду примењивани су различити закони о својинској трансформацији:

- Закон о друштвеном капиталу који је донела влада СФРЈ 1990. године садржао је могућност куповине акција (са попустом до 70% на терет друштвеног капитала) од стране радника и менаџера у предузећу. То је, услед пратећих прописа (претварање обрачунатих плата без пореза у капитал), изазвало праву еуфорију приватизације. У току само једне године (август 1990. године - август 1991. године) трансформисано је 1220 предузећа (око 30% свих предузећа).

- Закон о условима и поступку претварања друштвене у друге облике својине (посебни републички, 1991. године) због своје рестриктивности (процене, смањени попусти, елиминисање фиктивних докапитализација) знатно је успорио приватизацију (у периоду 1991-1993. година само је 173 предузећа започело поступак приватизације). Убрзање инфлације у 1993. години радикално је убрзало процес, тако да је 465 предузећа покренуло поступак куповине капитала путем куповине акција. Еуфорија је окончана 24.1.1994. године монетарном стабилизацијом и елиминисањем инфлаторних добитака. Законом о изменама и допунама Закона из 1991. године, усвојеним 1994. године уводи се ревизија остварених приватизација по ранијим законима при чему је степен приватизованости трансформисаних предузећа од 43% капитала смањен на 3%, а 436 раније приватизованих предузећа враћено у статус друштвених предузећа. Тиме се, практично, окончао процес инсајдерске приватизације и ушло у стање мировања институционалне, али уз истовремено настављање ванинституционалне приватизације.

- Законом о својинској трансформацији 1997. године, режим, притешњен бројним проблемима, поново актуелизује приватизацију, уводећи могућност поделе до 60% друштвеног капитала бесплатно (прво радницима у предузећима до лимита 16.000 ДЕМ, а евентуално преостали део и осталим запосленима) и могућност куповине преосталих 40% са попустом и на отплату до 6 година. И поред изразитих бенефиција држава је манипулацијом између официјелног курса (у којем се исказују права) и црног (у којем се исказују процене) практично суспендовала приватизацију. У периоду од 1997. године до 05.10.2000. године само је 415 предузећа отпочело процес, а само 18 га завршило. Тек после изједначавања црног и званичног курса (новембар 2000. године) за само два месеца око 348 предузећа је бесплатно приватизовано.

Пета фаза (2001-2010) почиње доношењем Закона о приватизацији 2001. године, чиме се врши радикални заокрет у идеолошкој платформи друштва као целине. Кључна начела новог концепта могу се синтетизовати у следећем:

□ обавезна и временски орочена приватизација, уз потпуно елиминисање друштвене својине, ствара рационалну својинску основу друштва као целине (приватна и државна својина).

□ практично се признаје амбивалентан карактер друштвене својине (комбинација колективне и државне својине) и концепт приватизације предвиђа комбинацију бесплатне поделе до 30% (радници, грађани) и инвеститорске приватизације (70%) чиме се уклањају могућности да унутрашњи власници контролишу управу. Тиме се превазилази битно теоријско ограничење у развојним перформансама предузећа у коме постоји конфликт између власника и радника који желе да максимизирају плату и власника изван предузећа који желе да максимизирају профит.

□ инвеститорски приступ приватизацији ствара могућност за реструктурирање (својинско, финансијско, организационо, програмско...) чиме се дижу укупне развојне перформансе предузећа и омогућава извозна експанзија привреде.

Концепт, који је био усвојен 2001. године, спроводио се на два колосека:

- Тендерски поступак намењен је великим предузећима у жељи да се пронађу компетентни инвеститори који ће променити управљање и инвестирати у унапређење пословања. Из досадашњег искуства, по квалитету обављених трансакција, могу се издвојити две групе тендерских приватизација:

Прва група (дуванска индустрија, нафта, цементаре, фармација, каменоломи) односи се на тежњу страних инвеститора да, куповином предузећа, купе тржиште или природне ресурсе, чиме се под контролу мултинационалних компанија стављају високопрофитни сектори и успоставља олигополска структура привреде. Поред државног прихода, редовног плаћања пореза, у овим предузећима се предузимају нове инвестиције и вишак запослених се решава кроз релативно солидне социјалне програме.

Друга група (металска, електронска, машинска...) предузећа која је чинила кичму за производњу инвестиционих или високовредних потрошачких добара (Застава, ЕИ, Магнохром, ИМТ, Слобода Чачак, и други) или није нашла никаквог или врло лошег купца. У том кључном сегменту индустрије која може да носи извоз, резултати су поражавајући.

- Аукцијски поступак је намењен средњим и малим предузећима и преваходно окренут домаћим инвеститорима (физичка лица) којима се капитал продаје на шестогодишњи бескаматни кредит. И у овом моделу постоје бројни проблеми, од којих се посебно апострофирају два:

- велики број предузећа је купљен само ради фиксних фондова (зграде, земља...) и у њима нема потребних инвестиција и развоја;

- у великом делу предузећа купљених на кредит уместо уношења новца у предузеће долази до великог одлива капитала, јер се куповина финансира из самог бизниса. Уместо инвестирања постоји дезинвестирање, отпуштање радника и слабљење предузећа.

Поред наведених, посебну пажњу заслужују и следећи проблеми:

Прво, огроман број уговора (тендери, аукције, продаје на тржишту капитала) је раскинут. Предузећа су, у међувремену, девастирана, обуставила производњу, нагомилани су дугови повериоцима, држави, радницима, имовина је отуђена или заложена и права је еуфорија да се та предузећа врате под окриље државе, да се обнови самоуправљање, државне субвенције и бенефицирани кредити што држава и чини. У процесу санирања и нове припреме за приватизацију троши се огроман новац без чврстих гаранција да ће бити повраћен новом продајом.

Друго, држава је одабрала хермафродитско решење за поделу бесплатних акција грађанима тиме што дели акције неких предузећа (НИС-а, ЕПС-а, Аеродрома) директно грађанима, неке акције продаје и дели новац, а неке преноси у Акционарски фонд чије акције дели грађанима. На сцени је трагање за решењима која нису нигде примењена и тек ће се видети ефекти који не могу бити повољни. [30, стр. 21-26]

Табела 15. илуструје процес приватизације у периоду 2002-2010. година (број обављених приватизација, раскинутих уговора, финансијске ефекте и др.)

Табела 15. Кумулативни извештај

sum 2002-2010	Broj javnih poziva	Ukupno ponuđeno	Ukupno prodato / raskinuto	Procenat uspešnosti	Broj zaposlenih	Knjigov. vr. (K)	Prodajna cena (P)	P/K	Investicije (I)	Soc. Program (S)	I/K	S/K
Tenderi (T)	293	216	93	43%	75,120	885,035	1,100,851	1.24	972,660	276,689	1.10	0.31
Tenderi - raskidi ugovora			32		23,004	420,075	519,209	1.24	203,847	2,042	0.49	0.00
TENDERI BRUTO	293	216	125	43%	98,124	1,305,110	1,620,060	1.24	1,176,507	278,731	0.90	
Aukcije (A)	4,036	2,458	1,598	65%	132,057	1,004,065	923,274	0.92	205,429		0.20	
Aukcije - raskidi ugovora			554		54,000	333,679	468,185	1.40	77,087		0.23	
AUKCIJE BRUTO	4,036	2,458	2,152	88%	186,057	1,337,744	1,391,459	1.04	282,516	0	0.21	0.00
Tenderi+Aukcije (T + A)	4,329	2,674	1,691	63%	207,177	1,889,100	2,024,125	1.07	1,178,089	276,689	0.62	0.15
T+A BRUTO	4,329	2,674	2,277	85%	284,181	2,642,854	3,011,519	1.14	1,459,023	278,731	0.55	0.11
Tržište kapitala (Tk)		654	554	85%	114,070	506,395	523,819	1.03	5,902		0.01	
Tržište kapitala - prethodno raskinut ugovor (Tkr)		244	169	69%	21,341	92,799	100,016	1.08	0		0.00	
Tržište kapitala - prethodno privatizovano (Tkp)		1,028	853	83%	85,994	64,333	43,889	0.68	0		0.00	
TK BRUTO		1,926	1,576	82%	221,405	663,527	667,724	1.01	5,902	0	0.01	0.00
UKUPNO (T+A+Tk+Tkr+Tkp)		3,572	2,414	68%	342,588	2,552,627	2,691,849	1.05	1,183,991	276,689	0.46	0.11
UKUPNO BRUTO		4,600	3,853	84%	505,586	3,306,381	3,679,243	1.11	1,464,925	278,731	0.44	0.08

* S obzirom da su preduzeća u redu „Tržište kapitala - prethodno privatizovano“ već računata u aukcijama, odnosno tenderima, broj manjinskih paketa prodatih od strane AF, kao i broj zaposlenih u tim preduzećima nisu uzeti u obzir u ukupnom zbiru (T+A+Tk+Tkr+Tkp). Međutim, finansijski efekti (cena) i knjigovodstvene vrednosti ulaze u ukupni zbir tabele, jer su nastali prodajom akcija na berzi od strane AF-a.

Извор: [30, стр. 24]

5.4. ПРИСТУП И МОДЕЛИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ

Приватизација је веома сложен процес који обухвата већи број активности. Као прво, она значи власничко реструктурирање које подразумева успостављање јасног система власничких права. Као друго, она значи финансијско реструктурирање пошто је власничка трансформација праћена променама у структури капитала. Као треће, она значи организационо реструктурирање зато што радикалне промене у власничкој и финансијској структури захтевају нову стратегију и нови начин управљања.

Приватизација, једноставније речено, подразумева трансформацију друштвене (државне) својине у приватну. Превасходни разлог за то је, с једне стране, ниска економска ефикасност државне својине и убедљива економска супериорност приватне својине, са друге стране.

Један од циљева приватизације јесте и стварање услова за изградњу механизма интегралног тржишта (тржишта роба, тржишта капитала и тржишта радне снаге). Од развијене модерне тржишне економије очекује се да подигне укупну економску ефикасност привреде и тако повећа материјално и духовно богатство народа. Према томе, подизање ефикасности основног привредног субјекта и укупне привреде јесте циљ приватизације, тј. може се рећи да је ефикасност циљна функција приватизације.

Ипак, самим чином приватизације се не обезбеђује и аутоматска ефикасност и остваривање жељених циљева. Приватизацијом "лоше" предузеће не постаје аутоматски "добро" предузеће. Приватизација јесте предуслов економске ефикасности, али то не значи и да је она гаранција за стицање профита. Приватизација само пружа шансу добрим предузетницима да предузеће, на чијем су челу, послује профитабилно.

Најзначајније структурне промене у транзиционим земљама треба да обухвате: најпре, промене у власничким односима у смислу повећања обима чисто приватног и мешовитог власништва (ово је практично наставак приватизације, што указује на већ констатовану чињеницу да су све фазе процеса транзиције, и активности унутар њих, врло узајамно повезане и зависне); затим, промене у структури предузећа у смислу повећања учешћа малих и средњих предузећа у привредној структури, а смањење категорије великих предузећа, која су некада сматрана ослонцем и носиоцем развоја.

У данашњим условима привређивања постоје различита мишљења о методама приватизације државних или друштвених предузећа. Једни сматрају да је приватизацију потребно извршити продајом државних и друштвених предузећа.

Други истичу да приватизацију треба извршити без накнаде. Трећи предлажу, због недостатка довољно расположивих новчаних средстава, комбинацију оба метода.

5.4.1. Поступак приватизације великих система

Почетак приватизације почиње идентификацијом предузећа, кандидата за приватизацију од стране владе односно државе. Други корак је комплетирање студије о изводљивости и доношење одлуке о опцији приватизације и продаје и трећи корак је покретање продаје предузећа.

Припрема почиње препознавањем кандидата за приватизацију по критеријумима државних циљева приватизације и законских оквира. У најмању руку ови критеријуми треба да буду постављени тако да се зна шта треба да буде приватизовано, а шта треба да остане под државном управом. На пример, начелни тест био би, да ли је то државно предузеће од кључног значаја за државу, односно да ли постоји потреба за државним власништвом, или да ли постоји потреба за тим производима. То значи, да она предузећа која обављају исте државне функције неће бити кандидати за приватизацију. Када се заврши идентифковање предузећа владе праве листу која предузећа ће прећи у другу етапу, израду феасибилити студију. [31, стр. 403]

Степен први – бити спреман, подразумева иницијативу и могућност субјекта да уђе у поступак приватизације, што значи потребно је идентификовати предузећа односно субјекте приватизације.

Степен други - држава/влада мора да одреди критеријуме којима ће се руководити приликом идентификације субјекта. Потребно је прецизно дефинисати, велика предузећа по критеријуму капацитета, броја радника и сл. Након тога треба утврдити да ли предузеће има цену за државу, јер постоје предузећа која су од виталног значаја за државу, као што су нека јавна предузећа у области енергетике или на пример предузећа у војном сектору.

Степен трећи – када се прецизно идентификује кандидат за приватизацију, приступа се изради фисибилити студију и одабиру финансијских саветника. Пракса је показало да је пожељно да то буду страни експерти који су радили на пројектима међународних институција. Фисибилити студију садржи три дела. Први уводни део садржи дефинисање потребе за реструктурирањем и удруживањем као и актуелне будуће вредности. Други централни део студије дефинише потребу за монополским законима, окружење, ниво страног учешћа у власништву, искуство запослених, услове и ограничења приликом продаје, и могуће преостале акције из продаје. На основу тога, доноси се одлука о методу процене вредности капитала, року продаје и одобравању процеса продаје. На крају приступа се комерцијалној продаји, односно

аукцији или тендеру уз присуство одабраног посредника у продаји, најчешће је то Агенција за приватизацију.

5.5. ПРИСТУП ПРИВАТИЗАЦИЈИ СЛУЧАЈ ПО СЛУЧАЈ (The Case-By-Case)

Програм Случај по случај (The Case-By-Case) омогућава држави решење неких политичких питања, (као што су закони и питање запослених); омогућава продају фирми по тржишним ценама; обезбеђује транспарентност у процесу продаје; и тамо где је потребно може довести менаџмент и капитал из иностранства. Познавање овог приступа значи и добро донет приватизациони програм и добро спровођење тог програма од стране владиних службеника који управљају тим програмом. Такав приватизациони програм, као део структурних реформи, ублажава буџетске проблеме продаје великих државних система. На тај начин могу се значајно смањити токови јавних расхода у тим предузећима. Такође, може донети значајн прилив прихода у државни буџет у форми планираних прихода од продаје и будућих пореских прихода од приватизованих фирми.

Програм Случај по случај приватизације се заснива на следећим правилима:

1) Не постоји "прави" приступ. Приватизација, мора бити скројена према околностима дате државе и предузећа. С обзиром да постоји више метода и приступа, једино метод приватизације заснован на прагматизму, флексибилности и вољи да се покажу нова решења, је гаранција успешне приватизације.

2) Јака политичка подршка и вођство су од виталног значаја. Приватизација великих система мора добити подршку од највиших кругова у држави, са највишег државног нивоа како би превазишла инерцију и отпор бирократизма и посебних интереса.

3) Инвеститори ће одговарати на солидно припремљене трансакције. У данашње време често се тврди да инвеститори (домаћи или иностранци) имају мали интерес за приватизацију, а нарочито великих система. Са првим подстицајима домаћи и страни инвеститори биће нестрпљиви да купе предузећа. У том смислу државе морају избећи постављање нереалних цена, а уместо тога предузеће које се приватизује треба да вреди по тржишној, а не књиговодственој вредности.

4) Транспарентност и праведност су основни ниво "игре" и од суштинског значаја за успех приватизације великих система.

5) Укључење спољне експертизе. Финансијски саветници треба да одиграју јасну улогу у приватизацији. Могу бити ангажовани и дома и и страни консултанци. Влада не би требала да оклева у ангажовању страних експерата за приватизацију, инвестициони банкарски консалтинг, рачуновође, итд. Адвокати имају основну улогу у приватизацији овим програмом. Многи програми приватизације претрпели

су штету, јер влада због недостатка квалификованих кадрова није могла да управља процесом приватизације.

6) Структурне реформе треба да буду синхронизоване са приватизацијом. Влада треба да примењује приватизациони програм у окружењу у коме ће бити појачане економске реформе. Укључују и макроекономску стабилност, трговинску либерализацију, реформу финансијског сектора, јавног сектора и законодавство. Ако, ове реформе иду споро приватизација неће бити способна да реструктурира економију.

7) Пред-приватизационо реструктурирање треба извести брзо и дефанзивно, треба да буде ограничено на ојачавање билансне позиције и организационе промене, као што су смањење радне снаге и издвајање за социјалне услуге. Технолошке промене капиталне инвестиције и велике куповине треба да буду препуштене новим власницима, а не владиним и државним званичницима.

8) Програми приватизације треба да буду атрактивни за стране инвеститоре. Све државе се жестоко боре за стране инвестиције у привреди. Да би држава привукла стране инвеститоре, они морају имати исти третман као и домаћи инвеститори. Без савремене истрајне и офанзивне политике при добијању страних инвестиција, приватизациони програми могу донети недовољне приходе, или обесхрабрити инвеститоре, који обезбеђују тржишни успех нове технологије и експанзије руковођења и управљања. Другим речима, држава мора да убеди стране инвеститоре да неће користити своју политичку снагу у негативном правцу.

9) Приватизација у траншама или путем комбиноване продаје може помоћи у максимизирању државних прихода од приватизације. Нова тржишта која се појављују могу имати проблем у апсорбовању великих пакета акција одједном. У тим случајевима продаја за акције требала би бити подељена на транше и према претходно утврђеном распореду. Комбиноване продаје могу повећати домаћу и страну тражњу и побољшати управљање увођењем јаких акционара.

10) Владе би требало да смање услове везано за приватизацију. Разрађени услови продаје ће смањити вредност и атрактивност предузећа и могу угрозити посао. Држава би требало да утврди законске прописе, контролу цене, анализе и друге промене пре него што дође до продаје.

11) Држава не треба да се ослања на фиксиране временске рокове, мада постоји константан притисак. Нереални временски рокови могу врло мало послужити сврси. Шта више, држава треба да има на уму да не могу баш све трансакције бити успешне, да ће можда бити неоправдано одбијена понуда и треба поновни процес.

12) Кампања информисања јавног мњења је од виталног значаја. Многи успешни приватизациони програми су стављали акценат на информисању јавности и рекламирању очекиваних продаја. Посебне напоре треба чинити да се информишу институционални инвеститори, да би могли узети учешће у приватизацији.

13) Жеља да се максимизирају ефекти продаје треба да буде усклађена са осталим приоритетима, мада Агенција за приватизацију има дужност да продаје државну, односно друштвену имовину по њеним фер тржишним ценама. Она ипак мора ускладити своју жељу са максималним ефектима од продаје са осталим приоритетима као што су ширење акционарског власништва, продубљивање домаћег тржишта капитала и промовисање конкуренције.

14) За спровођење Закона о приватизацији надлежно је Министарство за приватизацију, и Агенција за приватизацију, која министарству редовно подноси извештај.

15) Закон о приватизацији је од помоћи али није увек најважнији. Државе са неким грађанским традиционалним законима теже да приступе приватизацији припремајући општи приватизациони закон. Такви закони дефинишу правила приватизационог програма и уводе и овлашћују институције које ће их спроводити. [31, стр. 402-405]

Развијене земље подржавају и примењују британски модел The Case–By–Case приватизације. Тај програм се примењује од 1978. године, а до сада у свету је донео милијарде долара прихода од приватизације великих државних предузећа, на тај начин приватизовани су електроенергетски системи, водоводне компаније и ускоро железница. Британски модел The Case–By–Case приватизације великих система користе и земље Централне и Источне Европе, као и неке земље Латинске Америке.

У суштини The Case–By–Case програми теже да повећају ефикасност, изложе државно предузеће тржишној дисциплини, промовишу шире акционарско власништво и предузетништво, смање државни утицај у економији и ојачају конкуренцију, ослабе монополе, развију домаће тржиште капитала, и смање буџетске дефиците и јавне и спољне дугове.

5.6. МОДЕЛИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ЈАВНИХ ПРЕДУЗЕЋА

Приватни инвеститори су заинтересовани за улагања у делатности које обављају јавна предузећа, нарочито у телекомуникације, електропривреду и сл. У светлу ових нових околности, показало се, да приватизацијом се стичу следеће предности:

- промена својинских права ствара подстицај за повећање ефикасности постојећих и нових ресурса,

- приватизација је погодан начин за привлачење нових инвестиција,
- успешно спроведена приватизација, омогућава развој тржишта капитала као и трансфер знања у домену маркетинга, финансија и сл.

Имајући у виду наведене повољности, није неуобичајено да је приватизација јавних предузећа, како у развијеним, тако и привредама у транзицији, постала неопходан процес.

Постоје основни модели приватизације предузећа:

- уговор о управљању и уговарање услуга,
- уступање постројења,
- концесија и
- приватизација капитала предузећа.

Прва три модела представљају различите начине укључивања приватног капитала у инфраструктурне делатности при чему не долази до приватизације државног капитала у предузећима. Због тога се они не могу користити као основни већ искључиво као помоћни модели приватизације предузећа.

Уговором о управљању јавним предузећима, нови менаџмент се обавезује да ће постићи дефинисане уговором пословне резултате. С друге стране, држава се истим уговором обавезује да ће новом менаџменту предузећа обезбедити слободу одлучивања. Уговори овог типа, најчешће се склапају на период од три до пет година. Уговор се склапа између јавног предузећа а и приватног предузећа или физичког лица, које понуди најповољније услове. Применом овог модела може да се приватизује само мали део капитала у јавним предузећима.

У јавна предузећа је могуће укључити приватни сектор уступањем постројења на експлоатацију. То значи, да основна средства остају у државном власништву али се углавном уступају приватном предузећу на прецизно утврђено време, најчешће на период између шест и десет година. Уговором о уступању се дефинише право коришћења конкретних постројења уз које се добија и право обављања основне делатности на одређеном подручју. Уговором о уступању постројења се регулише накнада коју приватно предузеће плаћа за коришћење постројења у државној својини и право обављања делатности, а веома често и цене које то предузеће може да наплаћује корисницима.

Дефинисана накнада мора да буде већа или барем једнака износу амортизације уступљеног постројења, будући да се једино на тај начин може обезбедити очување постројења у оном стању у коме су предата на коришћење.

Најчешће примењиван модел приватизације јавних предузећа је концесија. Под концесијом се подразумева да држава (концедент), приватном предузећу (концесионару) предаје на употребу одређена средства, што укључује и додељивање права обављања основне делатности на тим средствима, као и право наплаћивања услуге од крајњих корисника. Приватно предузеће преузима обавезу да инвестира и обнови основна средства која се након истека концесионог уговора враћају држави. За време коришћења постројења, концесионар држави плаћа концесиону накнаду. На почетку коришћења концесије, концесионар формира ново приватно предузеће које постоји током трајања концесионог уговора. Трајање концесионог уговора се креће и до тридесет година.

Приватизација капитала јавних предузећа, продајом капитала одвија се према важећим законским прописима, којима се гарантује јавност и регуларност поступка продаје капитала и обезбеђује транспарентност самог поступка приватизације.

Приватизација капитала јавних предузећа може се извести применом различитих метода приватизације:

- Јавна продаја акција,
- Продаја институционалним, односно, финансијским инвеститорима,
- Продаја стратешким инвеститорима (страним и домаћим) и
- Ваучерска приватизација.

Јавна продаја акција је често примењивана као метод приватизације природних монопола у развијеним земљама. Међутим, уколико је изразито неразвијено тржиште капитала, овај метод приватизације, практично није лако спровести. Генерално посматрано, јавна продаја акција може да обезбеди велике приватизационе приходе предузећу, односно велики износ свежег капитала. Овај метод је примењиван у неким од највећих приватизација у развијеним тржишним привредама, али и у неком од земаља у транзицији. Примена овог метода захтева значајну тражњу за капиталом као и уређено финансијско тржиште.

Продаја предузећа институционалним, односно, финансијским инвеститорима отклања проблеме везане за неразвијено тржиште капитала и обезбеђује пожељну концентрацију власништва. У стварности, институционални инвеститори нису склони куповини великог удела акција у јавним предузећима, још мање куповини таквих предузећа у целини. Поред наведеног институционални инвеститори, по

својој природи, не могу да буду носиоци реструктурирања јавних предузећа и не обезбеђују услове за трансфер савремених знања.

Приватизација продајом страним финансијским инвеститорима има сличне карактеристике као претходни метод. Финансијски инвеститори ретко желе да се баве реструктурирањем јавних предузећа, тако да је мала вероватноћа њиховог самосталног учешћа у приватизацији. То могу да ураде само у оквиру конзорцијума са стратешким инвеститорима. Уобичајено је да се приватизација продајом стратешким инвеститорима врши расписивањем међународног тендера за продају удела у јавном предузећу. [32, стр. 21-23]

Бесплатна подела имовине грађанима, релативно је новијег датума и свој значај је добила у процесима приватизације источноевропских привреда, па и код нас. Од метода продаје разликује се по следећем: приватизација се обавља брзо, алокација имовине становништва се мање-више обавља бесплатно и овом техником се обично обухвата велики део имовине једне привреде. Да би програм масовне ваучерске приватизације био атрактиван, за широке слојеве становништва он би требао да задовољи неколико основних захтева: [32, стр. 14]

1) Програм се мора доживети као праведан и непристрастан, а не као механизам за алокацију националних ресурса малом броју припадника владајуће номенклатуре.

2) Заинтересоване групе треба да добију свој део, и сваки грађанин треба да добије нешто од приватизације.

3) Програм мора да заинтересује грађане и да продуби њихову радозналост. Најбољи начин на који се може обезбедити заинтересованост грађана јесте да им се остави могућност да сами бирају имовину коју ће добити кроз процес приватизације. Слобода избора и принцип једнаких шанси додатно мотивише грађане на такмичење и учествовање.

5.7. ПРИВАТИЗАЦИЈА У ТРАНЗИЦИЈИ

Мноштво детаља и практичних предлога који су се појавили на почетку транзиције окретали су се око две супротне стратегије. Корнаи Ј. је назвао ове стратегије: [34, стр. 12-13]

- стратегија постепеног развоја - стратегија А, и
- стратегија брзе приватизације, стратегија - Б.

Присталице стратегије А предочили су раст учешћа приватног сектора у ГДП-у, као последица појаве нових приватних фирми и смањивања државног сектора

путем продаје или ликвидације компанија у државнон власништву. Они су истакли неопходност креирања повољних услова за подизање са најниже тачке развоја приватног сектора:

- охрабрити покретање нових предузећа елиминисањем баријера за улазак (нових предузећа),
- гарантовање сигурности приватнон сектору,
- примену и поштовање приватних уговора,
- примењујући афирмативне акције одобравањем предности приватнон сектору.

Стратегија А захтевала је приватизацију компанија у државнон власништву продајом по фер цени (ат фаир прицес): продајом државне имовине бољим, способнијим спољним инвеститорирна, који ће инвестирати у компаније. Након продаје, власништво би се концентрисало у руке доминантног власника. Ова стратегија наглашава важност тврдог буџетског ограничења и доследну прирнену банкротства (ликвидације). Тврда буџетска ограничења упућују на процес природне селекције: профитабилне компаније би биле купљене од инвеститора, јер хронично стварање губитака принуђује у банкротство и ликвидацију.

Супротно, стратегија Б истицала је убрзано елеминисање државног власништва. Захтевала је спровођење приватизације кроз неке облике поклона, на пример - ваучерска приватизација, или инсајдерска приватизација у СР Југославији према Закону о својинској трансформацији из 1997. године.

Почеткон деведесетих година, мали број западних академских економиста, подржао је стратегију А, огромна већина фаворизовала је (боље речено приклонила се) убрзаној елиминацији државног сектора. Сада, више од скоро двадесет година након започетог преображаја, искуство је показало да је стратегија А супериорнија у односу на стратегију Б.

Навешћемо неке од примера земаља које су користиле ове стратегије.

Мађарски економски успех је импресиван. Стотине хиљада нових малих и средњих предузећа је основано. Строгим буџетским ограничењима, уведеним почеткон деведесетих година, елеминисана су предузећа која су стварала губитке и подстакнута је на тај начин финансијска дисциплина. Међусобна дуговања великих компанија смањена су, а положај приватног уговора је побољшан. Започета је консолидација банкарског сектора, а захваљујући овом подвигу Мађарска је постала изузетно атрактивна за прилив страног капитала.

Пољска је давајући повода покушавала са стратегијом Б, док су се њени политичари приближили стратегији А. Њен економски успех није остварен само успешном макроекономском стабилизацијом него и активирањем бројних нових предузећа што је допринело енергичном расту приватног сектора, али и приличном приливу страног капитала.

Почетком деведесетих, Ческа Република, (некад у саставу Чехословачке) је била прва земља која је тежила стратегији Б. Током прве фазе приватизације, државна имовина се распоредила држаоцима кроз милионе ваучера, али на крају концентрисала се у портфеље инвестиционих фондова. Међутим, ови фондови оскудевали су са развојним, инвестиционим капиталом. Више од тога, инвестициони фондови су повезани са комерцијалним банкама, чији су власници управо биле банке, или су били искључиво у државном власништву. Са овим типом власничког реструктурирања, корпоративно управљање је слабило, док се процес реструктурирања предузећа успоравао. Упркос бучној државној реторици око повећавања самосталности предузећа, "чврста" буџетска ограничења су "омекшавана", а то је било опет у директној вези са утицајем власника, банака и државе. Мада постоје озбиљне грешке у макроекономској политици, стратегија Б изгледа је једна од главних разлога осиромашења економских перформанси привреде Ческе Републике. Можемо се надати да такав сценарио се неће догодити и код нас.

Русија може бити такав пример неизвршења стратегије Б, која је захтевала екстремну примену ове стратегије. Ваучерска приватизација, повезана са масовним, манипулисаним трансфером власништва у Русији, од менаџера до привилегованих бирократа, није дала очекиване резултате. У таквом системском миљеу спроводила се приватизација, својеврстан историјски чин, власничка реформа (owner ship реформ), а која је управо таквим системским решењем била дискредитована на самом старту тог процеса. "Мека" буџетска ограничења и политички детерминизам убачени су у сваку ћелију руске привреде. Компаније нису плаћале својим добављачима, многи од послодаваца плаћали су своје запослене али нису плаћали дугове својим кредиторима - банкама. Држава је често финансијски помагала застој у исплатама плата и пензија. [35, стр. 39-42]

5.8. ИНВЕСТИЦИОНА ПОЛИТИКА И ПРОГРАМ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ

5.8.1. Инвестициона политика

Инвестициона политика представља збир различитих економских и административних одлука и мера које се предузимају у циљу усмеравања утрошка инвестиционих средстава тј.

обухвата обим инвестиционе потрошње и структуру инвестиција.

Реализација било које развојне активности или акције захтева улагања знатних финансијских средстава. Инвестиције или потребна улагања у опрему, технологију, истраживања, кадрове представљају услов реализације развоја.

Инвестициона политика представља политику улагања у реализацију развоја. Она дефинише приоритете и даје основне критеријуме за глобално рангирање и селекцију инвестиционих пројеката, значи смишљено утицање на реализацију развоја. Због тога се она мора базирати на принципима развојне политике. Развојна политика је општа и односи се на политику у дужем временском периоду, док је инвестициона политика конкретнија и оперативнија, и односи се на краћи временски период. Развојна политика дефинише циљеве развоја и уопштено, начине и мере њихове реализације. Инвестиционом политиком се одредују конкретни програми цијом реализацијом се остварују циљеви развоја.

Инвестициона политика се базира на неким основним начелима:

- Усклађеност са базичним циљевима друштва као целине,
- Усклађеност са базичним циљевима предузећа,
- Потпуна конзистентност са развојном политиком предузећа,
- Истраживање као основа за вођење инвестиционе политике,
- Објективност у одлучивању о најповољнијим инвестиционим решењима,
- Усклађеност са политиком раста животног стандарда.

