5th INTERNATIONAL CONFERENCE

LAW, ECONOMY AND MANAGEMENT IN MODERN AMBIENCE

PROCEEDINGS

Vol. 2

Faculty of
Business Studies and Law
Belgrade

University
„Union – Nikola Tesla"
Belgrade

Faculty of
Strategic and Operational Management
Belgrade

UNIVERZITET „UNION – NIKOLA TESLA", BEOGRAD
Fakultet za poslovne studije i pravo, Beograd
Fakultet za strateški i operativni menadžment, Beograd

Peta međunarodna konferencija

PRAVO, EKONOMIJA I MENADŽMENT U SAVREMENIM USLOVIMA

LEMiMA 2017

Zbornik radova

Knjiga II

Urednik
Prof. emeritus dr Života Radosavljević

Beograd, 2017

UNIVERSITY „UNION – NIKOLA TESLA", BELGRADE
Faculty of Business Studies and Law, Belgrade
Faculty of Strategic and Operational Management, Belgrade

5th International Conference

LAW, ECONOMY AND MANAGEMENT IN MODERN AMBIENCE

LEMiMA 2017

Proceedings

Volume 2

Editor
Professor Emeritus dr Zivota Radosavljević

Belgrade, Serbia, 2017

Izdavač
Univerzitet „Union – Nikola Tesla", Beograd
Fakultet za poslovne studije i pravo, Beograd
Fakultet za strateški i operativni menadžment, Beograd

Za izdavača
Prof. dr Milan Radosavljević, dekan, Fakultet za poslovne studije i pravo, Beograd

Odgovorni urednici

Akademik prof. dr Vojislav Vučenović, Ekonomski fakultet,
Univerzitet u Beogradu, Beograd, Srbija

Prof. dr Vidoje Vujić, Univerzitet u Rijeci, Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Opatija, Hrvatska
Prof. dr Karl Schopf, Akademie für Wissenschaft liche Forschung und Studium, Wien, Austria
Prof. emeritus dr David Dašić, Fakultet za poslovne studije i pravo u Beogradu, Srbija
Профессор Сергей В. Куприянов, д. э. н., Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, Россия
Prof. dr Alexios Panagopoulos, National College, Patris, Greece
Prof. dr John Ewing Hughson, University of Central Lancashire, United Kingdom
Проф. Юрий А. Дорошенко, д. э. н., Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия
Prof. dr Olja Arsenijević, Fakultet za poslovne studije i pravo u Beogradu, Srbija
Prof. dr Dragana Đurić, Fakultet za poslovne studije i pravo u Beogradu, Srbija
Prof. dr Milan Milošević, Fakultet za poslovne studije i pravo u Beogradu, Srbija
Prof. dr Božidar Forca, Fakultet za poslovne studije i pravo u Beogradu, Srbija
Доц. Наталья Киреенко, Национальной академии наук Беларуси
Prof. dr Iztok Podbregar, Fakultet organizacionih nauka, Kranj, Slovenia

Odobrava
Nastavno-naučno veće Fakulteta za poslovne studije i pravo u Beogradu

Tehnički urednik
Zoran Bojanić
Dizajn korica
Milan Jakovljević
Tiraž
200
Redakcija
Fakultet za poslovne studije i pravo u Beogradu
11070 Beograd, Sajmište 29, Srbija
Tel: (381)(11) 31-31-246
Sajt: www.fpsp.edu.rs
Mejl: lemima@fpsp.edu.rs

Štampa
Beopress, Beograd

ISBN 978-86-87333-79-6

Publishers
University „Union – Nikola Tesla", Belgrade
Faculty of Business Studies and Law in Belgrade
Faculty of Strategic and Operational Management, Belgrade

For publisher
Prof. dr Milan Radosavljević, Dean, Faculty of Business Studies and Law in Belgrade, Serbia

Reviewers

Academic prof. dr Vojislav Vučenović, Faculty of Economics, University of Belgrade, Belgrade, Serbia
Prof. dr Vidoje Vujić, University of Rijeka, Faculty of Tourisma and Hospitality Management, Opatija, Croatia
Prof. dr Karl Schopf, Akademie für Wissenschaft liche Forschung und Studium, Wien, Austria
Emeritus, prof. dr David Dašić, Faculty of Business Studies and Law in Belgrade, Serbia
Профессор Сергей В. Куприянов, д. э. н., Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, Россия
Prof. dr Alexios Panagopoulos, National College, Patris, Greece
Prof. dr John Ewing Hughson, University of Central Lancashire, UK
Проф. Юрий А. Дорошенко, д. э. н., Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, г. Белгород, Россия
Prof. dr Olja Arsenijević, Faculty of Business Studies and Law in Belgrade, Serbia
Prof. dr Dragana Đurić, Faculty of Business Studies and Law in Belgrade, Serbia
Prof. dr Milan Milošević, Faculty of Business Studies and Law in Belgrade, Serbia
Prof. dr Božidar Forca, Faculty of Business Studies and Law in Belgrade, Serbia
Доц. Наталья Киреенко, Национальная академия наук Беларуси, Минск, Беларусь
Prof. dr Iztok Podbregar, Faculty of Organizational Sciences, Kranj, Slovenia

Admited from
Education Council of Faculty of Business Studies and Law in Belgrade

Technical editor
Zoran Bojanić
Design
Milan Jakovljević
Circulation
200
Editorial office and administration
Faculty of Business Studies and Law in Belgrade
11070 Belgrade, Sajmiste 29, Serbia
Tel: (381)(11) 31-31-246
Website: www.fpsp.edu.rs
E-mail: lemima@fpsp.edu.rs

Printed by
Beopress, Belgrade

ISBN 978-86-87333-79-6

ORGANIZACIONI ODBOR
ORGANIZING COMMITTEE

1. Prof. dr Milan Radosavljević, Faculty for Business Studies and Law, Belgrade, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia), Vice-chairman
2. Prof.dr Olja Arsenijević, Faculty for Business Studies and Law, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)
3. Prof. dr Dušan Vasić, Faculty for Business Studies and Law, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)
4. Prof. dr Dragan Golijan, Faculty for Business Studies and Law, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)
5. Prof. dr Maja Anđelković, Faculty for Strategic and Operational Management, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)
6. Prof. dr Branko Tešanović, Faculty for Business Studies and Law, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)
7. Prof. dr Radomir Mihajlović, Faculty for Business Studies and Law, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)
8. Doc. dr Ljiljana Stanković, Faculty for Business Studies and Law, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)
9. Doc. dr Balša Kašćelan, Faculty for Business Studies and Law, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)
10. M.Sc. Aleksandar Anđelković Faculty for Strategic and Operational Management, Belgrade, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)
11. MA Vladana Lilić, Faculty for Business Studies and Law, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)
12. Dragana Kukić, Faculty for Strategic and Operational Management, Belgrade, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)

NAUČNI ODBOR
SCIENTIFIC COMMITTEE

1. Prof. emeritus dr Života Radosavljević, Dean, Faculty for Business Studies and Law, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia), Chairman
2. Prof. dr Vojislav Vučenović, Academician, Faculty for Business Studies and Law, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)
3. Prof. dr Aleksandr Korablev, Faculty for economy and management, Saint Petersburg State Forest Technical University, Saint Petrsburg (Russian Federation)
4. Prof. dr Nada Barac, Faculty of Economics, University of Niš, Niš (Serbia)
5. Prof. dr Leonid Borisenko, Technical University of Mogilev, Mogilev (Belarus)
6. Prof. dr Mikhail V. Burmistr, Academician, Rector, Ukrainian State Chemical Technology University of Dniepropetrovsk, Dniepropetrovsk (Ukraine)
7. Prof. dr Alexander I. Burya, Academician, Dniepropetrovsk State Agrarian University, Dniepropetrovsk (Ukraine)
8. Prof. dr Vidoje Vujić, University of Rijeka, Faculty of Tourisma and Hospitality Management, Opatija (Croatia)
9. Prof. dr Svetlana Terescenko, Faculty for Economy and Management, Saint Petrsburg State Forest Technical University, Saint Petrsburg (Russian Federation)
10. Prof. dr Alexios Panagopulos, National College Patris, Patris (Greece)
11. Prof. dr Raycho Ilarionov, Technical University of Gadrovo (Bulgaria)
12. Prof. dr Valentin Nedeff, University of Bacău, Bacău (Romania)
13. Prof. dr Anuta Georgieva Nikolova, Faculty of Economics, Technical University of Gabrovo, Gabrovo (Bulgaria)
14. Prof. dr Ľubica Palatinusová, Faculty of Informatics and Information Technologies, Slovak University of Technology in Bratislava, Bratislava (Slovakia)
15. Prof. dr Nam Kyu Park, Tongmyong University, Busan (Korea)
16. Prof. dr Georgios Petropoulos, Faculty of Mechanical & Industrial Engineering, University of Thessaly, Volos (Greece)
17. Prof. dr Narcisa Popescu, University Politehnica, Bucharest (Romania)
18. Prof. dr Sergiy Pryimenko, Economics and Arts Faculty, Donbass State Machinery Academy, Kramatorsk (Ukraine)
19. Prof. dr Milorad Rašković, Maritime Faculty, University of Montenegro, Kotor (Montenegro)
20. Prof. dr Alexando Ruggiero, Faculty of Mechanical Engineering, University of Salermo, Fisciano (Italy)
21. Prof. dr Dong-Keun Ryoo, College of International Studies, Korea Maritime University, Busan (Korea)
22. Prof. dr Igor Sazonov, Technical University of Mogilev, Mogilev (Belarus)

23. Prof. dr Adolfo Senatore, Faculty of Mechanical Engineering, University of Salermo, Fisciano (Italy)
24. Prof. dr Mirko Soković, Faculty of Mechanical Engineering, University of Ljubljana, Ljubljana (Slovenia)
25. Prof. dr Mirela Toth-Tascau, Faculty of Mechanical Engineering, Politehnica University of Timişoara, Timişoara (Romania)
26. Prof. Ovidiu-Leonard Turcu, Faculty of Economics, Bacau University, Bacau (Romania)
27. Prof. dr Nikolaos Vaxevanidis, Institute of Pedagogical & Technological Education N. Heraklion Attikis (Greece)
28. Prof. dr Milan Vukčević, Faculty of Mechanical Engineering, University of Podgorica, Podgorica (Montenegro)
29. Prof. dr Sergey Kupriyanov, Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov, Belgorod (Russia)
30. Doc. dr Evgeniya Nikiforova, Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov, Belgorod (Russia)
31. Doc. dr Irina Somina, Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov, Belgorod (Russia)
32. Doc. dr Elena Stryabkova, Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov, Belgorod (Russia)
33. Prof. dr Zoran Vukčević, Podgorica (Montenegro)
34. Prof. dr Radoje Zečević, Faculty for Business Studies and Law, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)
35. Prof. dr Valeriy Chesnokov, Faculty for Economy, St Petersburg State University of Service and Economics, Syktyvkar branch, Komi Republic (Russian Federation)
36. Prof. dr Karl Schopf, Faculty of Security and Diplomacy, Vienna (Austria)
37. Prof. dr Primož Dolenc, Faculty of Management, Koper (Slovenia)
38. Prof. dr Viacheslav Soloviov, National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv (Ukraine)
39. Prof. dr Valery Prokoshin, Belarusian Republican Foundation for fundamental Research Minsk (Belarus)
40. Doc. dr Roman Zaec, Dobrov Center for Scientific and Technologogical Potential and History studies at the National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv (Ukraine)
41. Prof. dr Nikolai Polyansky, Saint Petrsburg Agrarian University, Sankt Petersburg (Russian Federation)
42. Prof. dr Aleksandr Aleksseev, Saint Petrsburg State Forest Technical Academy, Saint Petrsburg (Russian Federation)
43. Prof. dr Volodymyr Denysyuk, Dobrov Center for Scientific and Technologogical Potential and History studies at the National Academy of Sciences of Ukraine, Kiyv (Ukraine)
44. Prof. dr Sead Dizdarević, Bosnian and Herzegovina Farliament of the Federation of Bosnia and Herzegovina, Sarajevo (Bosnia and Herzegovina)

45. Prof. dr Natalia Speranskaya, Faculty for economy and management, Saint Petrsburg State Forest Technical University, Saint Petrsburg (Russian Federation)
46. Prof. dr Herbert Strunz, University of Vienna(Austria)
47. Prof. dr Anatoliy Kolot, Prorector, Kyiv National Economic Universuty, Kyiv (Ukraine)
48. Prof. dr Friedbert Bombasch Facultat Ressourse Management, University of Applied Sciences and Arts, Grottingen (Germany)
49. Prof. dr Yuri Doroshenko, Belgorod State Techinological University, named after V.G. Shukov, Belgorod (Rusia)
50. Prof. dr Ludmila Dobanova, President of Members Board, National Academy of Sciences, Kyiv (Ukraine)
51. Prof. dr Natalia Vudenko, Kyiv State Economic University, Kyiv (Ukraine)
52. Prof. dr Rok Strašek, Faculty of Management, Koper (Slovenia)
53. Prof. dr Matjaž Novak, Faculty of Management, Koper (Slovenia)
54. Doc. dr Tatyana Sobolieva, State Higher Education Establishment Vadiym Getman Kyiv National Economic University, Kyiv (Ukraine)
55. Prof. dr Vladimir Parkhomenko, Institut of Intelectual Property and Law, Kiyv (Ukraine)
56. Prof. dr Milan Milošević, Faculty for Business Studies and Law, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)
57. Prof. dr Dragana Đuric, Faculty for Business Studies and Law, University „Union-Nikola Tesla", Belgrade (Serbia)

KONFERENCIJU PODRŽALI
SPONSORSHIP ORGANIZATION

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE
REPUBLIC SERBIA

TOYOTA

PREDGOVOR

Dobro došli na jubilarnu Petu Međunarodnu naučnu konferenciju LEMIMA 2017. godine. Međunarodna naučna konferencija se održava pod dosadašnjim nazivom: „Pravo, ekonomija i menadžment u savremenim uslovima". Ciljevi koje su postavljeni prilikom akreditacije ove konferencije ostali su isti, a to je da se svake godine na Fakultetu za poslovne studije i pravo i Fakulteta za strateški i operativni menadžment koji se nalaze u sastavu Univerziteta "Union - Nikola Tesla" razmatra stanje prava, ekonomije, menadžmenta, inženjerstva i informacionih tehnologija u konkretnom vremenu. Drugi cilj je da se pokaže i dokaže uticaj ovih nauka na savremena politička, društvena, ekonomska, kulturološko- sociološka i druga kretanja na globalnom, regionalnom, nacionalnom, ali i na mezo nivoima, kao što su korporativni i drugi sistemi. Pokazuje se da pomenute nauke imaju dominantan uticaj na ukupno stanje privrede i društva i da će od njihovog kvaliteta, pre svega njihove praktične primene, u velikoj meri zavisiti funkcionisanje svih segmenata nacionalnih privreda i društava. Ukoliko se ove nauke integrišu i ukoliko se u njihovom korišćenju primeni holističko sistemski koncept, mogu se ostvariti neslućeni efekti.

Iskustva i saznanja koja su stečena na prethodnim međunarodnim naučnim konferencijama nisu ispoljila značajniji pozitivan uticaj na ukupna društveno - ekonomska kretanja, kako na globalnom, tako i na nacionalnom nivou. Nakon završetka svake međunarodne naučne konferencije učesnici su dobijali novu snagu ili nove informacije za određena činjenja, ili nečinjenja. Međutim, svakim početkom nove međunarodne naučne konferencije, stanje na globalnom, ili regionalnom, odnosno nacionalnim nivoima, stanje po pitanju pravnog, ekonomskog, upravljačkog, kulturološkog ambijenta je bilo na nivou iz prošlog vremena, ili čak i lošije u odnosu na prethodni period. Od završetka naše prethodne konferencije došlo je do još jače polarizacije na međunarodnom nivou, proširili su se konflikti i ratni sukobi, terorizam je uzeo još većeg maha, jedinstvo Evropske unije je dovedeno u pitanje, talas izbeglica se povećao sa tragičnim ishodima, broj siromašnih i gladnih na globalnom nivou se povećao, a koncetracija bogatstva u manjem broju ljudi je sve prisutnija.

Time se dolazi do logičnog zaključka da nauka, pa i naše međunarodne naučne konferencije nisu ispunile svoje ciljeve, jer se uspeh nekog skupa ne meri brojem diskusija, obimom zbornika, dobro dizajniranim prezentacijama, dobrom organizacijom, već pre svega ostvarenim efektima. Sa ovog stanovišta, ovu, pa i druge međunarodne konferencije nije trebalo ni držati, utoliko pre što suu poslednje vreme preplavile stručnu i naučnu javnost, više iz pomodarstva, nego što se na njima naučno i stručno raspravlja i daje doprinos.

Međutim, alternativa ne raditi i odustati od svog entuzijazma nije realna, a sa stanovišta

budućnosti je neprihvatljiva. Svaka akcija i napor nosi rizike i neizvesnost, ali su rizici komfora i neaktivnosti daleko veći. Naučni radnici nemaju pravo na ovakvo ponašanje, jer sve što je stvoreno na zemaljskoj kugli, rezultat je struke i nauke, odnosno učenog čoveka. Za postojeće stanje kriva je i nauka, ali postojeće loše stanje može ispraviti samo nauka, kao najviši nivo ljudskog znanja.

Otuda i opravdanost za održavanje ove Međunarodne naučne konferencije, na kojoj će se razmeniti informacije o pojedinim pitanjima, gde ćemo doći do novih ideja i videti drugačiji način razmišljanja, što unapređuje nauku, a često i razbija stereotipe. Dakako, međunarodne konferencije i drugi skupovi su mesta na kojima se naučnici upoznaju, diskutuju, da bi se bolje razumeli. To su mesta na kojima se osvežavaju stara, ali i stvaraju nova prijateljstva. Rečju, naučne konferencije su mesta na kojim se širi pozitivna energija i na kojima je nemoguće ostati neutralan, ili indiferentan u prisustvu učenih osoba sa pozitivnim stavom i posvećenih novim saznanjima. Dakle, treba bežati od malih ljudi, jer u prisustvu velikih i učenih ljudi, učiniće se pojedincima da i oni mogu biti učeni i veliki. Pokazuje se da je danas nemoguće, a pitanje je da li je to ikada bilo moguće „živeti sa kokoškama, a leteti sa orlovima." U perspektivi ova sintagma će dobiti na još većem značaju. Zato je imalo i u budućnosti će imati smisla organizovati ovakve i slične skupove, uključivanjem što većeg broja naučnih radnika, a pre svega mladih istraživača i entuzijasta.

Na Petoj međunarodnoj naučnoj konferenciji LEMIMA 2017. učestvuju naučni radnici sa radovima iz Evrope, Amerike, Australije, Azije, naučni radnici iz regiona i bivše SFRJ, ali i studenti sa Fakulteta za poslovne studije i pravo i Fakulteta za strateški i operativni menadžment iz Beograda. Na ovaj način se obezbeđuje širenje ideja i informacija, ali i naučni podmladak da nastavi tradiciju održavanja naučnih skupova i međusobnih druženja na nacionalnom ili međunarodnom nivou.

Za ovu Međunarodnu naučnu konferenciju prijavljeno je ukupno 111 radova. Od ovog broja 15% radova je odbijeno, što zbog lošeg kvaliteta, što zbog plagiranosti, tako da je u zbornicima (1 i 2) objavljeno 99 radova. Svi radovi su prošli softversku proveru na plagijat uz ocenu da je ove, u odnosu na prošlu godinu, bilo daleko manje vraćenih radova zbog plagiranosti. Ipak, organizator će i na narednim međunarodnim konferencijama raditi na permanentnom podizanju standarda kvaliteta radova.

Organizacioni odbor svim učesnicima Međunarodne naučne konferencije LEMIMA 2017. želi prijatan i udoban boravak u Srbiji i Beogradu, sa željom da se još dugo godina družimo i razmenjujemo znanja i iskustva.

Beograd, 20-22. april 2017. god.

Predsednik naučnog odbora
Emiritus prof. dr Života Radosavljević

FOREWORD

Welcome to the fifth anniversary of International Scientific Conference LEMIMA 2017. The International scientific conference is held under the previous title: "Law, Economics and Management in modern conditions." The goals that were set at the conference accreditation have remained the same, which is that every year Faculty of Business Studies and Law and Faculty of strategic and operational management, within the University 'Union - Nikola Tesla', examines the state of law, economics, management, engineering and information technology nowadays. Another goal is to demonstrate and prove the influence of these sciences on contemporary political, social, economic, cultural-sociological and other movements on the global, regional, national, or onmiddle levels, such as corporate and other systems. The aforementioned sciences have had a dominant impact on the overall situation of economy and society and the functioning of all segments of national economies and societies to a large extent will depend on. their quality, especially their practical application. If these sciences integrate and implement a holistic systematic concept, unimaginable effectscan be achieved.

The experience and knowledge acquired in former international scientific conferences have not exhibit a significant positive impact on the overall socio - economic developments, both on global and national levels. After completion of each of the international scientific conference, participants gained new strength and new information for specific action, or inaction. However, at the beginning of each new international scientific conference, the situation on the global, or regional, or national level, the situation concerning legal, economic, administrative, cultural environment was the same as in the past, or even worse than in the previous period. Since the end of our last conference an even stronger polarization on the international level has happened, conflicts and warshave expanded, terrorism has taken an even greater hold, EU unity is called into question, a wave of refugees has increased with tragic outcomes, the number of poor and hungry globally has increased and the concentration of wealth in a small number of people is more and more obvious.

This leads to a logical conclusion that science, as well as our international scientific conference failed to meet their goals, because the success of a meetingis not measured by the number of discussions, the scope of proceedings, well-designed presentations, good organization, but primarily by the generated effects. From this point of view, this conference, as well as other international ones should not have been held, especially since such conferences have recently flooded the professional and scientific community; they were heldout of fashion rather than of scientific and professional cause, which effected neither serious debate nor contribution.

However, the alternative of not working and giving up enthusiasm is not real, also from

the standpoint of future – unacceptable. Every action and effort carries risks and uncertainty, but the risks of comfort and inactivity are much higher. Scientific workers are not entitled to such behavior, because everything created on Earth, it is the result of science and profession, ie. learned man. Science is to blame fot the existing situation, but the existing bad situation can be corrected only by science as the highest level of human knowledge.

Hence the justification for holding the International scientific conference where weshall exchange information on specific issues, think out new ideas and a different way of thinking, which promotes science and often breaks stereotypes. Of course, international conferences and other meetings are places where scientists meet, discussin order to understand each other better. These are the places where old friendships refresh and new ones begin. In a nutshell, scientific conferences are places that spread positive energy and where it is impossible to remain neutral or indifferent in the presence of learned people with positive attitude and dedicated to new knowledge. So, we should distance ourselves from small people, because in the presence of great and learned men, individuals will be have a sense of greatness. It turns out that today is impossible, but the question is whether it has ever been possible to "live with chickens and fly with eagles." In the future, this phrase will gain even greater significance. Therefore it will make sense to organize these and similar eventsin the future includinga large number of scientific workers, primarily young researchers and enthusiasts.

At the Fifth International scientific conference LEMIMA 2017 there are scientists and papers from Europe, America, Australia, Asia, from the region and the former Yugoslavia, but also students from the Faculty of Business Studies and Law and Faculty for Strategic and Operational Management in Belgrade. In this way we ensure dissemination of ideas and information, and also scientific youth to maintain the tradition of holding conferences and mutual connections at national or international level.

For this international scientific conference 111 papers were received. 15% of papers were rejected because of poor quality or plagiarism, so the conference proceedings (1 and 2) include 99 papers. All papers were subjected to plagiarism checking software and, in comparison to the last year, a smaller number of papers were rejected due to plagiarism. The organizer will continue to work on raising the standards of paper quality at the future international conferences.

The Organizing Committee to all participants of the International Scientific Conference LEMIMA 2017wishes a pleasant and comfortable stay in Serbia and Belgrade, with desire to keep connected for many years and share knowledge and experience.

20-22 April 2017, Belgrade

THE SCIENTIFIC COMMITTEE
Emiritus Života Radosavljević, PhD

ПРЕДИСЛОВИЕ

Добро пожаловать на юбилейную Пятую Международную научную конференцию ЛЕМИМА 2017года. Международная научно-практическая конференция проводится под названием „Право, экономика и управление в современных условиях. Основные задачи, поставленные при аккредитации указанной конференции остались прежними: каждый год на Факультете бизнеса и права и Факультете для стратегического и оперативного управления, которые находятся в составе Университета „ Унион - Никола Тесла" рассматривается состояние права, экономики, менеджмента, техники и информационных технологий в конкретном времени. Вторая цель заключается в том, чтобы показать и доказать влияние этих наук на современные политические, социальные, экономические, культурно-социологические и другие движения как на глобальном, региональном, национальном, так и мезо-уровнях, таких как корпоративные и другие системы. При этом совершенно очевидно, что упомянутые выше науки оказывают доминирующее влияние на общую ситуацию в экономике и обществе, что их качество, особенно их практическое применение, в значительной степени обусловит функционирование всех сегментов национальной экономики и общества в целом. Интегрированием этих наук и с применением целостной системной концепции, можно достичь невообразимых эффектов.

Опыт и знания, приобретенные на предыдущих международных научных конференциях, не оказали значительное положительное влияние на общее социально – экономические движения, как на глобальном, так и на национальном уровне. После завершения каждой международной научно-практической конференции участники получали новые силы или новые сведения за определенные действия или недействия. Тем не менее, с каждым началом новой международной научно-практической конференции, ситуация на глобальном или региональном, или национальном уровнях, состояние по вопросу юридического, экономического, управленческого, культурной среды осталось на прежнем уровне, или даже хуже, по сравнению с предыдущим периодом. Период от окончания нашей предыдущей конференции был отмечен еще более сильной поляризацией на международном уровне, расширением конфликтов и военных действий, усилением террористических актов, вопросом дальнейшего выживания Европейского союза, увеличение наплыва беженцев с трагическим последствиями, ростом числа бедных и голодных во всем мире, и растущей концентрацией богатства в руках меньшего числа людей.

Сам собой навязывается логичный вывод, что наука, в этом смысле и наши международные научные конференции не достигли своей цели, ибо для достижении успеха встречи менее важно количество дискуссий, объем сборника, хорошо разработанные презентации, хорошая организация, успех встречи это прежде всего, сгенерированные эффекты. С этой точки зрения, как эту, так и другие международные конференции утратили свое значение, особенно потому, что в последнее время они затопили профессиональную и научную общественность, более из моды, без научных и экспертных обсуждений и предоставления своего вклада.

Однако, с другой стороны - не работать и отказаться от своего энтузиазма не реально, а с точки зрения будущего - недопустимо. Каждое действие и усилие, несут в себе риски и неопределенность, но риски комфорта и бездействия гораздо выше. Научные работники не имеют право на такое поведение, потому что все, созданное на земле, результат научной и профессиональной деятельности ученных. Для нынешней ситуации виновата и наука, в то же время существующее плохое состояние может исправить только наука, как высший уровень человеческого знания.

Отсюда и основание для поддержания Международной научно-практической конференции, в ходе которой участники будут обмениваться информацией по определенным вопросам, генерировать новые идеи, и услышить другой образ мышления, что продвигает науку, а часто и ломает стереотипы. Конечно, международные конференции и другие встречи являются местами, на которых ученые знакомятся, обсуждают, чтобы лучше понять друг друга. Это места, на которых можно обновлять старые, но и устанавливать новые дружеские отношения. Словом, научные конференции - место на которых распространяется положительная энергия, и где невозможно оставаться нейтральным, или безразличным в присутствии людей, с позитивным настроем и посвященных новым знаниям. Таким образом, нужно быть подальше от маленьких людей, в кругу передовых, образованных людей, создается впечатление, что и сами могут стать учеными и большими. «Хотите летать с орлами, не паситесь с индюками! ». В перспективе эта фраза получит еще большее значение. Потому, есть смысл организовывать в данный момент и в будущем будет смысл организовать эти и подобные встречи, включив как можно большее число научных работников, и, в первую очередь, молодых исследователей и энтузиастов.

На Пятой международной научно-практической конференции ЛЕМИМА 2017 представят свои статьи научные работники из Европы, Америки, Австралии, Азии, ученые из региона и бывшей СФРЮ, но и студенты Факультета бизнеса и права и Факультета для стратегического и оперативного управления в Белграде. Таким образом, обеспечивается распространение идей и информациа, но и научная молодежь, которая должна продолжить традицию проведения научных встреч и взаимных общений на национальном или международном уровне.

Для участия на Пятой международной научно-практической конференции ЛЕМИМА 2017 предоставлено 111 статей. Из-за низкого качества и плагиата отклонено 15% полученных работ, в сборниках (1 и 2) опубликовано 99 статей. Все статьи прошли программную проверку на антиплагиат. Следует отметить, что в этом году по сравнению с прошлым гораздо меньше возвращенных статей из-за плагиата. Тем не менее, организатор будет и в будущих международных конференциях работать на постоянном повышении стандартов качества статей.

Организационный комитет всем участникам Международной научной конференции ЛЕМИМА 2017 желает приятного и комфортного пребывания в Сербии и Белграде, много лет общения и обмена опытом и знаниями.

Белград с 20 по 22 апреля 2017 г.

Председатель научного комитета

заслуженный профессор

Живота Радосавлевич, д.э.н.

SADRŽAJ CONTENTS

PREDGOVOR 11

FOREWORD 13

ПРЕДИСЛОВИЕ 15

PAPERS 23

VARIJANSA I STANDARDANA DEVIJACIJA KOD MERENJA INVESTICIONOG RIZIKA 25
Zoran Kaličanin, Nina Savić, Milica Kaličanin

NEW SOCIAL RULES IN A CHANGING INFORMATION ENVIRONMENT 35
Mikhail Kanavtsev, Alla Popova

МЕЖКУЛЬТУРНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛАВЯНСКИХ СТРАН НА ЕВРОПЕЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И СЕРБИИ) 41
Александра Карцева, Александр Туфанов, Владана Лилич

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИИ НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ . . . 51
Елена Кажанова

NASTANAK I ZNAČAJ BRENDIRANJA SA OSVRTOM NA PRIMER VINARIJE „ČOKA" 61
Rade Knežević, Gordana Mrdak, Željko Knežević

GLOBAL INEQUALITY: NET WORTH OF TOP 62 IS AS WEALTH OF THE BOTTOM HALF OF THE WORLD POPULATION 69
Petar Kocovic, Zaklina Kocovic, Vladimir Kocovic, Jelena Kocovic

THE LATINO-AMERICAN BELL CURVE: IQ, EDUCATIONS AND INEQUALITY 81
Petar Kocovic, Marija Stefanovic, Zaklina Kocovic, Vladimir Kocovic, Jelena Kocovic

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НЕФТЕГАЗОВЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ 93
Елена Корогодова, Анастасия Кузнец

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ 101
Ольга Костромицкая, Ирина Сомина

РОЛЬ ТЕАТРА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА 111
Сергей Куприянов, Драгана Радосављевић, Владана Лилич

THE INFLUENCE OF ICT ON THE ECONOMICS' EFFICIENCY 119
Lyubov Kuratova

THE IMPORTANCE OF TEAM BUILDING PRINCIPLES IMPLEMENTATION IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS AS A FUNDAMENTAL OF TEACHER JOB PERFORMANCE ENHANCEMENT 129
Maryna Kutas

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕПЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ РЕПУТАЦИОНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИИ. 137
Марина Кужель

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМА ЛИЗИНГА 145
Ирина Кузнецова, Михаил Люлюченко

EXPLORING THE ROLE OF KNOWLEDGE TRANSFER IN OPEN INNOVATION PROCESSES. 155
Yuliia Lazarenko

LIDERI KAO NOSIOCI KVALITETA. 163
Mioljub Lazarević, Svetlana Lazarević Petrović

E-COMMERCE AND MOBILE PAYMENT SECURITY ISSUES 171
Vito Leggio, Lyudmila Zharova, Ivica Stankovic, Radomir Mihajlovic

ИННОВАЦИОННЫЕ БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИИ : ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ И ОЦЕНИВАНИЯ 183
Лариса Лигоненко

DEVELOPMENT OF IT-SERVICES IN UKRAINE: TRENDS AND OPPORTUNITIES. 195
Vladislav Litovchenko

MEDICINSKI TURIZAM SRBIJE I NJENOG OKRUŽENJA. 203
Ksenija Maid , Nedžo Maid

MENADŽER U ZDRAVSTVENIM MEDICINSKIM USTANOVAMA 213
Nedžo Maid, Ksenija Maid

KRIZNI MENADŽMENT U SUPOTSTAVLJANJU TERORIZMU NA PRIMERU BOSNE I HERCEGOVINE 225
Muris Mujanović

LIDERSTVO KAO ODGOVOR NA KONTINUALNE PROMENE I KRIZE 233
Srđan Nikezić , Milenko Dželetović , Stefan Nikezić

ЕТИЧКИ И ПРАВНИ АСПЕКТИ ОДГОВОРНОСТИ ЗБОГ ЛЕКАРСКЕ ГРЕШКЕ У ОБАВЉАЊУ МЕДИЦИНСКЕ ДЕЛАТНОСТИ 247
Александра Нитовски Митић, Атанас Нитовски

МНОГОМЕРНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В РЕАЛИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ 257
Павел Нуттунен

BAZIČNI ELEMENTI UPRAVLJANJA RIZICIMA U POSLOVANJU. 267
Ljupka Petrevska, Milijana Danevska, Marija Bulatović

ПОЛЕВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПАТОЛОГИЧНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА 277
Елена Плешакова, Алексей Цветков

РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА В ПОЛЬШЕ 285
Żanna Pleskacz