Постоји и одређени број фактора који детерминишу дефинисање инвестиционе политике, а најзначајнији су:

- Тржиште
- Наука и технологија
- Кадровске и финансијске могућности предузећа

- Институционални услови
- Организационе могућности предузећа.

С обзиром да се развојна политика остварује инвестиционом политиком, сасвим је јасно да се оне не могу изједначити, што се често у пракси чини. Навешћемо неколико веома значајних момената који указују на разлику.

1. Прво, предузећа обично врше улагања средстава у реализацију сопственог развоја, значи за реализацију сопствене развојне политике, међутим она често улажу у друга предузећа ради обезбеђења потребне енергије, сировина, делова итд.

2. Друго, предузеће може остварити сопствени развој без улагања финансијских средстава или са веома малим средствима. То се посебно односи на развој постојеће технологије, развој организације, кадрова итд.

3. Треће, одређена улагања не морају довести, или не доводе до развоја предузећа. То се односи на неефикасна улагања, улагања која проистичу из дефинисане развојне политике. Оваква улагања не подстичу развој већ га успоравају.

Значи да су развојна и инвестициона политика различите активности, али их не треба сасвим одвајати и супротстављати. Развојна политика се по правилу остварује кроз инвестициону политику, а такође развој предузећа се усмерава преко инвестиционих улагања.

Инвестициона политика се може посматрати са становишта земље, предузећа или неког другог субјекта па се отуда и говори о инвестиционој политици зависно од аспекта са кога се посматра. Уколико се мере предузимају са становишта привреде у целини, привредне делатности, привредне гране или привредне групације, онда се њима убрзавају улагања у целини или усмеравају према једној привредној делатности, грани или групацији.

Међутим, уколико се ради о инвестиционој политици предузећа онда се мере предузимају у циљу модернизације средстава рада, модернизације производње, проширења властите делатности и др. Те мере морају да буду усмерене не само на квантитативни раст предузећа него и на пораст његове ефикасности изражене у продуктивности, економичности и рентабилности.

Домет и карактер инвестиционе политике су условљени степеном развоја привреде, природом привредног система те коњукурним токовима привређивања. Ту се не креира само инвестициона политика већ и дефинишу донети циљева ове политике управљених на обим и структуру инвестиционе потрошње.

За обим инвестиција у тржишним привредама постоје три основна извора формирања средстава: [36, стр. 259]

- самофинансирање предузећа тј. капитализација дела добити,
- штедња становништва (капитализација слободних новчаних средстава путем банака или путем деоница и других вредносних папира),
- финансијске активности државе.

С друге стране, структура инвестиција је детерминисана учинком тржишних механизма и на

основу законитости понуде и тражње роба и услуга врши се алокација капитала и тзв.

дистрибуција привредне активности, док у другој фази на алокацију капитала и структуру

инвестиционе потрошње има и тржиште капитала.

5.8.2. Мере у инвестиционој политици

Мере у инвестиционој политици се односе на постизање укупне привреде одговарајућих размера инвестиционе активности те усмеравање инвестиционих улагања за бољи привредни укупни економски развој.

Што се тиче обима инвестиција држава својим економским мерама може да утиче на формирање инвестиционе потрошње, и то:

- увећање стопе акумулативности привреде путем капитализације дела добити,
- подстицањем штедње (каматном политиком),
- стимулисање страних улагања у домаћу привреду,
- интервенцијама на тржишту новца и капитала.

Од посебног су значаја и мере којима држава осигурава:

- додатне изворе акумулације (задуживањем у иностранству, давањем гаранција...),
- оперативно уношење државе (када се она јавља као носилац инвестиционе активности или осигурава део инвестиција кроз буџете, итд.).

Држава такође може својим мерама утицати на структуру инвестиција, како непосредним тако и посредним мерама. Непосредне мере користи:

1. својом инвестиционом активношћу у оквиру једног сектора привреде,
2. осигуравањем средстава за привлачење потенцијаних инвеститора за одређене пројекте.

Посредним мерама могуће је креирати структуру инвестиција, као што су:

- интервенције на тржишту новца,
- учешће на тржишту капитала,
- селективно кредитирање одређених инвестиционих пројеката,
- порески третман за поједине инвестиције,
- спољно-трговинским мерама.

5.8.3. Инвестиције у функцији раста и развоја привредних субјеката

Остваривање развојних циљева предузећа је једино могуће преко инвестиција. У инвестиције, предузеће улаже сопствена или позајмљена средства. С тога је развој предузећа, у највећој мери, зависан од правилног избора и реализације инвестиција. Зато су развојна и инвестициона политика у предузећу тесно повезане и међусобно зависне.

Постоји више дефиниција развоја предузећа и пословних система. Међутим, све се оне у суштини свде на следеће: развој је процес трансформације предузећа из постојећег у ново стање више квалитативне и квантитативне ефикасности. То ново стање је заправо прилагођавање захтевима окружења (тржишта, пре свега) које се огледа кроз промене на подручју производа, производног програма, технике и технологије, организације рада и кадрова, који доприносе новом побољшаном квалитету економских резултата пословања.

У пракси се често не прави довољно јасна разлика између раста и развоја предузећа. Дакле, повећање капацитета доградњом нових, без квалитативних побољшања технологије, асортимана и квалитета као и укупног унапређења процеса рада не може се сматрати развојем, већ само растом. Развој је комплекснији процес од раста, и он обухвата, поред одговарајућег повећања вредности производње и побољшање техничко-технолошког процеса организације и метода рада.

Дакле, раст је само један од саставних елемената развоја, који исказује квантитативно повећање обима пословања, док развој, поред тога, исказује и квалитативно побољшање и иновирање производње и пословања.уопште.

Иновације и квалитативна побољшања у пословању предузећа које захтева развој могуће су једино ако се прати развој науке и технологије и та достигнућа примењују у властитој пракси. Једино се иа тај начин обезбеђује квалитетан развој и будућа егзистенција на тржишту.

Саставни део развојне политике је инвестициона политика. Инвестициона политика је политика улагања капитала у реализацију развоја. Она дефинише приоритете и критеријуме за рангирање и селекцију инвестиционих пројеката. Инвестиционом политиком се одређују конкретни инвестициони пројекти чијом се реализацијом остварују циљеви развоја. Дакле, инвестиције су основна претпоставка развоја и по дефиницији претпостављају позитиван будући исход, односно претпостављају остваривање развоја предузећа. У супротном, инвестиције немају смисла јер могу довести предузеће у губитак.

Будући да се свака инвестиција одвија у условима неизвесности (мањег или већег ризика), на доносиоцу инвестиционе одлуке је велика одговорност за доношење ваљане одлуке. Зато проблеми рационалног инвестирања и планирања и реализације инвестиционих пројеката спадају у ред кључних проблема развоја сваког предузећа.

5.8.4. Програм приватизације Источне и Централне Европе

Приватизација се, генерално, показала тежом него што се очекивало. Промене у овој области, које су свуда препознате као најважнија структурна реформа, одвијају се спорије него што се предвиђало првобитним плановима и концептима. Главни узрок је што три предуслова за приватизацију нису у довољној мери присутна у овим земљама:

- домаћи капитал који би требало да има одлучујућу улогу у процесу приватизације заједно са заинтересованим страним капиталом,
- "инфраструктура" неопходна за процес приватизације (саветници, ревизори, модеран банкарски систем, широка мрежа банака, итд.),
- одговарајући закони о приватизацији, тј. солидна основа за извршење одлука.

Да би се земље централне и источне европе приближили тржишној економији постало је јасно да су потребне радикалне промене. Тиме се могу објаснити бројни програми масовне приватизације. Руски председник Б. Јељцин представио је 19.

августа 1991. године најамбициознији програм масовне приватизације свих времена. Сви грађани Русије - 150 милиона људи - почев од 1. октобра стекло је право на ваучер у вредности од 10.000 рубљи или 4 просечне плате. Грађани су могли ове ваучере да уложе у деонице више од 7000 приватизованих предузећа, међусобно препродају или уложе у деонице специјализованих финансијских посредника налик на амерички "цлосед-енд фондс". У исто време пољска влада је одлучила да покрене свој програм масовне приватизације који је био више пута одлаган. Чешкословачки и румунски програми су спроведени. [11, стр. 269]

Земље толико различите као Русија, Чешкословачка, Пољска, Румунија, Естонија, и Украјина усвојиле су 1991. и 1992. године програме масовне приватизације. Ипак, ти програми могу бити груписани у исту категорију "масовне приватизације" коју карактерише:

□ *"Маса" приватизованих актива.* Најмањи од тих програма, пољски, обухватао је 11% индустрије а требало је да на крају његовог спровођења обухвати више од 35%. У Русији, сва средња и велика предузећа која су се приватизовала морала су издвојити 30% капитала за власнике ваучера. Уз индустрију су се понекад додавале и друге активе као што су станови, земља, и др.

□ *"Маса" грађана која учествује у програму.* Сви пунолетни грађани имају право да учествују и сви примају исти део "колача". Учешће је бесплатно, или се веома мало плаћа (у Румунији се плаћало 100 леја или 1% просечног личног дохотка). То је проузроковало висок одзив грађана (у Чешкословачкој је тада учествовало 80% грађана).

Програме масовне приватизације могуће је грубо поделити на два типа: с једне стране су они који би се могли назвати "спонтаним шемама". Држава једноставно емитује ваучере, а грађани су слободни да их инвестирају тамо где желе. Чешкословачки, руски и украјински програми припадају тој категорији. Чешкословачка је прва земља где је покренут програм тог типа још новембра 1991. године, и то је за сада једини програм који је омогућио власницима ваучера да добију деонице. За уплату од 1000 круна (око 30 долара или једна недеља просечног личног дохотка) сваки грађанин је добијао 1000 поена који могу служити за једну од планираних пет аукција. Ти поени могу су исто могли бити замењени за деонице финансијског посредника који ће одлучивати уместо њих. "Цена" (у поенима) деоница предузећа која су веома биле тражене се дизала, а оних које су непопуларне се смањивала, од једне аукције до друге кроз компјутеризовани систем.

Програм је кренуо споро и до краја 1991. године у њему је учествовало око пола милиона грађана. Тада је на опште изненађење више од 450 инвестиционе фондова почело да нуде "гарантоване" добити онима који им повере своје ваучере. Само у јануару 1992. године више од 7,5 милиона људи је одлучило да искористили

понуде и 72% поена се нашло у рукама тих посредника. Иако је вредност предузећа вишеструко већа од цене коју су платили грађани, није било сигурно да ће фондови моћи да продају деонице довољно брзо на секундарном тржишту да би испунили потписане уговоре са грађанима. Међутим, продаја се остварила пошто највећи фондови су под контролом крупних банака које имају знатна средства. Уз то, инострани инвеститори који су до тог момента били искључени из програма, почињали су куповати деонице предузећа.

Други тип програма масовне приватизације је више "интервенционистички". У њима држава ствара неколико инвестиционих фондова који од почетка служе као посредници између грађана и предузећа. Пољска и Румунија су биле прихватиле тај тип програма.

Менаџери фондова, укључујући и стране, нису власници фондова већ имају уговор са председником тог фонда (у почетку министар приватизације) који веже њихов доходак за резултате пословања фонда. Грађани не добијају директно деонице предузећа већ од 1994. године добијају по једну деоницу сваког фонда.

Негативан аспект тог система је важна улога државе у процесу, што доводи до могућих ризика политизације целе операције. Међутим, предност је у томе што предузећа добијају пробране акционаре који ће бити стабилни и активни и који захваљујући њиховом искуству могу играти важну улогу у реструктурирању предузећа. Уз то, пошто страни грађанин добија деоницу у сваком фонду, сви су имали диверсификовану инвестицију једнаког квалитета.

Програми масовне приватизације су, у суштини, квази-бесплатна подела државне својине, што има неколико негативних аспеката: државни и привредни буџети примају мало и те како потребног новца, а цела приватизациона операција мора се финансирати. Друге је бринуо потенцијални инфлациони ефекат емисије ваучера који неки сматрају квази новцем. Најзад, акционарство предузећа може бити раздробљено и то у истом моменту када су потребне важне промене које траже активне акционаре.

Програми масовне приватизације имају фундаментални политички значај. Пошто се процес приватизације отвара великом делу становништва, могуће је избећи проблем тзв. приватизације за "номенклатуру" која искључује све остале. Они нису одговор за све тешкоће транзиције до тржишне привреде. Они не доносе, на жалост, предузећима оно најважније: свеж капитал и искусне менаџере. Али, многе земље су једноставно схватиле да није могуће наћи новац и менаџере у потребним количинама. Предност програма је што стварају ново окружење где се односи између државе и предузећа, као и односи унутар предузећа приближавају онима који владају у тржишној економији.

5.9. ДИНАМИКА СПРОВОЂЕЊА РЕФОРМСКИХ ПРОЦЕСА У ОБЛАСТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У ПЕРИОДУ 1997-2005. ГОДИНЕ

Након усвајања и имплементације новог Закона о предузећима 1996. године и Закона о својинској трансформацији 1997. године, остварен је извешан напредак у спровођењу приватизације. Настављено је са праксом примене радничког акционарства, а основни модели приватизације по овом закону су продаја акција ради продаје капитала (са или без попушта), продаја акција ради прокупљања додатног капитала или докапитализација (са попустом) и конверзија дуга у акције поверилаца (са попустом). Оно што представља новину у овом закону је то да су право куповине поред домаћих имали и страни инвеститори и да је омогућена приватизација државног капитала [48,стр.59-60].

Предузећа која су намењена приватизацији су разврстана у три групе – јавна предузећа која се приватизују уз сагласност државе, предузећа која се трансформишу на основу посебног програма Владе (велика предузећа од стратешког значаја са великим бројем запослених) и мала и средња предузећа која аутономно отпочињу и спроводе приватизацију (49, стр. 173). Процес приватизације се одвијао у два круга. У првом кругу је вршен упис акција односно бесплатна подела акција запосленима, пензионерима и земљорадницима (незапослени и они који су радни стаж стекли у приватним предузећима нису имали право на бесплатне акције). Приоритет при подели акција одређеног предузећа имају запослени у том предузећу, а тек нерасподељени део акција може бити додељен осталим запосленима. При том, само 60% процењене вредности капитала предузећа може бити приватизован путем бесплатне поделе акција. Пре отпочињања овог првог круга 10% акција се преноси на пензијски фонд, док се преосталих 30% акција у другом кругу продају, са или без попушта, путем директне погодбе. Уколико се на овај начин непродају све акције, непродате акције се преносе на Акцијски фонд, који их даље продаје на берзи.

Приватизација по овом моделу је започета у 428 предузећа, али је она окончана само у 18 њих (50, стр. 12). Оно што је допринело овако спором одвијању процеса приватизације је недовољна одлучност државе да брзо и ефикасно спроведе својинску трансформацију (с обзиром да је приватизација била необавезна), али и неадекватан модел приватизације, који није довео до побољшања перформанси приватизованих предузећа, јер су се запослени, као сувласници предузећа, при доношењу одлука, водили сопственим интересима, који су често били супротстављени остваривању дугорочних развојних циљева предузећа. Додатни негативни утицај на одвијање приватизације имали су рат и разарања привредних капацитета током 1999. године, а једино велико предузеће чији је капитал барем делимично продат приватним власницима је Телеком, при чему је држава задржала већинско учешће у капиталу овог предузећа.

Након неуспеха у спровођењу приватизације током 90-их година прошлог века, приватизација је поново покренута после политичких промена 5. октобра 2000. године. Формирана је прелазна влада која је истицала брзо и ефикасно окончање приватизације као један од кључних приоритета свог програма привредног опоравка земље. Убрзо је отпочета приватизација око 500 економски снажнијих и атрактивнијих предузећа по Закону о својинској трансформацији из 1997. године (51, стр. 279). Иако је процес транзиције интензивирао након политичких промена 2000. године, спровођење приватизације је у извесној мери каснило за спровођењем осталих реформских процеса. Разлоге за то свакако треба тржити у томе што је приватизација била заснована на старој законској регулативи која је потенцирала примену радничког акционарства, које се у претходном периоду показало као недовољно ефикасно. Зато се почетком 2001. године приступило изменама и допунама Закона о својинској трансформацији из 1997. године. Паралелно са тим, обустављена је даља приватизација по старом закону, док су приватизације које су започете по старом закону могле бити спровођене и даље.

Приликом дефинисања новог концепта приватизације у оквиру новог Закона о приватизацији надлежни државни органи су се водили испуњењем следећих циљева (51, стр. 280):

стварање отворене привредне и структуре власништва,

максимизирање инвестиција у реални сектор,

социјална и политичка прихватљивост,

успостављање јасне власничке структуре и на њој заснованих механизма корпоративног управљања.

Главни проблем са којим се суочила нова власт приликом формулисања законске регулативе и програма приватизације јесте избор адекватног модела приватизације, који би допринео убрзању овог процеса. У доношењу ове одлуке, она се руководила искуствима других земаља у транзицији које су успешно и врло брзо спровеле приватизацију. Разматрано је увођење ваучерског модела, који је дао изузетне резултате у Чешкој и Словачкој, али и метод директне продаје, који је као допунски модел приватизације примењиван у готово свим транзиционим привредама.

Након разматрања искустава осталих транзиционих привреда одлучено је да се Закон о приватизацији заснива на примени превасходно модела продаје, како би се избегло стварање разубеђене власничке структуре (што је био случај са претходним законом који је фаворизовао инсајдерски модел) и како би се средствима од продаје друштвених и државних предузећа попунио буџет (имајући у виду да је стање у

буџету у том периоду било веома лоше). Инсистирало се на продаји већинског власиштва у предузећима (70% државног или друштвеног капитала) стратешким инвеститорима, чиме се обезбеђује ефикасно корпоративно управљање у приватизованим предузећима. Приватни (нарочито страни) инвеститори, поред капитала, у приватизована предузећа доносе и технолошки и менаџерски know-how, што треба да убрза реструктурирање приватизованих предузећа и повећа њихову ефикасност у условима тржишног привређивања. Оно што би могло да се наведе као евентуални недостатак овог модела је споро одвијање процеса приватизације.

Законом су уведена два конкурентска метода продаје: јавна аукција (која се користила за мала и средња предузећа) и јавни тендер (који се користио за продају великих стратешких предузећа страним инвеститорима). Примена конкурентских метода повећава транспарентност спровођења приватизације, чиме се смањују могућности за злоупотребе (зато је, на пример, искључена могућност примене директне погодбе између државе и купца, јер утиче на појаву корупције). Такође, једна од новина коју је донео нови закон је и то да Агенција за приватизацију покреће поступак продаје капитала друштвених и државних предузећа, чиме се истиче обавезност спровођења приватизације, насупрот претходном ставу да она треба да буде добровољна.

Како би друштвена и државна предузећа учинила привлачнијим за иностране купце, држава је дефинисала примену одговарајућих мера реструктурирања, које се односе на: статусне промене (односно поделу предузећа на неколико независних предузећа, где би она атрактивнија била продата, док би се над оним предузећима која нису имала изгледа да буду приватизована покренуо поступак стечаја), промене правне форме, промене унутрашње организације и друге организационе промене, потпуни или делимични отпис главнице дуга, припадајуће камате и других потраживања и отпис дуговања у целини или делимично у циљу намиривања поверилаца из средстава остварених од продаје капитала субјекта приватизације. Ако реструктурирање не може да се спроведе, над њим се покреће процедура стечаја.

Држава је предвидела и примену ваучерског метода, али је, по новом закону, само мањинско учешће у капиталу (до 30%) могло бити приватизовано поделом акција запосленима или грађанима. Као кључне предности примене овакве комбинације поменута два модела приватизације може се навести то да је овакво спровођење приватизације много праведније (јер се акције не деле само међу запосленима него и осталим пунолетним грађанима), да се поделом акција грађанима стиче подршка шире јавности за даље спровођење реформи и да већинско власништво над капиталом остаје у рукама стратешког инвеститора, што омогућава лакше и ефикасније доношење стратешких одлука у приватизованим предузећима. Осим тога, приватизација путем директне продаје стратешком инвеститору не зависи

од нивоа развијености тржишта капитала, што је посебно значајно за Србију, која још увек нема довољно дубоко и ликвидно тржиште капитала.

Нови Закон о приватизацији усвојен је 2001. године, чиме је формално створен регулаторни оквир за спровођење приватизације. Ипак, приватизација по новом закону могла је да отпочне тек након усвајања пратеће законске регулативе и оснивања Агенције за приватизацију. Из тог разлога, током 2001. године није приватизовано ниједно предузеће, али јевећ наредне, 2002. године, након стварања свих неопходних регулаторних и институционалних услова, остварен је значајни напредак у процесу приватизације. Применом модела директне продаје приватизација је интензивирана, нарочито у периоду 2002-2004. године, што је за резултат имало бројне позитивне ефекте на функционисање реалног сектора и привреде уопште – учешће приватног сектора у привреди је расло, приватни власници остваривали значајне профите, радници су били задовољни новим условима рада и зарадама, буџетски приходи од приватизације су расли, буџетски дефицит и јавни дуг су се континуирано смањивали итд.

Међутим, проблем је настао када су продата сва атрактивна предузећа, док су на листи предузећа која требају бити приватизована остала презадужена предузећа, са застарелим капацитетима, неконкурентним производима и предимензионираним бројем запослених. „Стотинама таквих посрнутих гиганата, већином жртва неуспешних програма реструктурирања, придружила се све бројнија група фирми које су новим приватним власницима послужиле само као средство за лично богаћење, док држава није реаговала и ослободила их њихових спасилаца“ (52, стр. 17). Постало извесно да приватизација неће бити окончана до јула 2005. године (како је првобитно било дефинисано), због чега је регулатива у области приватизације требала бити поново ревидирана, док је рок за окончање приватизације продужен до фебруара 2007. године. У том смислу, 2005. године извршена је измена и допуна Закона о приватизацији одредбама које се, пре свега, односе на отпуст дугова државних поверилаца, како би се убрзала продаја реструктурираних предузећа у будућности. За она предузећа која ни после спроведених мера не нађу купце, предвиђен је стечај или ликвидација делова предузећа која немају економску перспективу. Поред тога, уведене су и бројне друге новине као што су раскид уговора по сили закона без вођења судских поступака, заступник капитала у случају раскида уговора, уступање уговора, одговорност за нетачне податке, санкције за несавесног купца, лица која не могу бити купци капитала, битни елементи уговора и контролна функција Агенције за приватизацију.

5.10. ДИНАМИКА СПРОВОЂЕЊА РЕФОРМСКИХ ПРОЦЕСА У ОБЛАСТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У ПЕРИОДУ 2006-2014. ГОДИНЕ

У овом периоду фокус се са приватизације друштвених померио на приватизацију јавних предузећа. Средином 2005. године отпочето је реструктурирање великог броја јавних предузећа, како би се она припремила за приватизацију и како би се процес приватизације, који је током 2005. заустављен, наставио. Мере реструктурирања односиле су се, пре свега, на смањење броја запослених, смањење дугова кроз отпис јавних потраживања, одвајање споредних делатности, финансијску консолидацију, отклањање диспаритета цена код великог броја предузећа и улагања у унапређење инфраструктуре. Бржем одвијању реструктурирања ових предузећа допринело је и усвајање бројних системских закона који регулишу поједине инфраструктурне делатности и њихово усклађивање са европским директивама (као што су Закон о јавним путевима, Закон о енергетици, Закон о телекомуникацијама, Закон о поштанским услугама, Закон о железници), као и оснивање одговарајућих регулаторних тела у овим областима (Агенције за енергетику, Агенција за енергетску ефикасност, Агенција за телекомуникације, Агенција за поштанске услуге, Дирекција за железнице и др.). Тиме је значајно унапређен правни и регулаторни оквир у овим областима и створени услови за пословање у тржишним условима.

Како би додатно убрзала процес приватизације, Народна Скупштина Републике Србије је крајем децембра 2007. године донела Закон о праву на бесплатне акције, којим су сви пунолетни грађани, држављани Републике Србије, који нису остварили право на акције без накнаде у складу са претходним Законом о својинској трансформацији из 1997. године или Законом о приватизацији из 2001. године, стекли право на бесплатне акције државних предузећа у износу од 15% од укупног броја акција ових предузећа. При том су бивши запослени у државним предузећима добили право да, пре спровођења приватизације, добију одређени број акција предузећа без накнаде у вредности од 200 евра по години радног стажа. Ова одредба се не односи на запослене у предузећима „Галеника“ и „ЈАТ Airways“, где су запослени добили право на пренос акција предузећа без накнаде у износу од 15% од капитала који се приватизује, пре спровођења поступка приватизације.

Највећи приходи од приватизације остварени су током 2006. године, пре свега због приватизације Мобтела. Са ескалацијом светске економске кризе, интересовање инвеститора за аквизиције у Србији се смањује. Број приватизованих предузећа и приходи од приватизације почињу да опадају, а највећи пад остварен је 2008. године. Осим кризе, успоравању темпа реформи у овој области допринело је и то што су на списку Агенције за приватизацију остала само проблематична предузећа, са великим затеченим нивоом обавеза и бројем запослених и застарелом технологијом, која су захтевала значајна улагања како би се процес производње покренуо. Оно што је

додатно погоршало ситуацију је чињеница да је значајан број уговора о приватизацији предвиђао плаћање на рате, а да су, у условима финансијске кризе, инвеститори имали проблема да обезбеђивањем средстава за отплату рата и после више накнадних рокова. Зато је након 2008. године дошло до раскида великог броја уговора о приватизацији. То је навело државне органе да изменама и допунама регулативе у овој области укине продају на рате. Поред не поштовања обавезе плаћања рата, разлог за раскид уговора о приватизацији било је и непоштовање осталих обавеза које се односе на инвестиције и унапређење пословања приватизованих привредних субјеката. Као резултат поменутих фактора, до краја 2013. године раскунуто је готово 40% уговора о приватизацији (53).

Да би омогућила опстанак стратешких предузећа док не нађу адекватног купца, али и да би се сачувао социјални мир, она су добила статус предузећа „у реструктурирању“. Иако је овакав статус требало да добије само мањи број највећих и најкомплекснијих предузећа, њихов број се све више повећавао, а трајање овог повлашћеног статуса се све више продужавало. Осим тога, и мере реструктурирања нису биле адекватне. Мере финансијског реструктурирања, као основног облика реструктурирања који је примењиван, састојале су се из повремених субвенција за исплату дела зарада, набавку репроматеријала и енергената и слично, док неког значајнијег инвестирања у основна средства готово да није ни било.

У тражењу решења за новонасталу ситуацију, Влада Републике Србије је јуна 2013. године донела одлуку да крајњи рок за окончање реструктурирање буде 30. јун 2014. године, кроз једну од четири опције: продаја (обично имовине), стечај или подржављење. Сходно томе, отпочете су активности усмерених на израду тзв. личних карата и процени вредности капитала. Међутим, услед расписивања превремених избора и других пратећих околности, темпо одвијања ових активности је значајно успорен.

Како је постало јасно да приватизација траје превише дуго и да је немогуће испоштовати дефинисане рокове за њено окончање, августа 2014. године, након формирања нове Владе, усвојен је нови Закон о приватизацији, којим су створени неопходни формални и институционални услови за наставак и окончање процеса приватизације у Србији, како би се приватизација окончала до 31. децембра 2015. године. Новим Законом о приватизацији прописани су нови, флексибилнији и тржишно-оријентисани модели, методи и мере за спровођење приватизације друштвених и државних предузећа. Приватизација се, према овом закону, може вршити применом већ коришћених модела продаје капитала и преноса капитала без накнаде, али су уведена и два нова модела - продаја имовине и стратешко партнерство.

Оба поменута модела имају одређене предности. Продаја имовине у поступку приватизације у односу на продају имовине у стечајном поступку има бројне

позитивне ефекте: омогућава одржавање запослености и отварање нових радних места, одржавање пословања, повећање пореских прихода и већи степен намирена поверилаца. Са друге стране, стратешко партнерство подразумева институционални однос домаћих и страних правних лица са субјектом приватизације, ради обезбеђења професионалног менаџмента, додатних извора финансирања, повећања продуктивности и запослености, стварање услова за покретање и одржавање производње и слично. Стратешко партнерство се спроводи заједничким улагањем у оснивање новог привредног друштва или докапитализацијом постојећег.

Имајући у виду да је највећи део предузећа која су предмет приватизације презадужен и нема позитивну вредност капитала, дефинисане су и мере за реструктурирање које се односе на условни отпис дуга и конверзију односно претварање дугова предузећа у трајни улог. Ове мере имају за циљ постизање позитивне вредности капитала, како би се привукло интересовање инвеститора. Над друштвеним и државним предузећима која ни након спроведених мера реструктурирања не могу бити приватизована треба покренути процедуру стечаја.

Осим нових модела, метода и мера које треба да допринесу ефикаснијем спровођењу приватизације, уведене су и бројне друге новине. Једна од њих је да се сматра ништавим правни посао закључен без сагласности Агенције за приватизацију супротно одредбама уговора о продаји. Такође, Закон уводи и механизме којима се смањује могућност појаве корупције и прања новца. Овај проблем је решен тиме што Агенција за приватизацију, пре закључења уговора, прибавља од надлежне организације за спречавање прања новца мишљење да ли постоје одређене сметње за закључење уговора о продаји са стратешким инвеститором.

Одмах након усвајања Закона, 15. августа 2014. године, објављен је Јавни позив за прикупљање писама о заинтересованости за приватизацију 522 предузећа из портфеља Агенције за приватизацију (од којих је 161 предузеће у процесу реструктурирања), а рок за подношење писама о заинтересованости је био 15. септембар, али је рок продужен до 15. октобра 2014. године. Највећи број понуда је пристигло за РТБ Бор (чак 31), док за 109 предузећа није било заинтересованих купаца.

Узимајући у обзир да је рок за приватизацију померан у више наврата - до краја 2008. године, затим до краја 2012. године и на крају до 2015. године, да је велики број уговора о приватизацији раскинут и да за велики број предузећа није пронађен адекватан купац или стратешки партнер, са садашње временске дистанце, јасно је да се крај овог процеса још увек не назире.

5.11. ОСТВАРЕНИ ЕФЕКТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У СРБИЈИ

Примена различитих законских прописа и различити услови у којима приватизација одвијала, довело је до тога да су ефекти приватизације варирали по посматраним периодима. Број приватизованих предузећа и приходи од приватизације забележили су значајне осцилације, а дошло је и до бројних промена у њиховој структури.

У Србији је августа 1990. године било 3678 друштвених предузећа, које је требало приватизовати према савезном Закону о друштвеном капиталу. Од тога је 2572 или 69,93% њих било намењено приватизацији, док је њих 1106 или 30,07% требало да остане у друштвеном власништву. Применом поменутог савезног Закона у периоду 1990-1991. године приватизовано је 1220 предузећа (33,17% предузећа намењених приватизацији). Након тога, темпо приватизације је значајно успорен. Својинска трансформација се у периоду 1991-1994. године спроводила према републичком Закону о условима и поступку претварања друштвене у друге облике својине, чијом применом је приватизовано 684 предузећа (што је готово двоструко мање него по савезном закону). Растућа инфлација у посматраном периоду је подстакла запослене да приватизују предузећа у којима раде по нереално ниским ценама, иначе би број приватизованих предузећа био знатно мањи.

Како би се спречило обезвређивање друштвеног капитала, априла 1994. године започета је ревизија спроведених приватизација након које је приватизација поновљена за 253 предузећа. При том, треба напоменути да је, после обављене ревизије у предузећима која су приватизацију спроводила путем продаје акција запосленима, учешће акцијског капитала у укупном капиталу смањено са 43,14% на тек 2,91%, што указује на то колику би корист од приватизације остварили запослени да до поменуте ревизије није дошло. Како је учешће друштвеног капитала повећано на чак 97,09%, дотадашњи ток приватизације је тиме фактички поништен.