STRATEGIJA I IMPLEMENTACIJA KVALITETA HOTELSKIH USLUGA 293
Dragan Rajević

О ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ 301
Анжела Ракитянская, Сергей Лаврентьев

ZADOVOLJSTVO KORISNIKA PONUDOM INTERNET I MOBILNOG BANKARSTVA U SRBIJI 309
Milijanka Ratković, Marko Pavlović, Živan Bajić

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ . . 325
Надежда Рудь, Ольга Марчук

ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ РФ В ПРОМЫШЛЕННЫХ ОТРАСЛЯХ. 333
Екатерина Щетинина, Татьяна Пономарева, Татьяна Дубровина

УЧЕТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КОМПАНИИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ 341
Юрий Селиверстов

UPRAVLJANJE VODAMASRBIJE U SKLADU SA ZAKONSKIM REGULATIVAMA EU I MOGUĆNOSTI PRIMENE DALJINSKE DETEKCIJE 351
Dragoljub Sekulović, Gordana Jakovljević, Božidar Forca

ОСОБЕННОСТИ ГАРМОНИЗАЦИИ САМООРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИЯХ 361
Елена Шатилова

ЦИКЛИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СИСТЕМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ 371
Татьяна Шевченко, Инна Коблянская

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ 379
Вера Шилькова, Евгения Никифорова

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ДИАЛОГА В УКРАИНЕ..... 389
Александр Шубалый

STRATEGIJE PRISTUPA DIJASPORI..... 399
Miodrag Simić, Vladeta Petrović , Biljana Stojanović-Višić

КООПЕРАЦИЯ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ 407
Сергей Широков, Ирина Трушкина, Елена Аверьянова

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕСОГЛАСНО КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ. 417
Наталья Скоробогатова

РАЗВИТИЕ ОРЕХОВОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ 425
Петр Скрипчук, Виктория Скрипчук

ВОДНЫЕ РЕСУРСЫ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ УКРАИНЫ И ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ МИРОВОГО ОПЫТА..... 433
Михаил Скрипчук

УСТОЙЧИВОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ 441
Ирина Слабинская, Ольга Бендерская

IZVRŠNI POSTUPAK U SRPSKOM PRAVU 451
Danica Smiljanić, Stefan Pavlović

BITKOIN KAO ALTERNATIVA POSTOJEĆEM EKONOMSKOM SISTEMU 457
Ivica Stanković, Milena Kukrić, Radoje Cvejić

RAZVOJ VANSUDSKOG REŠAVANJA POTROŠAČKIH SPOROVA U REPUBLICI SRBIJI.... 467
Ljiljana Đ. Stanković, Vladana Lilić

MEĐUNARODNI NORMATIVNI I INSTITUCIONALNI ANTIKORUPCIJSKI STANDARDI ZNAČAJNI ZA SRBIJU 475
Vladan Stanković, Dragan Golijan, Janko Reko, Stefan Pavlović

ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОБЩЕСТВА С ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДОЙ 485
Пенчо Стойчев, Христо Крачунов

УМНАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ 495
Елена Стрябкова

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ МЕНЕДЖЕРА В СФЕРЕ ТУРИЗМА..... 503
Ирина Сингаевская

SISTEM AZILA U REPUBLICI SRBIJI 513
Ena Todorović

PRIMENA NAUKE O MENADŽMENTU KAO NUŽNOST OSTVARIVANJA VALIDNIH REZULTATA U PRIVREDI..... 523
Radoljub Tomić, Milun Kokanović, Miloš Arsić

STABILITY, INSTEAD OF GROWTH RATEACCELERATION
-CHINE'S SHIFT IN ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY-..... 533
Dusan Vasic, Nela Bosnic, Nina Vasic

УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА – ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ 541
Józef Wróbel

ORGANIZACIONI ASPEKT SPROVOĐENJA PROGRAMA SKRINIGA RAKA 551
Snežana Žujković, Maja Anđelković

PAPERS

UDC 330.322:336.763

VARIJANSA I STANDARDANA DEVIJACIJA KOD MERENJA INVESTICIONOG RIZIKA

Zoran Kaličanin[1], Nina Savić[2], Milica Kaličanin[3]

[1]Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: zoran.kalicanin@fpsp.edu.rs;
[2]Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju, Univerzitet Singidunum, Beograd, SRBIJA, e-mail: savic.nina18@gmail.com
[3]Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: milica.kalicanin@fpsp.edu.rs

Apstrakt: *Nije sporno da investitori snose znatan rizik prilikom odlučivanja o ulaganju svoje štednje, jer je tu reč o upravljanju rizikom investiranja, odnosno o raspolaganja novčanim sredstvima za budućnost, koja je neizvesna. Logična tendencija je da se akumulirana štednja plasira u vidu investicija. Da bi se pozicije investicionih aktivnosti razvile na najpoželjniji mogući način neophodna je i određena doza okolnosti koje su povezane sa nepredvidivošću. Upravo zbog takvih tipova kretanja proizilazi potreba za diverzifikacijom rizika, odnosno smanjenjem neizvesnosti i straha za budućnost. Investitori, bez obzira da li se radi o fizičkim ili pravnim licima, moraju voditi računa o potencijalnim rizicima koji mogu da ugroze oblike njihove finansijske imovine.Velike organizacije poseduju izuzetno stručno osposobljene kadrove, koji su organizovani u posebnim oblicima poslovnih funkcija. Takvi timovi poseduju specifičan spektar zaduženja koja se tiču identifikacije i kvantitativnog prikazivanja rizika, kao i razvijanjem strategija koje vode ka mitigaciji istog. Veliki broj različitih indikatora, iz domena poslovne primene statistike, mogu ukazati na nivo rizika koji egzistira u vezi sa investicionim portfolijom. Indikatori koji poseduju najviši nivo značaja za analizu rizika investicionog portfolija se ogledaju kroz varijansu i standardnu derivaciju. Takođe, važno je napomenuti da veliki broj složenih pokazatelja nastaju postupkom derivacije iz pomenuta dva.*

Ključne reči: *Varijansa, Investicioni portfolio rizik, Standardna devijacija, Merenje rizika ulaganja*

UVOD

U poslovnoj praksi egzistiraju različiti varijeteti oblika zaštite imovine pojedinca ili preduzeća. Zajednička karakteristika za svaki od njih jeste da nose sa sobom određeni stepen rizika. Sklonosti ka preuzimanju rizika su subjektivne prirode. Zavise, u najvećoj meri, od individualnih preferencija menadžera koji su zaduženi za upravljanje investicijama. Uko-

VARIANCE AND STANDARD DEVIATION IN MEASURING INVESTMENT RISK

Zoran Kaličanin[1], Nina Savić[2], Milica Kaličanin[3]

[1]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: zoran.kalicanin@fpsp.edu.rs;
[2]Faculty of Economics, Finance and Administration, University Singidunum, Belgrade, SERBIA, e-mail: savic.nina18@gmail.com
[3]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: milica.kalicanin@fpsp.edu.rs

Abstract: *It is not disputable that investors bear the substantial risk when deciding about investing their savings, because it is about the management of investment risk, and on disposal of the funds for the future, which is uncertain. The logical tendency is to accumulate savings places towards investment. In order to the position investment activities develop in the most desirable manner possible a dose of the circumstances associated with unpredictability is required. Because of these types of movement implies the need for diversification of risks, or a reduction of uncertainty and fear for the future. Investors, regardless of whether they are individuals or legal entities, must take into account the potential risks that could endanger the shape of their financial assets. Large organizations have highly trained staff, who are organized in special forms of business functions. Such teams have a specific range of duties relating to the identification and the quantitative display of risk, as well as the development of strategies that lead to the mitigation of the same. A large number of different indicators, in the domain of business application statistics can indicate the level of risk that exists in relation to the investment portfolio. Indicators that have the highest level of importance for risk analysis of the investment portfolio are reflected through the variance and standard derivation. Also it is important to note that a large number of complex indicators arise from the process of deriving the aforementioned two.*

Keywords: *variance, investment portfolio risk, standard deviation, measurement of investment risk*

liko se radi o jednostavnom prezerviranju vrednosti imovine, uz minimalne vrednosti prinosa, rizik je na izuzetno niskom nivou. Međutim, ako se želi ostvariti viši nivo prinosa, neophodno je preuzeti viši stepen rizika.

Sa ciljem adekvatnog postupka izbegavanja investicionog rizika nastao je i fenomen portfolija hartija od vrednosti. Moderne teorije koje se tiču segmenta investicionog portfolija naglašavaju značaj varijanse i standardne devijacije pri merenju rizika koji se tiče ulaganja u vrednosne hartije. Osnova tema ovog rada, koja će biti obrađena kroz nekoliko narednih tačaka, jeste uticaj pomenutih indikatora na proces formiranja adekvatnog spektra investicionih pozicija u vlasništvu investitora.

POJAM PORTFOLIA HOV

Nastanak portfolija HoV je najdirektnija implikacija želje za diverzifikacijom rizika. Iz takve želje proizilazi težnja investitora da svoja sredstva plasiraju u različite vrednosne hartije, čiji skup čini investicioni portfolio. Tendencija koju ispoljava svaki investitor se ogleda u uspostavljanju određenog nivoa efikasnosti sopstvenog portfolija. Pomenuta efikasnost se ogleda u uspostavljanju određenih relacija, pre svega koje se tiču prinosa i rizika. Investitor je u nastojanju da pokuša da ostvari maksimalni nivo prinosa uz minimalan rizik.Da bi došlo do realizacije navedenih tendencija neophodno je najadekvatnije upravljanje portfolijom. Sa aspekta upravljanja paketom vrednosnih hartija mogu se razlikovati dva pristupa:

- tradicionalni,
- moderni.

Tradicionalni koncept je zasnovan na diverzifikaciji investicionog portfolija, što se manifestuje kroz disperziju većeg broja akcija i obveznica. Glavna opredeljenost, uzimajući u obzir ovaj pristup, jeste orijentacija ka vrednosnim papirima velikih korporacija, vodeći se nižim stepenom rizika koji oni nose. Takođe, prilikom determinacije u pogledu investiranja sredstava, prednost se daje likvidnijem obliku HoV.

Moderna portfolio teorija traži svoje ideološko uporište u modernim statističkim metodama, koje se koriste sa ciljem razvoja najadekvatnijeg portfolio plana. Akcenat se pozicionira na očekivani prinos, varijansu i standardnu devijaciju i korelaciju prinosa. Prema ovoj teoriji, neophodno je odabrati onakav skup hartija od vrednosti koje poseduju međusobno negativnu ili nisko pozitivnu korelaciju stope prinosa.

Očekivani prinos određene vrednosne hartije predstavlja ponderisani prosečni ishod ulaganja, gde kao ponderi služe verovatnoće ishoda navedenih prinosa. Očekivani prinos se izračunava prema sledećoj formuli:

$$E(Ri) = \sum_{n=1}^{n} (\mathrm{Pi})(\mathrm{Ri})$$

Gde je:

E - očekivani prinos,
Ri - stopa prinosa,
Pi - verovatnoća realizacije stope prinosa,
n - broj mogućih varijanti stope prinosa.

Usled delovanja različitih faktora, na koje se može ili ne može izvršiti uticaj, može doći do odstupanja ostvarenog od očekivanog prinosa na investiciju. Takvo odstupanje se manifestuje kroz rizik. Svaki subjekat koji deluje na tržištu hartija od vrednosti mora biti svestan egzistencije rizika. Neophodno je da se svaki učesnik dobro upozna sa svim potencijalnim rizicima koji postoje. Učesnici ne bi smeli da izbegavaju rizike, jer bi to bilo praktično nemoguće. Umesto toga, potrebno je rizike na pravi način identifikovati, kvantifikovati i, shodno raspoloživim informacijama, adekvatno upravljati njima. U finansijskom kontekstu, rizik predstavlja negativno odstupanje buduće vrednosti, ili prinosa, jedne hartije od vrednosti, ili portfolija, od očekivane odnosno predviđene vrednosti [1]. Postojanje određenog stepena neizvesnosti predstavlja esencijalni uslov za analizu racionalnog investicionog ponašanja. U finansijama se za merenje rizika koristi normalna distribucija koja opisuje moguće ishode investiranja i verovatnoću njihove realizacije. Osnovni parametri distribucije verovatnoće su očekivana stopa prinosa i standardna devijacija

Osnovna podela rizika jeste na sistemski i nesistemski. Sistemski rizik se manifestuje kroz tržišne neizvesnosti. Na sistemski rizik nije moguće izvršiti uticaj i nije moguće realizovati njegovu diverzifikaciju. Glavni pojavni oblici sistemkog rizika se ogledaju kroz valutni, kamatni, rizik promene cena roba i rizik promene cena HoV. Što se tiče nesistemskog rizika, moguće je izvršiti određena dejstva sa ciljem mitigacije istog. Nesistemski rizik potiče od internih slabosti unutar organizacije. Može poticati iz strateških i operativnih propusta. Ogleda se kroz probleme sa nelikvidnošću, neadekvatne interne raspodele ostvarene dobiti i slično. Najčešći način upravljanja ovim oblikom rizika se realizuje putem diverzifikacije. Rizik se uobičajeno meri kroz varijansu i standardnu devijaciju istorijskih ili prosečnih prinosa investicije. Odnos prinosa i rizika predstavlja najznačajniji segment prilikom donošenja investicionih odluka.

Bitna varijabla, koja poseduje visok stepen signifikantnosti prilikom računanja varijanse i standardne devijacije rizika investicionog portfolija jeste i Stopa prinosa u određenom periodu investiranja *(eng. Holding Period Return – HPR).* Ova stopa se računa putem sledećeg iskaza:

$$HPR = \frac{\mathrm{P1} - \mathrm{P0} + \mathrm{D1}}{\mathrm{P0}}$$

Gde je:
HPR - Stopa prinosa u određenom periodu,
P1 - krajnja cena,
P0 - početna cena,
D1 - dividenda u posmatranom periodu.

VARIJANSA

Varijansa (σ^2) predstavlja meru koja reprezentuje disperziju skupa tačaka podataka oko njihove srednje vrednosti. Drugim rečima, ona predstavlja matematičko očekivanje odstupanja slučajne promenljive od njene srednje vrednosti. Primena ovog pokazatelja poseduje širok spektar raznolikosti. Izuzetno je korišćena u oblasti upravljanja portfolijom i tada se naziva „portfolio varijansa". Portfolio varijansa prikazuje u kojoj meri agregirana vrednost portfolija fluktuira u zavisnosti od varijacije kretanja prinosa od HoV koje su u sastavu portfolija. Ona se računa na osnovu standardne devijacije svake vlasničke pozicije unutar portfolija, kao i međusobnih pozicijskih korelacija.

Varijansa predstavlja jedan od najvažnijih parametara za alokaciju investicionih pozicija u okviru portfolija. Zajedno sa korelacijom, varijansa investicione pozicije u okviru portfolija pomaže investitoru u segmentu uspostavljanja optimuma koji se tiče ulaganja finansijskih sredstava. Međutim, rizik i volatilnost su najčešće izraženi putem forme standardne devijacije radi lakše mogućnosti po pitanju interpretacije.

U praktičnim aktivnostima investicionih delatnosti vrlo često se postavlja pitanje da li egzistencija varijanse predstavlja pozitivnu ili negativnu pojavu po same investitore [4]. Odgovor je, suštinski, izuzetno kompleksan. Suština se ogleda u tome da je varijansa subjektivno pitanje za investitore, u zavisnosti od njihovih ličnih preferencija. Niski nivoi varijanse su u asocijaciji sa nižim stepenom rizika, višim nivoom sigurnosti i nižim prinosima. Visoki nivoi varijanse su povezani sa agresivinijim nastupom investitora, višim rizikom i prinosima.

Uzimajući u obzir modernu portfolijo teoriju, moguće je redukovati nivo varijanse bez uspostavljanja kompromisa sa očekivanim prinosom, putem kombinacije različitih vlasničkih pozicija unutar investicionog portfolija [3]. Na taj način bi došlo do uključivanja različitih oblika vrednosnih hartija u okvir portfolija, kao što su akcije, obveznice, pa čak i deviza.

Varijansa se računa putem sledeće formule:

$$\sigma^2 = \sum_{i=1}^{n} (\mathrm{Pi})(\mathrm{HPR} - \mathrm{E})^2$$

Gde je:
σ^2 - varijansa,
Pi - verovatnoća realizacije stope prinosa,
HPR - Stopa prinosa u određenom periodu,
E - očekivani prinos.

Primer: Uzimajući u obzir date pokazatelje, neophodno je izračunati varijansu i standardnu devijaciju prinosa na akcije određenog preduzeća. Podrazumevana očekivana stopa povrata je 14%.

Verovatnoća scenarija	Stopa povrata
10%	10%
80%	14%
10%	18%

$$\sigma^2 = (0{,}10) \times (0{,}10 - 0{,}14)^2 + (0{,}80) \times (0{,}14 - 0{,}14)^2 + (0{,}10) \times (0{,}18 - 0{,}14)^2$$
$$\sigma^2 = 0{,}00032$$

Prilikom izračunavanja varijanse portfolija nije dovoljno poznavati svaki finansijski instrument koji pripada portfoliju, već je potrebno i izračunati uzajamni odnos očekivanog prinosa svakog instrumenta, odnosno kovarijansu ili koeficijent međusobne korelacije.