Приватизација у периоду 1994-1997. године готово да није ни вршена, а у периоду 1997-1999. године је приватизовано само 18 предузећа. Иако је након политичких промена 2000. године процес транзиције интензивирањем, на пољу приватизације није остварен видан помак током 2000. и 2001. године, због непостојања адекватне законског и институционалног оквира за спровођење својинске трансформације. Међутим, након усвајања Закона о приватизацији и оснивања Агенције за приватизацију 2001. године, створени су неопходни услови за интензивирање реформских процеса у овој области. Према Закону о приватизацији из 2001. године, око 2600 предузећа је требало да пронађе новог приватног власника у наредном периоду.

У периоду 2002-2014. године приватизовано је 2357 предузећа, запослено 332.976 радника, остварен приход од продаје у износу од 2572 милиона евра,

уговорене инвестиције изосе 1.045,6 милиона евра, а за социјални програм издвојено је 276,7 милиона евра. Од 2002. године приватизација је интензивирана, а највећи напредак је остварен 2003. године када је приватизовано 637 предузећа. Овакав темпо одвијања приватизације у том почетном периоду је резултат чињенице да су тада нуђена на продају најатрактивнија и најперспективнија предузећа у области дуванске индустрије, производње грађевинског материјала, хемијске индустрије, дистрибуције нафтних деривата и друго. До ескалације светске економске кризе 2008. године остварен је континуирани напредак у одвијању реформских процеса у овој области.

У приватизацији друштвених предузећа у периоду 2002-2009. године учествовали су инвеститори из великог броја земаља, а структура купаца за метод тендера и метод аукције је приказана у Табели 3.

Табела 16 – Структура купаца у периоду 2002-2009. године

Земља порекла купца	Метод тендера		Метод аукције		Укупно
	Физичка лица	Правна лица	Физичка лица	Правна лица	
Аустрија	2	5	1	1	9
Бугарска	1	7	0	15	23
Чешка	0	1	0	0	1
Француска	0	1	1	1	3
Грчка	3	4	2	2	11
Холандија	0	1	0	1	2
Хрватска	0	3	1	2	6
Исланд	0	1	0	0	1
Италија	0	0	0	13	13
Израел	0	0	0	5	5
Кипар	1	3	0	3	7
Литванија	0	1	0	0	1
Мађарска	0	1	0	2	3
Македонија	0	0	0	1	1
Маршалска острва	0	1	0	0	1
Немачка	0	0	0	4	4
Норвешка	0	0	0	1	1
Пољска	0	1	0	4	5
Република Српска	0	1	0	0	1
Румунија	1	0	0	2	3
Руска Федерација	1	3	0	0	4
Сједињене америчке државе	0	1	0	2	3
Словачка	0	0	0	2	2
Словенија	1	3	0	10	14
Србија и Црна Гора	9	46	1291	343	1689
Швајцарска	0	4	0	5	9

Украјина	1	0	0	0	1
Велика Британија	0	0	0	1	1
Укупно	22	88	1297	420	1825

Извор: Анализа модела приватизације у Србији,
http://ebooks.iem.bg.ac.rs/250/1/az_2010_01.pdf

Закључујемо да је код методе тендера највећи број купаца из Аустрије, Бугарске и Грчке, уколико се изузму домаћи купци који у структури купаца учествују са 51%. При том, чак 81,5% њих су правна лица, док физичка лица учествују са 18,5%. Код предузећа приватизованих методом аукције доминантно учешће имају такође домаћи инвеститори, који у структури купаца учествују са 95,2%. Овде је, за разлику од методе тендера, веће учешће физичких лица, који су учествовали у приватизацији 75,6% предузећа, што и не чуди имајући у виду да је аукција као метод продаје била намењена за приватизацију малих предузећа.

Постоје, при том, и значајне разлике у секторској структури приватизованих предузећа.

Табела 17 – Секторска структура предузећа приватизованих методом тендера и аукције у периоду 2002-2009. године

Сектор	Метод тендера	Метод аукције	Укупно
Пољопривреда, шумарство и водопривреда	10	126	136
Рибарство	0	7	7
Вађење руда и камена	0	17	17
Прерађивачка индустрија	71	551	622
Производња ел. енергије, гаса и воде	0	1	1
Грађевинарство	11	214	225
Трговина на велико и мало, оправка	5	294	294
Хотели и ресторани	0	97	97
Саобраћај, складиштење и везе	7	85	92
Послови са некретнинама, изнајмљивање	4	145	149
Државна управа и социјално осигурање	0	1	1
Образовање	0	20	20
Здравствени и социјални рад	0	101	101
Друге комуналне, друштвене и личне услуге	0	58	58
Укупно:	108	1717	1825

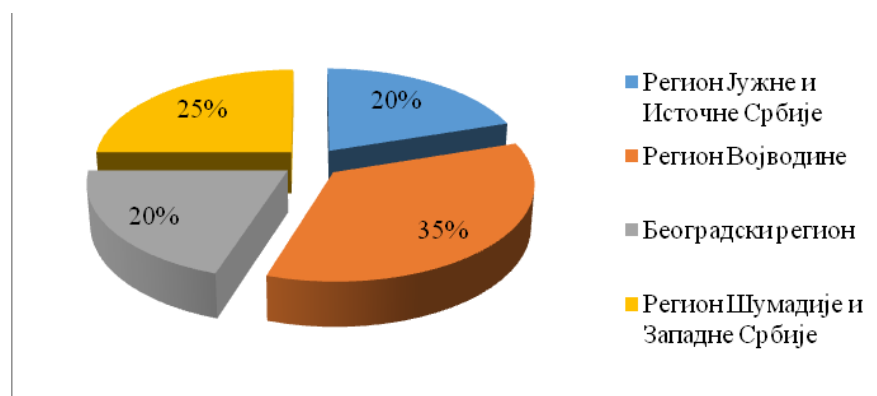
Извор: Анализа модела приватизације у Србији,
http://ebooks.iem.bg.ac.rs/250/1/az_2010_01.pdf

У оквиру предузећа приватизованих методом аукције највећи број приватизованих предузећа, чак 65,7%, послује у сектору прерађивачке индустрије,

док преосталих 34,3% њих послује у области грађевинарства (10,2%), пољопривреде, шумарства и водопривреде (9,3%), саобраћаја, складиштења и веза (6,5%), трговине на велико и мало и оправки (4,6%) и послова са некретнинама и изнајмљивањем (3,7%). Код метода аукције је знатно разуђенија структура приватизованих предузећа, мада и у овом случају доминантно учешће имају предузећа из прерађивачке индустрије (32,1%). Осим ове делатности, значајан број предузећа је приватизован и у области трговине на велико и мало и оправки (17,1%) и грађевинарства (12,5%).

У циљу потпунијег сагледавања ефеката приватизације у датом периоду, интересантно је сагледати и структуру приватизованих предузећа према регионима у земљи.

Слика 5 – Структура приватизованих предузећа према регионима у периоду 2002-2009. године



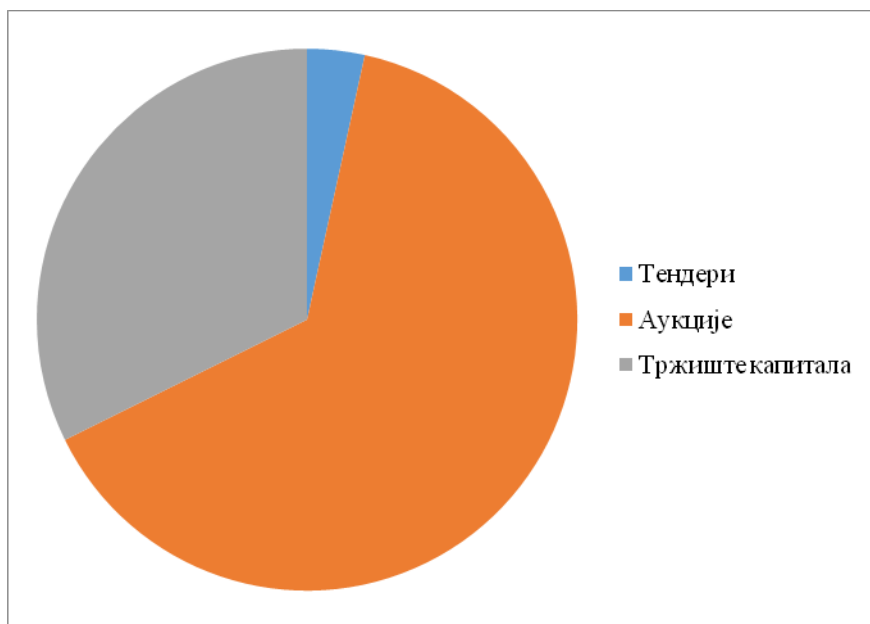
Извор: Агенција за приватизацију, Београд, 2010

Са датог графичког приказа се може закључити да је највећи број приватизованих предузећа из региона Војводине (35%), затим следи регион Шумадије и Западне Србије (25%) и, на крају, Београдски регион и регион Јужне и Источне Србије са по 20%.

Због дејства светске економске кризе и чињенице да су у претходном периоду продата сва атрактивна предузећа, после 2009. године темпо приватизације је значајно успорен. То најбоље илуструје податак да је у периоду 2002-2009. године просечно приватизовано око 286 предузећа годишње, док је у периоду 2010-2014. године приватизовано око 9 предузећа просечно годишње. Чак ни усвојене измене и допуне Закона о приватизацији 2005. године, које су имале за циљ интензивирање реструктурирања преузећа, а тиме и њихове приватизације, нису битније утицале на токове приватизације након 2008. године, јер је дејство претходно поменутих фактора преовладало.

Поред методе тендера и методе аукције, у процесу приватизације друштвених предузећа је примењивана и метода продаје акција на тржишту капитала. Поменуте методе нису имале подједнак значај за спровођење реформских процеса у овој области. Са Слике 6 се може уочити да је највећи број предузећа приватизован применом методе аукције (1517 предузећа), нешто мање односно 763 предузећа продајом акција на тржишту капитала, а тек 81 њих је продато применом методе тендера.

Слика 6 - Структура приватизованих предузећа у периоду 2002-2014. године према методу приватизације који је примењиван



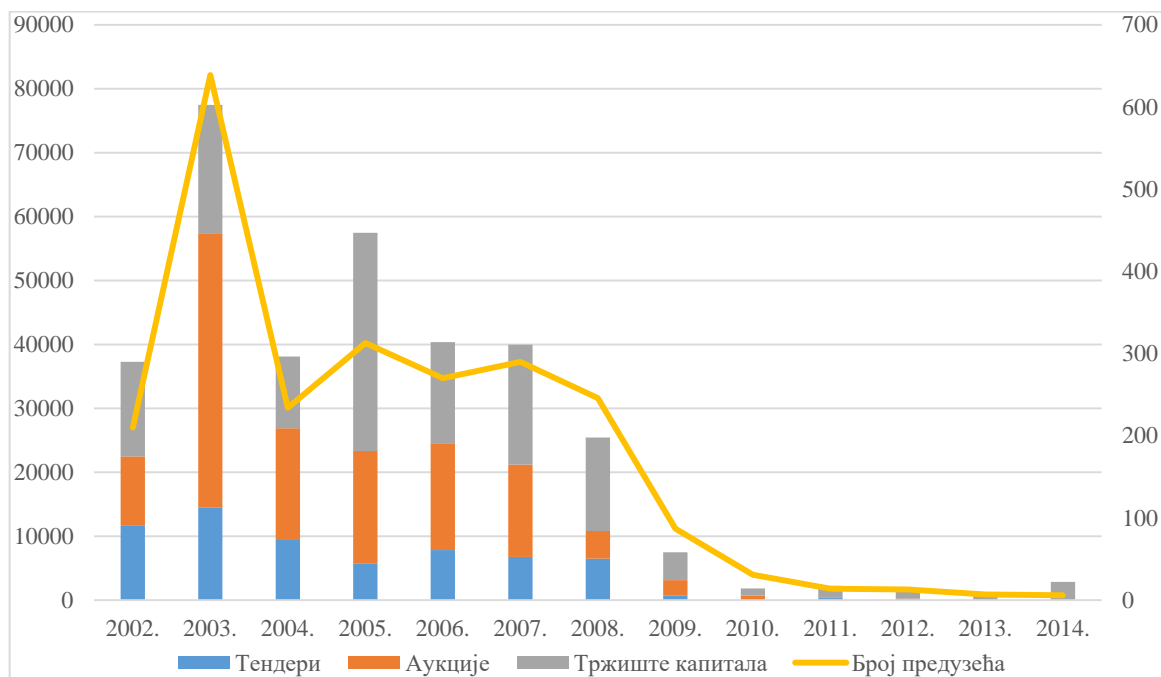
Извор: Билтен јавних финансија, Београд, 2015

Анализа података по годинама указује на то да је метод аукције био доминантан метод продаје до 2010 године. При том се разлика између броја предузећа приватизованих овим методом и методом продаје акција на тржишту временом све више смањивала, да би друга поменута метода постала доминантна од 2011. године. Треба поменути и то да су током 2013. и 2014. године сва предузећа била приватизована применом методе продаје акција на тржишту капитала.

Ефекте приватизације треба пратити и путем анализе броја запослених у овим предузећима. На основу података са Слике 7, може се закључити да је највећи број радника у приватизованим предузећима запослен 2003. године, чак 77490, када је и приватизован највећи број предузећа. Од 2005. године приметан је континуирани пад броја запослених, све до 2010 године, након чега су забележене извесне осцилације у броју запослених. Најмање радника је запошљено 2013. године, само 690 њих у 7 приватизованих предузећа. Имајући у виду да је наредне године приватизовано једно

предузеће мање, а да је запослено око 4 пута више радника, јасно је да се 2013. године радило о приватизацији мањих предузећа.

Слика 7 - Структура запослених у приватизованим предузећима према примењиваним методима приватизације и број приватизованих предузећа у периоду 2002-2014. године

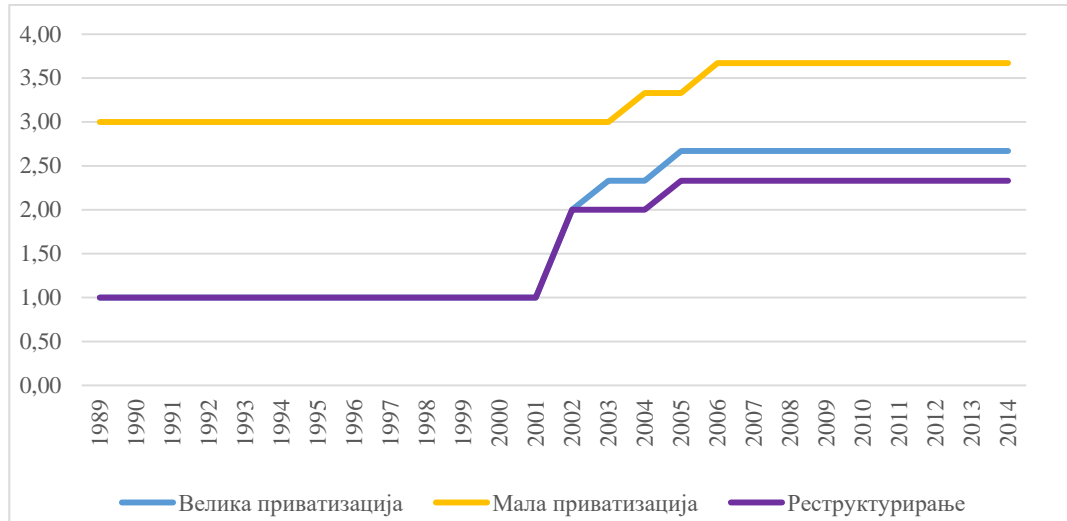


Извор: Билтен јавних финансија, Београд, 2015

Уколико се посматра број запослених у приватизованим предузећима према примењиваним методима приватизације, примећују се значајне разлике. Са графичког приказа се може уочити да је током читавог периода највећи број запослених био у предузећима приватизованим применом методе продаје акција на тржишту капитала, осим 2002. године, 2003. године и 2006. године, када је највећи број радника био запослен у предузећима која су приватизована методом аукције.

Како би се анализирао напредак Србије у области приватизације и реструктурирања, потребно је сагледати кретање транзиционих индикатора у области приватизације и реструктурирања, које објављује Европска банка за обнову и развој.

Слика 8 – Кретање транзиционих индикатора у области приватизације за Србију у периоду 1989-2014. године



Извор: Европска банка за обнову и развој, 2015

На основу података може се закључити да је Србија остварила највећи напредак у области мале приватизације, где је индикатор достигао вредност 3,67. При том, треба уочити и то да је Србија већ извршила значајне реформе у овој области још пре самог почетка транзиције, па је на почетку посматраног периода индикатор у овој области износио 3,00. Овај индикатор је остао непромењен све до 2004. године, када су отпочеле озбиљније реформе на пољу мале приватизације, које су трајале до 2006. године. Са друге стране, у области велике приватизације и реструктурирања предузећа индикатор је све до 2002. године био на нивоу 1,00, да би од 2002. почеле озбиљније реформе које су узроковале пораст оба индикатора на 2,00. Након тога, у периоду 2002-2005. године спроведене су бројне реформске мере које се довеле до пораста оба индикатора, при чему су реформе у области велике приватизације биле нешто интензивније, па је на крају посматраног периода овај индикатор износио 2,67, док је у области реструктурирања предузећа транзициони индикатор достигао вредност 1,67.

Поред тога, неопходно је сагледати и податке о оствареним и распоређеним средствима по основу поступка приватизације, који су приказани у Табели 18.

Табела 18 - Преглед података за сагледавање остварених средства по основу поступка приватизације у периоду 2002-2013. године (у 000 динара)

Година	Износ уговорених продаја	Наплаћени износи средстава уговорених продаја	Трошкови приватизације	Укупно остварени износи средстава у поступку продаје	Износи уплаћених средстава у буџет
2002.	15.735.124	12.911.448	19.435	12.860.629	11.263.350
2003.	65.572.548	42.160.380	949.795	41.162.975	30.010.760
2004.	10.688.526	7.807.256	276.729	8.349.109	16.327.838
2005.	23.763.797	18.178.978	574.998	16.644.292	9.027.466
2006.	21.643.256	19.017.558	1.178.727	13.055.190	11.801.644
2007.	36.694.777	29.352.441	1.714.176	19.273.970	15.997.719
2008.	22.824.031	29.604.596	2.088.530	19.801.139	18.017.049
2009.	9.168.193	12.137.271	1.451.457	8.172.398	11.300.878
2010.	3.234.752	10.714.172	374.525	7.228.538	5.990.100
2011.	699.353	6.308.796	610.561	7.040.764	4.977.029
2012.	943.846	6.222.315	75.394	7.758.966	2.805.864
2013.	1.786.822	4.333.161	96.463	4.114.062	1.442.761
Укупно	212.755.024	198.748.372	9.410.790	165.462.032	138.962.457

Извор: Агенција за приватизацију, 2014

На основу презентираних података може се закључити да је у периоду 2002-2013. године укупно уговорено продаја друштвеног и државног капитала у износу од 212,6 милијарди динара, а наплаћено је око 198,7 милијарди динара или 93,4%. Уколико се прате подаци по годинама, може се закључити да је до 2007. године износ уговорених продаја био нешто нижи од уговорених продаја, али се акон тога ситуација битно мења, па су наплаћени износи почели да превазилазе износе уговорених продаја. Овај несклад је резултат продаје на рате, која је уведена како би инвеститорима било олакшано испуњавање уговорених обавеза, нарочито након светске економске кризе. Са друге стране, трошкови приватизације, који подразумевају плаћање услуга консултантских фирми, откупа документације, трошкова оглашавања, провизије Агенције и слично, износе 9,4 милијарди динара, што је 4,7% наплаћене суме.

Током спровођења приватизације у посматраном периоду остварена су средства у износу од 165,5 милијарди динара, од чега је скоро 139 милијарди или око 84% средстава уплаћено у буџет.

Слика 9 – Учешће средстава остварених приватизацијом у укупним јавним приходима у периоду 2003-2013. године



Извор: Билетн јавних финансија, Београд, 2014

Средства од приватизације уплаћена у државни буџет су представљала све мањи део јавних прихода током посматраног периода. Највеће учешће ових средстава у укупним приходима остварено је 2003. године, чак 11%, када је продато и највише предузећа. Већ наредне године то учешће пада на 4,7%, да би наредне године износило око 2%. Од 2010. године средства остварена од приватизације чине мање од 1% укупних јавних расхода. Треба истаћи и то да је 26,9 милијарди динара или 13,6% од укупно наплаћених средстава уговорених продаја издвојено за измирење обавеза према повериоцима, док је 26,5 милијарди динара остало нераспоређено.

На крају, треба истаћи да један врло битан очекивани ефекат приватизације готово изостао. Ради се о инвестицијама које су требале да доведу до унапређења и проширења материјалне основе рада. Значајни износи уговорених инвестиција нису реализовани, осим у сектору услуга (које немају значајан утицај на раст БДП-а), а и сам ниво уговорених инвестиција се временом смањивао, да би се током 2013. и 2014. године њихов износ свео на нулу. Поред тога, након 2004. године изостала су издвајања средстава за социјални програм што је у великој мери утицало на темпо одвијања приватизације и реструктурирања и узроковало велике притиске на државни буџет.

5.12. ПРИСУТНИ ПРОБЛЕМИ ТОКОМ ДОСАДАШЊЕГ ТОКА ПРИВАТИЗАЦИЈЕ

Процес приватизације у Србији је праћен бројним проблемима. Један од првих проблема је свакако снажан отпор спровођењу приватизације, пре свега менаџера и радника друштвених предузећа, због неизвесности радних места и свих повластица које оно са собом носи, али и политичке елите, која је путем друштвених предузећа утицала на привредне токове у земљи. На приватизацију се гледало као на нужно зло које треба спровести на путу ка тржишној привреди. Иако се став према приватизацији знатно променио након другог таласа приватизације (покренутог након усвајања Закона о приватизацији из 2001. године), када је приватизација прокламована као једино решење за дугогодишње поремећаје и неравнотеже у српској привреди, врло брзо је приватизација постала једини и главни кривац за све проблеме српске привреде.

Растућа незапосленост утицала је на јачање отпора приватизацији. Креатори економске политике још увек оклевају да спроведу радикалне мере реструктурирања и приватизације друштвених и државних предузећа, рок за спровођење ових мера је у више наврата одлаган, а паралелно са тим, настављено је са праксом субвенционисања и другим видовима државне подршке неефикасним јавним предузећима. Посебан проблем представља статус „у реструктурирању“, који се користи да би се нека од најпроблематичнијих предузећа трајно заштитила од стечаја и да би се избегао политички проблематичан процес решавања судбине ових предузећа.

Реструктурирање заиста представља веома значајан корак ка успешној приватизацији, али треба имати у виду да процес реструктурирања има смисла само уколико оно заиста може да доведе до побољшања перформација и ревитализације предузећа, која ће резултирати његовом успешном продајом. Али реструктурирање предузећа за које је очигледно да, и поред мера реструктурирања, нема изгледа за приватизацију (што је често био случај у српској привреди) је потпуно непотребно и нерационално. Оно што додатно погоршава ситуацију је чињеница да ова предузећа акумулирају знатне доцње према добављачима, па су генератори неликвидности у целом ланцу предузећа, стварајући, при том, значајан системски ризик. Она, такође, контролишу значајне ресурсе чијом употребом врло скромно доприносе расту БДП-а, па би решавањем судбине ових предузећа поменути ресурси били алоцирани у много продуктивније сврхе (54, стр. 73-74).

На ефикасност приватизације у великој мери је утицао и избор модела приватизације, односно инсајдерска приватизације пре 2000. године и тендерско-аукцијска после 2000. године (55, стр. 492). Инсајдерски модел приватизације примењиван у почетној фази транзиције, који се заснивао на развоју акционарства запослених, негативно је утицао на реструктурирање и повећање ефикасности

пословања, пре свега због неефикасних управљачих структура формираних у приватизованим предузећима, али и због тога што је покретање приватизације било необавезно, односно препуштено вољи предузећа. Како су услед овакавог спровођења реформских процеса изостали очекивани ефекти у погледу повећања економске ефикасности, усвајањем Закона о приватизацији из 2001. године, приватизација постаје обавезна и орочена, а основни модел приватизације предузећа постаје продаја већинског учешћа у капиталу стратешком инвеститору. Овај модел омогућава потпуније својинско, управљачко, организационо, стратешко и финансијско реструктурирање и прилив свежег капитала неопходног за унапређење материјалне основе рада (56, стр. 41). Међутим, проблем је у томе што се што приватизација предузећа применом овог метода изискује доста времена, а најбоље резултате даје у почетним фазама приватизације када се на продају нуде најатрактивнија предузећа.

Врло често се, при том, догађало да се предузећа продају по нереално ниским ценама, тачније изостало је реално утврђивање вредности имовине и обавеза са каматама и конверзија потраживања у капитал. Најчешћи проблем је била валоризација залиха, а најбољи пример за то је приватизација „Вршачких винограда“, где у вредност имовине нису укључене залихе вина, али ни будући годишњи род грожђа, чиме је имовина овог предузећа обезвређена. Купац је плаћајући продајну цену требао да плати само залихе вина, док би преосталу имовину фактички добио на поклон. Ово свакако није био усмањени случај, већ је продаја предузећа испод њихове реалне вредности била честа појава током спровођења приватизације применом модела продаје у Србији.

Током примене овог модела уведена су и бројна проблематична решења. Прво од њих је да се на продају нуди 70% капитала, чиме је спречено учешће мањих инвеститора. Проблем негативне селекције инвеститора је додатно поспешен „преференцијалним третманом“ домаћих физичких лица, могућношћу куповине на рате и уклањањем препрека прању новца. Иако је намера била да се повећа број заинтересованих купаца и да се омогући и запосленима да учествују у поступку приватизације, одредбе о куповини на рате заправо су дале подстицај моралном хазарду купаца. Продаја на рате омогућила је негативно селектираним купцима да плате само део постигнуте цене, након чега су имали подстицај да пребаце имовину на неко друго правно лице и оставе „празну шкољку“ која се враћа у портфељ Агенције за приватизацију (57). Тиме је створен зачарани круг спровођења реформских процеса у овој области.

Примењивани модел продаје имао је још један недостатак који се односи на прописану обавезу купца да реализује одговарајући инвестициони и социјални програм, чиме је процес приватизације закомпликован. Због увођења овог критеријума велики број предузећа је продат не купцима који су понудили највећу

цену, већ онима који су обећали повољније инвестиционе и социјалне програме, који у већини случајева нису реализовани. Осим тога, економски је неоправдано наметати обавезу купцу да инвестира, јер би сваки инвеститор требао да на основу свог интереса и тренутног стања на тржишту одлучи да ли ће и колико инвестирати. Слична ситуација је и са социјалним програмом. Држава би пре продаје предузећа требала да изврши рационализацију броја запослених, уз одговарајући социјални програм, а не да се о томе стара приватни власник.

Још један од значајних проблема су свакако и нерешени имовинско-правни односи. Овај проблем има више аспеката (58):

Предузећа у власништву бивших република - питање сукцесије није решено, а није могла бити извршена ни приватизација делова предузећа (као што је нпр. случај приватизације „Беопетрола“, који је купио руски „Luk Oil“, након чега је хрватска нафтна компанија „INA“ тужила Републику Србију);

Земљорадничке задруге - задружна својина није била једини облик својине у задругама, већ је на различите начине вршено припајање друштвене својине (у виду хладњача, млекара и слично). Поред тога, било је омогућено и пререгистровање друштвених предузећа у задруге, па су то нека предузећа искористила да избегну приватизацију;

Зависна предузећа - постоје бројне неправилности у оснивању и регистрацији холдинга и односима између матичног и зависног предузећа. Најзаступљенији модалитети су били: оснивање фиктивних предузећа искључиво ради исплате зарада, оснивање предузећа без учешћа капитала (уписан, а неуплаћен капитал од стране друштвеног предузећа), оснивач је синдикат, политичка партија или матично предузеће које је отишло у стечај и слично;

Пољопривредно земљиште и немогућност приватизације државног тј. друштвеног земљишта - велики број предузећа која имају пољопривредно земљиште нису извршила разграничење између друштвеног и државног земљишта, па самим тим није могуће извршити упис у катастар,

Генерално посматрано, недовољно регулисана проблематика катастра непокретности.

ОвOME треба придодати и проблем приватизације грађевинског земљишта. Наиме, до 2009. године право коришћења земљишта је био један од најбитнијих мотива приватизације предузећа на атрактивним локацијама. Предузећа су се куповала, не да би се обаљала њихова основна делатност, већ да би инвеститори добили власништво над грађевинским земљиштем, које има далеко већу вредност него само предузеће. Држава је покушала да превазиђе овај проблем усвајањем

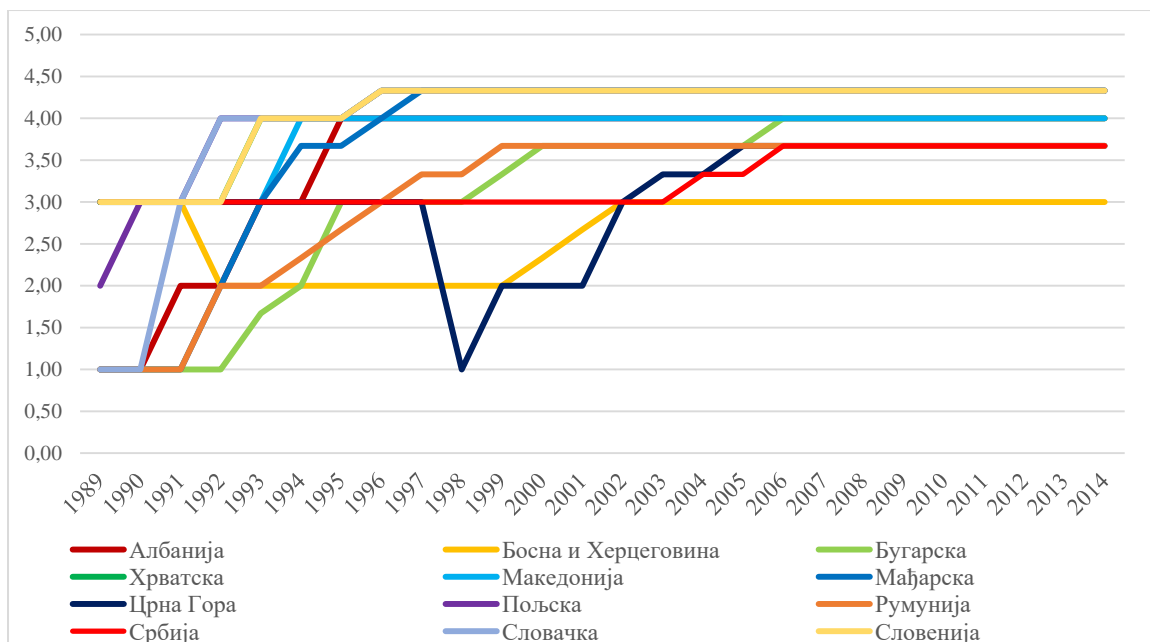
Закон о планирању и изградњи, којим се право коришћења на грађевинском земљишту у јавној својини, може конвертовати у право својине, уз надокнаду тржишне вредности тог земљишта у моменту конверзије права. Иако је овакав закон био неопходан, како због тога што су у прошлости изостали ефекти приватизације, тако и због привлачења будућих инвеститора, већ после годину дана примене закона постало је јасно да су позитивни ефекти изостали, због непотпуности прописа који регулишу конверзију права коришћења у право својине, неупућености јавног регистра непокретности у поступак конверзије и неспремности државних службеника који спроводе конверзију да тумаче правила предвиђена Законом (59, стр. 103-104).