Kovarijansa poseduje signifikantan značaj za analizu investicionog portfolija, jer se putem nje vrši kvantifikacija doprinosa pojedine hartije ukupnom riziku portfolija. Putem kovarijanse vrši se merenje uzajamnog praćenja prinosa dve hartije od vrednosti i ona može da poprimi vrednosti od plus do minus beskonačno. Pozitivna vrednost kovarijanse podrazumeva da se prinosi dve vrednosne hartije kreću u istovetnom pravcu kao i prosečna stopa prinosa, dakle direktno su proporcionalne.

Negativna kovarijansa reprezentuje takvo stanje u kom se prinosi finansijskih instrumenata kreću u suprotnom smeru od prosečne stope prinosa. Negativna kovarijansa prinosa dve vrednosne hartije predstavlja pozitivan signal investitorima. Takva situacija ukazuje na formiranje investicionog portfolija koji karakteriše niži nivo volatilnosti. Praktičnim rečnikom govoreći, ukoliko dolazi do gubitka na prvoj, dobitak se realizuje na drugoj vrednosnoj hartiji. Ukoliko iznos kovarijanse gravitira oko nulte vrednosti, prinosi hartija od vrednosti se kreću u smeru koji je međusobno nezavisan.

Kovarijansa se računa putem sledeće formule:

$$\sigma_{i,j}^2 = Cov_{i,j} = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{n}(R_i - E_i)\,(R_j - E_j)$$

Gde je:
σ_{ij}^2 - kovarijansa,
N - broj perioda,
Ri - prinos i-te akcije u periodu,
Ei - očekivani prinos i-te akcije u periodu,
Rj- prinos j-te akcije u periodu,
Ej - očekivani prinos j-te akcije u periodu.

Domen kovarijanse poseduje izuzetno visok stepen širine. Iz tog razloga, proizašla je praktična potreba da se izvrši domenska redukcija. Taj proces se vrši putem računanja koeficijenta korelacije. Pomenuti koeficijent meri stepen slaganja prinosa finansijskih instrumenata i može da poprimi vrednosti od -1 do 1.

Koeficijent korelacije se računa putem formule:

$$\rho_{i,j} = \frac{Cov_{i,j}}{\sigma_i \sigma_j}$$

Gde je:
$\rho_{i,j}$ - koeficijent korelacije,
$Cov_{i,j}$ - kovarijansa,
σ_i, σ_j - standardna devijacija individualnih finansijskih instrumenata.

STANDARDNA DEVIJACIJA

U velikom broju sektora finansijske industrije primarni fokus je pozicioniran na segment upravljanja rizikom. U svim oblastima poslovne ekonomije je izuzetno bitno na pravi način evaluirati potencijalne rizike, dok naročito krucijalan značaj adekvatne procene egzistira u sektoru upravljanja investicijama. Bez obzira da li je reč o investicijama koje se tiču akcija, obveznica, ili nekih drugih vrednosnih hartija, kvalitativna i kvantitativna procena mogućih negativnih kretanja vrednosti investicione pozicije može doprineti kreiranju razlike između očuvanja i uvećanja imovine i bankrotstva. Sa tim ciljem, domenski analitičari koriste veliki broj različitih metrika da bi ustanovili potencijalnu volatilnost. Jedna od najfrekventnije korišćenih jeste standardna devijacija.

Standardna devijacija predstavlja bazični matematički koncept, koji sa sobom nosi visok stepen signifikantnosti [2]. Simplificirano govoreći, ona prikazuje u kojoj se meri podaci, u okviru jednog seta podataka, razlikuju od njihove srednje vrednosti. Što se tiče domena merne jedinice, varijansa se dobija stepenovanjem, dok je standardna devijacija rezultat kvadratnog korena varijanse, i to joj daje širok stepen upotrebljivosti u analizama i interpretacijama.

Prilikom korišćenja standardne devijacije u merenju rizika investicionih aktivnosti, polazna pretpostavka jeste da većina cenovnih aktivnosti prati šablon normalne distribucije. Ono što je izuzetno bitno napomenuti jeste da viši stepen standardne devijacije predstavlja indikator višeg nivoa rizika koji egzistira u portfoliju.

Zahvaljujući konzistentnoj matematičkoj osnovi, 68% vrednosti u bilo kom setu podataka leži unutar jedne standardne devijacije, a čak 95% vrednosti se pozicionira unutar dve standardne devijacije seta podataka. Drugim rečima govoreći, gledajući kroz prizmu investicionog portfolija, može se sa sigurnošću od 95% tvrditi da će vrednost očekivanih prinosa varirati između dve vrednosti standardne devijacije.

Standardna devijacija se računa putem sledeće formule:

$$S = \sqrt{\frac{\sum_{k=1}^{n} (HPR - Ri)^2}{n-1}}$$

Gde je:
S – standardna devijacija,
n – veličina uzorka (broj očekivanih povrata),
HPR – Stopa prinosa u određenom periodu,
Ri – očekivana Stopa prinosa.

Primer:Standardna devijacija se može izračunati i kao kvadratni koren varijanse. Uzimajući u obzir prethodno navedeni primer, u kome je varijansa σ^2= 0,00032, standardna devijacija je S = = 0.0179 ili 1,79%. Niži procenat standardne devijacije reprezentuje niži nivo investicionog rizika.

Koeficijent varijacije predstavlja, takođe, izuzetno bitnu meru potencijalnog rizika [5]. Putem ovog koeficijenta vrši se kvantifikacija disperzija povrata investicije u relaciji prema očekivanom prinosu i na taj način se vrši evaluacija relativnog rizika investicije. Koeficijent varijacije se računa prema sledećoj formuli:

$$\text{Koeficijent varijacije} = \frac{Standardnadevijacija}{Prosečanprinos}$$

Standardna devijacija, kao apsolutna mera disperzije, ne pruža odgovor na pitanje koja hartija od vrednosti poseduje viši stepen rizika kada postoje dve distribucije sa različitim vrednostima prosečnog prinosa i različitim vrednostima standardne devijacije.

ZAKLJUČAK

Investicioni procesi i upravljanje investicionim aktivnostima ne predstavljaju egzaktnu oblast. U velikoj meri je donošenje investicionih odluka u zavisnosti od subjektivnih preferencija investitora. Bez obzira na takvu konstelaciju, neophodno je uzeti u obzir značaj statističkih pokazatelja rizika koji se ogledaju, pre svega, u obliku varijanse i standardne devijacije.

Interpretacija veličine vrednosti ovih indikatora je takođe personalna kategorija. Tumačenje je uslovljeno akcionim strategijama pojedinih investitora. Viši stepen varijanse i standardne devijacije reprezentuje viši nivo rizika koji je, sa druge strane povezan sa višim stepenom prinosa. Akcione strategije, u domenu investicionih portfolija, koje u sebe inkorporiraju afinitete ka preuzimanju rizika, prihvatiće signal višeg nivoa varijanse i standardne devijacije i novac će se plasirati u takve investicione projekte.

Pored navedenih pokazatelja, indikator sa izuzetno visokim stepena značaja jeste i kovarijansa, odnosno koeficijent kovarijanse. Uzimajući u obzir rastući značaj modernih portfolio teorija, koje zagovaraju analizu kretanja međusobnih odnosa prinosa pojedinačnih finansijskih instrumenata, dolazi i do rasta analitičkog značaja kovarijanse. Kovarijansa, zajedno sa koeficijentom kovarijanse, može biti pozitivna i negativna. Negativne vrednosti kovarijanse vrednosnih papira mogu biti atraktivne za konzervativnije investitore, jer nose niži stepen rizika, dok je pozitivna veličina kovarijanse signal za one investitore koji su spremni da podnesu rizik, inspirisani višim nivoima prinosa.

LITERATURA

[1] Cohen, L., Millon, M., Marcus, A., Tehranian, H. (2014). „Bank Earnings Management and Tail Risk during the Financial Crisis". Journal of Money, Credit and Banking.

[2] Cole, S., Gine, X., Vickery, J. (2016) "How Does Risk Management Influence Production Decisions? Evidence froma a Field Experiment". Oxford University Press.

[3] Prigent J. L. (2007) „Portfolio Optimization and Performance Analysis". Champan & Hall / CRC

Financial Mathematics Series

[4] Rampini, A., Sufi, A., Viswanathan, S. (2014) „Dynamic risk management". Journal of Financial

Economics, Vol. 111(2):271-296.

[5] Šoškić B. D. (2006) "Hartije od vrednosti – Upravljanje portfoliom i investicioni fondovi". Ekonomski fakultet, Beograd.

UDC 339.9:004

NEW SOCIAL RULES IN A CHANGING INFORMATION ENVIRONMENT

Mikhail Kanavtsev[1], Alla Popova[2]

[1]Saint-Petersburg State Agrarian University, Saint-Petersburg, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: mvkanavtsev@gmail.com
[2]Saint-Petersburg State Agrarian University, Saint-Petersburg, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: prepais@mail.ru

Abstract: *The article considers the problem of dominance of global corporations in the information space. This inequality is seen in the spectrum of the last decade. The increase in the share of presence in regional markets, international capital, leading to a widening gap between the periphery and the center of the world economy. The gap of individual countries and groups of leaders in building information society driven by technological factors, and features of construction of modern information space.*

Keywords: *social processes, globalization, world economy, information space, formation of demand.*

1. STATEMENT OF PROBLEM

In the globalization of the world economy, the problem of the dominance of global corporations (corporatocracy) in the information space is acute. This inequality in recent decades leads to an increase in the share of international capital in regional markets, to an increase in the gap between the periphery and the center of the world economy. To assess the gap between the level of well-being and the life potential of the population, the UN is used Human Development Index.

The Human Development Index (HDI) is the cumulative index characterizing the development of the population in various countries and regions of the world. It is annually calculated by the experts of the United Nations Development Program (UNDP) in cooperation with a group of independent international experts who, in addition to analytical work, use statistical data of national institutions and international organizations in their work. Used in the editions of a special series of UNDP reports on human development. Within the definition formulated by UN experts, human development has three components.

1. Welfare: the expansion of real human freedoms, including to increase the degree of people's security of living.

НОВЫЕ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРАВИЛА В ИЗМЕНЯЮЩЕЙСЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЕ

Михаил Канавцев[1], Алла Попова[2]

[1]Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербург, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: mvkanavtsev@gmail.com
[2]Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербург, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: prepais@mail.ru

Аннотация: *В статье рассматривается проблема доминирования глобальных корпораций в информационном пространстве. Данное неравенство рассматривается в спектре последнего десятилетия. Возрастание доли присутствия на региональных рынках международного капитала, ведёт к увеличению разрыва между периферией и центром мирового хозяйства. Отставание отдельных стран и их групп от лидеров в формировании информационного общества обуславливается технологическими факторами, и особенностями построения современного информационного пространства.*

Ключевые слова: *социальные процессы, глобализация, мировая экономика, информационное пространство, формирование спроса.*

2. Empowerment, as well as agency: ability of an individual and groups of people to act and receive valuable results.

3. Justice: increase social justice, ensure the sustainability of social results over time, respect for human rights and other goals of society [7].

Recently, the formation and development of the information space as a factor that influences the development of the population is treated on an equal basis with the demographic, ecological and food. In the context of the neoliberal model of globalization, with its benefits for the developed countries, the problem of socioeconomic inequality in developing countries is growing and exacerbating. Examples are the economies of South Africa, Brazil, Russia, etc.

According to UN analysts, the gap between developing and developed countries in terms of GDP per capita again began to increase. In 2000-2010, GDP per capita in developing countries was 50-60% of the level of Western Europe. Today per capita GDP in Eastern Europe and Latin America has fallen to 20-30% of the level of Western Europe, while rising in China to 16%. The share of Asia (minus China and Japan) was 18%. The contradiction in these studies is explained by different approaches to the grouping of countries, as well as deep stratification in the group of developing countries and the emergence of new leaders such as China and India [6].

UN experts see the main reason for the current situation of transformation in the system of the international division of labor, combined with information and technological progress. At the present stage, developed economies pass from the postindustrial to the information-innovative stage of development. In turn, the peripheral countries, having not yet completed stage of industrialization, have joined the post-industrial stage of development already with dominant presence of representatives of international business in regional market and now, by inertia, transfer this algorithm to infrastructural changes in process of entering the information and innovation stage of development.

Technological dominance was the determining factor of economic growth in the 1960s and 1970s, when GDP growth per capita in countries where the main industry was engineering was on average 4-5% per year and exceeded by two times the indicators of countries with extractive Industry and 3-4 times - agrarian states. But even more benefits were developed states, which focused on the production of high-tech products and preparations for entry into the information and innovation stage of world development. Social engineering in the information environment (IE) becomes a strategic tool, access to which is accumulated in developed countries, while production and marketing become a subsidiary of economic activity, technological infrastructure of which is transferred to developing countries.

The ongoing change of global paradigms from the «industrial» and «postindustrial» societies to the «information» one is characterized by the transition of the infrastructure basis from the material and technological to the information-algorithmic. Today, through cyberspace, the process of managing material objects (factories, factories, nuclear warheads, etc.) is built up, as well as management system for various social groups, strata in society.

2. STATEMENT OF MATERIAL WITH JUSTIFICATION OF SCIENTIFIC RESULTS

The main trends in the formation of the information society were expressed in the fact that any active user of the world network becomes a direct subject of the formation of the information environment. The Information Society is increasingly using information technology to solve everyday and management operations: negotiations, work, workflow, purchases, and so on. Our property can now be managed remotely, but the development of information systems inevitably forms a culture of collective sharing, primarily with products of intellectual property. Therefore, in the definition of a citizen's social status, new parameters are introduced. It becomes important - in what information system a person enters, what reputation and popularity he has in the information space. And no less important, what information services or corporations provide its working, educational and everyday issues. Leadership in information technology gives them the opportunity to continue to claim political leadership in the world. For example, the US is one of the recognized leaders of world politics, controls more than 40% of the market of information technology trade [1].

Analyzing the works in which the «information space» is viewed as some kind of informatized territory, it can be noted that the authors of these definitions either do not notice, or deliberately bypass the question of the subject in this way of the understood space. The point is that in geopolitics, «space» is not so much a repository of the state and its forces (including economic ones) as an independent force, that is, a specific resource. It is no accident that for geopolitics space is an object of capture and retention by corporations and states.

Today, when considering the issue of managing the resources of the territory (including human resources), one should speak of the existing entity that dominates the IEand of the necessary for the development of human potential and the territory as a whole. In most cases, these entities are not simply divided, but also have completely different purposes of functioning in the territorial socio-economic system. Moreover, often the subjects dominating in the information space are external to the given territory. The information space itself is now becoming not just the main, but, in fact, the basic resource of each state. By controlling space and setting key quality criteria in the IE, the state controls the rest of the resources. Otherwise, the resources go under the indirect control of the external entity.

At the present stage of the formation of the socio-economic system, the building of a collective security system in an IE is a global strategic task. The concept of «information space» has social and technical aspects, indicating the territory allocated by a certain subject for certain criteria, on which information resources, sources of information, technological systems for collecting, processing and disseminating information are located, as well as users of information resources that fall under the jurisdiction of legislation in force In this territory [3].

The issue of managing the process of human development through IE is especially important in modern conditions, when the quality component of the content of IE becomes the main tool for the formation of standards in various fields, including in public relations. Content is information in multimedia, text, graphic formats. Managing the qualitative component of the content - the formation of algorithms for people's behavior, whether it is the choice of clothing, food, place of study, work, country for life, candidate for elections, etc.

The content became a means for conducting information and psychological operations.

Psychological operations are actively used at the interstate level since the Second World War. Today, the phenomenon of carrying out information and psychological operations is called differently - «cold war», «silent war», «soft power», «smart war», «information war», etc. A significant number of names indicates that the content of the concept is widely used and actively used, and the concept is not clearly formed. The absence at the state level of clear understanding and formalization of the notion of «information-psychological operations» as the basic means of social engineering blocks the very possibility of protecting and building an information space that is oriented towards the development of human resources in the territory.

With the acceleration of communications, the lack of metrology, unreliability and asymmetry of information becomes a key factor in aggravating the crises of civilization. The main «disease» of the information space created by modern social networks is the huge presence of unreal users and bots using a communication resource for their hidden, commercial or inappropriate activity, which in turn makes the statistics and analysis of user behavior difficult. According to statistics, 30% of all news feed of social networks is a lie. It is not clear where the messages come from [2].

At the same time, it is necessary to understand the importance of conducting mass information and psychological operations for international corporations. In the context of the globalization of the economy, the process of the international division of labor is basic and the struggle for material resources passes into a struggle for human potential. Before large players, the question arises of how to build a system in the IE that shapes public consciousness for the sake of private corporate interests. This is often accompanied by a deliberate distortion of the real picture of the world and, as a consequence, goes against the strategic task of the state - the development of human potential.

Often, in the purely corporate interests of companies transferring infrastructure to developing countries in order to obtain cheap low-educated workforce, manipulations in IE are directly contradicting. For example, creating a fashion for the use of various kinds of biological drugs of oppressive effects. As a result, in some countries of Africa they plan to legalize drugs, and the information space of developing countries is filled with propaganda of aggression, ignorance, perversions, false reports in the media. The submission of information in a distorted form leads to a profound intellectual defeat. The subjects involved in the organization and conduct of such special operations obviously do not fully appreciate their destructive consequences on a global scale. As a result of mass media operations, the intellectual potential of all mankind is reduced, which is extremely dangerous.

3. CONCLUSIONS

Thus, the current processes of globalization of the economy are a component of the transition of most countries of the world to a new type of socio-economic formation - to the information society. Significant differences in the speed of transition to an information society, observed for different states, mean that in the near future the gap in the standard of living between «prosperous» and «poor» countries, characteristic of industrial society, will deepen. The lagging behind of individual countries and their groups from the leaders in the formation of the information society is due not only to technological factors, but also to the features of building a modern information space.

In this connection it is expedient:

- introduce the concepts of «content war» - conducting information and psychological operations with the help of content of the information environment leading to a decrease in the intellectual level of individuals and entire nations;
- introduce criteria for assessing the security of content in the information environment; The use of content as a weapon should be equated with a crime against humanity and is universally prohibited;
- develop a set of international and national programs for media improvement of society.

It is also important to consider that content wars are an instrument for servicing the concept of a consumer society. It is necessary to change the global concept of the consumer society to the strategy of sustainable development of the territories. In the event of a global strategy change, content becomes not a weapon, but an instrument for accelerating the formation of an intellectually developed society on the planet.

REFERENCES

[1] Abramova A.V. The place of the USA in the world market of information technologies and the possibility of using the experience of development of this industry in Russia / A.V. Abramova // Trade representation. - 2006. - №10. - P. 59-63.

[2] Ashmanov I., Ivanov A. Optimization and promotion of sites in the search engines / 3rd ed. St. Petersburg .: Peter, 2011. - 464 p.

[3] Purchased T.V. Legal and organizational aspects of the formation of the information space of the CIS member states. - M.1998.

[4] Kanavtsev M.V. Nuttunen PA, Popova AL Development of a system for collecting data on socio-demographic processes in the context of the formation of the information society // Izvestia SPbGAU. 2016. №45. C.257-261.

[5] Nuttunen PA, Popova AL Characteristics of human resources that determine the development of local self-government in rural areas // Izvestiya SPbGAU. 2016. №43. P.225-230

[6] Saprykina V.Yu. Globalization of the world economy and socio-economic inequality // Russian Entrepreneurship. - 2011. - No. 8-1 (189). - from. 10-16. - [URL: http://bgscience.ru/lib/6931].

[7] Information and Analytical Portal «Humanitarian Technologies» [URL: gtmarket.ru/ratings/human-development-index/human-development-index-info]

UDC 330.322:338.48
330.34

МЕЖКУЛЬТУРНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ СЛАВЯНСКИХ СТРАН НА ЕВРОПЕЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ (НА ПРИМЕРЕ РОССИИ И СЕРБИИ)

Александра Карцева[1], Александр Туфанов[2], Владана Лилич[3]

[1]Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербург, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: gasespb@mail.ru
[2]Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербург, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ
[3]Университет Унион - Никола Тесла, Белград, СЕРБИЯ, e-mail: vladana.lilic@fpsp.edu.rs

Аннотация: *данная статья посвящается вопросам межкультурного взаимодействия славянских стран Россия и Сербия в современном глобальном мире экономики, политики и национального взаимодействия культур. Проведено исследование на выявление общих ментальных, культурных и исторических общностей наших народов, что позволяет развиваться взаимодействию двух стран в области экономики, инвестиционных проектов, делового туризма и конгрессной деятельности.*

Ключевые слова: *кросс-культурное взаимодействие, деловой туризм, инвестиции, экономическое развитие, культурно-исторические связи.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Сегодня в наступившем третьем тысячелетии становится все более очевидным то, что человечество развивается по пути расширения взаимосвязи и взаимозависимости разных стран, народов и их культур. Этот процесс охватил различные сферы общественной, культурной и экономической сторон жизнедеятельности. Относится это и к такой сфере социокультурной жизни как межкультурные взаимодействие.

Народы России и Сербии на протяжении веков сохраняли друг к другу чувства

INTERCULTURAL INTERACTION OF SLAVIC COUNTRIES IN THE EUROPEAN SPACE (ON THE EXAMPLE OF RUSSIA AND SERBIA)

Aleksandra Karceva[1], Aleksandr Tufanov[2], Vladana Lilic[3]

[1]Saint-Petersburg State Agrarian University, Saint-Petersburg, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: gasespb@mail.ru

[2]Saint-Petersburg State Agrarian University, Saint-Petersburg, RUSSIAN FEDERATION

[3]University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: vladana.lilic@fpsp.edu.rs

Abstract: *This article is devoted to cross-cultural interaction between the Slavic countries Russia and Serbia in the modern global world of economics, politics and national interaction of cultures. A study was conducted to identify common mental, cultural and historical communities of our peoples, which allows for the development of cooperation between the two countries in the field of economy, investment projects, business tourism and congress activities.*

Keywords: *cross-cultural interaction, business tourism, investments, economic development, cultural and historical ties.*

духовной близости, родства православных культур. Эта близость началась более тысячелетия тому назад, когда простые сербские монахи и священники фактически осуществили то, что известно под названием «крещение Руси». [1]

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА ИССЛЕДОВАНИЯ С ОБОСНОВАНИЕМ ПОЛУЧЕННЫХ НАУЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Кросс-культурное взаимодействие базируется на пересечении разных культур, требует понимания и уважения самобытной культуры народов, жизненных ценностей, осознания необходимости взаимопонимания между людьми, осознания не только прав, но и обязанностей в отношении общественных и социальных контактов, готовности участвовать в решении проблем представителей любого этноса, что способствует взаимообогащению культур разных народов.Слово «кросс-культурный», происходящее от английского слова cross - «пересекать, перекрещивать», подразумевает переплетение большого количества языков, культур и анализ их взаимодействия, в отличие от слова «межкультурный», которое применимо только для анализа двух культур.Вести бизнес в условиях разнообразия культур, языков, особенно реализовывать крупные проекты - дело не только трудоемкое, но и весьма сложное в части кросс-культурного менеджмента. Например, строительство АЭС, заводов, других объектов в зарубежных странах требует хорошего знания не только языка, но и национальных обычаев, культуры страны пребывания.[2]

Уже отмечалось, что современный туризм стал стилем жизни современного общества, основным и интереснейшим способом познания мира и значительной частью мировой экономики. Он стал уникальным социально-экономическим явлением, охватывающий жизнь и деятельность людей во всем мире как как сфера рекреации и досуга, развития личности,предпринимательства, профессиональных интересов и занятости, а также регионального развития.По данным Всемирной туристской организации (UNWTO), в 2010 году международныетуристские прибытия достигли 940 миллионов (см. таблицу 1), а в 2011 году – 983 миллионовприбытий, то есть вплотную приблизились к отметке в 1 млрд. Мировой финансовый кризисснизил туристский спрос во второй половине 2008 года, не позволив мировым туристскимпотокам перешагнуть планку в 1 млрд. туристских прибытий уже в 2009 году. В 2012 годумировой туризм перешагнул планку в 1 млрд. туристских прибытий, они составили 1,035 млрд., ав 2013 – 1,087 млрд., в 2014 – 1,134 млрд., в 2015 – 1,186 млрд. (по данным UNWTO). Ожидается,что к 2030 году объем международных туристских прибытий в мире достигнет 1,8 млрд.

Интенсивное развитие деловых, культурных и научных связей между регионами и странами, общее экономическое развитие, строительство новых и модернизация существующих предприятий в различных отраслях экономики определяют важность развития индустрии туризма, с одной стороны, и отсутствие сезонного спада как неотъемлемое условие успешного бизнеса, с другой. Это в свою очередь, оказывает существенное влияние на развитие российской экономики и ее интеграции в мировой рынок.[3]

Несмотря на глобальный финансово-экономический кризис, открывший XXI век, мировая индустрия встреч и межкультурного и делового общения продолжает

развиваться. До 2009 года мировой рынок только делового туризма обеспечивал ежегодно более 600 млн. деловых поездок и почти 300 млрд. долларов финансового оборота. По мнению зарубежных экспертов, к 2020 году количество международных деловых поездок возрастет в три раза, достигнет 1,8 млрд. поездок в год, поступления от туризма достигнут 2,1 трлн. долларов США. Как следствие, экономический кризис не способен повлиять на бизнес в деловом туризме, так как феномен индустрии встреч заключается в том, что развитие любого государства, так же как и любого бизнеса, невозможно без активного обмена информацией, овладения новыми технологиями, повышения квалификации на всех уровнях делового образования, участия в международных конгрессах и выставках. Именно поэтому деловой туризм будет динамично развиваться и в будущем, а значит межкультурное взаимодействие будет по-прежнему в центре внимания гуманитарных, экономических исследований.

В последнее время взаимодействие России и Сербии стремительноразвивается, продолжает диверсифицироваться и стремительно набирает обороты. Это подтверждается, в первую очередь, количеством инвестиционных проектов, реализуемыхроссийскими компаниями на сербском направлении. Крупные проекты реализуются восновном в сфере энергетики и инфраструктуры. При этом инвестиции в другие отраслирассматриваются как перспективные и имеют тенденцию к росту. «Балканский прорыв»России подтверждается теми успехами и результатами, которых достигли российские инвесторы на сербском рынке. Что касается сербских инвестиций в российскую экономику,то очевидно, что их объем пока недостаточно велик. Тем не менее, примеры реализацииуспешных проектов все же есть. Перспективы дальнейшего развития двустороннего сотрудничества напрямую зависят от сопряжения усилий обеих сторон. Необходимо и дальше эффективно использовать потенциальные возможности для укрепления позиций России в Сербии, а в перспективе и во всем регионе Западных Балкан.[4]

Ведение бизнеса, деловыхпереговоров в условиях разнообразия культур, языков, особенно реализовывать крупные проекты - дело не только трудоемкое, но и весьма сложное в части кросс-культурного взаимодействия. Например, строительство АЭС, проведение нефтепроводов, заводов, других объектов в зарубежных странах требует хорошего знания не только языка, но и национальных обычаев, культуры страны пребывания. Со временем различие и многообразие культур, опыта в ведении международных проектов увеличивается. А вместе с этим возрастает необходимость в привлечении кросс-культурного менеджмента как инструмента принятия эффективных решений в условиях культурных и языковых различий и особенностей.

С течением времени разнообразие культур, практик ведения международных проектов увеличивается, вместе с тем возрастает необходимость кросс-культурного менеджмента как инструмента принятия эффективных решений в условиях культурных и языковых различий и особенностей. Исследования показали, что на глобальном, транснациональном уровне в связи с расширенным проникновением крупнейших национальных компаний на рынок другой страны, модели культур отдельно взятой страны, выработанные многими поколениями, эти системы ценностей не могут быть изменены без ущерба культур для культуры нации. Автором было проведено исследование на выявление общих ментальных, культурных и исторических общностей наших народов. В результате выявлено

существенное влияние схожести национальных культур на формы хозяйствования и типы организационного поведения. В связи с этим стало очевидно, что изменение корпоративных культур в целях повышения экономической эффективности может быть связано только с изучением и учетом особенностей национального менталитета людей, языка, культуры, обычаев.

В полной мере, как уже отмечалось, это относится и к развитию на современном этапе индустрии делового туризма. Проблема влияния туристской деятельности на развитие социального и кросс-культурноговзаимодействия в настоящей работе исследуется на примере развития сотрудничества Российской Федерации и Сербии. Кросс-культурное взаимодействие между нашими странами имеет многовековую историю и богато содержанием.

Сербский писатель-классик МилорадПавич в своих размышлениях о людях и времени заметил, что каждый человек имеет свое собственное время, но есть время, которое параллельно вечности. И есть события, значимые для стран и людей, которые не позволяют прерваться многовековой связи времен. Эту подтверждается на протяжении всей истории взаимоотношений двух братских стран — России и Сербии. Начавшись с года подписания первого официального акта о сотрудничестве, в 1509 году, она продолжается уже пять веков. Между нашими странами много общего в этническом плане, религиозно-конфессиональном и общекультурном. Вданной статьи проведен анализ положительных (общих) составляющих как фактор улучшения климата для бизнес сотрудничества между Россией и Сербией:

1. Религия – православие, русская и сербская православные церкви обладают автокефалией, т.е. самовозглавляются патриархами.

2. Исторические связи – в разгар Великого переселения народов, в период середины VIвека, когда славянские племена сербов, хорват и словенцев пересекли Дунай, заняли большую часть Балканского полуострова. В 879 году сербы приняли православие, а в 969 году Сербия отделилась от Византии, создав независимое государство. Русь в 988 году является православной страной. В 1217 году возникает Сербское королевство. В этот период, период рассвета государства сербов, происходит строительство множества православных монастырей и храмов. 28 июня 1389 года – трагическая дата в истории Сербии и ее народа. Произошла битва на Косовом поле, в результате чего было разбито сербское войско многочисленной армией турок. Примечательно то, что это сражение произошло после Мамаева побоища, в котором Русь подорвала основы безграничного владычество Орды. Настало время пяти векового владычества Оттоманской Империи над сербским народом. В 1816 году сербское государство получает независимость, благодаряРоссия, которая в результате войны за освобождение южных славян, разгромило Турцию Первая мировая война началась с агрессии Австро-венгерской империи в отношении Сербии. После ее завершения, возникло объединение Хорватии, Сербии, Словении, Черногории и Македонии в общее государство Королевство сербов, хорватов и словенцев. Возглавлял его король Сербии. В 1929 году возникло государство под название Югославия.

3. Культурные взаимодействия – В годы после русской революции начиная с 1917 года явился большим и самым продолжительным периодом эмиграции русского народа в Сербию. Лучший цвет военной элиты, интеллигенции, ученые с мировыми именами, архитекторы прибыли на территорию Королевства сербов. Для Сербии, ее развития это был колоссальныйкультурныйиинтеллектуальный толчок. Русские архитекторы построили такие сербские города, как Нови Сад, многие дома в Старом Белграде напоминают дома в Санкт-Петербурге. Русские ученые из числа эмигрантов организовали научные общества, школы. И это позволило сохранить русскую культуру за рубежом, и дать возможность ей развиваться. В период 1937 года белой эмиграцией был создан и построен Русский дом – центр науки и культуры в г.Белград. Итоги Второй мировой войны подтвердили и показали общность между сербским и русским народами, связанными православием, историческими и культурными отношениями. 1945 год – произошло освобождение Югославии от фашистских захватчиков, и провозглашено создание федеративной республики.

4. Языковая общность – сербский и русский народ объединяет старославянский язык, кириллица. Кирилл и Мефодий – культурные герои наших стран, создатели славянской письменности в современном её звучании. Праздник славянской письменности – общий для всех наших народов.

Чем больше между этносами общего, тем лучше складываются их отношения. Особенно важными факторами здесь являются происхождение, религия, язык и культура в целом, общее историческое прошлое. Все это является благодарной почвой для установления межэтнических контактов всех видов, в том числе экономических. Другими словами, это обеспечивает легкий поиск партнеров, отсутствие бюрократических препон, готовность местных жителей к работе на вашем предприятии и др. Контакты на базе культурных предпосылок также являются весомым пластом двусторонних деловых и экономических отношений.

Наиболее **устойчивые культурно-исторические связи** присутствуют между Россией и Сербией. И, значит, именно там общественно-политические условия для развития иностранного бизнеса должны быть особенно выгодны. При этом власть редко когда идет наперекор общественности. А это значит, что общественность опирается скорее на свои базовые экономические и социальные потребности. Поэтому взаимосвязи между экономиками России и Сербии должны быть выгодными для обеих стран.

В настоящее время Россия и Сербия переживают **благоприятный период развития межгосударственных отношений**. В период войн на территории бывшей Югославии в России разразился экономический кризис, и она была вынуждена уйти из сферы взаимодействий, что отрицательно сказалось на отношении Сербии к своему большому союзнику. Однако, несмотря на определенные разногласия, связанные со строительством трубопровода «Южный поток», неофициально статус двусторонних отношений сегодня трактуется как стратегическое партнерство. На этом фоне с 2008 года в Сербии действует безвизовый режим в отношении россиян (на 90 дней). В июне

2009 года вступил в силу облегченный режим поездок между Сербией и Россией, в рамках которого граждане обеих стран могут находиться в Сербии и России без визы в течение 30 дней (90 дней для владельцев дипломатических и служебных паспортов). Данное нововведение является существенным стимулом для ведения бизнеса, для туристических поездок, установления личных контактов. При этом безвизовый въезд (до 90 дней) для граждан ЕС в Сербии был введен только 12 июня 2010 года. [5]

Сербы пристально следят за развитием культуры в современной России. Люди очень заинтересованы в расширении наших культурных связей и экономических отношений. Экономика – отдельная тема: между нашими странами сейчас нет таможенных пошлин, введён режим беспошлинной торговли, мы всячески стараемся развивать связи мелкого и среднего бизнеса на уровне регионов. Федеральное агентство по туризму в России старается содействовать не только культурному обмену, но и социальному, экономическому, научно-техническому сотрудничеству, чему способствует и подписанный договор о беспошлинной торговле Сербией и РФ.