Уопштено говорећи, највећи проблем спровођења својинске трансформације у Србији је недовољно развијен институцијални и регулаторни оквир за њено спровођење. Законска регулатива у овој области је често мењана, ефикасност њене имплементације је била на ниском нивоу, неки битни прописи су донети касно, а неки нису уопште ни усвојени. То је довело до стварања правне несигурности, што је дестимулативно деловало на инвеститоре (60, стр. 32). Осим приватизације и реструктурирања, недовољна владавина права је успорила одвијање и осталих реформских процеса, што је успорило успостављање тржишних принципа пословања и резултирало у значајном заостајању српске привреде у односу на већину транзиционих економија.

6. КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА ЕФЕКТА ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У СРБИЈИ И ЗЕМЉАМА ЦЕНТРАЛНЕ И ИСТОЧНЕ ЕВРОПЕ

Имајући у виду специфичне услове у којима се одвијала транзиција (распад Југославије 1991. године, политички и ратни сукоби који су претходили распаду и пратили га, међународне санкције против СРЈ и интервенција НАТО 1999. године), не чуди чињеница што Србија у великој мери заостаје за већином преосталих земаља у транзицији у спровођењу готово свих реформских процеса, па тако и оних у области приватизације и реструктурирања реалног сектора. То је условило знатно лошији економски положај српске привреде односу на привреде осталих земаља Централне и Источне Европе, иако је Србија, заједно са осталим бившим републикама СФРЈ, имала боље почетне услове. Наиме, СФРЈ је већ крајем 80-их година прошлог века спровела одређене тржишно-оријентисане реформе, међу којима је и спровођење мале приватизације.

Слика 10 – Кретање транзиционог индикатора за малу приватизацију за изабране транзиционе привреде у периоду 1989-2014. године



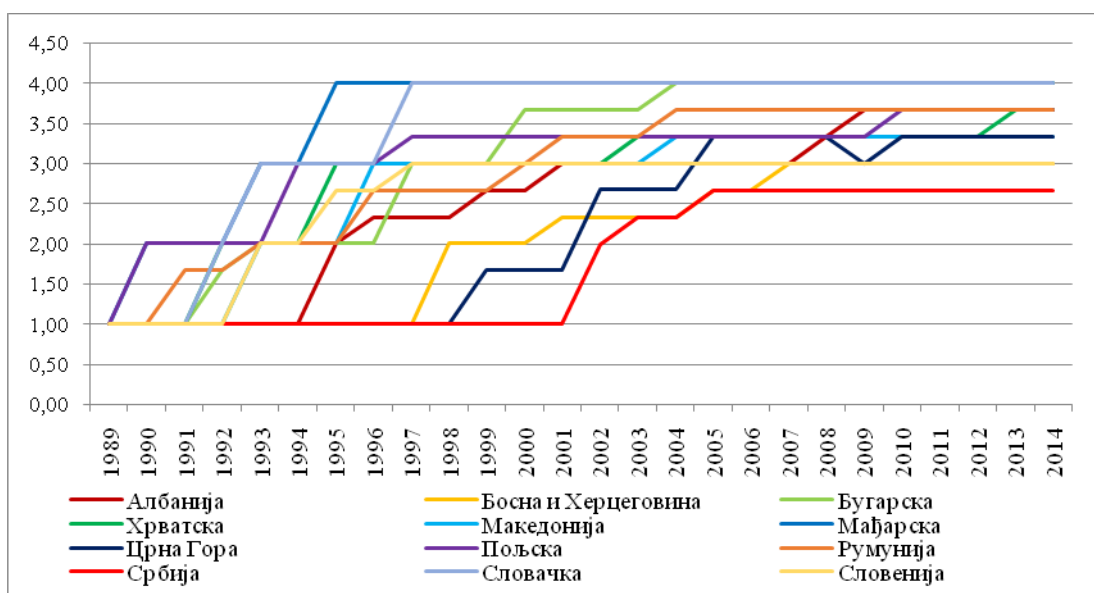
Извор: Европска банка за обнову и развој, 2015

Из предходне слике се може уочити да је у области мале приватизације Србија, заједно са бившим чланицама СФРЈ, отпочеле транзицију са индикатором 3,00. Нешто нижи индикатор (2,00) забележен је у Пољској која је такође спровела одређени сет мера. Са друге стране, све остале посматране земље у транзицији нису учиниле никакве напоре у овој области, па су транзицију отпочеле са индикатором 1,00. Међутим, временом се ситуација значајно променила. Реформе у овој области у

Србији су стопиране до 2003. године, док су остале привреде забележиле значајан пораст овог индикатора. Након тога, у периоду од 2006. године приватизован је одређени број малих предузећа, што је довело до пораста поменутог индикатора на 3,67, да би до краја посматраног периода индикатор остао на истом нивоу, због изостанка реформи у овој области. Највише на овом пољу учиниле Мађарска, Пољска, Словачка и Словенија, у којима је стање у области мале приватизације као у развијеним тржишним привредама, с обзиром да је забележен индикатор 4,33. Земља са најнижим индикатором, која уједно и једина има нижи индикатор од Србије, је Босна и Херцеговина, где је овај индикатор још од 2002. године на нивоу 3,00.

У области велике приватизације, пак, све посматране транзиционе привреде су имале исту стартну позицију 1,00, односно нису учиниле никакав помак у овој области у односу на централно-плански период.

Слика 11 – Кретање транзиционог индикатора за велику приватизацију за изабране транзиционе привреде у периоду 1989-2014. године

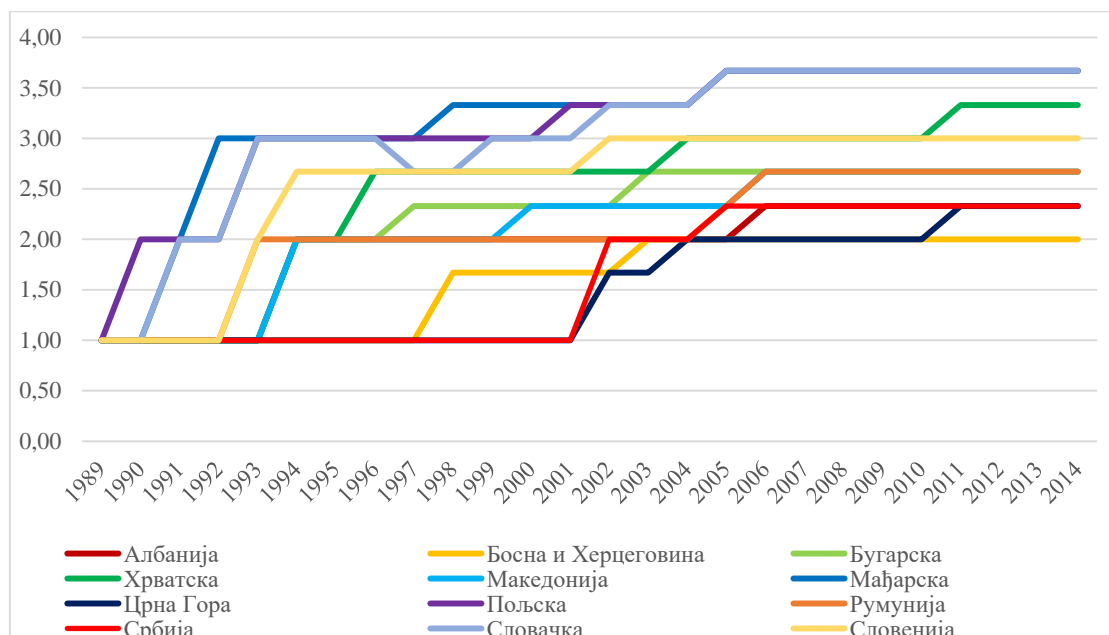


Извор: Европска банка за обнову и развој, 2015

Прве су реформе у овој области спровеле Пољска и Мађарска, већ 1990. године, чиме је индикатор велике приватизације у овим земљама повећан на 2,00. Њихов пример је следила Румунија, која је већ наредне године приватизовала одређени број великих предузећа и повећала свој индикатор велике приватизације на 1,67, а након тога и Словачка, Бугарска и Хрватска 1992. године, Словенија и Македонија 1993. године, Албанија 1995. године, Босна и Херцеговина 1998. године, Црна Гора 1999. године и, тек на крају, Србија 2002. године. Осим што је последња започела реформе у овој области, Србија је и остварила најмањи напредак до краја посматраног периода. Са друге стране, највећи напредак у овој области оствариле су

Мађарска и Словачка, чији је индикатор велике приватизације достигао вредност 4,00. Слична ситуација је и у области реструктурирања.

Слика 12 – Кретање транзиционог индикатора за реструктурирање предузећа за изабране транзиционе привреде у периоду 1989-2014. године



Извор: Европска банка за обнову и развој, 2015

Као и у области велике приватизације, и овде су све привреде кренуле са исте стартне основе, односно од вредности индикатора 1,00. Прва која је спровела значајне мере реструктурирања предузећа је Пољска, што је резултирало у повећању индикатора у овој земљи 1990. године на 2,00. Следеће које су учиниле значајан напредак у овој области су Словачка и Мађарска 1991. године, затим Румунија и Словенија 1993. године, Македонија, Хрватска, Бугарска и Албанија 1994. године, Босна и Херцеговина 1998. године и тек 2002. године Србија и Црна Гора. При том су ове реформе биле нешто интензивније у Србији, где је индикатор повећан на 2,00, у односу на Црну Гору где је забележен нешто нижи индикатор од 1,67. У периоду 2002-2006. године Србија је интензивирала реформе у овој области, па је индикатор порастао на 2,67. Најмањи напредак у овој области остварила је Босна и Херцеговини, где је индикатор од 2003. године на нивоу од 2,00. На другом крају се налазе Мађарска, Пољска и Словачка, које су интензивним реформама у овој области дочекале крај периода са индикатором 3,67.

Овакво кретање транзиционих индикатора праћено је и одговарајућом променом учешћа приватног сектора у стварању БДП-а у посматраним транзиционим привредама, као што је приказано у наредној табели.

Табела 19 -Учешће приватног сектора у стварању БДП-а у земљама

Година	Земље											
	Албанија	Босна и Херцеговина	Бугарска	Хрватска	Македонија	Мађарска	Црна Гора	Пољска	Румунија	Србија	Словачка	Словенија
2000.	75	35	70	60	55	80	50	70	60	40	80	65
2001.	75	40	70	60	60	80	50	75	65	40	80	65
2002.	75	45	70	60	60	80	55	75	65	45	80	65
2003.	75	50	75	65	60	80	55	75	65	45	80	65
2004.	75	50	75	65	65	80	55	75	70	50	80	65
2005.	75	55	75	65	65	80	65	75	70	55	80	65
2006.	75	55	75	65	65	80	65	75	70	55	80	65
2007.	75	60	75	70	70	80	65	75	70	60	80	70
2008.	75	60	75	70	70	80	65	75	70	60	80	70
2009.	75	60	75	70	70	80	65	75	70	60	80	70
2010.	75	60	75	70	70	80	65	75	70	60	80	70

Централне и Источне Европе у периоду 2000-2010. године (у %)

Извор: Европска банка за обнову и развој, 2011

Подаци указују на то да Мађарска и Словачка, као привреде које су међу првима спровеле интензивне реформе, усмерене на приватизацију и реструктурирање реалног сектора, током посматраног периода бележе највеће учешће приватног сектора у стварању БДП-а од чак 80%. За њима следе, Албанија, Бугарска и Пољска, које су у току посматраног периода повећале учешће приватног сектора у стварању БДП-а на 75%, Хрватска, Румунија и Словенија, где је учешће приватног сектора достигло ниво од 70%, Црна Гора са 65% и на крају Босна и Херцеговина и Србија са учешћем од тек 60%.

Овакве разликама у ефикасности спроведених реформи великим делом су резултат примењиваних метода приватизације.

Табела 20 - Модели приватизације у посматраним земљама у транзицији

Земље	Примарни метод	Секундарни метод
Албанија	Инсајдерска приватизација	Ваучерска приватизација
Босна и Херцеговина	Ваучерска приватизација	Директна продаја
Бугарска	Директна продаја	Ваучерска приватизација
Хрватска	Инсајдерска приватизација	Ваучерска приватизација
Македонија	Инсајдерска приватизација	Директна продаја
Мађарска	Директна продаја	Ваучерска приватизација
Црна Гора	Ваучерска приватизација	Директна продаја
Пољска	Директна продаја	Ваучерска приватизација
Румунија	Ваучерска приватизација	Директна продаја
Србија	Метод аукције	Директна продаја
Словачка	Директна продаја	Ваучерска приватизација
Словенија	Инсајдерска приватизација	Ваучерска приватизација

Извор: Европска банка за обнову и развој, Извештај о транзицији за 2004. годину, 2004

Упоредном анализом претходне две табеле може се закључити да су земље које бележе високо учешће приватног сектора у стварњу БДП-а управо оне које су као примарни метод користиле директну продају, а као секундарни метод ваучерску приватизацију (Мађарска, Словачка, Бугарска и Пољска). Овој групи треба додати и Албанију која има високо учешће приватног сектора у стварању БДП-а, а која је као примарни метод користила инсајдерску приватизацију. Србија је, пак, једина привреда која је примењивала метод аукције као примарни метод и директну продају као секундарни метод, али оваква комбинација метода није довела до жељених ефеката у реформи реалног сектора.

Имајући у виду да Србија значајно заостаје у спровођењу приватизације у односу на већину посматраних транзиционих привреда, потребно је интензивирати реформе усмерене на успостављање подстицајног пословног амбијента, који омогућава ефикасније пословање свих привредних субјеката и јачање предузетничке иницијативе у земљи. Као резултат тога, доћи ће до раста учешћа приватног сектора у стварању БДП-а и запослености, што представља основни предуслов за прелазак на тржишни начин привређивања.

6.1. БУДУЋИ ПРАВЦИ СВОЈИНСКЕ ТРАНСФОРМАЦИЈЕ У ФУНКЦИЈИ СТВАРАЊА ПОВОЉНОГ АМБИЈЕНТА ЗА РАЗВОЈ ТРЖИШНЕ ПРИВРЕДЕ У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

Након више од две деценије транзиције у Србији потребно је резимирати учињено и извући поуке на основу грешака из прошлости, како би се идентификовали кључни правци будућег деловања економске политике. „Реформе које су у Србији спроведене након 2000. године биле су споре, недовољне и парцијалне да би се успоставила функционална тржишна привреда каква постоји у континенталним европским државама. Улога државе у привреди је претерана, што је у комбинацији са неефикасном државом главни узрок проблема у привреди. Стога је неопходно да се у Србији убрзају реформе ка тржишној привреди, смање размере државне интервенције, а држава учини ефикаснијом“ (61, стр. 61). У том смислу, даљи правци регулаторних и економских мера требају бити усмерени, пре свега, на реформу јавног сектора.

Реформе јавног сектора најпре треба усмерити на смањење субвенција и гаранција јавним предузећима, увођење тржишног начина формирања цена производа и услуга које нуде јавна предузећа (треба увести јасне и конзистентне образце формирања цена производа и услуга засноване на тржишним принципима, уместо садашње тзв. „социјалне цене“), изградњу ефикасног механизма наплате потраживања и обустављање испоруке производа купцима који не плаћају своје обавезе. Праксу директног субвенционисања јавних предузећа би требало прекинути у што краћем року, а како би то било могуће неопходно је радити на реструктурирању и комерцијализацији ових предузећа и увођењу правила корпоративног управљања (уважавајући ОЕЦД-ове смернице и принципе за унапређење корпоративног управљања и Кодекс корпоративног управљања ПКС). Ове мере би требало да резултирају у јачању финансијске дисциплине и прелазак на тржишни начин пословања.

Затим би значајну пажњу требало посветити рационализацији броја запослених и смањењу зарада у јавном сектору (које су, нарочито у јавним предузећима, дуги низ година расле много брже од продуктивности рада). Као репер за одређивање зарада запослених треба узети зараде за упоредива радна места у приватном сектору, при чему треба имати у виду да смањење зарада и рационализација броја запослених не би требало да доведу до смањења обима и квалитета производа и пружених услуга. Након спровођења поменутих мера треба приватизовати предузећа за које постоје заинтересовани купци и покренути стечај у онима у којима нема изгледа за профитабилно пословање. Што се креатори економске политике пре ухвате у коштац са решавањем поменутих изазова, то ће се пре зауставити преливање средстава из неефикасних државних предузећа на пореске обвезнике, државу и остатак привреде, али и извршити алокација ресурса које

користе ова предузећа на алтернативне употребе, где ће се остварити већа ефикасност њиховог коришћења.

Оно што значајно успорава динамику спровођења својинске трансформације јавних предузећа су нерешени имовинско-правни односи. Без решавања овог проблема готово је немогуће спровести реструктурирање и приватизацију јавног сектора, с обзиром да је обично реч о великим конгломератима који су некада имали велики број организационих јединица. Декомпоновање ових система у засебне целине представља први корак ка успешном реструктурирању и приватизацији. Из тог разлога, неопходно је изменити и допунити постојећу правну регулативу у овој области. При том, посебну пажњу треба посветити усклађивању осталих законских прописа са изменама законодавства у области приватизације и реструктурирања, како би се избегла колизија правних прописа из различитих области. Тако нешто изискује системско деловање свих институција укључених у овај процес, њихову интензивнију сарадњу и синергетско деловање. Осим тога, неопходна је и свеобухватна реформа и развој катастра непокретности, што би за резултат имало брже, ефикасније и јефтиније укњижавање имовине.

Једна од битних ставки је свакако и повећање поверења инвеститора у исплативост инвестирања у куповину преосталих државних предузећа из портфела Агенције за приватизацију и обезбеђење једнаког третмана свих иностраних инвеститора. За тако нешто неопходно је обезбедити политичку стабилност у земљи, интензивирати борбу против корупције, одржавати континуитет реформи и онемогућити сваки вид дискриминације инвеститора у погледу земље порекла, финансијске моћи, делатности којом се бави и слично. Предност треба дати оним инвеститорима чије улагање доводи до креирања што већег броја нових радних места, нарочито у неразвијеним подручјима. При том, држава треба да истакне таква подручја као зоне од посебног економског значаја за равномерни регионални развој и да инвеститорима који су заинтересовани за приватизацију предузећа на тим просторима дају одговарајуће пореске олакшице (а не субвенције по раднику и сличне субвенције које до сада нису имале позитивне ефекте), па чак и ослобађање од плаћања свих пореза (сем ПДВ-а), како би их подстакла да улажу у развој и примену савремене технике и технологије, проширење капацитета и повећање броја запослених. Одређене реформе пословног окружења које смањују трошкове и ризике инвеститора, као што је смањење времена и издатака за регистрацију власништва и фирме у Агенцији за привредне регистре, смањење броја процедура за припрему документације и плаћање пореза, порески подстицаји, изградња инфраструктуре, могу имати далекосежније ефекте него фискални подстицаји који су досад нуђени инвеститорима.

Како би се омогућило одобравање поменутих пореских олакшица, у условима када дефицит буџета представља значајно ограничење за обезбеђивање дугорочно

одрживог развоја српске привреде, процес приватизације треба да се заснива на реалном утврђивању продајне цене за предузећа намењена приватизацији. Утврђивање продајне цене, стога, треба бити засновано на утврђивању реалне вредности имовине и обавеза са каматама, конверзији потраживања у капитал и адекватно вредновање залиха, чиме ће се спречити обезвређивање имовине ових предузећа и остварити значајан прилив у буџет.

Између поменутих реформи постоји висок степен међузависности и међуусловљености, па ће напредак у једној области реформи имати позитиван утицај на спровођење осталих области реформи. Реализација поменутих мера омогућиће покретање дугорочно одрживог привредног раста и развоја и креирање повољног пословног амбијента за функционисање реалног сектора.

6.2. УЛОГА МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА У ПРОЦЕСУ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРИВРЕДНИХ СУБЈЕКТА У СРБИЈИ

Процес транзиције у Србији је интензивирао много касније него у осталим транзиционим привредама, тек 2000. године, што је, уз бројна политичка превирања током 90-их година XX века, довело до продубљивања наслеђених неравнотежа из централно-планског периода. Известан помак у спровођењу реформских процеса током прве деценије транзиције није нимало побољшао економске перформансе српске привреде, већ су те делимичне реформе генерисале нове проблеме и нова ограничења за дугорочно одржив развој. Овакво стање у економској сфери у великој мери је утицало на ескалацију политичке кризе у земљи, што је довело до оштрог заокрета у економској и спољно-политичкој политици.

Убрзавање темпа реформи након 2000. године било је праћено динамичним променама свих макроекономских показатеља, који су након дужег периода почели да се приближавају макроекономским перформансама забележеним у напреднијим транзиционим економијама. Овај позитивни тренд је нагло прекинут 2009. године, услед негативног дејства светске економске кризе која је најпре захватила развијене тржишне привреде 2007. године, а затим се у већој или мањој мери пренела и на остале привреде. Ефекти кризе су се у Србији манифестовали нешто касније због мање отворености националне економије.

Оживљавање привреде и повратак на пут раста и развоја није био једноставан ни за развијене економије, а нарочито је то био тежак задатак за малу и нестабилну економију која је тек почела да се опоравља од дугогодишње стагнације. Иако је наредне две године остварен незнатни помак у успостављању макроекономске стабилности, негативне тенденције се већ од 2012. године настављају, а шансе за превазилажење оваквог стања су временом бивале све мање, имајући у виду да се

врло често давала предност политикама које су доводиле до краткорочних позитивних ефеката у односу на политике које би омогућиле одржив раст и развој на дуги рок.

Након интензивирања темпа реформских процеса после 2001. године дошло је до оживљавања привредног раста и развоја. У периоду 2001-2008. године остварен је значајан раст БДП-а, услед раста домаће тражње и извоза, спроведених структурних реформи, реализованих инвестиција и приватизације друштвених предузећа. Укупан БДП и БДП *per capita* бележе значајан раст (укупан БДП за 19.899 милиона евра, а БДП *per capita* за 2.746 евра). Овај позитивни тренд је још уочљивији уколико се анализирају подаци о стопама реалног раста БДП-а. Просечна стопа реалног раста БДП-а у поменутом периоду била 5,76%, а остварени кумулативни раст БДП-а износио је чак 47,2%.

Табела 21 – Показатељи привредног раста и развоја у Републици Србији у периоду 2001-2014. године

Година	БДП, укупно (у мил. евра)	БДП, <i>per capita</i>	БДП, реални раст (у %)
2001.	13.805,5	1.840	5,0
2002.	17.100,5	2.280	7,1
2003.	18.738,0	2.505	4,4
2004.	19.966,6	2.675	9,0
2005.	21.103,3	2.836	5,5
2006.	24.434,6	3.297	4,9
2007.	29.451,6	3.990	5,9
2008.	33.704,5	4.586	5,4
2009.	30.654,7	4.187	3,1
2010.	29.766,3	4.082	0,6
2011.	33.423,8	4.620	1,4
2012.	31.683,1	4.401	-1,0
2013.	34.262,9	4.783	2,6
2014.	33.059,1	4.635	-1,8

Извор: Билтен јавних финансија, Београд, 2015

У току 2009. године ефекти светске економске кризе су се прелили на Србију, узроковајући пад укупног БДП-а и БДП *per capita*, али и значајан пад стопе реалног раста БДП-а у односу на просечну стопу раста забележену у претходном осмогодишњем периоду. Дотадашњи концепт развоја, који се заснивао на расту увоза и спољне задужености, почео је да испољава своје негативне ефекте у условима кризе. Укупан БДП и БДП *per capita* су у наредном периоду бележили

значајне варијације. Реалне стопе раста су биле врло ниске, а у току 2012. и 2014. године забележена је негативна стопа раста. То је све имало за резултат да просечна стопа раста у периоду 2009-2014. године достигне вредност од тек 0,8%, док је кумулативни раст у истом периоду износио само 4,9%.

Како би се детаљније сагледала динамика привредних активности у Републици Србији у посматраном периоду, неопходно је сагледати и кретање стопа раста физичког обима производње у пољопривреди и индустрији, као делатностима које имају значајно учешће у БДП-у.

Слика 13 – Стопе раста физичког обима индустријске и пољопривредне производње



Извор: Билтен јавних финансија, Београд, 2015

Предходна слика показује да је пољопривредна производња бележила много веће осцилације у посматраном периоду од индустријске производње, што је највећим делом резултат значајне зависности пољопривредне производње од природних услова. Највећи раст пољопривредне производње забележен је 2004. и 2013. године, а узрок овако високог раста је ниска основа из претходних година, које су биле изузетно сушне, и нешто повољнији природни услови тих година. Просечна стопа раста пољопривредне производње у посматраном периоду износила је 1,6%. Треба истаћи да су улагања у пољопривреди доста ниска, а државна подршка недовољна и неадекватна, што смањује учешће овог сектора у стварању БДП-а, иако она представља значајни потенцијал раста и развоја. Индустријска производња је бележила нешто ниже, али стабилније стопе раста. Овако скромне стопе раста,

свакако су резултат неефикасне приватизације и реструктурирња великог броја друштвених и државних предузећа и, у складу с тим, недовољног инвестирања у индустријске капацитете. Стопе раста су, при том, углавном биле позитивне, осим 2009., 2012. и 2014. године. Највећи пад је забележен 2009. године, чак 17,5%, услед дејства велике економске кризе. Просечна стопа раста индустријске производње у посматраном периоду је била свега 0,15%.

Одржавање стабилности цена представља огроман изазов за креаторе економске политике у Србији још од почетка процеса транзиције. Након интензивираних либерализација 2001. године дошло је до значајног раста потрошачких цена, па је просечна стопа раста потрошачких цена те године достигла ниво од чак 95%. Већ наредне године долази до осетног пада цена, а тај тренд се наставио и 2003. године. Уопштено узев, може се рећи да је НБС била релативно успешна у одржавању општег нивоа цена, имајући у виду да већи део посматраног периода потрошачке цене расту по једноцифреној стопи (сем у периоду 2004-2006. године, 2008. године и 2011. године када је забележена двоцифрена инфлација, пре свега услед повећања цена хране, повећања ПДВ-а и акциза, светске економске кризе и повећања учешћа регулисаних цена), да је инфлација, мерена путем потрошачких цена, смањена са 95,9% у 2001. години на 2,2% у 2014. години и да су отклоњени бројни диспаритети цена. Просечна стопа инфлације у посматраном периоду износила је 10,5%. Раст цена индустријских производа за домаће тржиште је, са друге стране, био мањи у односу на раст потрошачких цена (сем 2004. године, 2007. године и 2010. године), па је просечни раст ових цена у периоду 2001-2014. године износио 6,2%.

Табела 22 – Кретање потрошачких цена и цена произвођача индустријских производа за домаће тржиште Републици Србији у периоду 2001-2014. године

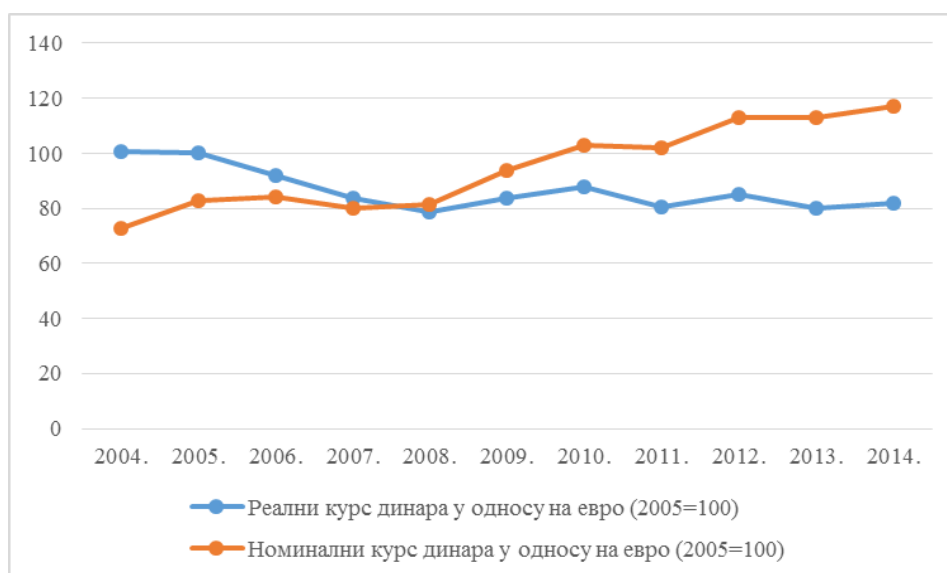
Година	Инфлација, потрошачке цене (у %)	Цене произвођача индустријских производа за домаће тржиште (%)
2001.	95,0	29,0
2002.	19,5	6,2
2003.	9,9	4,6
2004.	11,0	12,0
2005.	16,1	15,4
2006.	11,7	7,3
2007.	6,4	9,8
2008.	12,4	9,0
2009.	8,1	7,4
2010.	6,1	16,2

2011.	11,1	9,7
2012.	7,3	6,4
2013.	7,7	0,8
2014.	2,1	0,2

Извор: Биланс јавних финансија, Београд, 2015

Релативно стабилан ниво цена у периоду 2001-2008. године великим делом је резултат стабилности девизног курса. НБС је је одржавањем одговарајућег нивоа девизних резерви успела да одржи стабилност на девизном тржишту. У периоду 2001-2008. године дошло је до значајне релане ап्रेसијације динара у односу на евро захваљујући значајном приливу инвестиција и задуживању у иностранству од стране комерцијалних банака и привредних субјеката из приватног сектора.

Слика 14 – Кретање номиналног и реалног девизног курса динара у односу на евро у периоду 2001-2014. године

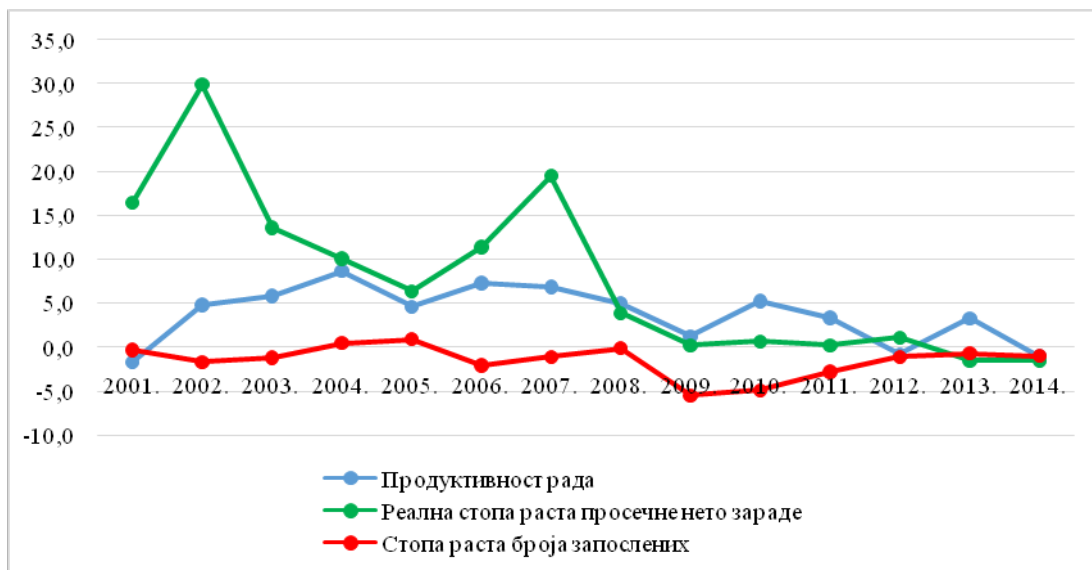


Извор: Квартални монитор, Београд, 2015

Номинални девизни курс је након депресијације 2005. године био релативно стабилан до 2008. године. Од 2008. године, номинални курс динара према еврoу карактерисао је апресијацијски тренд, а реални курс депресијацијски тренд. Реална депресијација динара резултат је значајног опадања прилива СДИ, раста дефицита буџета и платног биланса и нагомилавања јавног и спољног дуга, али и знатно веће инфлације у еврозони у односу на Србију. Како номинални девизни курс није довољно апресирао у односу на поменути разлику у инфлацији, дошло је до додатног притиска на реални девизни курс. Овакво стање на девизном тржишту утицало је на појаву неравнотежа и поремећаја у бројним сегментима привреде.