Сербы пристально следят за развитием культуры в современной России. Люди очень заинтересованы в расширении наших культурных связей и экономических отношений. Экономика – отдельная тема: между нашими странами нет таможенных пошлин, введён режим беспошлинной торговли, мы всячески стараемся развивать связи мелкого и среднего бизнеса на уровне регионов. Федеральное агентство по туризму в России старается содействовать не только культурному обмену, но и социальному, экономическому, научно-техническому сотрудничеству.

Традиционный интерес для делового сотрудничества представляют ряд феноменов экономической и социокультурной жизни Сербии. Так, например, Россия участвует в проведении мероприятий в рамках Белградской выставки «Technical-fair». Она проводится с 1937 года и является одним из самых больших выставочно-ярмарочных мероприятий в Юго-Восточной Европе. В выставке принимают участие свыше 1000 участников, демонстрируются новейшие научно-технологические и инновационные разработки, проекты, продукция. Проходятся деловые встречи, осуществляется посещение представителями российской делегации сербских компаний и предприятий, организация презентаций, которые способствуют более углублённому информационному обмену по представленным на стендах технологическим разработкам. Данные мероприятия дают возможность реально оценить имеющиеся перспективы последующего продвижения экспонируемых образцов на зарубежный рынок, их коммерциализации и положить начало взаимовыгодному сотрудничеству.

Примером делового сотрудничества можно назвать регулярные международные выставки по туризму в Белградском Экспоцентре. Участники выставки естественным образом знакомятся как с историей и культурой столицы, так и традициями духовной жизни всей Сербии. Выставка – это обязательный элемент туристического тура в Сербию, она интересна и для участников делового туризма, значима и для туризма культурного.

Российский центр науки и культуры (РЦНК) «Русский Дом» в Белграде является одним из 43российских культурных центров, действующих сегодня в различных странах мира. История возникновения и существования «Русского Дома» тесно связана с духовной, культурной и научной деятельностью многочисленных

представителей русской эмиграции, оказавшихся в Королевстве после октябрьской революции 1917 года в России. Идея создания культурного центра, выдвинутая русскими эмигрантами, была активно поддержана Королем Александром 1 Карагеоргиевичем, а также сербским Патриархом Варнавой, академиком А.Беличем и другими видными государственными и общественными деятелями Сербии.

Творческие, дружеские контакты связывают Русский дом с различными молодежными организациями и учебными заведениями Сербии, совместно с которыми РЦНК проводит многие мероприятия, как в стенах Русского Дома, так и за его пределами. В Центре сложилась добрая традиция обмена культурными и научными программами между Русским Домом и городами и регионами Сербии.

Одно из важнейших направлений работы Русского Дома – патриотическая деятельность, то есть знакомство жителей Сербии с духовными и государственными традициями России. Это относится как к людям старшего поколения – особенно к ветеранам освободительной борьбы в период Второй мировой войны, так и к подрастающим поколениям: дети, школьники, студенты.[6]

ВЫВОДЫ:

1. В настоящее время Россия и Сербия переживают **благоприятный период развития межгосударственных отношений. О**рганизация туристских поездокроссийских деловых людей, руководителей регионов Российской Федерации, а так же и туристов, преследует не только социально-экономические цели, но и выполняет роль феномена межкультурного взаимодействия между народами наших стран.

2. Деловой туризм — это не только встречи с бизнес сообществом страны, но культурная программа, знакомство с архитектурой, традициями, особенностями данной страны или города. Развитие туризма оказывает существенное влияние на развитие российской и сербской экономик и их интеграции в мировое экономическое и европейское пространство.

3. Феномен индустрии встреч заключается в активном обмене информацией, овладения новыми технологиями, повышения квалификации на всех уровнях делового образования и т.д. Деловой и культурный туризм – залог экономических, политических и культурных стабильных взаимоотношений между Россией и Сербией.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Рыбаков Б.А. Язычество Древней Руси. – М.: Наука, 1987.

[2] Бережнова Л.Н. Полиэтническая образовательная среда. – СПб., 2003. –С.200.

[3] Официальный сайт WorldTourismOrganizationUNWTO. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http//www2.unwto.org/ (дата обращения 15 марта 2017).

[4] Максакова М.А. Современное состояние инвестиционного сотрудничества

России и Сербии / Российский внешнеэкономический вестник. Вып. № 9. том 2014. Научная библиотека КиберЛенинка: http://cyberleninka.ru/article/n/sovremennoe-sostoyanie-investitsionnogo-sotrudnichestva-rossii-i-serb. (дата обращения 01 марта 2017).

[5] МежуевВ.М. Культурароссийская /Российская цивилизация: этнокультурные и духовные аспекты: энциклопедический словарь. – М.: Республика, 2001. – С. 149.

[6] Перспективы инвестирования в Сербии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://baltslon.ru/ rus/publication/ articlel82/.

[7] Официальный сайт Русского дома в Белграде. Российский центр науки и культуры в Республике Сербии. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ruskidom.rs/ru/.

UDC 330:005.96

РОЛЬ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РАЗВИТИИ НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ

Елена Кажанова

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ,
e-mail: lenin280284grad@yandex.ru

Аннотация: *В статье рассматриваются вопросы, связанные с определяющей ролью человеческого капитала в развитии наукоемких производств при переходе к инновационному типу развития. Акцентируется внимание на российских проблемах повышения качества человеческого капиталаи эффективности его использования в соответствии с требованиями экономики знаний.*

Ключевые слова: *инновационная экономика, наукоемкие производства, человеческий капитал.*

1.ВВЕДЕНИЕ

Повышение конкурентоспособности России и обеспечение ее вхождения в число стран-лидеров НТП связано со становлением инновационной экономики, основанной на знаниях и связанной с развитием наукоемких отраслей.Актуализация проблем, связанных с переходом к инновационному типу развития, основанному на наукоемких производствах, требуетпереосмысления роли человеческого капитала в обеспечении данного процесса. Современный этап развития общества, характеризующийся как «новая» экономика или экономика знаний, делают актуальной и проблему повышения эффективности использования человеческого капитала. Ведь наиболее полная реализация потенциала человеческих ресурсов – важнейшее условие дальнейшего развития, в том числе и инновационного, как общества в целом, так и самого человека. Особое значение решение этих задач имеет для российской экономики, определяющей стратегию и тактику своего дальнейшего развития в сложных внешних экономических и политических условиях.

LEMIMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

THE ROLE OF HUMAN CAPITAL IN THE DEVELOPMENT OF HIGH-TECH INDUSTRIES

Elena Kazanova

Belgorod State Technological University named after V.G. Schukhov, Belgorod, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: lenin280284grad@yandex.ru

Abstract: *The article discusses issues related to the role of human capital in the development of high-tech industries in the transition to innovative type of development. Focuses on the Russian issue of improving the quality of human capital and efficiency of use in accordance with the requirements of the knowledge economy.*

Keywords: *innovative economy, knowledge-intensive production, human capital.*

2. ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА РАЗВИТИЕ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ И НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ В РОССИИ

«Лицо» современной экономики определяют развитие наукоемких отраслей, изменения в структуре квалифицированноготруда, институциональные взаимодействия, новые формы и методы управления производством, человеческими ресурсами и развитием.В России имеются определенныепредпосылки для перехода к инновационному пути развития, но построение инновационной экономики в нашей стране пока ещё оценивается как долгосрочная перспектива. К такому выводу приводит объективный анализ структуры и особенностей сложившейся в России экономической системы, а также её сопоставление с экономическими системами передовых стран. Остановимся на некоторых, наиболее характерных чертах нынешней российской экономики.

1. Приоритетное развитие сырьевого сектора. Передовых среди российских инновационно-активных предприятий насчитывается лишь 16% по сравнению с 35% в Японии и Германии, 41-43% в Бельгии, Франции, Австрии, 51-55% в Дании и Финляндии. При этом, наиболее многочисленны в РФ технологические заимствования (34,3%), непопулярные в экономически развитых странах (5-8%)[]. Отечественный экспорт высоких технологий составляет всего лишь 1,2 % от экспорта Китая, 3,7 % от экспорта США, 4,3 % от экспорта Японии. Согласно данным Всемирного банка объем экспорта высокотехнологичной продукции России ниже аналогичного показателя Таиланда в 6 раз, в 10 раз ниже, чем у Швейцарии [Долгова М., 2014].

2. Относительно низкий удельный вес высокотехнологичных секторов экономики.Согласно официальным данным, в среднем инновациями занимаются 10% промышленных предприятий. Сопоставимые показатели для развитых стран 25-30%. Доля России в мировом объеме торговли гражданской наукоемкой продукцией составляет всего лишь 0,5-0,9%, в то время как доля США - 40%, Японии -35%, Германии - 25%, Китая - 9% [Долгова М., 2014].Разработка более 50% инноваций в России происходит за счетправительственных учреждений, которые не занимаются их практическимвнедрением и освоением.В российской экономике роль частного сектора в финансировании технологических инноваций составляет всего 30%, тогда как в развитых странах и странахЮго-Восточной Азии этот показатель примерно в два раза выше. Внедрением инноваций занимается лишь около 16% отечественныхпредприятий, тогда как в Германии, США, Франции и Японии - от 90 до100% [Ивантер В., Комков Н.,2007].

3. Недостаточные размеры инвестиций в в НИОКР.Финансирование российской наукиостается одним из самых низких в мире.Долярасходов на науку в ВВП, в бюджете и в общих инвестициях в полтора раза меньше среднемирового, не говоря уж о развитых странах (2,5-4% ВВП) и Израиле (4,12% ВВП). Инвестиции в НИОКР в РФ (2014г.) составили 1,19% ВВП,в Германии, Дании, Австрии - 2,5%, в США - 2,6%[Нужен ли российской экономике человеческий капитал?Десять сомнений]. Та же картина характерна для бюджетных расходов. В рейтинге стран мира по уровню расходов на НИОКР в 2014г.РФ заняла только 32-е место. В 2014–2016 гг. плановый объем бюджетного финансирования подобных расходов демонстрирует нисходящую динамику. По прогнозу Аналитического центра они снизятся до 3,25% совокупных

бюджетных расходов [Ежегодный мониторинг средств, выделенных из федерального бюджета на финансирование НИОКР (в том числе по приоритетным направлениям инновационного развития России)].

4. Низкая эффективность функционирования систем здравоохранения и образования.Рейтинг стран по эффективности систем здравоохранения в 2014 г. вывел Россию на 51-е место [Рейтинг стран мира по эффективности систем здравоохранения в 2014 году]. Что касается образования, то доля государственных расходов на эту отрасль снизилась с 2013 по 2015 г.г. с 0,91% до 0,69% к ВВП[Человеческий капитал и инновационные факторы его развития].Россия находится всего на 98 месте в мире по уровню расходов на образование в % от ВВП (4,3% в 2014 году), отставая как от практически всех наиболее развитых 7 стран мира (за исключением Японии – 3,8%), так и стран БРИКС за исключением Индии (3,2%)[Доклад о социальной политике].

Развитие наукоемких производств – своего рода локомотив, двигатель инновационного развития. В разных странах процесс перехода и инновационной экономике дифференцируется по таким параметрам, как темпы, масштабы, степень участия в нем государства и бизнеса. Если по реальному объему ВВП Россия находилась на 10-м месте в мире, то по инновационной политике на 56-м, по использованию новыхтехнологий на 63-м, а по индексу конкурентоспособного роста на 66-м.

Таким образом, очевидно, что отставание России в области инновационного развития и наукоемких производств во многом сопряжены и с негативными явлениями в сфере человеческого капитала. Тем не менее, есть и позитивные тенденции. Значительное влияние на функционирование современных предприятий оказывают изменения, связанные с повышением значимости интеллектуального капитала как фактора производства:

- информация и знания становятся критическим фактором успеха в конкурентной борьбе;
- появляются новые прогрессивные технологии и средства производства;
- появляются новые средства коммуникации, программное обеспечение и IT-сервисы, облегчающие информационный поиск, позволяющие мгновенно передавать информацию на любые расстояния, удаленно общаться с контр-агентами, автоматизировать бизнес-процессы и осуществлять их мониторинг в режиме реального времени;
- увеличивается вклад интеллектуального капитала в создание добавленной ценности и стоимости бизнеса;
- на конкурентном рынке появляются крупные высокотехнологичные компании, диктующие свои «правила игры»; вокруг них формируются отраслевые кластеры, в которые входят и более мелкие предприятия с узкой специализацией;
- на государственном уровне пропагандируется необходимость инновационного развития.

Перечисленные изменения приводят к сдвигам в структуре общественного производства, стимулируют инновационную активность, формируют новые потребительские предпочтения, изменяют стратегии и корпоративную культуру предприятий.И все же характерной особенностью национального инновационного

рынка является незначительный спрос, поэтому критическими проблемами инновационного развития сегодня являются повышение качества человеческого капитала, создание мотивов инновационного поведения всех субъектов экономики и углубление их кооперации с сектором исследований и разработок, с опорой на созданную и развивающуюся инновационную инфраструктуру [Сомина И.,2015].

3. НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ЧЕЛОВЕЧЕСКОМУ КАПИТАЛУ

Ведущая роль инноваций в экономическом развитии былаизвестна еще со времен А. Смита и К. Маркса. Современный подход к инновациям иинновационным процессам заключается в том, что в экономике знаний они базируются уже не только на новых комбинациях ресурсов и изобретениях, что присуще индустриальной экономике. На первый план выдвигается поток знаний и информации, прежде всего, полученных в результате целенаправленного развития науки и технологий[SpenderJ.C., MarrB., 2006]. В компаниях постиндустриальной эры люди перестают быть обычным ресурсом и объектом затрат, они превращаются в их ключевой актив.Формирование и дальнейшее развитие информационного общества привели и к трансформации спроса на рабочую силу. Принципиальные изменения в технике и технологии предъявляют к нейновые требования. В частности, необходимы изменение направленности ее подготовки, корректировка структуры рабочих мест, численности и составатрудовых ресурсов. Это, в свою очередь, требует изменений и в структуре человеческого капитала.

Структурировать человеческий капитал можно по разным критериям. Одна из классификаций предполагает деление человеческого капитала на общий, специфический и интеллектуальный. Общий человеческий капитал, как известно, включает знания, умения, навыки, которые могут быть реализованы на различных рабочих местах, в различных организациях.Специфический человеческий капитал предполагает возможность использовать указанную совокупность только на определенном рабочем месте и в определенной конкретной фирме. Что касается человеческого интеллектуального капитала, то он воплощен в людях в форме их образования, квалификации, профессиональных знаний, опыта. Однако это одна из трактовок интеллектуального капитала. Следует отметить, что единая позиция относительно понимания структуры человеческого капитала, в том числе, в условиях инновационной экономики, до сих пор не выработана [ChizovaE.N., DavydenkoT.A. andKazanovaE.Yu.,2013].

Можно также классифицировать человеческий капитал на такие виды, как:

1) потребительский, создаваемый потоком услуг, потребляемых непосредственно (творческая и образовательная деятельность);

2) производительный, потребление которого содействует общественной полезности (создание средств производства, технологий, производственных услуг и продуктов).

Оба вида необходимы в инновационной деятельности, требуют развития и совершенствования в направлении удовлетворения потребностей рынка труда.

К числу базовых закономерностей ближайшего десятилетия относятся сдвиги

в структуре спроса на рабочую силу. В тех секторах экономики, где рост будет происходить на новой технологической основе, численность работников, может и не увеличиться. Но требования к их профессионально-квалификационному составу существенно изменятся: потребуются кадры, обладающие новыми профессиями или существенно более высокой квалификацией в рамках имеющихся профессий.В России же устойчиво доминируют сырьевые ресурсы - 72%, а на долю человеческого капитала приходится лишь 14%.

Новые требования коснутся не только профессиональных способностей и уровня знаний носителей человеческого капитала. В информационной экономике главная роль принадлежит личности со всеми вытекающими отсюда последствиями и для управления, и для стимулирования, и для образовательного процесса. Личность становится важнее для организации, возникает новый тип сотрудника. К важнейшим его качествам в «экономике знаний» относят:

- высокую способность и мотивацию к обучению;
- базовые навыки (умение работать с информацией, компьютерная грамотность);
- умение организовать коммуникацию (способность артикулировать идеи и слушать);
- адаптивность (творчество, формулирование и решение проблем);
- навыки самосовершенствования (мотивация, постановка целей, индивидуальное развитие);
- групповую эффективность (навыки межличностного общения, ведение переговоров и умение работать в команде);
- навыки оказания влияния на других (организационная эффективность и лидерство).

Чтобы обеспечить соответствие человеческого капитала таким требованиям, необходимо решить проблемы, связанные с качеством отечественного трудового потенциала и эффективностью его использования.

4. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА И ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

Еще в XVI веке ТакэдаСингэн (1521-1573г.г.) высказался о роли человека в обществе так: люди – вот твои за́мки, люди – вот твои стены. До сих пор в практике отечественного менеджмента популярен советский девиз 30-х годов прошлого века «Кадры решают все». Сбывается пророчество У.Черчиля, сделанное им в 1943 году, в разгар второй мировой войны, во время выступления перед студентами Гарвардского университета: «Империя будущего – это империя знаний». Человеческий капитал как основной экономический ресурс все прочнее входит в нашу повседневную жизнь, а его ведущая роль в обеспечении экономического развития практически безоговорочно признанаученымии осознается все большим числом практиков[DesaiM. .1999; ParkJ. 2006.].

Категория «человеческий капитал» является сложным структурно-системным

объектом социально-экономического исследования. Как известно, базовая теоретическая концепция человеческого капитала сформировалась еще в 60-х годах XX века, но до сих пор, несмотря на солидное число исследований, посвященных человеческому капиталу, многие теоретические, методические и практические вопросы повышения его качества и эффективности использования остаются нерешенными.

В зарубежных научных исследованиях уже в конце 20-го века теоретически и методологически обоснован механизм управления наукоемкими производствами, отмечена ведущая роль в этом процессе человеческих ресурсов. Однако переход к рыночным отношениям в России вызвал множество проблем внедрения этих управленческих новшеств в отечественную экономику[Воронина JI.A.. 2006].Четко обозначились основные проблемы современного кризисанаукоемкой сферы:

- недостаточность бюджетного финансирования;
- слабый спрос на наукоемкую продукцию;
- отсутствие четкой взвешенной инновационной политики;
- ухудшение качества человеческого капитала – генератора инноваций, экспериментатора и воплотителя новых разработок в производство.

Следует отметить, что экономический рост встране зависит от количества и качества государственных инвестиций в человеческий капитал. Однако отечественные вливания значительно отстают от аналогичных расходов в развитых странах, ориентированных на формирование «новой» экономики, основанной на знаниях, интеллекте, обеспечивающей достойный уровень жизни своему населению.

Приведенные статистические данные свидетельствуют, что финансирование здравоохранения, образования и науки в России происходит по остаточному принципу, что недопустимо в постиндустриальной экономике с приоритетным отношением к развитию человека. В итоге качество человеческого капитала России оценивается в мировых рейтингах2015 года (26-я позициясреди 124 мировых экономик) следующим образом: доля трудоспособного населения (82-е место), возможности развития на работе (79 место), уровень безработицы (53 место), здоровье населения (81 место) и качество системы образования (72 место). В РФ самое большое количество людей, имеющих высшее образование (53,7%), но его качеством недовольны более 70 процентов россиян[По качеству человеческого капитала Россия уступает странам Балтии].

Полагаем, что минимальные инвестиции в человеческий капитал являются одной из главных причин торможения научно-технической и инновационной деятельности РФ.Именно в результате такой тенденции снизилось качество всех составляющих человеческого потенциала, а также значительно отстали от развитых стран темпы перехода к инновационному типу развития [Давыденко Т., Кажанова Е., 2015].

Не менее существенной проблемой является низкая эффективность функционирования человеческого капитала. Это выражается в отрицательной динамике производительности труда, неэффективной занятости, устойчивых диспропорциях между спросом и предложением труда в самых разных сферах деятельности, в невостребованности образования, достаточно слабой мотивации к

труду в силу низкого вознаграждения, неудовлетворенности работников условиями и содержанием труда, низкой профессиональной компетентности выпускников вузов. Во многом такая ситуация вызвана недостатками в определении приоритетов, направлений и способов реализации социальной политики, в частности, политики занятости, политики доходов, причем, не только отдельных компаний, но и государства.

Поэтому в концепции социально-экономического развитияСтратегии 2020 - определены такие приоритеты государственной политики, как: инвестиции в человеческий капитал, подъем образования, науки, здравоохранения, построение национальной инновационной системы, развитие новых конкурентоспособных секторов экономики в высокотехнологичных сферах[Стратегия 2020].

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Дальнейшее развитие мировой экономики связано с переходомстран от индустриальнойстадии, в которой преобладало крупное механизированное машинноепроизводство, к постиндустриальной, где ключевую роль будут играть инновации и высокие наукоемкиетехнологии.Для эффективного функционирования в глобальной экономикеXXI века, необходимо отходить от ресурсных преимуществ в определении их конкурентоспособности к технологическимпреимуществам. Этот процесс характеризуется и новым этапом развития производительных сил, доминирует в которых человеческий капитал –важнейшая составляющая инновационного производства, главный источник социально- экономического развития в инновационной экономике, обусловливающий необходимые темпы экономического роста.

В связи с этим для ускорения темпов и расширения масштабов внедрения наукоемких производств необходимо повышение качества функционирующего человеческого капитала, прежде всего, развития такой его составляющей, как интеллектуальный капитал, воплощенный в людях в форме их образования, квалификации, профессиональных знаний, опыта, способности к генерированию нового знания и к творчеству.

В своем докладе «О стратегическом развитии России до 2020 года» Президент В.В. Путин подчеркнул, что «единственной реальной альтернативой является стратегия инновационного развития страны, опирающаяся на одно из наших главных конкурентных преимуществ - на реализацию человеческого потенциала, на наиболее эффективное применение знаний и умений людей для постоянного улучшения технологий, экономических результатов, жизни общества в целом».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Воронина Л.А. (2006). Инновационный путь развития экономики России // Финансы и кредит. № 12. С. 43.

[2] **Гимпельсон В.Е**. Нужен ли российской экономике человеческий капитал? Десять сомнений. Режим доступа: http://institutiones.com/general/2911-nuzhen-li-

rossiiskoi-ekonomike-chelovecheskii-kapital.html

[3] Давыденко Т.А.,Кажанова Е.Ю. (2015) К вопросу о критериях выбора объектов инвестирования в человеческий капитал // Социально-гуманитарные знания. № 8. С. 263-268.

[4] Desai M. (1991). Human Development. Concepts and Measurement // *European Economic Review*. Vol.35. P.350-357.

[5] Докладосоциальнойполитике. Режимдоступа: https://www.hse.ru/data/2016/06/21/1116115025.pdf

[6]ДолговаМ.В. (2014). Современные тенденции развития наукоемких и высокотехнологичных отраслей //Фундаментальные исследования. № 11 (часть 4). С. 852-857.

[7] Ежегодный мониторинг средств, выделенных из федерального бюджета на финансирование НИОКР (в том числе по приоритетным направлениям инновационного развития России). Режим доступа:http://ac.gov.ru/files/attachment/4879.pdf

[8] Ивантер В.В., Комков Н.И.(2007). Перспективы и условия инновационно-технологического развития экономики России // Проблемы прогнозирования. № 3. С. 13.

[9] Park J. (2006). Dispersion of Human Capital and Economic Growth // *Journal of Macroeconomics*. Vol. 28.Issue 3. Sept. P. 520-539.

[10] По качеству человеческого капитала Россия уступает странам Балтии. Режим доступа:

http://www.profi-forex.org/novosti-rossii/entry1008255361.html

[11] Рейтинг стран мира по эффективности систем здравоохранения в 2014 году. Режим доступа: http://gtmarket.ru/news/2014/09/22/6887

[12] Сомина И.В. (2015). Оценка современного состояния институциональной среды развития высокотехнологичного сектора экономики РФ //Социально-гуманитарные знания. № 8. С. 328-333.

[13] Стратегия 2020. Режим доступа: http://2020strategy.ru/

[14] Spender J.C., Marr B. (2006). How a knowledge-based approach might illuminate the notion of human capital and its measurement // *Expert Systems with Applications*. Vol. 30.Issue 2.Febr..P. 265-271.

[15] ChizovaE.N., DavydenkoT.A., KazanovaE.Yu.(2013). Improving of Human Capital Assessment Methodological as a Basis forlmproving the Menagement of Human Resources in New Economy // *Middle-East Journalof Scientific Research*.№15 (12). P. 1866-1870.

[16] Человеческий капитал и инновационные факторы его развития.Режим доступа:http://ivdon.ru/magazine/archive/n2y2012/766

UDC 339.138:658.6

NASTANAK I ZNAČAJ BRENDIRANJA SA OSVRTOM NA PRIMER VINARIJE „ČOKA“

Rade Knežević[1], Gordana Mrdak[2], Željko Knežević[3]

[1]Fakultet za strateški i operativni menadžement, Univerzitet „Union - Nikola Tesla“, Beograd, SRBIJA, e-mail: rade.knezevic@fpsp.edu.rs
[2]Visoka strukovna škola primenjenih studija, Vranje, SRBIJA
[3]Vinarija Čoka, Novi Sad, SRBIJA, e-mail: zeljko.knezevic@vinarijacoka.co.rs

Apstrakt: *Masovna proizvodnja dovela je do neophodnosti za „imenovanjem“ proizvoda. Radi diferencijacije proizvoda, obezbeđenja sledljivosti, davanja informacije o proizvodu, davanje informacije o kvaliettu proizvoda, u odnosu na konkurente koristilo se od davnina (pečat, zastitni znak i sl.). Globalizacija i veliki asortiman roba i usluga stvorili su veliki broj imena i za sve učesnike privrednog života učinili ovo pitanje vrlo složenim. Brendiranje proizvoda je vrlo složen i rizičan posao, jer treba da obezbedi dobro pozicioniranje proizvoda, njegovo dobro prihvatanje na tržištu i u javnosti. Preduslov je da brend odražava kvalitet proizvoda. Brend mora sadržati jasnu, opipljivu i neopipljivu poruku kako bi potrošač spoznao jasnu razliku između proizvoda različitih proizvođača. Osnovne dimenzije brenda mogu se posmatrati iz dva ugla: uticaj iz ugla stvaranja vrednost za potrošače i uticaj iz ugla stvaranja ekonomske vrednosti za kompaniju. Brendovi moraju da kreiraju jake, pozitivne i jedinstvene veze sa potrošačima, dajući jasnu razliku u relacijama potrošača i nudeći im znanja o brendu koje se odražava u percepcijama, preferencijama i ponašanju potrošača. Nijedan brend nije nastao sam od sebe, on je rezultatu nečijeg predang rada, kreiranja i napora. U radu će biti napravljena analiza brendiranja vina vinarije „Čoka“ iz Čoke. U kompaniji se vrlo pažljivo, sa velikim naporom, svesni da je put stvaranja brenda vrlo trnovit, prilazi procesu stvaranja brenda, te su tako nastala imena brendova ove vinarije.*

Ključne reči: *ime, brendiranje, brend, proizvod, vrednost brenda*

1. UVOD U ZNAČAJ BRENDIRANJA

Proces stalne borbe proizvođača i potrošača da se postigne razlika, odnosno da se učini indetifikacija robe ili usluge između različitih proizvođaca dovela je do potrebe označavanja (imenovanja) proizvoda - brendiranja. Označavanje proizvoda (pečatom ili zaštitnim znakom) koristi se od davnina i to u različite svrhe (indetifikacija ponuđača, obezbeđenje sledljivosti, dobijanje informacija o proizvodu, obezbeđenje kvaliteta i dr.). Potreba i prak-

ESTABLISHMENT AND SIGNIFICANCE OF BRANDING WITH REFERENCE TO THE EXAMPLE OF THE WINERY "COKA"

Rade Knezevic[1], Gordana Mrdak[2], Zeljko Knezevic[3]

[1]Faculty for Strategic and Operational Management, University "Union - Nikola Tesla», Belgrade, SERBIA, e-mail: rade.knezevic@fpsp.edu.rs

[2]College of Applied Studies, Vranje, SERBIA

[3]Winery Čoka, Novi Sad, SERBIA, e-mail: zeljko.knezevic@vinarijacoka.co.rs

Abstract: *Mass production has led to the necessity for the "appointment" of a product. For the purpose of product differentiation, ensuring traceability, providing product information, providing information about the quality of the product compared to competitors has been used since ancient times (seal, trademark, etc.). Globalization and a large range of goods and services have created a large number of names and for all participants in economic life this makes a very complex issue. Branding products is very complex and risky business, because it needs to provide a good product positioning, its good acceptance in the market and in the public. A precondition is that the brand reflects the quality of the product, there are no products that has poor quality and that has succeeded in the market, regardless of brand. Brand must include a clear tangible and intangible message so that customer can realize a clear distinction between products from different manufacturers. The basic dimensions of the brand can be viewed from two angles: the impact from the perspective of creating value for consumers and the impact from the perspective of creating economic value for the company. Brands have to create a strong, positive and unique relationship with consumers, giving clear differences in the relations of consumers and offering them knowledge about the brand, which is reflected in perceptions, preferences and consumer behavior. None of the brand became by itself, it is the result of someone's dedicated work, designing and effort. The paper will present an analysis of branding wine of the winery "Coka" from Coka. Very carefully, with great effort, bearing in mind that the path of creating a brand is very bumpy, it is approached to the process of creating a new brand, and in that way the brand names of this winery are created.*

Keywords: *name, branding, brand, product, brand value*

sa brendiranja je došla do većeg značaja sa industrijskom revolucijom, a naročito sa vrlo dinamičkim razvojem proizvodnje. Masovna proizvodnja proizvoda, pored upravljanja procesima proizvodnje, dovela je do izražene potrebe za njihovim „imenovanjem". Pored velikog broja radova na ovu temu i dalje nije sasvim jasno šta brend zapravo znači, odnosno, šta on sve obuhvata. Američko udružernje za marketing (AMA) definiše brend kao „ime, pojam, znak, simbol i dizajn, ili pak kombinacija navedenog, čime se indetifikuje roba ili usluge jednog prodavca ili grupe prodavaca i defirenciraju u odnosu na konkurente".

Globalizacija i sve veći asortiman roba i usluga stvorili su veliki broj imena (marki, brendova) na trzištu prisutnih, posebno u svesti potrošača, i za sve učesnike privrednog života učinili ovo pitanje vrlo složenim. Pored toga treba istaći i problem koji značajno utiče na potrebu za brendiranjem proizvoda, a to je način na koji se vrši razmena proizvoda na tržištu. Danas se većina proizvoda ne prodaje, već kupuje. Najčešće kupovine danas se odvijaju u supermarketima, gde nema prodavca sa finim pitanjem „izvolite, šta želite" i internet trgovinom, gde je potrošač direktno suočen sa proizvodima i sam donosi odluku o kupovini.

Brend je garancija određenog nivoa kvalitativnog standarda koji zadovoljava potrebe potrošača. Važnosti i tržišnom značaju brenda se danas pridaje izuzetna pažnja, tako da se svi proizvodi na tržištu komercijalizuju uz podršku brenda. Brendovi se razlikuju prema njihovom učešću, vrednosti i moći na tržištu. Procena globalne vrednost brenda je složen zadatak, on stiče to svojstvo poznavanjem na globalnom nivo.

2. IME BRENDA KAO VERBALNI ELEMENT INDETITETA

Pocetak stvaranja brenda je, uz ogromnu složenost, uvek krajnje neizvestan poduhvat. Kompanije svojim proizvodima, pre plasiranje na tržište, trebaju da daju ime. Pri davanju imena proizvodu moraju se poštovaati neka osnova načela: mora biti jednostavno i jasno da u sredini u kojoj se plasira, ne izaziva negativne emocije, lako pamtljivo, lako za izgovor, mora da pruži podršku realnim vrednostima brenda, sa duge strane mora da bude emocionalno provokativno, da bi proizvod privukao pažnju kupaca. Nakon izbora imena brenda, ne proporučuje se kasnija promena.

Ime brenda mora biti u potpunosti drugačije od imena konkurenata, treba da ispunu mogućnost da ga ciljna grupa potrošača brzo pamti, lako izgovara, brzo prepozna, da ima određeno značenje, tj. da stepen sugestivnosti i kredibiliteta elementa brenda bude u odnosu na date kategorije proizvoda, prenosivosti, prilagodljivosti i zaštite. Ime brenda je vrlo važano prilokom pozicioniranja brenda na tržištu i trebalo bi da bude dobro prihvaćen na tržišti i u javnosti. Pri formiranju imena mora se voditi računa o tome koju poruku imenom treba poslati kupcima, da li je namera da se istakne neka specifična osobina proizvoda i sl. Vlasnici proizvoda žele da imenom, simbolom ili drugim obeležjem naprave uočljivu diferencijaciju i prepoznatljivost svog proizvoda u odnosu na konkurente. U neposrednom razgovoru sa vlasnicima brenda istaknuto je, pored navedenog, da ime brenda mora sadržati elemente emocionalno provokativnog karaktera. Kako ističu ova komponenta će privući pažnju, bitnu za početak, a uz kvalitet proizvoda potpuno će se ostvariti cilj.