Још један битан аспект који треба сагледати приликом анализе реалног сектора у једној привреди је стање на тржишту рада. На следећој слици приказани су неки од кључних макроекономских показатеља који указују на стање у овој области.

Слика 15 - Кретање продуктивности рада, просечне нето зараде и броја запослених у периоду 2001-2014. године



Извор: Билтен јавних финансија и база података Светске банке, 2015

Оно што се прво уочава јесте да су се разлике у посматраним показатељима временом све више смањивале, при чему стопе раста продуктивности рада и броја запослених бележе мање осцилације, док реална стопа раста просечене нето зарада у почетку бележи значајне осцилације, да би крајем посматраног периода дошло до релативне стагнације овог показатеља.

Стопа раста броја запослених је готово у читавом посматраном периоду (осим 2004. и 2005. године када је забележен изванредан раст) је била негативна, а просечна стопа раста запослености у читавом периоду износи -1.52%. До 2008. године стопе раста броја запослених су бележиле мање осцилације, да би, због пада економске активности услед ескалације светске кризе, 2009. године дошло до значајног пада запослености за чак 5,5%. Треба истаћи да је пад броја запослених у јавном сектору до избијања светске кризе био праћен растом броја запослених у приватном сектору, али тај раст није био довољан да компензује смањење броја запослених у јавном сектору. Поред тога, нефлексибилност тржишта рада и високи порези и доприноси на зараде представљали су значајну препреку креирању радних места у формалном сектору, што је утицало на пораст сиве економије. Након ескалације кризе, број запослених у приватном сектору је опадао, али то није утицало на смањење стопе

раста броја запослених, јер се број запослених у јавном сектору повећавао. Имајући у виду да је овакав тренд утицао на стабилност јавних финансија 2014. године уведена је мера забране запошљавања у јавном сектору, како би се избегли негативни ефекти повећања броја запослених у јавном сектору.

Продуктивност рада, изражена као бруто додата вредност по запосленом, бележи позитивне стопе раста са мањим осцилацијама (сем 2001., 2012. и 2014. године, када је забележена негативна стопа раста). Просечна стопа раста продуктивности у читавом посматраном периоду износила је 3,7%. Треба приметити и то да је до избијања кризе реални раст зарада био већи од раста продуктивности рада, да би након кризе, због замрзавања зарада у јавном сектору и извесног опоравка привредне активности, стопе раста продуктивности рада премашивале реални раст зарада. Како је 2012. године раст зарада поново премашио раст продуктивности, држава је у оквиру мера штедње увела смањење зарада у јавном сектору, што је довело до пада реалне стопе раста зарада.

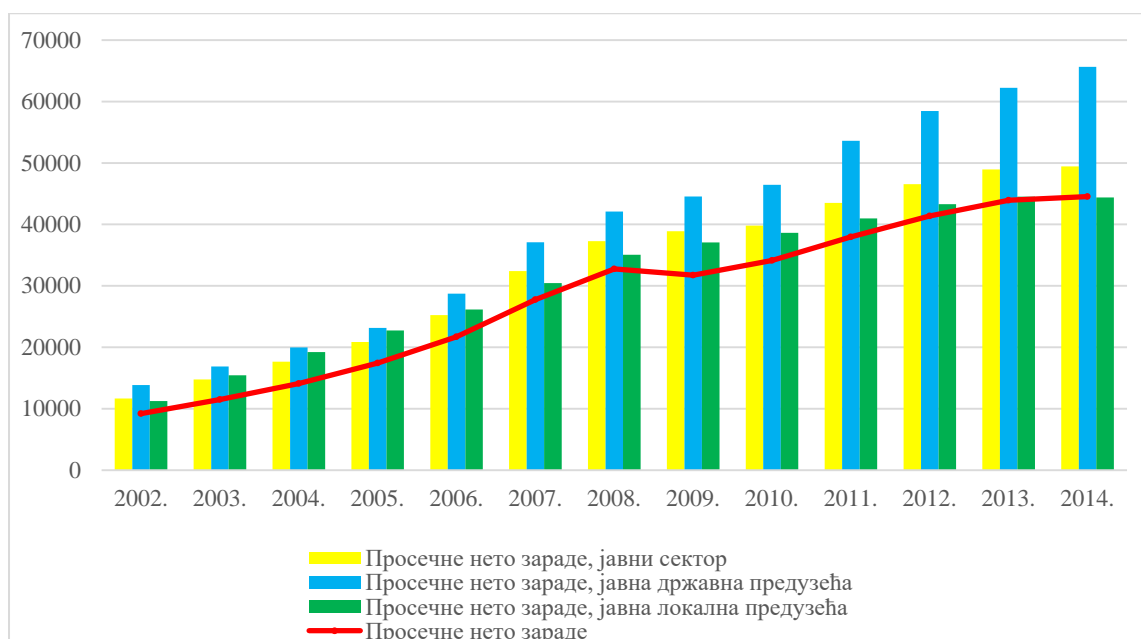
Кретање реалних зарада генерално следи опадајући тренд, уз одговарајуће краткотрајне периоде раста. Тако је услед промене система опорезивања, реална стопа раста зарада већ 2002. године забележила значајно повећање. Изменом система опорезивања уведено је регресивно опорезивање, које подразумева да се плате запослених са нижим зарадама опорезују по већој стопи, док је стопа пореза на веће зараде нижа. Као резултат тога, реална просечна зарада је порасла. Овакав порески систем је „довео до диспропорционалног оптерећења за предузећа и секторе који запошљавају раднике са минималним и ниским зарадама, као и додатног заостајања региона са зарадама испод просека. Тако су даље продубљене секторске и регионалне разлике када су у питању зараде. То је даље обесхрабрило смањење сивог сектора кроз формализовања нерегистрованих запослених, што је опет довело до мањег броја нових радних места у новим приватним предузећима, која су кључна за апсорпцију како младе радне снаге, тако и отпуштених из државног сектора у току транзиције“ (62, стр. 11). Овакав начин опорезивања погубно је утицао на радно-интензивне секторе, као што су текстилна и прехранбена индустрија, где је дошло до значајног смањења броја запослених. Све је то имало за резултат смањење реалних нето зарада у периоду 2003-2005. године.

Са изменом система опорезивања 2006. године, долази до постепеног раста зарада те и наредне године. Већ 2008. године долази до оштрог пада зарада, која је превасходно резултат измена у методологији Републичког завода за статистику, али и постепеног преливања глобалне кризе на Србију. Тај пад је настављен 2009. године услед ескалације кризе. Као део мера за опоравак од кризе, држава је спровела замрзавање зарада у јавном сектору, што је довело до стагнације реалне стопе раста зарада. Од 2012. године, у склопу мера штедње, долази до смањења зарада у јавном сектору, што је утицало на смањење реалне стопе раста нето зарада до краја

посматраног периода. Посматрано у целини, може се уочити да је периоду 2001-2014. године дошло је до значајног смањења реалне стопе раста зарада (са 16,5%, остварене 2001. године, на -1% 2014. године), при чему је просечна реална стопа раста зарада износила 7,53%, што је готово двоструко више од забележене просечне стопе раста продуктивности.

Кретање зарада у јавном сектору у великој мери је утицало кретање просечне нето зараде на нивоу земље, имајући у виду да је јавни сектор задржао значајно учешће у српској привреди. Плате у јавном сектору су бележиле значајан раст до увођења мера штедње када је дошло до извесног обуздавања њиховог раста. Иако номиналне зараде не дају реалну слику кретања нивоа зарада, оне се могу користити како би се сагледао однос између просечне нето зараде на нивоу земље и зарада у јавном сектору, али и однос између нето зарада исплаћених у локалним и државним предузећима и јавном сектору уопште. У том смислу, на Слици 12 је приказано кретање номиналних зарада у јавном сектору и номиналне нето зараде.

Слика 16 – Кретање номиналне просечне нето зараде, нето зараде у јавном сектору и нето зараде у јавним државним и локалним предузећима



Извор: Билтен јавних финансија, Београд, 2015

Већ на први поглед може се уочити да су просечне зараде у јавном сектору током читавог посматраног периода биле више од просечне нето зараде на нивоу целе земље и да су нето зараде у државним предузећима су током читавог посматраног периода биле више у односу на све остале анализиране категорије нето зарада, при чему се та разлика временом све више повећавала. Наиме, током посматраног периода је дошло до значајних промена у односу између исплаћених

номиналних зарада у локалним и државним јавним предузећима, у корист државних предузећа, што је утицало на висину просечних зарада у јавном сектору. До 2006. године, када су разлике у нето зарадама у државним и локалним предузећима биле незнатне, просечне зараде у јавном сектору су биле ниже од оних остварених у јавним локалним предузећима. Међутим, како је разлика у зарадама међу овим категоријама јавних предузећа расла, расла је и просечна нето зарада исплаћена у јавном сектору, јер су зараде у државним јавним предузећима повукле просечну зараду у јавном сектору навише. Раст номиналних нето зарада у јавним локалним предузећима је временом био све више успорен, па је просечна нето зарада у овим предузећима на крају посматраног периода била нижа од просечне нето зараде на нивоу целе земље. Овакво кретање зарада у јавном сектору је у великој мери утицало на стање јавних финансија у земљи.

Значајно развојно ограничење српске привреде већ готово деценију уназад је раст буџетског дефицита и јавног дуга. Како би се сагледало стање у овој области у посматраном периоду.

Слика 17 – Кретање јавних расхода и прихода и буџетског дефицита у Србији у периоду 2001-2014. године



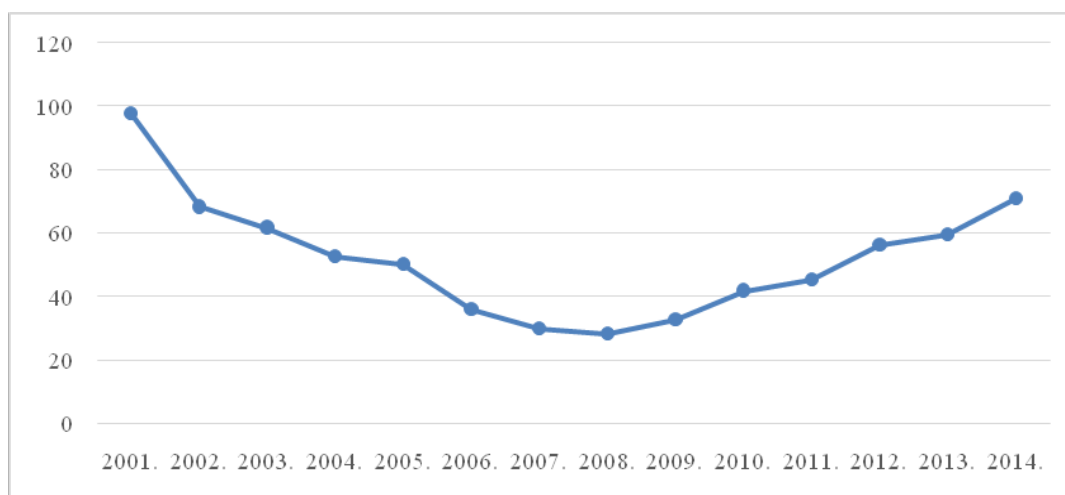
Извор: ММФ, 2015

Након спроведених реформи јавних финансија, у виду усавршавања законодавства и изградње савремених институција у овој области, дошло је до значајног унапређења стања јавних финансија у Србији у периоду 2003-2005. године. Јачање фискалне дисциплине и увођење ПДВ-а омогућили су остваривање суфицита буџета 2004. и 2005. године. Наредне две године долази до извесног погоршања стања у буџету и до појаве дефицита. Од 2008. године долази до израженог тренда

раста дефицита буџета до краја посматраног периода. Наиме, након ескалације светске економске кризе долази до пада привредне активности, а тиме и пада прикупљених јавних прихода и раста учешћа буџетског дефицита у БДП-у. Већ наредне године је пробијена граница кретања буџетског дефицита од 3% прописана Мастрихтским критеријумима. Највећи буџетски дефицит од 6,76% БДП-а остварен је 2012. године, након чега су уведене мере штедње, које су привремено поправиле стање у буџету. Како је 2014. године буџетски дефицит поново повећан, мере штедње су додатно пооштрене.

Растући буџетски дефицит након избијања кризе, довео је до потребе за задуживањем државе ради покривања дефицита, па је након константног смањења јавног дуга у периоду 2001-2008. године (пре свега због отписа значајног дела дуга Париском и Лондонском клубу), од 2009. године јавни дуг бележио значајан раст као што се види са Слике 13. Учешће јавног дуга је са најнижег нивоа од 28,3%, забележеног 2008. године, повећан на 78% на крају 2014. године. Тиме је прекоречена и законска граница од 45% БДП-а и граница прописана Мастрихтским критеријумима до 60% БДП-а.

Слика 18 - Кретање јавног дуга у периоду 2001-2014. године

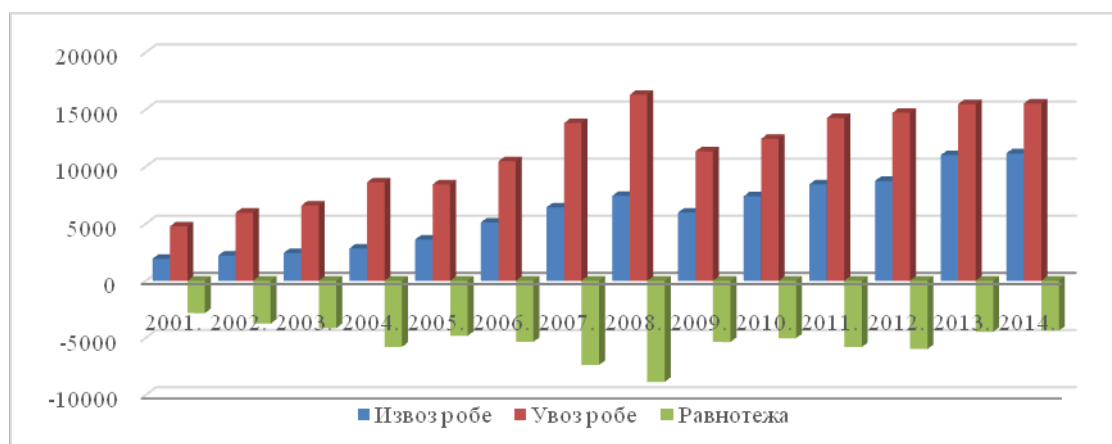


Извор: Билтен јавних финансија, београд, 2015

Оно што додатно погоршава ситуацију је чињеница, да раст јавног дуга није био праћен повећањем инвестиционе потрошње (при чему се пре свега мисли на изградњу инфраструктурних и производних капацитета), чиме би се у дугом року створили услови за смањење дуга. Овакво стање у јавним финансијама је дугорочно неодрживо и утиче на продубљивање већ постојећих неравнотежа и поремећаја у српској привреди.

Услед динамичног раста финалне тражње, спровођења либерализације и започињања процеса приступања ЕУ у периоду 2001-2008. године, дошло је до интензивирања спољнотрговинске размене. Међутим, иако је у датом периоду извоз порастао више него увоз (извоз је у датом периоду повећан за 3,9 пута, а увоз за 3,5 пута), тај пораст није био довољан да побољша стање у трговинском дефициту Републике Србије, па је забележен значајан раст дефицита (који је увећан 3,1 пута). Ако се сагледа стартна позиција, односно да је 2001. године увоз био 2,5 пута већи од извоза, може се закључити да је управо то у великој мери утицало на растући тренд спољнотрговинске неравнотеже.

Слика 19 - Кретање извоза, увоза и равнотеже трговинског биланса у периоду 2001-2014. године



Извор: Билтен јавних финансија, Београд, 2015

Од 2009. године долази до значајног смањења дефицита, који је резултат дејства светске економске кризе. Она је утицала на то да се, због смањења цена примарних производа (као доминантних производа у структури извоза), извоз Републике Србије значајно смањи, али и да се увоз забележи знатно оштрији пад, услед смањења индустријске производње и домаће потрошње. Овај тренд је био присутан до краја посматраног периода, са извесним осцилацијама, па је дефицит забележен на крају 2014. године био двоструко мањи него 2008. године (63, стр. 118).

Оно што треба истаћи је да иако у структури извоза још увек доминирају сировине, репроматеријали и храна, постепено се повећава учешће финалних производа уласком страних инвеститора на домаће тржиште путем СДИ. Поред тога, значајнији спољнотрговински партнери Републике Србије су земље чланице ЕУ, нарочито Немачка и Италија.

Како би се детаљније сагледали економски односи Републике Србије са иностранством потребно је сагледати и остале показатеље у овој области.

Интензивна либерализација спољнотрговинских трансакција утицала је на то да се степен отворености српске привреде значајно повећа у посматраном периоду. Забележен је континуирани раст овог показатеља, уз мање осцилације. Овај тренд је значајније прекинут само 2009. године, када овај показатељ бележи оштар пад. Већ од наредне недеље бележи се даљи пораст степена отворености привреде, па је отвореност привреде у посматраном периоду порастао са 60,2% у 2001. години, на чак 98,6% у 2014. години.

Табела 23 - Показатељи спољне позиције државе у периоду 2001-2014. године

Година	Степен отворености привреде (у %)	Равнотежа текућег биланса (%БДП-а)	Платни биланс, укупно(%БДП-а)
2001.	60,2	2,0	4,1
2002.	59,4	-3,9	5,8
2003.	61,5	-7,2	4,4
2004.	74,9	-13,1	1,7
2005.	74,3	-8,4	7,8
2006.	80,9	-9,6	17,5
2007.	81,0	-17,2	-2,5
2008.	83,3	-20,9	5,0
2009.	69,6	-6,6	-7,7
2010.	80,9	-6,8	3,1
2011.	83,3	-10,9	-5,4
2012.	90,5	-11,6	3,6
2013.	93,1	-6,1	-2,0
2014.	98,6	-6,0	5,4

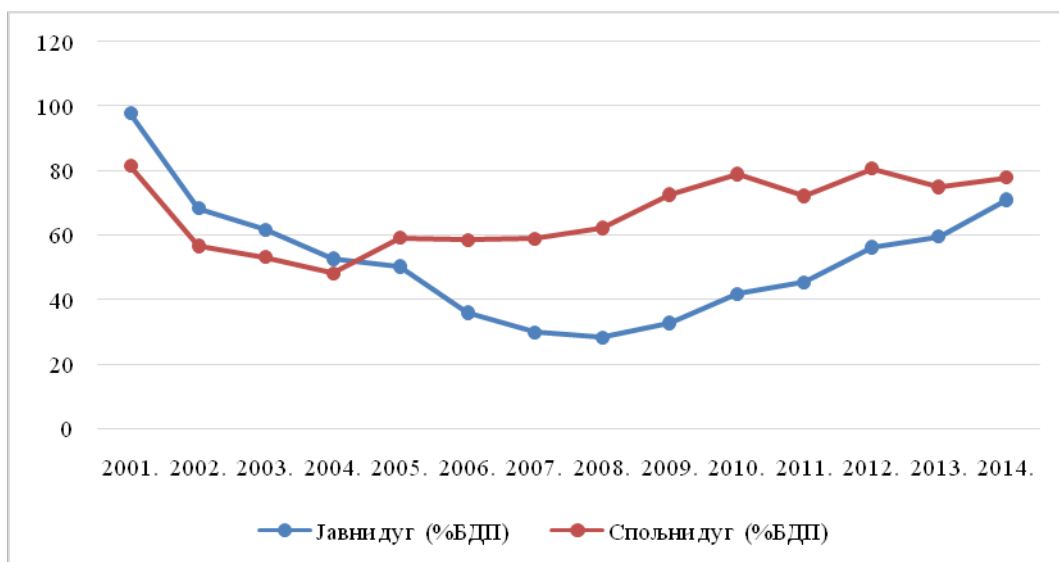
Извор: Билтен јавних финансија, Београд, 2015

Подаци указују на претходно поменуто стање у трговинском билансу које је у великој мери утицало на стање у текућем билансу. У билансу текућих трансакција, након суфицита од 2% БДП-а 2001. године, бележи се значајан дефицит, који је најизраженији непосредно пре светске економске кризе и 2008. године када је криза била у пуном јеку. Овакво стање у текућем билансу показује да постоје значајне структурне неравнотеже у привреди, као што су неусклађеност између домаће тражње и понуде, недовољна штедња у односу на инвестиције, већа потрошња становништва у односу на њихов доходак и слично. Поменуте неравнотеже утичу на конкурентност домаће привреде, што за последицу има неповољну позицију земље у економским односима са иностранством. Са друге стране, стање у платном билансу је нешто боље из разлога што је дефицит у текућем билансу био покривен

позитивним салдом у капиталном билансу. До 2006. године бележен је константан суфицит платног биланса, при чему је међу приливима у капиталном билансу до 2003. године било доминантно учешће кредита, а након тога учешће СДИ, са интензивирањем процса приватизације реалног сектора. Од 2007. године смењивали су се периоди суфицита и дефицита, јер су СДИ показале изузетну нестабилност до краја посматраног периода. При том је задуживање у иностранству полако преузимало примат у оквиру ставки капиталног биланса.

Неповољно стање у области економских односа са иностранством, праћено неравнотежом у јавним финансијама и значајном номиналном ап्रेसијацијом динара у односу на евро и амерички долар, утицало је на нарушавање спољне равнотеже, која огледа, пре свега, у расту спољног дуга. Како би се сагледало кретање спољног дуга и његов однос са јавним дугом на

Слика 20 - Кретање јавног и спољног дуга у периоду 2001-2014. године



Извор: Билтен јавних финансија, Београд, 2015

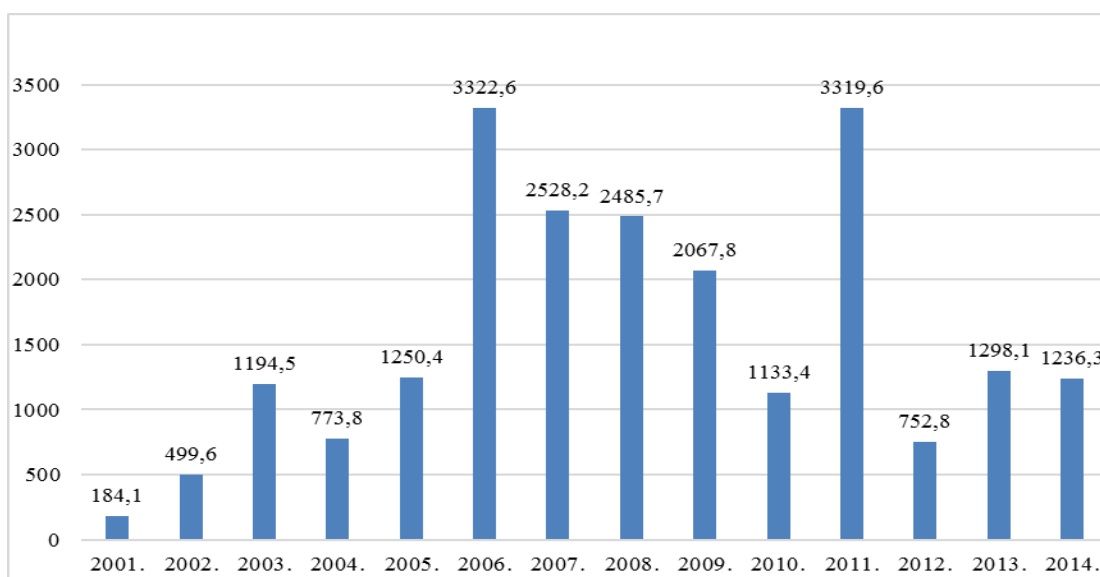
Иако је до 2004. године имао тренд пада и био нижи од јавног дуга, спољни дуг бележи значајан раст од 2005. године, при чему се разлика између јавног и спољног дуга временом све више смањивала. До раста спољног дуга превасходно је дошло услед задуживања приватних банака и компанија, што је уједно и разлог бржег раста спољног дуга у односу на јавни. Спољни дуг на крају посматраног периода се приближило граници презадужености од 80%БДП-а, коју је прописала Светска банка. Овакво кретање овог показатеља указује на то да је спољни дуг земље расте брже од раста БДП-а, чиме се смањује могућност отплате дугова. То даље негативно утиче на смањење солвентности земље и, у складу са тим, пораст ризика земље, који са собом повлачи бројне негативне последице, од смањеног прилива инвестиција до већих трошкова новог задуживања.

6.3. УЧЕШЋЕ МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА У ПРИВАТИЗАЦИЈИ ДРУШТВЕНОГ И ДРЖАВНОГ КАПИТАЛА

Привредни развој већине земаља у транзицији, па и Србије, заснива се на приливу иностраног капитала. СДИ представљају један од најзначајнијих фактора економског опоравка и даљег раста и развоја српске привреде. Након дугог периода економских санкција и аутархичног приступа развоју, почетком новог миленијума у Србији се стварају услови за сарадњу са међународним економским и финансијским институцијама и прилив иностраног капитала. Како српску привреду као и већину транзиционих привреда карактерише презадуженост, ниска стопа домаће штедње, недовољна акумулативна способност и неразвијено финансијско тржиште, СДИ су свакако имале много већи значај за покретање привредног раста и развоја у односу на остале облике кретања дугорочног капитала - кредите и портфолио инвестиције. Поред тога, значај СДИ се огледа и у томе што позитивно утичу на одвијање реформских процеса, пре свега приватизације државних и друштвених предузећа, и подизање конкурентности националне привреде на светском тржишту.

Значајнији прилив СДИ у Србији отпочео је 2002. године, након усвајања новог Закона о приватизацији. Највећи део прилива СДИ односио се на куповину имовине државних и државних предузећа, док је прилив *greenfield* инвестиција био веома скроман („Ball packing“, „VIP mobile“ и Развојни центар Microsoft-а су једине инвестиције овог типа у Србији). На Слици 16 приказано је кретање нето прилива СДИ у Србији у посматраном периоду.

Слика 21 – Кретање нето прилава СДИ у Србији у периоду 2001-2014. године



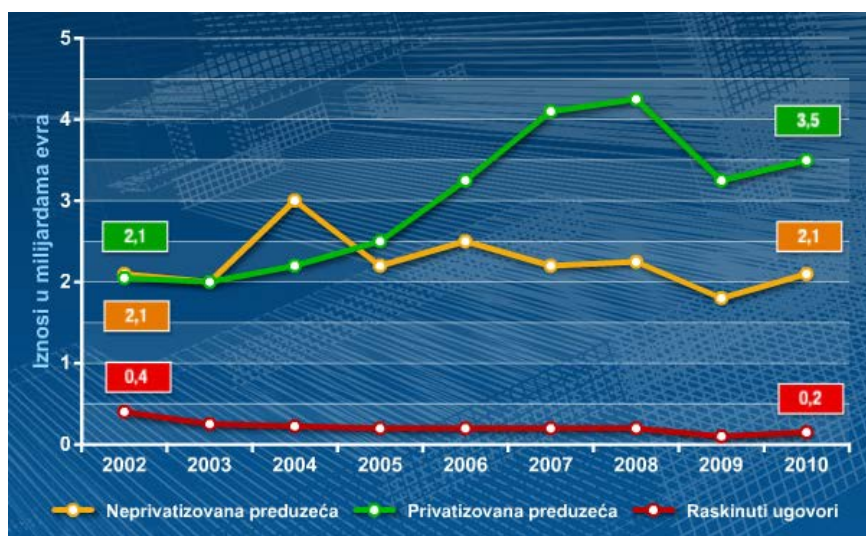
Извор: Билтен јавних финансија, Београд, 2015

Уочава се да је прилив СДИ у Србији на почетку посматраног периода, односно 2001. године, био веома скроман – свега 184,1 мил. евра. Наредне две године забележен је раст нето прилива СДИ, да би 2004. године уследио пад нето прилива СДИ због политичких прилика у земљи и извесног застоја у приватизацији друштвених и државних предузећа. Међутим, већ наредне године раст нето прилива СДИ се наставља, а 2006. године достиже максималан износ од 3322,6 мил. евра, захваљујући продаји Мобтела, Хемофарма, Војвођанске банке и Панонске банке. Такође, оваквом приливу СДИ допринела је и продаја лиценце трећем мобилном оператеру (VIP mobile). Наредне четири године Прилив СДИ бележи константан пад, преваходно услед дејства светске економске кризе. Нето прилив СДИ 2010. године је био чак скоро 3 пута мањи него рекордне 2006. године. Нешто већи прилив остварен је 2011. године, пре свега захваљујући продаји дела капитала Делта холдинга белгијском Делезу. Током наредне три године остварен је скроман прилив СДИ. У периоду 2001-2014. године Република Србија је остварила нето прилив СДИ од око 18 милијарди евра (64, стр. 54).

6.4. ДОПРИНОС МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА ОДРЖИВОМ ПРИВРЕДНОМ РАЗВОЈУ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ

Интензивирање процеса либерализације у Републици Србији након 2000. године, повећало је интересовање мултинационалних компанија да учествују у приватизацији домаћих државних и друштвених предузећа. Са напредовањем овог реформског процеса, перформансе српске привреде су у великој мери побољшане, на шта указује велики број индикатора економије пословања.

Слика 22- Кретање оствареног прихода у одређеним групама предузећа у Србији у периоду 2002-2010. године

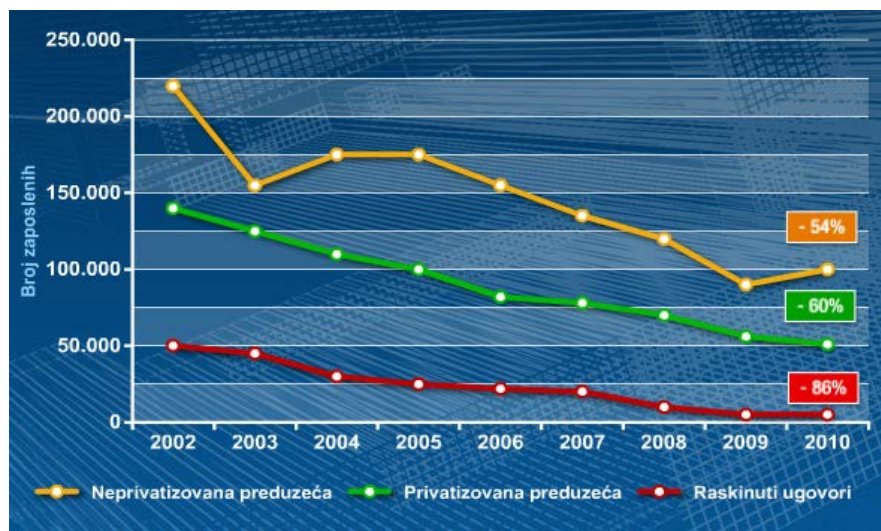


Извор: Агенција за приватизацију, Београд, 2011

Из приказаних података закључујемо да је на почетку посматраног периода, тачније 2002. и 2003. године, приходи у приватизованим и неприватизованим предузећима су били исти 2,1 милијарди евра, док су приходи остварени у предузећима где је раскнут уговор о приватизацији био знатно нижи тек 0,4 милијарди евра. Током 2004. године неприватизована предузећа бележе значајни раст остварених прихода, који по висини превазилази приходе остварене у приватизованим предузећима. Након тога, приходи остварени у приватизованим предузећима, који су бележили континуирани раст, били су далеко већи од оних који су остварени у неприватизованим предузећима. Као резултат дејства глобалне кризе приходи у приватизованим предузећима бележе значајан пад 2009. године, при чему су и овако умањени приходи били већи него они остварени у неприватизованим предузећима. Већ следеће додине долази до извесног опоравка, па приходи бележе раст на 3,5 милијарди евра, што је за 65% више него 2002. године. Неприватизована предузећа су на крају посматраног периода задржала исти ниво прихода као 2002. године, док су приходи остварени у предузећима где је раскинут уговор о приватизацији смањени за 55% у 2010. години у односу на почетак периода.

Имајући у виду да државна и друштвена предузећа карактерише предимензионирани број запослених у посматраним групама предузећа забележена је значајна рационализација броја запослених, што је приказано на Слици 18.

Слика 23- Кретање броја запослених у одређеним групама предузећа у Србији у периоду 2002-2010. године



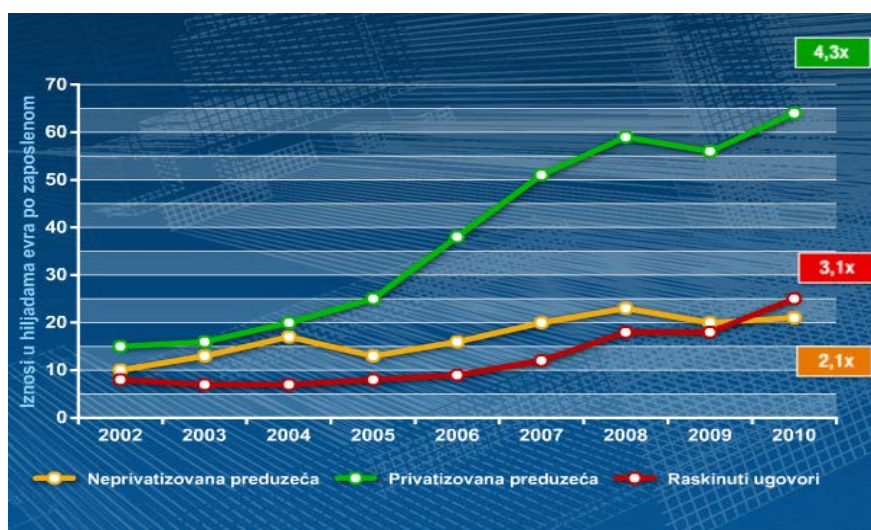
Извор: Агенција за приватизацију, Београд, 2011

Подаци приказани на слици упућују нас на то, да је у свим посматраним категоријама предузећа је дошло до континуираног смањења броја запослених. При том се може уочити да су током читавог периода неприватизована предузећа имала

највећи број запослених, затим следе приватизована предузећа и, на крају, она у којима је раскинут уговор о приватизацији. Током посматраног периода највеће релативно смањење броја запослених забележено је у предузећима у којима је раскинут уговор о приватизацији, чак 86%. Нешто ниже релативно смањење броја запослених забележено је у приватизованим предузећима, где је број запослених смањен за 60%, док се у неприватизованим предузећима број запослених смањено за 54%. Уколико се, при том, има у виду да су последње поменути предузећа имала највећи број запослених током читавог периода, може се закључити да је у апсолутном износу највеће смањење броја запослених забележено управо у неприватизованим предузећима, на супрот увреженом схватању да је највеће смањење броја запослених извршено у приватизованим предузећима.

Како би се сагледао синергетски ефекат промена претходна два показатеља на економију пословања у посматраним категоријама предузећа, помоћу наредне слике приказано је кретање продуктивности у разматраном периоду.

Слика 24- Кретање продуктивности рада у одређеним категоријама предузећа периоду 2002-2010. године



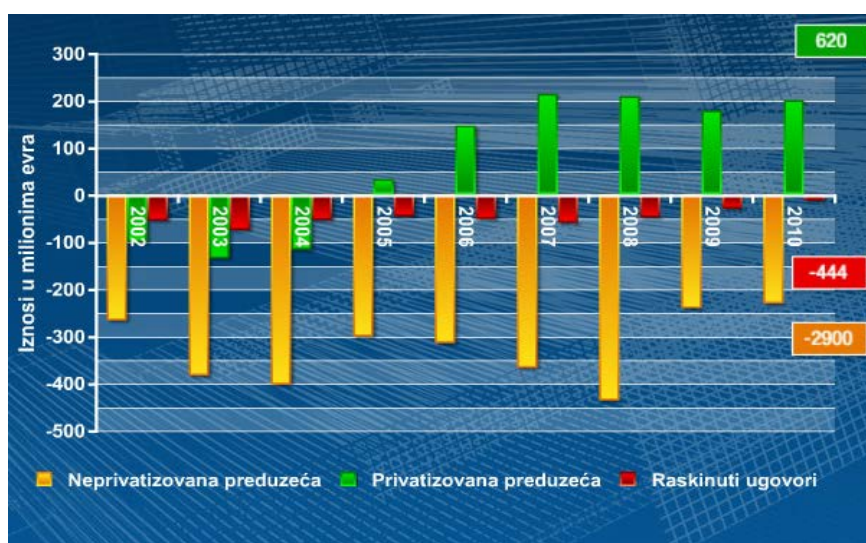
Извор: Агенција за приватизацију, Београд, 2011

Закључак би био следећи: да је продуктивност рада у приватизованим предузећима значајно порасла у посматраном периоду. Иако су разлике у продуктивности међу посматраним групама предузећа до 2004. године биле релативно мале, од 2005. године приватизована предузећа бележе динамичан и континуирани раст, повећавајући све више геп у продуктивности у односу на предузећа која нису приватизована и она где су раскинути уговори о приватизацији. Продуктивност у приватизованим предузећима је повећана 4,3 пута 2010. у односу на 2002. годину, у предузећима где је раскинут уговор повећана је 3,1 пута, док у

неприватизованим предузећима овај показатељ порастао тек 2,1 пута, и поред значајног смањења броја запослених (што указује да перформансе ових предузећа нису значајније побољшане).

У циљу збирне анализе пословања посматраних група предузећа, потребно је сагледати кретањепословног резултата у посматраним групама предузећа.

Слика 25- Кретање пословног резултата у одређеним групама предузећа у периоду 2002-2010. године



Извор: Агенција за приватизацију, Београд, 2011

На основу презентираних података закључујемо да су до 2004. године све посматране категорије предузећа бележиле губитак у пословању, при чему је тај губитак био највећи у неприватизованим предузећима. Губитак забележен у овим предузећима био је преко 3 пута већи него у приватизованим предузећима и преко 5 пута већи него у онима у којима је раскинут уговор о приватизацији. Од 2005. године приватизована предузећа почињу да бележе добитак, док су преостале две групе предузећа наставиле да послују са губитком. Већ наредне године дошло је до значајног повећања добити у приватизованим предузећима, па су крај периода ова предузећа дочекала са добитком од 620 милиона евра. Са друге стране, у преостале две групе предузећа завежежен је раст губитака 2007. и 2008. године, а до краја посматраног периода он је смањен на 2900 милиона евра у неприватизованим предузећима и 444 милиона евра у предузећима где је раскинут уговор о приватизацији.

Уопштено посматрано, из претходно приказаних дијаграма се може уочити да су приватизована предузећа остваривала повољније пословне резултате него она која још увек чекају на приватизацију. Ипак, треба имати у виду да приватизација сама

по себи не доводи до унапређења пословања. Веома је важно наћи финансијски моћног инвеститора који ће имати довољно финансијских средстава да плати реалну вредност имовине предузећа и уложи у побољшање и проширење материјалне основе рада, али и довољно знања и искуства да спроведе адекватне мере стратешког реструктурирања предузећа и унапреди корпоративно управљање. Велики броја раскинутих уговора о приватизацији и лоше перформансе предузећа која су се наша у оваквој ситуацији прави су доказ претходно наведене тврдње да не треба приватизовати предузећа по сваку цену, већ се на овај корак треба решити само у ситуацији када је за фирму заинтересован озбиљан купац.

7. ОСТВАРЕНИ ЕФЕКТИ ПОЈЕДИНИХ МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА У ПОБОЉШАЊУ НАШЕ ЕКОНОМСКЕ СТВАРНОСТИ

У Републици Србији посује већи број познатих међународних корпорација. Временом, њихов број се стално увећава. Томе у многоме доприноси и непокидно унапређење пословног амбијента. У неким областима и подручјима постале су носиоци привредног развоја. У раду се сагледава петнаест компанија које су се афирмисале по својим пословним перформансама на подручју наше земље. У овом делу рада коришћени су публиковани подаци о приказаним компанијама.

7.1. ОСНОВНЕ ПОСЛОВНЕ ПЕРФОРМАНСЕ КОМПАНИЈА

1. Нафтна индустрија Србије (НИС), Нови Сад. Нафтна индустрија Србије је приватизована 2008. године, када куповином контролног пакета акција за 400 милиона евра домаћа компанија прелази у власништво руског Гаспром њефта.

Пре приватизације, резултати пословања НИС-а су били доса неповољни. Низак ниво конкурентности, лош квалитет производа, висока задуженост и губитци у пословању. Ту је и техничка застарелост, с обзиром да држава као власник јавног предузећа није имала средства за улагања у савремену технику и технологију после великих разарања 1999. године.

Презимањем НИС-а, Гаспром њефт је успео да за релативно кратко време обезбеди пословно, економску и финансиску стабилност компаније. То је остварено, захваљујући, пре свега, великим инвестиционим улагањима. До сада је уложено преко 2,5 милијарди долара. Резултати су видљиви – двоструко већи обим производње, увођење нових и побољшање квалитета постојећих производа, пакет нових услуга у трговини и угоститељству. Поред тога, од 2011. године ова компанија започиње и са производњом електричне енергије. Тиме, она није више само нафтна већ и енергетска компанија.

Данас, НИС је лидер у својој делатности на Балкану, и своју пословну активност поред Србије, обавља и у Босни и Херцеговини, Бугарској и Румунији. Запошљава преко 4000 радника, и остварује профитабилно пословање. Успешно сарађује са бројним домаћим привредним субјектима у којима је запослен велики број радника. Учествује са око 15% у пуњењу буџета Републике Србије.

Посебан допринос ове компаније се огледа у финансирању разних пројеката социјалног, добротворног и локалног карактера. У току је реализација око шест стотина таквих пројеката. Спонзор је два клуба КК „ Партизан“, ФК „Црвена звезда“ и Тениског савеза Србије.

2. Coca Cola, Београд. Компанија Coca Cola HBC је једна од водећих произвођача напитака, заузима прво место у Европи и друго у свету. Своју пословну активност остварује у 28 земаља на три континета, у оквиру својих 68 фабрика.

У Републици Србији ова компанија има дугу традицију и свој препознатљиви бренд. У три пунионице и четири дистрибутивна центра упошљава преко 1000 људи, и својим производима покрива 95% нашег тржишта.

У свој развој Coca Cola је до сада уложила преко 200 милиона евра. Отварањем једног радног места у овој компанији омогућује отварање 13 индиректних радних места у локалној привреди. Остварује сарадњу са више од 37000 пословних партнера у Србији.

Coca Cola има високу профитабилност, и на један евро створеног у компанији долази седам евра додатне вредности за српску привреду. Посебну пажњу посвећује управљању воденим ресурсима, заштити енергетски ресурса, одрживој амбалажи и рециклирању отпада. Учествоје у реализацији многих пројеката везаних за животну средину, едукацији младих, а посебно у промоцији активног и здравог начина живота.

3. Фиат аутомобили Србија, Крагујевац. Компанија Фиат аутомобили Србија настала је удруживањем средстава Републике Србије и италијанске компаније Фиат 2008. године у износу од 950 милиона евра. Уговором је предвиђено да Фијат има удео у власништву од 67%, а Влада Србије 33%. Позната италијанска компанија је, при том, преузела постојећу фабрику „Застава“ из Крагујевца и уложила почетни капитал од скоро 700 милиона евра. С друге стране, Влада Србије је уложила око 300 милиона евра, директно или кроз пореске и друге олакшице.

До сада је компанија уложила преко милијарду евра, запослила преко 3.500 радника, лансирала три нова модела, с тим што бренд компаније Фијат 500L има 10% тржишног удела у Србији. Истовремено, она остварује сарадњу са неколико хиљада привредних субјеката у земљи. Тренутно је наш највећи извозник.

Иначе, и поред познатих проблема са којима се суочава тржиште аутомобила у свету, Фијат аутомобили Србија остварује профитабилно пословање. У 2014. години нето добит износи скоро 2,5 милијарди динара.

4. Mercator – S, Нови Сад. На тржишту Републике Србије „Mercator – S“ је присутан од 2002. године. Наиме, те године отворен је велики трговински центар у Београду. Касније трговински центри ове компаније отварају се и у Чачку, Земуну, Новом Саду, Нишу и другим градовима. У њеном саставу сада послује 137 малопродајних објеката.

Данас, „Mercator – S“ запошљава преко 5.000 радника и има тренд сталног увећања тржишног учешћа на подручју Републике Србије. Квалитет производа који су предмет продаје, као и ниво пружања услуга, су на високом нивоу.

Својим присуством, ова компанија је у многоме унапредила квалитет понуде. Претежни део продајног асортимана чине производи из Србије, али има и производа познатих светских произвођача. Остварује пословну сарадњу са великим бројем привредних субјеката – добављача.

5. VIP mobile, Београд. Једна је од три компаније које пружају услуге мобилне телефоније у Србији. Присутна је од 2007. године. Иаконајмлађа на тржишту Србије, за релативно кратко време остварила је видан напредак. Има више од два милиона корисника и тржишно учешће око 23%.

Ова телекомуникациона компанија је један од водећих гринфилд инвеститора у Србији. Укупна досадашња улагања су достигла износ од близу милијарду евра.

Стратешки циљ компаније је пружање најбољег корисничког искуства у телекомуникацијама, које се огледа у ширењу најбрже 3G мреже у Србији, нови дигитални концепт продајних центара и конкурентна понуда мобилних уређаја и тарифа.

6. Хемофарм, Вршац. „Хемофарм“ је компанија са дугом традицијом. Основана је давне 1960. године са седиштем у Вршцу. Од августа 2006. године послује у саставу немачке STADA групе. Основна делатност је производња висококвалитетних, ефикасних, безбедних и доступних фармацеутских производа, применом најсавременијих технологија.

Своју пословну активност остварује у фабрикама у Вршцу, Дубовцу и Шапцу. Ту су још и фабрике у Бањалуци и Подгорици. Захваљујући приступању STADA групи, у производњи се примењује најсавременија технологија и високи фармацеутски стандарди.

Поред почетних скоро пола милиона евра, у „Хемофарм“ је додатно инвестирано више од 200 милиона евра. Планирају се и даља улагања у наредном периоду.

Данас, производни асортиман компаније чини преко 1600 различитих производа. Има лидерску позицију на тржишту Србије и један је од водећих извозника. Преко 60% производње реализује се на тржиштима у преко 30 земаља Европе, Азије, Африке, а посебно Русије. Највише се извозе антибиотици и лекови из реуматолошке и гастроенгеролошке палете производа. У Србији запошљава близу 2000 радника и остварује високу профитабилност.

7. Delhaize Србија, Београд. Ова компанија послује у саставу Atlantic групе. На тржишту Србије појављује се куповином познатог домаћег трговинског ланца „Делта Макси“ за преко 900 милиона евра. Данас је лидер у малопродаји Србије са близу 400 малопродајних објеката широм земље, чији се број стално увећава. Поседује и модеран дистрибутивни центар у Старој Пазови.

Данас, Delhaize Србија запошљава преко 7.500 радника и остварује око 40% тржишног учешћа у Србији. Иначе, тржиште Србије је друго по величини продајно тржиште Atlantic групе, са око 24% у укупним приходима од продаје. У структури асортимана производи домаћег порекла учествују са скоро 80%, чиме ова компанија даје посебан допринос развоју наше привреде.

Основни фокус ове компаније је усмерен према потрошачима – увођење иновација у оквиру продајног асортимана, тематске и сезонске промоције, приступачне цене, атрактивна снижења и акцијске понуде.

8. Теленор, Београд. „Теленор“ је део познате истоимене норвешке телекомуникационе компаније. На тржишту наше земље појављује се 2006. године, куповином већинског пакета акција (70%) „Моби 63“ за 1,513 милијарди евра. Касније, ова компанија је преузела и 30% власништва од аустријског конзорцијума. Тиме норвешки „Теленор“ постаје највећи инвеститор у Србији.

Године 2010. „Теленор“ добија другу лиценцу за фиксну телефонију у Србији, чиме се укида дотадашњи монопол „Телекома“ Србија у овој области. Три године касније ова компанија купује КВС банку и улази у банкарски сектор пословања.

Поред почетног улагања при куповини, „Теленор“ је додатно уложио преко 300 милиона евра у пројекте паметне мреже, увођењем 4G мреже, те ширењем 3G покривености, омогућавајући корисницима приступ брзом интернету на ширем подручју Србије. То је омогућило да тржишно учешће ове компаније крајем 2014. године износи:

- по броју корисника 33,3%,
- по укупном приходу 40,3%,
- по одлазећем саобраћају 37,2%,
- по укупном броју послатих кратких телекомуникационих порука 34,1%,
- по укупном броју мултимедијалних порука 36,5%.

Данас, „Теленор“ запошљава око 1000 радника, опслужује око три милиона корисника и има висок ниво профитабилности. Паметна мрежа покрива преко 85% становништва.

9. Tigar Tyres, Пирот. „Tigar Tyres“ је наша најуспешнија компанија у области производње пнеуматика. У стопроцентном је власништву познатог француског и светског гумарског гиганта „Michelin“.

Отварањем новог погона за производњу гума, 2014. године, ова компанија је у могућности да увећа производњу са 8 на 12 милиона гума годишње, са 1700 различитих димензија. Укупна улагања у овај погон, износе преко 200 милиона евра. Захваљујући инсталирању најсавременије опреме, производња је у потпуности роботизована, а људски рад сведен на минимум. Уз то, произведене гуме су високих перформанси, а производња, са еколошког аспекта, је прихватљива.

Данас, ова компанија упошљава преко 2000 радника, високо је профитабилна и извози око 90% своје производње. У 2014. години налази се на трећем месту по обиму извоза, који износи преко 200 милиона евра. „Tigar Tyres“ своје производе извози у скоро све европске земље, затим на тржиштима Русије, ЗНД, Блиског истока и Африке.

Посебан допринос компанија даје регионалном развоју. Поред великог броја запослених са подручја југоисточне Србије, она остварује пословну сарадњу са бројним привредним субјектима, поготову са овог подручја. Тиме помаже развоју малих и средњих предузећа и предузетника. Уз то, са локалном заједницом учествује у реализацији многих локалних пројеката из области инфраструктуре, школства, здравства итд.

10. Lukoil, Београд. Руска компанија ОАО „Lukoil“ из Москве је присутна на тржишту Србије од 2003. године, куповином 80% власништва предузећа „Бепетрола“ из Београда. У почетку компанија послује под називом „Лукоил – Београд“ а.д., а првог марта 2011. године мења име у „Lukoil – Srbija“ а.д. Београд.

Почетна улагања компаније „Lukoil“ при куповини износила су 117 милиона евра, с тим што се ова компанија обавезала да ће извршити нова инвестирања од 85 милиона евра и финансирати социјални програм у износу од 8 милиона евра.

У досадашњем периоду, руска компанија је инвестирала преко 250 милиона евра у изградњу нових и реконструкцију постојећих бензинских станица. У многоме је повећан обим продаје и унапређен квалитет услуга. У току је даље проширење малопродајне мреже.

11. Air Serbia, Београд. Компанија „Air Serbia“ настала је приватизацијом бившег домаћег авио превозника „ЈАТ airways“ 2014. године од стране компаније

„Etihad“ из Уједињених Арапских Емирата (Држава Србија има власнички удео од 51% а „Etihad“ 49%). Оба партнера су се договорили да уложе по 100 милиона евра.

Доласком поменуте компаније очекује се пословна и финансијска стабилизација, кроз набавку нових авиона, повећање броја дестинација и унапређења квалитета услуга. Планом је предвиђена набавка 10 нових авиона модела А320 до краја 2020. године. Тенутно „Air Serbia“ користи на позајмицу 8 летелица А319 и два А320. Тежња је да Београд буде регионални авио центар читавог Балкана.

У 2014. години „Air Serbia“ запошљава око 1200 радника и остварује позитивно пословање. Процена је, да ће ова компанија српској привреди у овој години кроз директни, индиректни и индуковани утицај донети преко 700 милиона долара. Уз то, модернизација флоте и већи обим пословања омогућиће ново запошљавање пилота, чланова посаде и осталог особља.

12. Philip Morris, Ниш. Позната америчка мултинационална компанија преузела је „ДИН“ Ниш 2003. године, куповином 66,45% капитала ове компаније за 387 милиона евра. Поред тога обавезала се и на петогодишње инвестирање у износу од 64,85 милиона евра и финансирање социјалног програма са 59,11 милиона евра.

Данас, „Philip Morris“ је водећи произвођач цигарета у региону. Запошљава око 400 радника и обезбеђује око 6 % укупног прилива буџета Србије. Посебан допринос даје укупном привредном развоју – сарађује са преко 530 домаћих добављача, 600 регистрованих пољопривредних домаћинстава, као и са 14000 малопродаваца са преко 22.500 објеката. Такође, значајна средства улаже у реализацију многих пројеката, пре свега, који се односе на samozapoшљавање и образовање младих. Кроз програм samozapoшљавања основано је преко 160 малих предузећа у којима је запослено више од 600 људи.

Иначе „Philip Morris“ је највећи амерички инвеститор у Србији. До сада је уложио преко 800 милиона долара у модернизацију фабрике, производе и људе.

13. Tarkett, Бачка Паланка. Позната француска компанија „Tarkett“ на тржишту Србије долази преузимањем домаћег предузећа „Синтелон“ из Бачке Паланке. Променом власништва предузеће у Србији наставља са успешним пословањем. Компанија је позната по производњи подних облога. У 2014.години запошљава око 750 радника и остварује нето добит од преко 7 милијарди динара. Значајан део своје производње реализује на иностраном тржишту.

14. Holcim, Параћин. Швајцарска компанија „Holcim“ у Србији послује од 2002. године. Наиме, те године ова компанија је купила 70% капитала цементаре у Поповцу код Параћина за 52 милиона евра. Од тада ова компанија је инвестирала

додатних 135 милиона евра у модернизацију цементаре и изградњу две фабрике бетона у Крњачи и Добановцима код Београда.

Цементара у Поповцу је познати произвођач грађевинског материјала у Србији. Запошљава близу 300 радника и послује профитабилно. Учествује у реализацији многих пројеката од локалног значаја.

15. Idea Србија, Београд. Хрватска компанија „Idea“ представља најбржи растући малопродајни ланац у Србији. Поседује 190 продајних објеката разасутих на читавом подручју Србије. Њено учешће на малопродајном тржишту Србије има тренд сталног раста.

Претежни део продајног асортимана чине производи домаћег порекла. Брендери који се нуде у продајној мрежи ове компаније су производи сопствене трговачке марке „K plus“ са свим категоријама прехранбених и непрехранбених производа.

Циљ компаније је даље повећање конкурентске предности и позиционираниости на тржишту Србије. У том смислу, активности ове компаније су усмерене на унапређење продајног асортимана и квалитета производа и пружање разних погодности потрошачима при куповини.

7.2. ОСТВАРЕНИ ЕКОНОМСКИ ЕФЕКТИ КОМПАНИЈА У ПЕРИОДУ 2011-2014. ГОДИНЕ

Како би се сагледали ефекти пословања поменутих компанија у наставку је дата компаративна анализа њиховог пословања у 2011. и 2014. години. У том смислу су приказани најважнији подаци о пословању датих компанија 2011. године.

Табела 24 – Подаци о пословању посматраних мултинационалних компанија 2011. године (у 000 динара)

Назив компаније	Број запослених	Висина капитала	Вредност имовине	Годишњи приходи	Нето добитак
НИС А.Д. Нови Сад	9650	87586665	232702669	192428231	40601667
ФИАТ АУТОМОБИЛИ СРБИЈА ДОО Крагујевац	1169	24911155	78789756	7634094	(-5683984)
DELHAIZE SERBIA ДОО Београд	6081	48148871	67477808	69799644	(-1382180)
МЕРКАТОР-С ДОО Нови Сад	4093	25941684	50516002	53003645	2163231
ИДЕА ДОО Београд	4254	(-2697613)	28754386	48435065	(-1869739)

ТЕЛЕНОР ДОО Београд	1117	19416304	53228746	37866103	4671235
СОСА-COLA НВС - СРБИЈА ДОО Земун	959	9903998	14416185	21136070	2106061
TIGAR TYRES ДОО	2072	11113957	18080119	24187345	2611469
Air SERBIA a.d. Beograd	1255	(-3509711)	19174514	12051755	(-3167076)
LUKOIL СРБИЈА a.d. Beograd	665	(-4312211)	24748149	44203115	(-988400)
ХЕМОФАРМ a.d. Вршац	1741	14434790	35036077	21169701	(-5534769)
Philip Morris Operations a.d. Niš	509	11509543	18576633	15527353	852607
TARKETT ДОО Вацка Palanka	689	12929860	14499415	13130185	4737270
VIP MOBILE ДОО Beograd	919	6258702	78999152	15277182	(-2489655)
HOLCIM (СРБИЈА) ДОО Роровас	333	6258702	9680095	6543138	1679716
Укупно	35506	272155529	744679706	582392626	61102972
Република Србија	1011531	5311566625000	12036292035000	8065283278000	458565059000
Учешће (у %)	3,51	0,01	0,01	0,01	0,01

Извор: Агенција за привредне регистре, Београд, 2012

На основу приказаних података може се уочити да је међу посматраним компанијама 2011. године НИС запошљавао највећи број радника, чак 9650, док је најмањи број радника било запослено у компанији HOLCIM, њих 333. Укупан број радника који је запослен у изабраним компанијама је 35506, што чини 3,51% од укупног броја запослених у Републици Србији.

Подаци о висини капитала указују на то да највећи износ капитала поседује компанија НИС у износу од 87586665000 динара, али и да је међу овим компанијама било и оних који су бележили губитке изнад висине капитала, па самим тим су имале и негативну вредност капитала (IDEA -2697613 динара, Air SERBIA - 3509711000 динара и LUKOIL -3509711000 динара). Укупна вредност капитала посматраних компанија (при чему у збир нису укључене компаније које имају негативан капитал) износи 272155529000 динара, што чини 0,01% вредности капитала свих компанија у Републици Србији.

Када се посматра вредност имовине може се закључити да највећу вредност имовине има компанија НИС у износу од 232702669000 динара, док најмању вредност имовине има компанија HOLCIM у вредности од 9680095000 динара.

Посматране компаније имају укупну вредност имовине од 744679706000 динара, што је 0,01% од укупне вредности имовине свих компанија у Републици Србији.

Један од веома битних показатеља квалитета економије пословања је и висина годишњег прихода. НИС, такође, и у овој области предњачи у односу на остале компаније, остварујући приход од 192428231000 динара. Најнижи годишњи приход 2011. године забележила је компанија HOLCIM, а он је износио 6543138000 динара. Укупан годишњи приход које су ове компаније оствариле 2011. године износи 582392626000 динара, што чини 0,01% укупног годишњег прихода који су оствариле све компаније у Републици Србији.

Како висина годишњих прихода није довољно квалитетан показатељ пословања привредних субјеката, потребно је сагледати износ нето добитка који су оствариле посматране компаније. Највећи нето добитак забележила је компанија НИС у износу од 40601667000 динара, док је велики број компанија забележио нето губитак посматране године (чак њих шест). Највећи нето губитак имала је компанија FIAT у износу од -5683984000 динара. Укупан нето добитак (при чему су у збиру изостављене компаније које су пословале са губитком) износи 61102972000 динара, а то је 0,01% укупног оствареног нето добитка свих компанија у Републици Србији.

Презентирано подаци указују на то да се ове компаније у великој мери разликују по обиму пословних активности, капитала, имовине и броја запослених, па је за компаративну анализу економије пословања датих компанија неопходно дате вредносне показатеље свести на податак по раднику, чиме би се створили услови за објективну компаративну анализу. С тим у вези у Табели 25 је приказан износ посматраних вредносних показатеља по раднику.

Табела 25 - Вредност капитала, имовине, годишњег прихода и нето добитка/губитка по раднику у посматраним компанијама 2011. године (у 000 динара)

Назив компаније	Висина капитала	Вредност имовине	Годишњи приходи	Нето добитак
NIS A.D. Novi Sad	9076,34	24114,27	19940,75	4207,43
FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO Kragujevac	21309,80	67399,28	6530,45	(-4862,26)
DELHAIZE SERBIA DOO Beograd	7917,92	11096,50	11478,32	(-227,29)
MERCATOR-S DOO Novi Sad	6338,06	12342,05	12949,83	528,52
IDEA DOO Beograd	(-634,14)	6759,38	11385,77	(-439,52)
TELENOR DOO Beograd	17382,55	47653,31	33899,82	4181,95
COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO Zemun	10327,42	15032,52	22039,70	2196,10
TIGAR TYRES DOO	5363,88	8725,93	11673,43	1260,36
Air SERBIA a.d. Beograd	(-2796,58)	15278,50	9602,99	(-2523,57)
LUKOIL SRBIJA a.d. Beograd	(-6484,53)	37215,26	66470,85	(-1486,32)
HEMOFARM a.d. Vršac	8291,09	20124,11	12159,51	(-3179,07)
Philip Morris Operations a.d. Niš	22612,07	36496,33	30505,61	1675,06

TARKETT DOO Ваџка Palanka	18766,12	21044,14	19056,87	6875,57
VIP MOBILE DOO Beograd	6810,34	85962,08	16623,70	(-2709,09)
HOLCIM (SRBIJA) DOO Popovac	18794,90	29069,35	5044,19	5044,19

Извор: Калкулација аутора на бази података Привредног регистра

Добијени подаци указују на то да када се овако сагледају показатељи, компанија НИС није најуспешнија према свим показатељима међу посматраним компанијама као у претходном случају. Тако је највећи износ капитала по раднику забележила компанија „Philip Morris“ у износу 22612070 динара, највећу вредност имовине по раднику компанија VIP MOBILE, највећи годишњи приход компанија 36496330 динара, док је највећи нето добитак по раднику 2011. године имала компанија TARKETT 6875570 динара.

У циљу компаративне анализе пословања ових компанија 2011. године, у наредној табели је приказано рангирање посматраних компанија према свим посматраним аспектима пословања појединачно и, на крају, збирно (на бази збира појединачних рангова).

Табела 26 – Рангирање изабраних мултинационалних компанија према свим посматраним показатељима 2011. године

Назив компаније	Ранг према:					Збир рангова	Збирни ранг
	Броју запослених	Висини капитала	Вредности имовине	Годишњим приходима	Нето добитку		
NIS a.d. Novi Sad	1	7	7	5	3	23	1
FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO Kragujevac	8	2	2	14	15	41	5
DELHAIZE SERBIA DOO Beograd	2	9	13	11	9	44	8
MERCATOR-S DOO Novi Sad	4	11	12	8	8	43	7
IDEA DOO Beograd	3	13	15	12	10	53	11
TELENOR DOO Beograd	9	5	3	2	4	23	1
COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO Zemun	10	6	11	4	5	36	4
TIGAR TYRES DOO	5	12	14	10	7	48	10
Air SERBIA a.d. Beograd	7	14	10	13	12	56	12
LUKOIL SRBIJA a.d. Beograd	13	15	4	1	11	44	8

HEMOFARM a.d. Vršac	6	8	9	9	14	46	9
Philip Morris Operations a.d. Niš	14	1	5	3	6	29	2
TARKETT DOO Bačka Palanka	12	4	8	6	1	31	3
VIP MOBILE DOO Beograd	11	10	1	7	13	42	6
HOLCIM (SRBIJA) DOO Popovac	15	3	6	15	2	41	5

Извор: Калкулација аутора на бази података Привредног регистра

Из презентираних показатеља се може закључити да су најбоље рангиране компаније НИС иTELENOR, са укупним збиром рангова од 23. Прву позицију НИС је заузео захваљујући првом месту по броју запослених и трећем по оствареном нето добитку по раднику, док је TELENOR био боље рангиран према осталим показатељима (према висини капитала по раднику је пети, према вредности имовине по раднику трећи, а према годишњим приходима по радник други). Затим следи Philip Morris, TARKETT, COCA-COLA, FIAT и HOLCIM који деле пету позицију, VIP MOBILE, MERCATOR-S, LUKOIL и DELHAIZE који деле осму позицију, HEMOFARM, TIGAR TYRES, IDEA и, на крају, најлошије рангирана компанија Air SERBIA.

Како би се утврдило да ли је дошло до промена у квалитету економије пословања ових компанија потребно је сагледати исте показатеље и за 2014. годину. Преглед стања у посматраним областима дато је у Табели 27.

Табела 27 – Подаци о пословању посматраних мултинационалних компанија 2014. године (у 000 динара)

Назив компаније	Број запослених	Висина капитала	Вредност имовине	Годишњи приходи	Нето добитак
NIS A.D. Novi Sad	4297	194586302	372211071	247620582	30559237
FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO Kragujevac	3437	23866107	124662151	156064162	2465358
DELHAIZE SERBIA DOO Beograd	7423	43414452	66600435	74943321	2995200
MERCATOR-S DOO Novi Sad	5465	21940807	67524328	72554709	100816
IDEA DOO Beograd	3290	2830948	23922883	52169915	-3962413
TELENOR DOO Beograd	927	30536351	42245439	42039739	10549254

COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO Zemun	823	9428153	15714910	30909806	2714366
TIGAR TYRES DOO	2333	22136857	35976392	30000163	4965075
Air SERBIA a.d. Beograd	1221	-23375680	13158344	29799585	319942
LUKOIL SRBIJA a.d. Beograd	163	-7345753	5984567	28814513	-13522721
HEMOFARM a.d. Vršac	1793	18635105	33244577	25933843	2773874
Philip Morris Operations a.d. Niš	408	13395080	23757431	24372342	1957258
TARKETT DOO Bačka Palanka	748	12306687	14436568	13182503	7572937
VIP MOBILE DOO Beograd	992	-53054208	39799986	23518865	-5282734
HOLCIM (SRBIJA) DOO Popovac	269	8414153	9281042	4919825	1193683
Укупно	33589	401491002	888520124	856843873	30559237
Република Србија	976061	5694409000000	12478329000000	8451578000000	416869000000
Учешће (у %)	3,44	0,01	0,01	0,01	0,02

Извор: Агенција за привредне регистре, Београд, 2015

Приказани подаци указују на то да је дошло до значајних промена у датим показатељима пословања посматраних компанија 2014. у односу на 2011. годину. За разлику од 2011. године, највећи број радника ове године запошљавала је компанија DELHAIZE, њих 7423, док је најмање запослених имала компанија LUKOIL, свега 163. То указује на чињеницу да су ове мултинационалне компаније извршиле значајне мере рационализације броја запослених у преузетим компанијама. Прворангирана компанија 2011. године, НИС, је смањила број радника 2,24 пута. Највеће смањење броја запослених извршила је компанија LUKOIL, где је број запослених смањен за чак 4,08 пута. Са друге стране, највеће повећање броја запослених забележено је у компанији FIAT, где је број запослених повећан за чак 2,94 пута. Укупан број радника свих посматраних компанија је, пак, забележило пад у односу на 2011. годину 5,71% и износи 33589, а учешће у укупном броју запослених у Републици Србији је смањено на 3,44%.

Када се посматрају промене на капиталу, може се закључити да је дошло до значајних промена. Највеће повећање капитала забележено је у НИС-у, чак 2,22 пута. Ова компанија уједно има и највећи износ капитала од чак 194586302000 динара. Број компанија које имају негативну вредност капитала није промењен (и ове године их има три). Две компаније, LUKOIL и Air Serbia, које су већ имале губитке изнад капитала су повећале своју негативну вредност капитала, LUKOIL за

1,7 пута, а Air Serbia чак 6,66 пута. IDEA, која је 2011. године имала губитке изнад капитала, значајно је повећала свој капитал 5528561000 динара, што је омогућило овој компанији да забележи позитивну вредност капитала од 2830948000 динара. Насупрот овој компанији, VIP Mobile је у периоду 2011-2014. године кумулирала губитке изнад висине капитала, па је 2014. године имала негативну вредност капитала од 53054208000 динара, иако је 2011. године имала позитивну вредност капитала. Укупна вредност капитала посматраних компанија је повећана за 18,6% и износи 317715361000 динара, док је учешће у капитала ових компанија у укупном капиталу свих компанија у Републици Србији је остало исто 0,01%.

У посматраном периоду је дошло и до значајних промена на вредности имовине. Као и 2011. године, највећу вредност имовине 2014. године забележила је компанија НИС, при чему је ова компанија додатно повећала вредност имовине за 60%, па је вредност имовине достигла износ од 372211071000 динара. Највеће повећање вредности имовине забележила је компанија Tigar Tyres, која је удвостручила вредност своје имовине, захваљујући додатним инвестирањима. Са друге стране, компанија са најнижом вредношћу имовине је Lukoil, која је у посматраном периоду смањила вредност имовине за чак 4,14 пута и она 2014. године износи 5984567000 динара. Укупна вредност имовинесвих изабраних компанија је повећана за 19,32% у односу на 2014. годину и износи 888520124000 динара, а учешће вредности имовине ових предузећа у вредности укупне имовине свих компанија у Републици Србији је остало исто 0,01%.

Годишњи приходи посматраних компанија су промењени, како појединачно, тако и збирно на нивоу свих компанија. Највећи годишњи приход 2014. године забележила је компанија НИС, која је повећала своје приходе за 28,68%, па они дате године износе 247620582000 динара. Највеће повећање је забележила компанија Фиат, чији су годишњи приходи повећани за 20,44 пута и износе 156064162000 динара. Као и 2011. године, најнижи годишњи приход је забележила компанија HОLCIM у износу од 4919825000 динара, при чему је он смањен у односу на 2011. годину за 24,81%. Укупни приходи свих посматраних компанија збирно су повећани за 47,12% и износе 856843873000 динара, а њихово учешће у укупним годишњим приходима свих компанија у Републици Србији је такође остало непромењено на нивоу од 0,01%.

Нето добитак/губитак како финални резултат пословања преузећа, указује да се квалитет економије пословања у овим компанијама значајно променио 2014. у односу на 2011. годину. Оно што је прво уочљиво из презентираних података из Табеле 14 је чињеница да је 2014. године двоструко мање компанија које су пословале са губитком у односу на 2011. годину (три у односу на шест у 2011. години). Највећу нето добит забележила је, као и 2011. године, остварио НИС. При том, нето добитак је 2014. године смањен у односу на 2011. годину за 24,73% и

износи 30559237000 динара. Компаније Фиат, DELHAIZE и Air SERBIA, које су 2011. пословале са губитком, 2014. године бележе нето добитак, док су преостале три компаније IDEA, LUKOIL и VIP MOBILE и 2014. пословале са губитком. Треба истаћи и то да је IDEA повећала нето губитак за чак 13,68 пута, па он 2014. године износи 13522721000 динара и уједно је и што ову компанију ставља на само зачеље међу посматраним компанијама по датом показатељу. Укупан износ нето добити свих посматраних компанија у посматраном периоду је повећан за 18,51% и износи 45399132000 динара, а учешће у укупној нето добити свих компанија у Републици Србији је повећано на 0,02%.

У циљу стварања објективније основе за компаративну анализу, потребно је коришћене вредносне показатеље приказати по јединици рада.

Табела 28 - Вредност капитала, имовине, годишњег прихода и нето добитка/губитка по раднику у посматраним компанијама 2014. године (у 000 динара)

Назив компаније	Висина капитала	Вредност имовине	Годишњи приходи	Нето добитак
NIS A.D. Novi Sad	45284,22	86621,15	57626,39	7111,76
FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO Kragujevac	6943,88	36270,63	45407,09	717,30
DELHAIZE SERBIA DOO Beograd	5848,64	8972,17	10096,10	403,50
MERCATOR-S DOO Novi Sad	4014,79	12355,78	13276,25	18,45
IDEA DOO Beograd	860,47	7271,39	15857,12	(-1204,38)
TELENOR DOO Beograd	32941,05	45572,21	45350,31	11379,99
COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO Zemun	11455,84	19094,67	37557,48	3298,14
TIGAR TYRES DOO	9488,58	15420,66	12859,05	2128,19
Air SERBIA a.d. Beograd	(-19144,70)	10776,69	24405,88	262,03
LUKOIL SRBIJA a.d. Beograd	(-45065,97)	36715,13	176776,15	(-82961,48)
HEMOFARM a.d. Vršac	10393,25	18541,31	14463,94	1547,06
Philip Morris Operations a.d. Niš	32831,08	58229,00	59736,13	4797,20
TARKETT DOO Ваčka Palanka	16452,79	19300,22	17623,67	10124,25
VIP MOBILE DOO Beograd	(-53482,06)	40120,95	23708,53	(-5325,34)
HOLCIM (SRBIJA) DOO Popovac	31279,38	34502,01	18289,31	4437,48

Извор: Калкулација аутора на бази података Привредног регистра

На основу приказаних података се може закључити да је 2014. године дошло до значајних промена у билансима стања и успеха посматраних компанија. Према висини капитала по јединици рада најбоље позиционирана је компанија НИС која има чак 45284220 динара капитала по јединици рада, док је 2011. године то била компанија Philip Morris која је сада трећа по овом показатељу. НИС је такође и компанија са највећим износом имовине по раднику, са имовином од 86621150 динара по раднику. Компанија VIP Mobile, која је 2011. године била прворангирана по овом показатељу, је сада тек четврта. LUKOIL је, пак, задржао прву позицију по

висини прихода по раднику, при чему је овај показатељ повећан чак 2,66 пута у односу на 2011. годину и износи 176776150 по раднику. Како се овај показатељ у савременим условима често користи као показатељ продуктивности, може се закључити да продуктивност ове компаније на високом нивоу и увећана је 2014. у односу на 2011. годину. Међутим, треба имати у виду и чињеницу да је ова компанија остварила пораст продуктивности значајним смањењем броја радника (број радника је смањен преко четири пута), док је годишњи приход смањен за 35% у односу на 2011. годину. На крају, уколико се анализирају подаци о нето добити по раднику, може се закључити да највећу нето добит по јединици рада има компанија Telenor у износу од 11379990 динара по раднику, док је компанија TARKETT, која је 2011. године била прворангирана сада пала на другу позицију.

На основу овако добијених података и података о броју радника извршено је рангирање компанија за 2014. годину, које је приказано у наредној табели.

Табела 29 – Рангирање изабраних мултинационалних компанија према свим посматраним показатељима 2014. године

Назив компаније	Ранг према:					Збир рангова	Збирни ранг
	Броју запослених	Висини капитала	Вредности имовине	Годишњим приходима	Нето добитку		
NIS a.d. Novi Sad	3	1	1	3	3	11	1
FIAT AUTOMOBILI SRBIJA DOO Kragujevac	4	9	6	4	9	32	4
DELHAIZE SERBIA DOO Beograd	1	10	14	15	10	50	10
MERCATOR-S DOO Novi Sad	2	11	12	13	12	50	10
IDEA DOO Beograd	5	12	15	11	13	56	12
TELENOR DOO Beograd	10	2	3	5	1	21	2
COCA-COLA HBC - SRBIJA DOO Zemun	11	6	9	6	6	38	6
TIGAR TYRES DOO	6	8	11	14	7	46	9
Air SERBIA a.d. Beograd	8	13	13	7	11	52	11
LUKOIL SRBIJA a.d. Beograd	15	14	5	1	15	50	10
HEMOFARM a.d. Vršac	7	7	10	12	8	44	8
Philip Morris	13	3	2	2	4	24	3

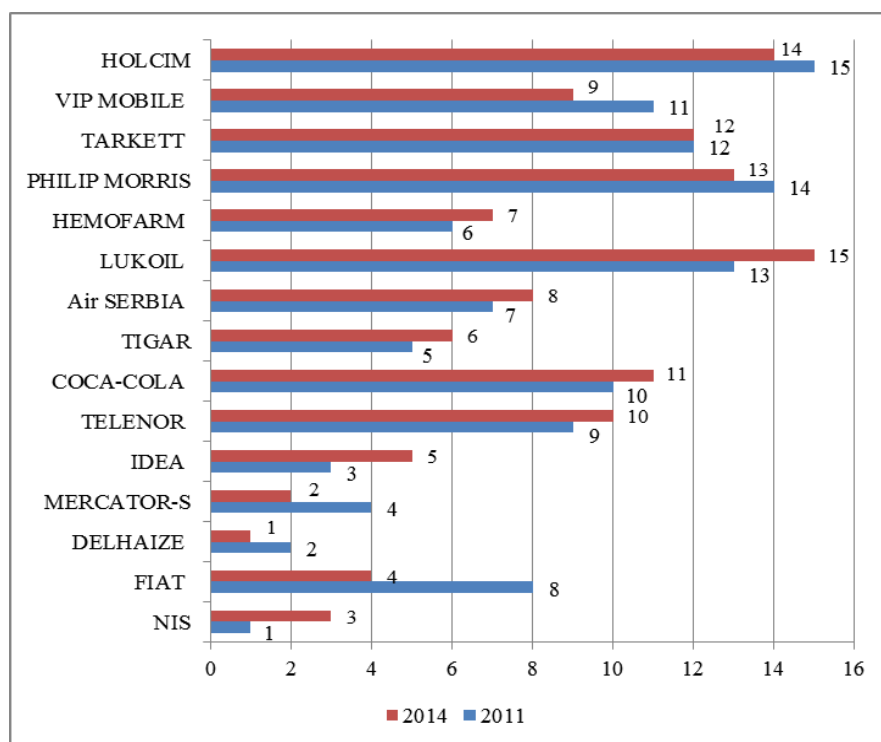
Operations a.d. Niš							
TARKETT DOO Вачка Palanka	12	5	8	10	2	37	5
VIP MOBILE DOO Beograd	9	15	4	8	14	50	10
HOLCIM (SRBIJA) DOO Popovac	14	4	7	9	5	39	7

Извор: Калкулација аутора на бази података Привредног регистра

На бази приказаних података се може закључити да је **2014. године најбоље рангирана компанија НИС**, са укупним збиром рангова од 11, што је двоструко мање него 2011. године када је прво место делила са компанијом Telenor, при чему су обе компаније имале збир рангова 23. Прву позицију НИС је заузео захваљујући првом месту по висини капитала и имовине по раднику и трећем по броју запослених, годишњем приходу по раднику и оствареном нето добитку по раднику. Затим следи Telenor, Philip Morris, Fiat, Tarkett, COCA-COLA, HOLCIM, НЕМОFARM, TIGAR TYRES, четири компаније које деле 10. позицију – DELHAIZE, MERCATOR-S, LUKOIL и VIP MOBILE, Air SERBIA и, на крају, најлошије рангирана компанија IDEA.

Да би се боље уочиле промене које су се догодиле током посматраног периода, у наставку ће графички бити приказани подаци о рангу посматраних компанија 2011. и 2014. године по посматраним областима и збирно. У том смислу, на Слици 25 приказана је упоредна анализа рангирања посматраних компанија на основу броја запослених.

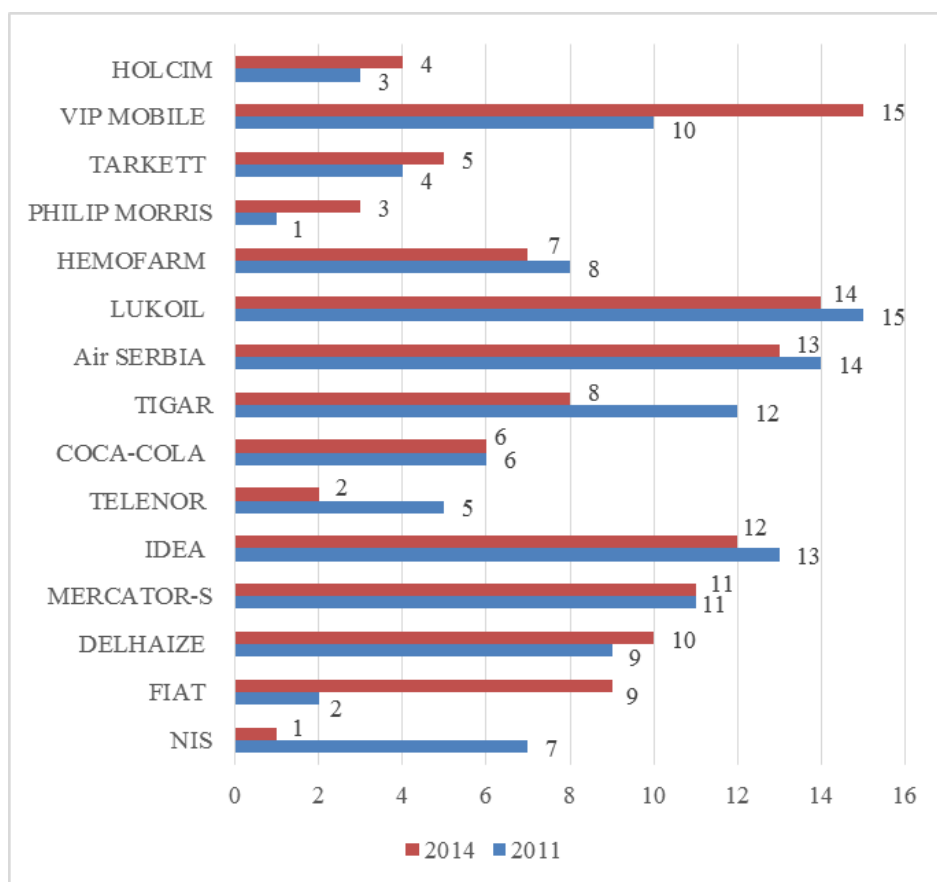
Слика 26– Рангирање анализираних мултинационалних компанија према броју запослених 2011. и 2014. године



Извор: Аутор

Из презентираних показатеља се може закључити да је највеће повећање броја запослених извршила компанија Fiat, која је по овом показатељу била на осмој позицији 2011. године, док 2014. године заузима четврту позицију. Са друге стране, највеће погоршање ранга 2014. у односу на 2011. годину, а тиме и највеће смањење броја радника, забележиле су компаније LUKOIL (која је са 15. позиције прешла на 13. позицију) и MERCATOR-S (која је са 4. прешла на 2. позицију).

Слика 27– Рангирање анализираних мултинационалних компанија прем
висини капитала по раднику 2011. и 2014. године

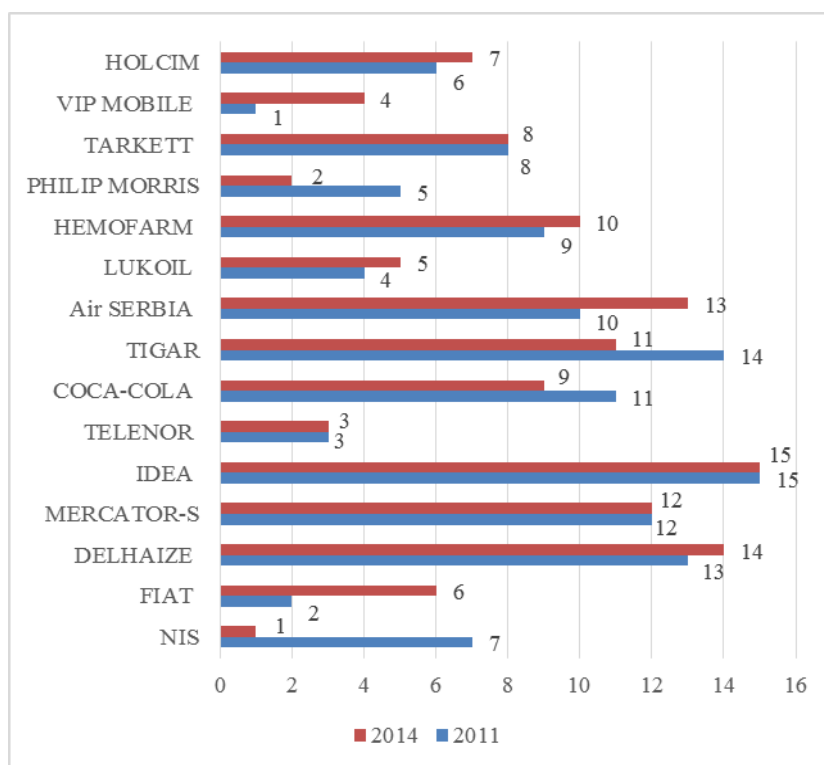


Извор: Аутор

Анализом приказаних показатеља може се доћи до закључка да је највеће побољшање позиције у овој области остварила компанија НИС, прешавши са седме на чак прву позицију 2014. године. Насупрот НИС-у, компанија Fiat је највише погоршала своју позицију у овој области, имајући у виду да је пала са друге на девету позицију 2014. године. Овакво погоршање позиције резултат је троструког смањења вредности капитала по раднику 2014. године у односу на 2011. годину.

Како би се сагледале промене у позицији посматраних компанија према вредности имовине по раднику, на наредној слици је приказано рангирање датих показатеља по овом показатељу.

Слика 28– Рангирање анализираних мултинационалних компанија прем висини имовине по раднику 2011. и 2014. године

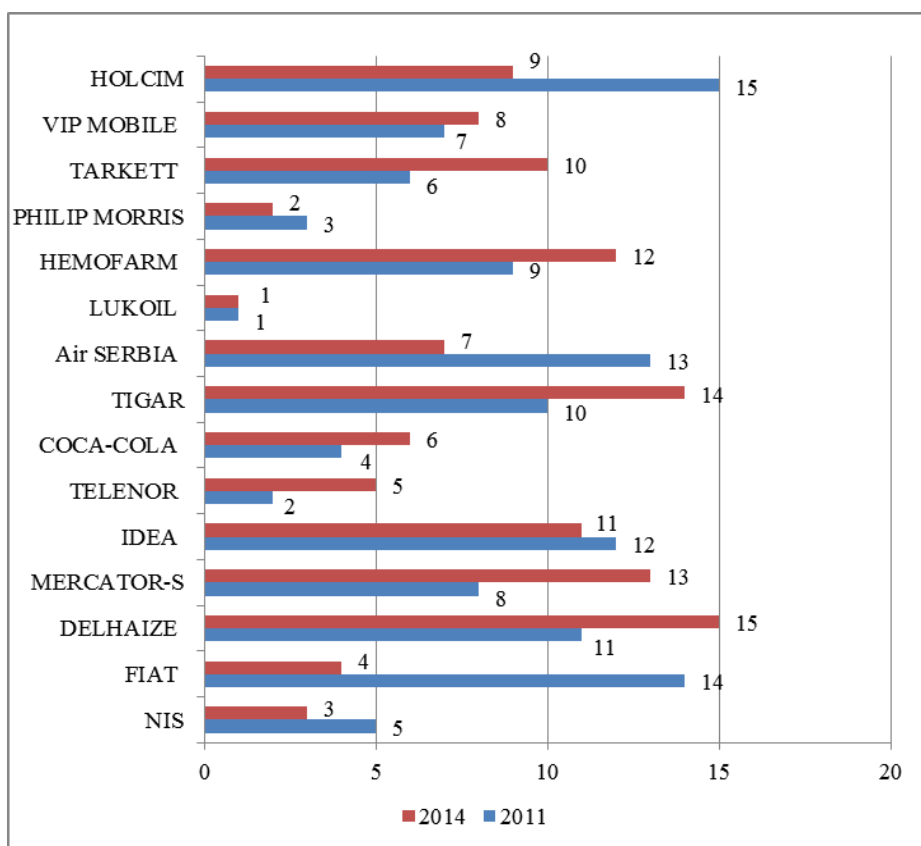


Извор: Аутор

Презентирани подаци указују да је ситуација готово идентична претходном графикону када се посматрају подаци о висини имовине по раднику. Најзначајније побољшање у овој области остварила је компанија НИС која је, као и у претходном случају са седме позиције 2011. године прешла на прву позицију 2014. године. Ово побољшање је остварено паралелним повећањем вредности имовине ове компаније за 60% и смањењем броја радника за чак 2,25 пута. Највеће погоршање позиције у овој области је остварила компанија Fiat, која је са друге, пала на тек шесту позицију 2014. године.

На наредном графичком приказу дати су подаци о ранговима посматраних компанија по вредности прихода по раднику.

Слика 29– Рангирање анализираних мултинационалних компанија према висини годишњег прихода по раднику 2011. и 2014. године

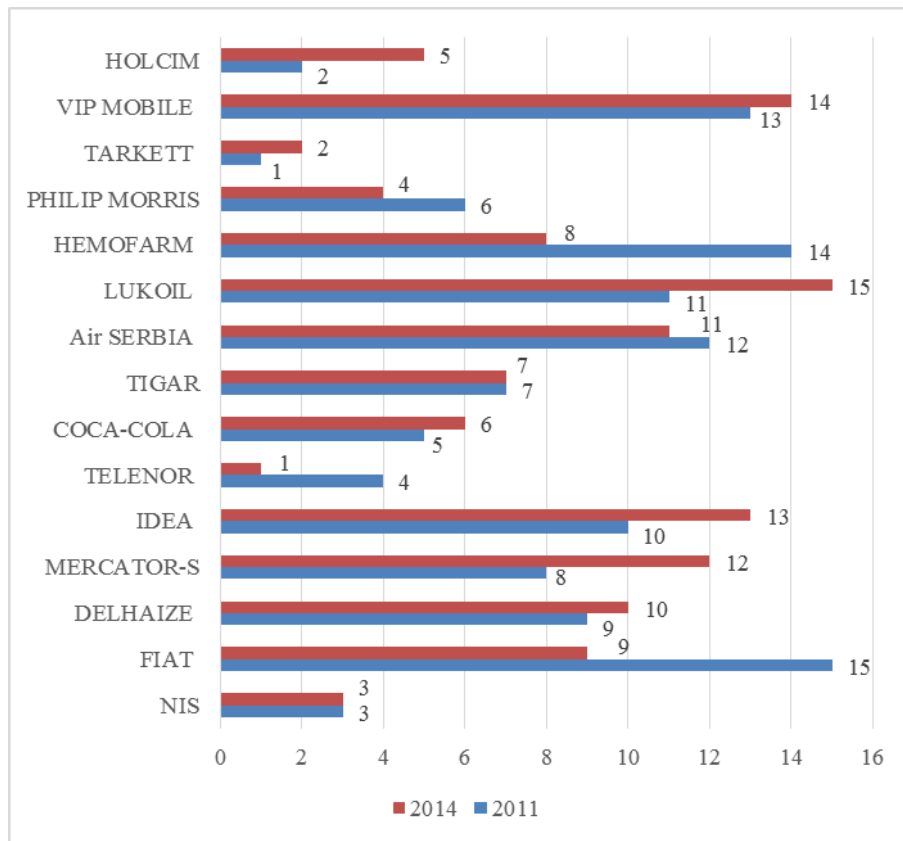


Извор: Аутор

Из приказаних показатеља се може уочити да је највеће побољшање у овој области остварила компанија Fiat, која је по висини прихода по раднику прешла са 14. на чак 4. позицију 2014. године. Приходи ове компаније су повећани за чак 20,44 пута, па значајно повећање броја запослених није утицало на погоршање позиције ове компаније. На другој страни, највеће погоршање позиције у овој области остварила је компанија MERCATOR-S, која је са 8. прешла на 13. позицију 2014. године.

Још један од показатеља економије пословања који је коришћен у анализи је податак о нето добити по раднику. Рангирање компанија по овом показатељу приказано је на Слици 29.

Слика 30 Рангирање анализираних мултинационалних компанија према висини нето добити по раднику 2011. и 2014. године

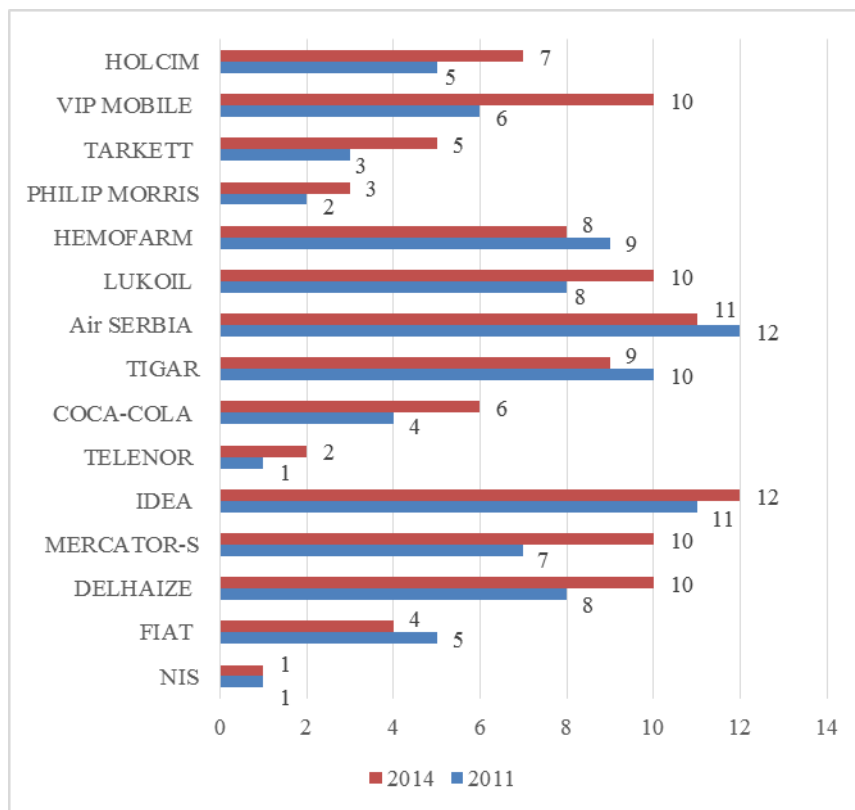


Извор: Аутор

На основу података приказаних на Слици може се закључити да су најзначајније побољшање у овој области оствариле компаније HEMOFARM (која је са 14. прешла на 8. позицију) и Fiat (који је са 15. позиције прешао на 9. позицију). На другој страни, највеће погоршање позиције забележила је компанија MERCATOR-S, која је са 8. позиције 2011. године пала на 12. позицију 2014. године.

На крају, потребно је сагледати и збирну промену ранга посматраних компанија по свим анализираним показатељима. Ови подаци су приказани на Слици 31

Слика 31– Збирно рангирање анализираних мултинационалних компанија према свим анализираним показатељима 2011. и 2014. године



Извор: Аутор

Приказани подаци указују на то да је, збирно гледано, велики број компанија погоршао свој положај у односу на 2011. годину. Компаније које су забележиле побољшање пословних перформанси – HEMOFARM, Air SERBIA, TIGAR и FIAT, промениле су свој положај за тек једну позицију. Са друге стране, најизраженије погоршање позиције забележила је компанија VIP MOBILE, која је са 6. прешла на 10. позицију 2014. године.

8 УНАПРЕЂЕЊЕ ПОСЛОВНОГ ОКРУЖЕЊА - БИТАН ПРЕДУСЛОВ ПРИВЛАЧЕЊА СТРАНИХ МУЛТИНАЦИОНАЛНИХ КОМПАНИЈА У НАШОЈ ЗЕМЉИ У БУДУЋЕМ ПЕРИОДУ

Измена привредног амбијента представља један од најважнијих и најсложенијих задатака који се налази пред креаторима економске политике у Републици Србији. У претходном периоду није учињен значајан напредак у овој области, о чему сведочи и лош пласман српске привреде на ранг листама конкурентности и услова пословања које објављују водеће међународне економске и финансијске институције. Разлог томе је што не постоји континуитет у спровођењу реформи. Одређене реформе годинама чекају на имплементацију, док се у појединим областима након извесног напретка ситуација враћа на пређашње стање, увођењем контрадикторних мера или недоследним спровођењем већ усвојених.

Једна од значајних препрека са којима се инострани инвеститори сусрећу су бројне, дуготрајне и скупе процедуре везане за оснивање предузећа, издавање грађевинских дозвола, регистрацију власништва, плаћање пореза и слично. Процедуре за оснивање предузећа представљају један од иницијалних проблема са којима се инострани инвеститори суочавају приликом улагања у Републици Србији. Реформе у овој области превасходно укључују бољу координацију активности и системско деловање свих институција укључених у овај процес. Без тога и најквалитетнија регулатива у овој области неће дати жељене ефекте. Имајћи у виду да је у овај процес укључен велики број различитих, често дислоцираних, институција, неопходно је што више процедура објединити у оквиру једношалтерског система и увести онлајн систем за подношење захтева и обављање саме регистрације фирме.

Иако је рок за добијање грађевинских дозвола скраћен увођењем електронског система за подношење захтева и издавање грађевинских дозвола, још увек дате реформе не дају жељене резултате, јер дати систем не функционише на територији целе земље. У том смислу, неопходно је даље интензивирати реформе у овој области увођењем поменутог система на територији целе земље, али и увођењем одређених иновација које користе друге привреде, попут увођења правила „ћутање је одобравање“ и једношалтерског система, како на нивоу локалне самоуправе, тако и на нивоу целе земље за стратешке инвеститоре.

Значајан проблем са којима се суочавају страни инвеститори је и неадекватна евиденција власничких права у катастру. Како би се унапредило стање у овој области неопходно је дефинисати рокове за обављање процедура за регистрацију

власништва, али и строгих санкција за непоштовање овако дефинисаних рокова. Као и у претходно поменутих областима, и овде би, на дужи рок, требало размишљати о увођењу система за онлајн подношење захтева, праћење тока процедура и обављање регистрације и прекњижавања власништва.

Осим ових иницијалних активности током прединвестиционог периода, инострани инвеститори се суочавају и са одређеним административном баријерама током пословања, а међу најизраженијим су оне које се односе на рад пореске администрације. Иако је уведен електронски систем за подношење документације за плаћање пореза, он се још увек отежано примењује, па је потребно интензивирати употребу овог система кроз едукацију корисника и пореских службеника. При том, треба размишљати и о увођењу електронског система за плаћање пореза. Поред тога што би се ове процедуре обављале брже и једноставније, повећала би се и транспарентност рада пореских органа. Рад пореске администрације представља само једну страну медаље, а она друга још значајнија је порески систем у земљи, који у великој мери може утицати на пословање како домаћих, тако и иностраних инвеститора. Поједини инострани инвеститори селе своје пословне активности у друге земље у циљу смањења пореског оптерећења. У том смислу, привлачење иностраних инвеститора захтева увођење довољно подстицајног, стабилног и предвидљивог пореског система. Измене у пореском систему не треба вршити често (јер се тиме у великој мери иностраним инвеститорима смањује могућност дугорочног планирања) и на пречац (без детаљне анализе ефеката увођења, измене или укидања одређеног пореског намета). Како би се унапредио технолошки развој и побољшала конкурентност привреде на светском тржишту, потребно је повећати део добити који не подлеже опорезивању. Тиме се стварају услови за проширење капацитета и повећање производње и запослености. Уз то, досадашњу праксу одобравања пореских олакшица за новозапослене раднике која није дала очекиване резултате, треба заменити увођењем пореских олакшица за све запослене, чиме би се смањили трошкови рада и створили услови за повећање продуктивности и конкурентности.

Још једна од неефикасних мера за привлачење иностраних инвеститора, а која је врло често примењивана, је субвенционисање радних места. Наиме, велики број страних инвеститора је на овај начин стекао значајне приходе, а убрзо затим затворио купљене фирме. Зато би се у привлачењу иностраних инвеститора у будућем периоду требало окренути уступању земљишта и грађевинских објеката без накнаде, оснивање слободних зона и смањење пореза и доприноса на зараде. При том, треба обезбедити услове за реално утврђивање вредности предузећа које је предмет приватизације кроз адекватно вредновање имовине и обавеза са каматама, али и путем конверзије потраживања у капитал. На тај начин се спречава обезвређивање вредности имовине друштвених и државних предузећа које треба приватизовати.

Имајући у виду да велики број предузећа неће моћи да се приватизује без реструктурирања, спровођење ових мера једна је од кључних претпоставки за окончање процеса приватизације у Републици Србији. Први корак на том путу је укидање свих видова подршке државним и друштвеним предузећима (превасходно у виду субвенција и гранција и субвенционисаног кредитирања), чиме би се спречило преваљивање ових издатака на пореске обвезнике и побољшање стања у буџету.

И мада портфолио инвестиције не представљају значајан извор финансирања привреде, оне у великој мери могу утицати на спровођење приватизације, па је потребно унапредити пословање берзи увођењем електронског система трговања и формулисањем и имплементацијом прописа који регулишу ову област. У дугом року треба размишљати о приватизацији Београдске берзе, имајући у виду да је одређени број транзиционих привреда на овај начин подстакло развој берзанског трговања. Јачањем сектора небанкарских финансијских институција створили би услови да инострани инвеститори прибаве неопходна финансијска средства емисијом хартија од вредности.

С обзиром да су по правилу иностране мултинационалне компаније међу најзначајнијим извозницима у нашој земљи, потребно је спровести одговарајуће мере у у домену спољнотрговинске либерализације, као што је, на пример, убрзање поступка доношења техничких прописа везаних за контролу робе која се извози, укидање одређених извозних и увозних процедура које повећавају трошкове извоза и увоза робе и цене производа, увођење протока царинске документације електронским путем и инспекцијски систем заснован на ризику, осавремењивање прописа о платном промету са иностранством, укидање разних кватитативних спољнотрговинских ограничавања (чиме се стварају услови за појаву и јачање снаге постојећих монопола) и слично.

Стабилно макроекономско окружење је веома значајан аспект пословног окружења за све транзиционе привреде. Српска привреда још увек не успева да неутралише наслеђене поремећаје и неравнотеже из централно-планског периода, већ су се оне, напротив, временом још више продубљивале, под утицајем бројних фактора. Макроекономска политика у наредном периоду требала да обезбеди неутралисање дугогодишњих привредних поремећаја и смањење ризика пословања за привредне субјекте:

- кроз постепену апresiasiју домаће валуте у циљу њеног постепеног приближавања реалној вредности, што би створило услове за подстицање извоза и, на дуги рок, омогућило да домаћа валута буде екстерно конвертибилна,
- повећање независности НБС како би монетрно-кредитну политику прилагодила стању у привреди, а не политичким интересима,

- спровести одговарајуће мере усмерене на уравнотежење буџета, пре свега кроз смањење учешћа субвенција у укупним јавним расходима и рационализацију броја запослених и зарада у јавном сектору,
- смањити задуженост привреде путем имплементације ефикасне стратегије управљања јавним дугом (имајући у виду да презадуженост змеље доводи до смањења кредитног рејтинга земље и смањење поверења страних инвеститора).

Реструктурирање привредних субјеката није процес који је једном или одједном завршен што важи и за укупан процес транзиције националне привреде. У складу са укупним кретањима у светском економском окружењу неопходно је непрекидно усавршавати организациону и управљачку структуру не само предузећа него и укупан макроекономски ситем и његове компоненте. [73, стр.99] Како инфраструктура у Републици Србији још увек није на задовољавајућем нивоу, а представља један од биних предуслова за ефикасно обављање пословних активности, креатори економске политике би требало посебну пажњу да усмере на унапређење квалитета инфраструктуре, али и регулативе у овој области (имајући у виду да она још увек није у складу са оном која се примењује у развијеним тржишним привредама).

У области мобилне телефоније учињен значајан напредак у либерализацији тржишта, али је остало још доста места за либерализацију у области фиксне телефоније и интернета. Да би то било могуће требало би уклонити техничке и процедуралне баријере за промену оператера који кориснику пружа поменуте услуге. За разлику од сектора телекомуникација где је остварен изванредан напредак, у области путне инфраструктуре има доста простора за побољшање. Унапређење стања у овој области захтева реструктурирање државних компанија у овој области, измену регулативе и спровођење програма јавно-приватних партнерстава, имајући у виду да држава нема довољно средстава за унапређење путне инфраструктуре и да се, при том, због презадужености не сме ослањати на задуживање за ове намене.

Сектор електроснабдевања такође захтева спровођење бројних реформи како би се ситуација у овој области унапредила. Свакако кључна мера у овој области је либерализација овог сектора имајући у виду да Електропривреда Србије (ЕПС) већ дуги низ година држи монопол у овој области, а цена енергије је социјална категорија коју одређује држава (која при том не покрива трошкове производње). Реструктурирање ЕПС-а и увођење конкуренције из приватног сектора, пре свега оних који енергију производе из обновљивих извора, омогућило би јачање деловања тржишних законитости у овој области и побољшање квалитета пружених услуга електроснабдевања. За тако нешто свакако да је неопходно изменити систем за одобравање дозвола за рад и прикључак на мрежу новим приватним компанијама. У области водоснабдевања неопходно је најпре усагласити регулативу са директивама

и прописима ЕУ, реорганизовати систем водоснабдевања и инвестирати у развој технолошких поступака третмана воде за пиће и отпадних вода.

На крају, треба нагласити да је недовољно ефикасно спровођење реформских процеса усмерених на побољшање пословног амбијента великим делом резултат недовољног квалитета јавне власти у земљи. Како би се ситуација у овој области побољшала, а спровођење реформи убрзало, потребно је:

- ускладити домаће законодавство са правним тековинама Европске уније,
- повећати одговорност органа и институција надлежних за доношење одговарајућих законских прописа,
- повећати транспарентност доношења закона (кроз увођење јавних распева где ће бити укључене све заинтересоване стране),
- интензивирати борбу против корупције,
- обезбедити непристрасност, независност и ефикасност правосуђа (путем измена прописа именована и разрешења судија и јавних тужиоца, измена начина додељивања случајева, али и кроз деполитизацију ових процеса),
- убрзати процес решавања застрелих случајева и убрзати решавање нових (јер велики број застарелих случајева сигнализира иностраним инвеститорима да постоји правна несигурност у земљи),

Спровођење ових реформи створиће основу за ефикасно спровођење реформи у осталим сегментима пословног окружења. Адекватно уређен и стабилан државни апарат смањује ризик пословања и улива поверење иностраним инвеститорима да ће њихова инвестиција бити исплатива, а имовина безбедна.

Глобализација а посебно либерализација економије, створили су повољан амбијент за убрзани проток људи, робе и капитала. Све су израженији токови капитала из развијених ка земљама у развоју. Основни мотив ових активности је тежња за већим профитом.

То је посебно значајно за земље које су приступиле транзиционим променама. Урушена економија, банкрот водећих државних предузећа, носиоца привредног развоја, висока незапосленост, те веома изражене спољне и унутрашње неравнотеже, постали су ограничавајући фактори њиховог даљег развоја. Једина повољна околност су расположиви развојни ресурси - квалификована и јевтина радна снага, природна богатства, еколошки здрава животна средина. Проблем су недостајућа финансијска средства.

Излаз се тражи у страним директним инвестицијама. Ради се о најповољнијем приливу страног капитала. Ефекти улагања могу бити позитивни и негативни, те директни индиректни. Најважније је да се овим улагањима не повећава задуженост земље према иностранству, а обезбеђује убрзани привредни развој кроз валоризацију природних ресурса, смањену незапосленост, извозну конкурентност и платно-билансну уравнотеженост.

Главни носиоци страних директних инвестиција су мултинационалне компаније. Њихова величина и моћ долазе до изражаја задњих деценија прошлог, а поготову почетком овог века. Сматра се да данас послује више од 100.000 мултинационалних компанија са преко 900.000 филијала у земљама широм света. Од деведесетих година прошлог века број мултинационалних компанија се удвостручио, а број филијала увећао за више од пет пута. У том смислу, ове компаније су постале носиоци развоја светске привреде.

Седишта матичних компанија су углавном лоцирана у развијеним земљама, мада се стање задњих деценија мења. Данас, готово једна трећина мултинационалних компанија потиче из земаља у развоју. Слично стање је и са бројем филијала, данас су то такође земље у развоју. За нешто више од две деценије број филијала у овим земљама је већи за преко седам пута, што је преко 500.000 или 60% укупно активних филијала. Интересантно је да земље Централне и Источне Европе имају занемарљив број матичних компанија, као и филијала. Од земаља у развоју Кина је данас највећи инвеститор, али и најпривлачнија дестинација за инвестирање.

Управо овакво стање показује да је највећи одлив капитала и даље из развијених земаља ка земљама у развоју. Но, задњих година и привредни субјекти из земаља у развоју све више постају носиоци страних директних инвестиција. Мултинационалне компаније ових земаља постају значајни инвеститори у земљама у развоју и транзиционим приредама.

8.1. МУЛТИНАЦИОНАЛНЕ КОМПАНИЈЕ И ИНВЕСТИРАЊЕ У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

Република Србија се од деведесетих година прошлог века суочила са бројним изазовима који су отежавали, па и успоравали њен развој. Реч је о распаду СФРЈ, са свим последицама које су тим поводом настале, ратовима у окружењу, санкцијама УН, НАТО агресији 1999. године итд. Управо последице колапса привреде у том периоду, у мањој или већој мери присутне су и данас.

Радикалне промене у привредном и друштвеном амбијенту Србије настају након 2000. године, када се укидају међународне санкције, а она постаје члан водећих међународних организација и финансијских институција. Тиме започиње период свеобухватних реформи у нашој земљи. Отварање привреде Србије према свету, либерализација пословања и приватизација друштвеног капитала мотивисало је мултинационалне компаније за улагања у нашу земљу, а тиме и за прилив страних директних инвестиција.

У том смилу, у периоду 2001. до 2014. године остварен је нето прилив директних страних инвестиција у износу од преко 18 милијарди евра, највећим делом по основу приватизације друштвених предузећа. У посматраном периоду највећи прилив страних директних инвестиција остварен је 2006. године, захваљујући продаји „Мобтела“ норвешкој телекомуникационој компанији „Telenor“ за 1,513 милијарди евра, а 2011. године остварен је знатно већи прилив страног капитала због продаје компаније „Делта Макси“ белгијском „Delhaize“-у за преко 900 милиона евра.

Република Србија је задњих година видно напредовала у унапређењу свог пословног амбијента. Према извештају „Doing Business 2016“ Србија, према условима пословања, заузима 59. место од 189 ранжираних земаља, што је побољшање за 9 места у односу на претходну годину. Но, и поред тога, стање још увек није задовољавајуће. Страни инвеститори, односно мултинационалне компаније, и даље се суочавају са многим проблемима – издавање грађевинске дозволе, плаћање пореза, регистрација власништва, спровођење уговора, обављање спољнотрговинске размене, прикључење струје и воде и др.

Највећи број мултинационалних компанија које су инвестирале на простору Републике Србије, потичу из земаља Европске уније, поготову из самог окружења – Италије, Аустрије, Словеније, Хрватске, Мађарске, Грчке. Но, ту су и познате компаније из Русије, Америке, Јужне Кореје. Већина њих је дошло приватизацијом друштвених фирми. Мало је гинфилд инвестиција, а нарочито заједничких улагања и браунфилд инвестиција.

Претежни део улагања, мултинационалне компаније су усмериле ка услужном сектору - банкарству, телекомуникацијама, трговини, некретнинама. Мало је улагања у производњи разменљивих добара. То је посебно знајно за земље у транзицији, као што је Србија, које се суочавају са недовољним извозом и платно-билансним неравнотежама. Управо, улагања у секторе који производе разменљива добра директно доприносе убрзаном привредном расту.

Мултинационалне компаније присутне у Србији углавном профитабилно послују. Заузимају водећа места на ранг листи по основу остварене нето добити. У 2014. години највећу нето добит остварили су НИС (30 милијарди РСД), Теленор (10

милијарди РСД), Таркетт (7,5 милијарди РСД), Тигар (5 милијарди РСД). Међутим, неке компаније које нису стабилизовале своје пословање послују негативно, са губитком („Лукоил“, „VIP Mobile“, „Идеа“).

Досадашњи допринос мултинационалних компанија запослености је различит. Компаније које су на наше тржиште дошле приватизацијом, суочиле су се са вишком запослености, па су биле принуђене да један број радника смање путем социјалног програма. У каснијој фази, након стабилизације пословања, оне приступају новом запошљавању. Но, ове компаније доприносе индиректној запослености, преко фирми са којима успостављају пословну сарадњу. Највећи утицај на запосленост имају гинфилд инвестиције. Имајући у виду да је приватизација домаћих предузећа окончана (сем јавних предузећа), даља улагања ће бити углавном преко овог облика страних директних инвестиција, што ће се непосредно одразити на пораст запослености. Према истраживању ревизорске консултантске компаније „Ernst and Jang“, Србија је по основу страних директних инвестиција у 2015. години отворила 10631 радно место, што је раст од 108% у односу на претходну годину. Треба овде истаћи да запослени у филијалама мултинационалних компанија у нашој земљи имају солидне и сигурне плате и повољне услове рада. Посебан допринос мултинационалне компаније дају унапређењу спољнотрговинске размене. Углавном су извозно орјентисане. Ове компаније су и наши највећи извозници (Фиат аутомобили, Нис, Тигар, Хемофарм, Таркетт).

ЗАКЉУЧАК

Реформски процеси у Републици Србији, започети почетком овог века, створили су повољан амбијент за улагања мултинационалних компанија у нашу земљу. У периоду 2001.-2014. године остварен је значајан нето прилив страних директних улагања (око 18 милијарди евра), највећим делом приватизацијом друштвених предузећа. Највише су инвестирале компаније из Европске уније, углавном у услужни сектор.

Ова улагања имала су вишеструки значај за нашу земљу. Пре свега, заустављен је даљи колапс и пропадање наше економије, остварена извесна привредна стабилност и створени услови за њен опоравак и убрзани развој. Даље, извршено је „ресетовање“ наше привреде на оне привредне субјекте који имају тржишну перспективу, и друге које то немају и морају бити ликвидирани. Тиме се ствара здрава основа за даљи стабилан и одрживи развој. Затим, мултинационалне компаније су преко страних директних инвестиција умногоме измениле имиџ и перформансе приватизованих предузећа, а тиме и привреде у целини, уносећи модерна технологија, ефикасно управљање и савремени менаџмент. Захваљујући присутности мултинационалних компанија, у периоду 2001-2014. године БДП је кумулативно већи за 47,2%, већи извоз скоро 5,8 пута и трговински дефицит мањи за 36,6%. Овим смо потврдили прву помоћну хипотезу да *„Веће присуство мултинационалних компанија обезбеђује савремену технику и технологију у пословању, већу ефикасност у пословању и боље резултате на тржишту“*.

Процес приватизације друштвених предузећа је при крају, предстоји промена власништва код једног броја јавних предузећа. Посматрано у целини, нису остварени очекивани ефекти. Међутим, добро је што је значај број мултинационалних компанија учествовало у овом процесу, и што су њихове филијале данас носиоци развоја наше привреде. Тиме је потврђена и друга помоћна хипотеза да *“Приватизацијом друштвених и јавних предузећа од стране мултинационалних компанија обезбеђује се профитабилно пословање, већа запосленост и бољи животни стандард”*.

Наша анализа показује да већи обим улагања унапређује основне перформансе предузећа кроз већи обим производње, бољи квалитет производа, профитабилније пословање, а стим у вези и веће зараде и бољи животни стандард запослених.

У посматраном периоду, већина компанија бележи тренд сталног увећања пословних активности, профитабилности и извоза. Посебан је значајан њихов индиректни допринос преко повезаних пословних партнера, на запосленост, обим пословања, ефикасност у раду, едукацију, знања. Досадашњи прилив страних директних инвестиција показује да наша земља представља привлачну дестинацију

за страна улагања, мада се на томе и даље мора радити. Према истраживању компаније “Ernest and Jang” Србија је једна од пет најатрактивнијих држава за стране директне инвестиције у Европској индустрији и друга по стопи пораста броја новоотворених радних места насталих по основу страних директних инвестиција у 2016. години.

На основу изложеног потврђује се основна хипотеза рада – “ ***Што је већа присутност мултинационалних компанија при приватизацији привредних субјеката у земљи, то је бржи њен привредни раст и развој***».³

На основу материје изложене у раду, доказивања хипотеза, агументовано и непобитно је доказано да у савременим условима пословања стране директне инвестиције, а тиме и деловање мултинационалних компанија, представљају значајан фактор привредног развоја. То је посебно значајно за земље у развоју, а поготову за транзиционе привреде, као што је привреда Србије. У том смислу, овај рад може корисно послужити као добра основа за даље реформске процесе у циљу унапређења нашег пословног амбијента, а све ради мотивисаности мултинационалних компанија за улагања у нашу привреду.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Михајловић Д., *Лексикон појмова о менаџменту*, Факултет за менаџмент Зајечар, 2008.
- [2] Милисављевић М., *Процес глобализације светске привреде*, Економски факултет Београд, 2008.
- [3] Кулић М., Стојановић И., *"Методе глобализације светског тржишта и деловање транснационалних компанија"*, Економске теме бр. 2, Универзитет у Нишу, 2003.
- [4] Daniels D.J. Radenbaugh L.H., *International business*, Addison-Wesley Longenmans Inc., Reading, 1998.
- [5] Мићић Б., *"Стране директне инвестиције као фактор конкурентности индустрије Србије"*, Научни скуп Крагујевац, 2009.
- [6] Brewer L.T., *"Gowernment policies, market inperfectional and forign direct investments"*, Journal of international business studies, 1993
- [7] Guller P., *"Building transnational alliances to create competitive advantage"*, Long range planning, 1992.
- [8] Петковић Т., *Глобална економија и пословна дипломатија*, Чачак, 2007.
- [9] Horst S., *The transformacion of Eastern Europe*, Institut fuer Weltwirtschaft, 1991
- [10] Ракас С., *Социологија менаџмента*, Мегатренд универзитет примењених наука Београд, 2004.
- [11] Бајец Ј., Јоксимовић Љ., *Савремени привредни системи*, Економски факултет Београд, 2001.
- [12] Илић С., Сакан М., *"Међународна пословна активност, глобализација и транзиција"*, Економика, вол. 55, бр. 3-4, Ниш, 2009.
- [13] Милисављевић М., *Стратегијски менаџмент*, Економски факултет Београд, 2000.
- [14] Петровић П., *"Међународни финансијски систем-глобализација односа и токова"*, Финансије бр. 7-8, Београд, 1999.

[15] Бодирожа М., Ацин Ђ., *Међународна економија*, Завод за уџбенике и наставна средства Српско Сарајево, 2002.

[16] Вукотић В., *"Глобализација бизниса и мегатрендови развоја"*, Научни скуп ИДН, 2001.

[17] Стојадиновић-Јовановић С., *"Међународна трговина и транснационалне компаније-супститут или допуна"*, часопис Међународни проблеми вол. 60, 2008.

[18] Светличић М., *"Златне нити транснационалних предузећа"*, Економика, Београд, 1986.

[19] Keegan J.W., *Principles of global marketing*, Prentice-Hall, New York, 1997.

[20] Милисављевић М., *Стратегијски менаџмент*, Економски факултет Београд, 2005.

[21] Унковић М., *Међународно кретање капитала и положај Југославије*, Научна књига Београд, 1980.

[22] UNCTAD, *World investment report 2008.*, UN, New York and Geneva, 2008.

[23] UNCTAD, *World investment report 2002.*, UN, New York 2002.

[24] Грубор М., *"Утицај страних директних инвестиција на пословање предузећа"*, часопис Индустрија бр. 3-4, 2003.

[25] Бербер Н., Ђуић Ј., *"Улога транснационалних корпорација у развоју земаља у транзицији"*, Научни скуп са међународним учешћем, Крагујевац, 2009.

[26] Јовановић М., *Интеркултурни менаџмент*, Мегатренд универзитет примењених наука Београд, 2004.

[27] Привредна комора Србије, *Званична презентација*, 2010.

[28] Norback P., Persson L., *"Privatization and foreign competition"*, Journal of international economics vol. 62, Elsevier, 2004.

[29] Костић М., *"Транснационалне компаније и њихов утицај на степен концентрисаности тржишта Србије"*, Научни скуп са међународним учешћем, Крагујевац, 2009.

[30] Зеџ М., *"Приватизација-концепти, операционализација и отворена питања"*, часопис ФОКУС, 2010.

[31] Welch D., Fremond O., *The case-by-case, approach to privatization techniques and examples*, The World Bank Washington, 1999..

[32] Пауновић Б., *Приватизација јавних предузећа у Србији*, Докторска дисертација, Београд, 2009.

[33] Медојевић Н., *Ваучерска приватизација*, Подгорица, 2005.

[34] Kornai J., "Making the transition to private ownership", Finance & Development, published by the International Monetary Found, September 2000.

[35] Остојић С., "Осврт на искуства приватизације", Научни рад, Економски факултет Суботица, 2002.

[36] Бегић К., *Економска политика*, Сарајево, 1990.

[37] Јовановић-Божинов М., Живковић М., Цветковски Т., *Организационо понашање*, Мегатренд универзитет примењених наука Београд, 2003.

[38] Живковић М., *Економика пословања*, Мегатренд универзитет примењених наука Београд, 2006.

[39] Живковић М., *Економика и организација пословања*, Мегатренд универзитет примењених наука Београд, 2007.

[40] Адигес И., *Животни циклуси предузећа*, Прометеј Нови Сад, 1994.

[41] McNally K., *Corporate venture capital*, London & New York, 1997.

[42] Николић, Р., *Економија природних ресурса*, Компјутер центар, Бор, 2010.

[43] Ранковић, Ј., *Радикална измена Закона о приватизацији као приоритет*. Економика предузећа, Вол. 55., бр. 3-4, 2007.

[44] Здравковић, А., Николић, Д., Брадић-Мартиновић, А., *Анализа модела приватизације у Србији*. Зборник радова: Крај приватизације, последице по економски развој и незапосленост у Србији, Институт економских наука; Београдска банкарска академија; Савез самосталних синдиката Србије, Београд, 2010.

[45] Ристић, З., Рајковић, Д., Манчић, С., Рајић, Д. *Ефекти приватизације у Србији*. Социјално-економски савет Републике Србије; SOLIDAR Suisse/Swiss Labour Assistance SLA - Kancelarija u Srbiji, Београд, 2011.

[46] Никчевић, И., *Пословно право*. Универзитет Сингидунум, Београд, 2011.

[47] Митровић, Б., *Транзиција постсоцијалистичких привреда: Пример Југославије*. Економски факултет у Нишу, Ниш, 2000.

[48] Веселиновић, П., 2002. *Институционалне детерминанте процеса приватизације у Србији*. Економске теме, бр. 1-2, 2002.

[49] Стојановић, И, *Држава и тржишне реформе*. Прометеј, Београд, 2000.

[50] Беговић, Б., Живковић, Б., Мијатовић, Б., *Нови модел приватизације у Србији*. Сентар за либерално-демократске студије, Београд, 2000.

[51] Здравковић, А., Николић, Д., Брадић-Мартинковић, А., *Анализа модела приватизације у Србији*. Зборник радова: Крај приватизације, последице по економски развој и незапосленост у Србији, Институт економских наука; Београдска банкарска академија; Савез самосталних синдиката Србије, Београд, 2010.

[52] Група аутора, *Реактивирање браунфилда у Србији – Систематски приступ или ad hoc решења?*. Савез општина и градова Србије, Београд, 2011.

[53] Европска комисија, *Извештај о напредку Србије за 2013. годину*, http://europa.rs/upload/2014/izvestaj_ek_2013.pdf

[54] Арсић, М., *Реформе државних и друштвених предузећа*. Квартални монитор, бр. 18, 2012.

[55] Гајић, Б., Миторвић, Ђ., *Однос власничке трансформације и реструктурирања у земљама у транзицији*. Економске теме, бр. 1-2, 2002.

[56] Голубовић, Н., *Приватизација и економске перформансе транзиционих привреда-поука за Србију*. Економске теме, бр. 1-2, 2002.

[57] Радуловић, Б., *Приватизација у Србији – одбрана модела и последњи дани: Како сте га справили, тако вам се враћа*, Бизнис & финансије, бр. 112/3, 2014.

[58] Челик, П., *Реструктурирање и приватизација у Србији - Истина, заблуде и резултати са релевантним показатељима*. 2011. <https://bs.scribd.com/doc/193563362/RESTRUKTURIRANJE-I-PRIVATIZACIJA-U-SRBIJI-Istina-zablude-i-rezultati-sa-pokazateljima-2001-2011-god>

[59] Николић, И., *Нека отворена питања досадашњег тока приватизације*. Индустија, бр. 3, 2011.

[60] Кулић, М., Стојановић, И., *Приватизација у процесу транзиције наше привреде*, Економске теме, бр. 1-2, 2002.

[61] Арсић, М., Ранђеловић, С., Брчеревић, Д., *Економска политика у Србији – ретроспектива, реформе и средњорочна перспектива*. Квартални монитор, бр. 38, 2014.

[62] Арандаренко, М, Зеловић, М., *Ефекти европских интеграција на тржиште рада у Србији*. Факултет за економију, финансије и администрацију, 2009.

[63] Јанковић, Н., *Двоструки дефицит - Проблем економије Републике Србије*. Економски хоризонти, Вол. 17, бр. 2, 2015.

[64] Ђорђевић, А. *Транснационалне компаније и ефекти њиховог пословања на привреду Србије*, Банкарство, бр. 1, 2015.

[65] Билтен јавних финансија, бр. 138, <http://www.mfin.gov.rs/UserFiles/File/bilten%20javne%20finansije/2016/Bilten%20138%20SRB%200905a.pdf>

[66] Европска банка за обнову и развој, Транзициони индикатори, <http://www.ebrd.com/what-we-do/economic-research-and-data/data/forecasts-macro-data-transition-indicators.html>

[67] Европска банка за обнову и развој, *Извештај о транзицији за 2004. годину*, <http://www.ebrd.com/downloads/research/transition/TR04.pdf>

[68] Привредни регистар, *Сто нај... Привредних друштава у Републици Србији у 2011. години* <http://www.apr.gov.rs/Portals/0/GFI/Makrosoapstenja/2011/SAOPSTENJE%20STO%20NAJ.pdf>

[69] Привредни регистар, *Сто нај... Привредних друштава у Републици Србији у 2014. години*, <http://www.apr.gov.rs/Portals/0/GFI%202015/Makroekonomska%20saopstenja%202014/SAOPSTENJE%20TOP%20100%20TEKST%20I%20PRILOZI28122015.pdf?ver=2015-12-28-124246-413>

[70] IMF, World Economic Outlook Database, <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/01/weodata/weoselgr.aspx>

[71] Зец, М., Живковић, Б. *Транзиција реалног и финансијског сектора*. Институт економских наука, Београд, 1997.

[72] http://www.bojovicpartners.com/sites/default/files/newsletters/newsletter_8_the_law_on_privatization_15_08_2014.pdf

[73] Живковић.М.,Илић.С.,Беванда.В.,”*Економика пословања*”,Мегатренд универзитет Београд,2014, ИСБН 978-86-7747-511-6