Marketing specijalisti pri kreiranju brenda koriste brojne elemente i procedure. „Procedure istraživanja imena obuhvataju: testove asocijacije (kakve se slike stvaraju u svesti), testove učenja (lakoća izgovora imena), testovi pamćenja (stopa pamtljivosti imena), tes-

tovi preferencije (koja se imena preferiraju"[1]. Misliti da se do imena dolazi lako, uz nekoliko obavljenih razgovora i saslušanih predloga i na kraju izabrati ono koje vama se čini da najviše odgovara, je velika zabluda i neprihvatljiva greška. Ovakav postupak može iz više razloga biti problematičan: različita geografska područja imaju različita značenja istog imena (reči), uz različitost tumačenja imena može biti i problem registrovanja imena, stvaraju se veliki troškovi pakovanja, reklamiranja i sl. Zbog ovoga neophodno je stvoriti ime koje će imati univerzalno značenja i biti globalno prihvatljivo. „ Smišljanje ovakvog imena predstavlja težak i skup zadatak i obavezno podrazumeva angažovanje vrhunskih stručnjaka u kreiranju i registaraciji" [2].

Brendiranje u poslovanju je zahtevan, složen i dugotrajan posao. „On stvara mentalnu predstavu i pomaže potrošaču da upotpuni saznanje o proizvodu koje će mu pomoći da donose odluku o kupovini. Preduslov je da brend odražava kvaliteta proizvoda. Nema proizvoda lošeg kvaliteta da je uspeo na tržištu, bez obzira na marku. Brend mora sadžati jasnu poruku kao bi ubedila potrošača da postoju jasna razlika između proizvoda različitih proizvođača" [1].

Brend se zasniva na specifičnim atributima ponude, izazivajući bilo kakvu posebnost (misli, osećanja, slike i sl.) za kreiranje neizbrisive impresije kod potrošača. Od izuzetnog značaja je da brend stvori jake, pozitivne i jedinstvene veze sa kupcima. Usled dinamičkih i turbulentnih promena i brzog tempa življanja potrošača, brend pomaže da se pojednostavi donošenje odluke i smanji rizik pogrešnih kupovina.

Ako kompanije tretiraju brend samo kao ime, onda nije postignut cilj, odnosno promaešena je svrha i smisao davanja imena. Brend se stvara sa ciljem da pokaže sve dimenzije između potrošača i vlasnika brenda, on nosi obiman set mišljenja i pozitivnih asocijacija, kako bi pružio dopusku vrednost potrošačima. „Mora se reći da brend predstavlja način na koji potrošač vidi, opaža i razume konkretnu marku u svim dimenzijama. Pri tome je od ključnog značaja kakav imidž ima posmatrani brend, odnosno na koji način je pozicioniran u svesti potrošača. [3].

3. VREDNOST BRENDA

Stvaranje, razvoj i upravljanje brendom se smatra jednim od najsloženijih zadataka marketing menadžera. S obzirom da on predstavlja integralni doživljaj u svesti ljudi, da je mnogo više od imena, naziva, simbola, proces brendiranja se sprovodu uz čitav niz dobro osmišljenih i pravovremenih odluka menadžera.

Nijedan brend nije nastao sam od sebe, on je rezultatu nečijeg predanog rada, kreiranja i napora. „U porocesu rađanja i stvaranja brenda, otvaraju se nekoliko pitanja: Kakvo ime dati svom proizvodu? Kome će sve ponuda biti namenjena? Kakve se inicijalne reakcije mogu očekivati od javnosti i posebno kupaca? Kako ga lako indetifikovati? Kako ga učiniti različitim od drugih? Koliko brend treba da bude različit od direktne konkurencije? Koje su opasnosti da se uđe u tuđi „trade mark"? Kakav će biti vizuelni indetitet? Na šta sve sugeriše novi brend? Kako sinhronizovati sve komponente brenda? ". [4]

Kako je već istaknuto da je brend odraz razmišljanja, osećanja, cena, profitabilnosti, tržišni udeo, ili ukupan način ponašanja kupaca u odnosu na brend može se reći da je vrednost brenda ono što se dodaje vrednosti proizvoda. To je neopiljiva aktiva koja ima izuzetno psihološko i finansijsko značenje za proizvođača. Mnogi značajni autori iz ove oblasti (Kot-

ler, Keller, i dr.) bavili su se analizom dimenzija brenda i ističu tri osnovne dimenzije: prepoznatljivost, očekivani kvalitet i značenje i lojalnost.

Osnovne dimenzije brenda sa aspekta poslovnog upravljanja mogu se posmatrati iz dva ugla: uticaj iz ugla stvaranja vrednost za potrošače i uticaj iz ugla stvaranja ekonomske vrednosti za kompaniju. Vrednost brenda kao koncept doživio je ekspanziju poslednjih dvadeset godina. Povećano interesovanje naučne i stručne javostim za ovaj koncep vezano je za realizaciju mnogobrojnih poslovnih aranžmana.

Izuzetno je značajno da brendovi kreiraju jake, pozitivne i jedinstvene veze sa potrošačima. U savremenim uslovima dinamičke intenzivne konkurencije i sve softiciranijih zahteva potrošača, neophodno je izgraditi univerzalni pristup stvaranja i isporuke superiorne vrednosti potrošačima. Superiorna je ona vrednost za potrošaca koja ne samo da zadovolji zahteve, nego i prevaziđe očekivanja potrošača za duži period upotrebe proizvoda. Neophodno je stalno težiti da se prevaziđu očekivanja potrošača dodatim vrednostima. Obavljajući različite funkcije, brend moše ostvariti dodate vrednosti za potrošače. Dodate vrednosti možemo podeliti na racionalne (garancija kvaliteta i sigurnosti, smanjenje rizika, olakšan izbor, oznaka porekla i dr.) i emocionalne (zadovoljavanje potrebe pripadnosti i samopotvrđivanja, socijalne dimenzije, buđenje emocija, diferencijacije, personalizacije brenda, osećanje ponosa, stvaranja samopouzdanja, brige ili uzbuđenja).

„Tek onog trenutka kada dodatna vrednost proizvoda ili usluge postane izvor održive konkurentske prednosti, možemo konstatovati da je reč o superiornoj vrednosti za potrošače"[5].

Prema Keller-u [6], sa stanovišta marketing menadžmenta postoje tri ključna skupa pokretača vrednosti brenda:

- početni izbor elemenata brenda ili identiteta koji čine brend (ime brenda; internet adresa; logotip; simbol; slova; slogani; džinglovi; pakovanje; znaci i sl.),
- proizvod ili usluga, kao i sve prateće marketing aktivnosti i dopunski marketing programi (duhovite dosetke i događaji koji mogu ponekad pokrenuti publicitet i propagandu „od usta do usta"; jaka podrška maloprodaje; ekskluzivni sporazumi sa distributerima),
- ostale asocijacije koje se posredno prenose na brend, tako što ga povezuju sa drugim entitetima (osobom; mestom i sl.).

Vredst za potrošače može se posmatrati sa tri nivoa: vrednost brenda nastala kao razlika u relacijama potrošača, vrednost brenda je rezultat znanja potrošača o brendu i vrednost brenda se odražava u percepcijama, preferencijama i ponašanju potrošača. Ova vrednost se ogleda u tome u kojoj meri se povećava vrednost za potrošača i utiče na rast obima kupovine. Suština vrednosti za potrošača je prepoznatljivost i to da brend ukazuje na karakteristike proizvoda koje ga diferenciraju u odnosu na konkurentske proizvode i da se potrošači opredeljuju za njegovu kupovinu. Može se reći da uticaj iz ugla stvaranja vrednosti za potrošače se posmatra kroz povećanje ukupne kreirane i isporučene vrednosti potrošaču, korišćenjem ovih proizvoda.

Druga dimezija koja se odnosi na stvaranje ekonomske vrednosti za komapniju je očigledna, jer najveće vrednosti imaju kompanije koje imaju jak i prepoznatljiv brend. Ova vrednost proizvoda su jake veze između brenda i kompanije, koje moraju biti čvrste i trajne, što su trajnije taj brend je vredniji.

"U cilju dugoročnog povezivanja zahteva potrošača sa brendom, potrebno je da:

- Kompanija razume prirodu odnosa koji potrošači žele sa brendom;
- Brend menadžeri budu odani kompaniji, reflektuju njene suštinske vrednosti, doprinose rezultatima poslovanja i budu pravi predstavnici korporativnog brenda;
- Kompanija krajnjim korisnicima prenosi različita iskustva sa brendom;
- Bude transparentna u poslovanju;
- Gradi svoju reputaciju iznutra prema spolja, kroz podsticaj zaposlenih;
- Kontinuelno analizira sadašnju i željenu poziciju brenda" [7].

Prema [8] „ u novije vreme se sve više posmatra i društvena vrednst brenda. Ova vrednost počiva na visokoj sigurnosti i pouzdanosti brenda, i samim tim i na pozitivnom uticaju na potrošače (sigurnost i bezbednost). Osim toga brendovi utiču i na kreiranje novih radnih mesta, zaposlenost i opšte društveno blagostanje ...Inovativnost, ali i brigu za zdravlje i životnu sredinu, te mnogobrojne akcije na polju društvene odgovornosti."

U prethodnom periodu vrednost kompanije je bila u finkciji finansijskih rezultata i knjigovodstvene vrednosti u kombinaciji sa imovinom koju ona poseduje. U poslednjim godinama dolaze, sve jače, do izražaja neopipljive vrednosti pri proceni vrednosti kompanije. „Istraživanja koje je uradio *US Federal Reserve Board*, pokazuju da je učešće neopipljivih vrednosti kompanije u ukupnoj vrednosti na berzi, sa oko 25% sredinom 70-ih godina prošlog veka, porasla na blizu 50% početkom ovog veka. Razlozi za ovaj porast su tehnologija, patenti i zaposleni, i pre svega uspešni brendovi koje su u vlasništvu kompanija". [8].

Vrednost brenda je merilo suštinske koristi brenda i treba da bude veće od dugoročnih investicija kompanije u stvaranju brenda. Neka od merila za vrednovanje brenda su: dominacija na tržištu, tržišno učešće, stabilnost brenda, pravna zaštita, stepen internacionalizacije (globalizacije), istorija brenda, propagandna podrška. pravna zaštita. Razvijene su metode i za merenje vrednosti emocionalnog uticaja na potrošače.

4. PRIMERI VINARIJE „ČOKA" IZ ČOKE

Kao što je istaknuto, stvaranje brenda je veoma složen i uvek krajnje neizvestan poduhvat. On je integralni doživljaj u svesti ljudi. Koriste se brojni elementi kako bi se napravila prava identifikacija svojih proizvoda. Da bi se ovaj vrlo dinamičan i odgovoran posao uradip što kvalitetnije, u kompanijama se angažuju agencije koje dobijaju zadatak da osmisle i testiraju ime brenda. Može se slobodno reći da se brend stvara, a ne proglašava i da jednom stvoren brend nije garancija za večnost.

U kompanji Čoka se vrlo pažljivo, sa velikim naporom, svesni da je put stvaranja brenda vrlo trnovit, prilazi procesu stvaranja brenda.

Evo jedne legende o nastanku jednog brenda vinarije Čoka:

„ Nekada davno živeo je grof po imenu Artur Lederer i imao je neverovatan san. Želeo je da skupi sve strasti ovog sveta i da ih slije u jednu čašu vina. Zakazivao je partije karata, koje su u pratnji cigana svirača trajale i po nekoliko dana... i to, verovali ili ne, u ogromnom buretu za vino. Pevao je, uživao u dobrom vinu, pravoj muzici, ašikovao sa lepim ženama...i tako proveo svoj vek u želji da napravi svoje vino… U pomoć je pozivao najbolje vinare, magiju, čak i nauku... želeo je da ostvari svoj san... Želeo je da napravi vrhunsko

vino, koje će predstavljati spoj strasti... Koje će u jednom gutljaju reći hiljadu reči... opisati sreću, zadovoljstvo,snagu... Legenda kaže da je imao samo strasti ka crvenoj boji, crvenim karminima, crvenim fenjerima... i zato je želeo da napravi crveno vino. Smenjivala su se godišnja doba, prolazile su godine i vekovi... Neki kažu da je Grof ostvario svoj san i da je iza njega ostalo vino i to pravo... Od tada postoji verovanje da svako ko pije njegovo vino, i sam postaje legenda svog vremena... Zato uvek ostaje... Ždrepčeva krv, živa legenda! [9].

Pored ovog brenda, vinarija Čoka plasirala je na tržište i druge poznate brendove: Di Luna Sangria, Magia, Barrique, Lederer, Muštuluk.

Kompanija se, uvažavajući sve elemente koje brend treba da ima, posebno vodila time da ime brenda mora sadržati i elemente emocionalno-provokativnog karaktera. Tako nastaje ime „Magija" što izvorno znači čarolija, čarobnjaštvo. Utisak da će se desiti kakva čarolija, potrošač će ostvariti pri susretu sa ovim vinom, tj. pri samom otvaranju flaše vina.

Ime brenda „Muštuluk" nastalo je sa dugom idejom. Iskorišćena je prepoznatljiva reč za određena područja. Odabir ovog imena imao je targetirano tržište uz analizu da će na taj način biti isprovociran potrošač da ga kupi. Bitno u ovom slučaju je bilo da privuče početnu pažnju određenog prostora, a kvaltet će ostvariti ostale ciljeve.

Brend Lederer je nastao kao sećanje i uvažavanje na osnivača ove vinarije sa početka dvadesetog veka.

5. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

1. Brendiranje je vrlo složen i rizičan posao. Ima vrlo važan uticaj prilokom pozicioniranja brenda na tržištu jer treba biti dobro prihvaćen na tržišti i u javnosti. Pri brendiranju proizvoda mora se voditi time koju poruku imenom treba poslati kupcima, da li je namera da se istakne neka specifična osobina proizvoda i sl. Brend se stvara a ne proglašava. Jednom stvoren brend nije garancija za večnost.
2. Vrednost brenda je merilo suštinske koristi brenda i treba da bude veće od dugoročnih investicija kompanije u stvaranj brenda. Kreirana vrednost omogućava kompanijama ostvarivanje konkurentske prednosti na tržištu. Vrednost brenda je ono što se dodaje proizvodu. To je neopiljiva aktiva koja ima izuzetno psihološko i finansijsko značenje za proizvođača.
3. U kompaniji „Čoka", kao i u drugim kompanijama, koriste se brojni elementi kako bi se napravila prava indetifikacija svojih proizvoda. Angažuju se agencije sa zadatakom da osmisle i testiraju ime brenda. Osmišljavanjem i pravim izborom imena brenda kompanija je vođena zadacima povećanja prodaje, poboljšanjem konkurentske pozicije, što doprinosi poboljšavanju finansijskih perfomansi. Kompanije su svesne činjenice da ukoliko brendovi uspeju da ostvaostvare emocionalnu vezu sa kupcem, onda je put za ostvarenje poslovnog uspeha i maksimiziranje profita otvoren. Različiti su elementi od značaja pri stvaranju imena brenda.

LITERATURA

[1]. Gašović, M., Menadžment proizvoda, Ekonomski fakultet, Subotica, 2011. godine.

[2]. Kotler P., Upravljanje marketingom-analiza, planiranje, primjena i kontrola,

MATE, Zagreb, 1997

[3]. Veljković, S., 2009, *Marketing usluga*, treće izdanje,CID Ekonomski fakultet, Beograd.

[4].Božo Mihajlović, Preoces izgradnje brenda u funkciji „ Made in Montenegro,"Preduzetnička ekonomija" Ekonomski fakultet Univerzitet Crne Gore,Volume XIII, 12/2006.

[5].Marinković, V. 2010. Marketinški koncepti satisfakcije i lojalnosti u bankarstvu (doktorska disertacija), Beograd: Ekonomski fakultet, str. 24-25.

[6]. Kothler, Ph. and Keller, L.K. Marketing menadžment, XII izdanja, Data Status, Beograd, 2006.

[7]. Burnett, J., R. B. Hutton. 2007. "New consumers need new brands", Journal of Product & Brand Management, vol. 16, str. 344-345.

[8]. Saša Veljković, Aleksandar Đorđević, Vrednost brenda za potrošaće i preduzeća, Čaospis za marketing teoriju i prakcu, godina/volume41, 2009

[9]. www. vinarijcoka.rs

UDC 339.9:316.344

GLOBAL INEQUALITY: NET WORTH OF TOP 62 IS AS WEALTH OF THE BOTTOM HALF OF THE WORLD POPULATION

Petar Kocovic[1], Zaklina Kocovic[2], Vladimir Kocovic[3], Jelena Kocovic[4]

[1]Faculty for Strategic and Operational Management, University "Union Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: petar.kocovic@fpsp.edu.rs
[2]Mong, Belgrade, SERBIA, e-mail: zaklina.kocovic@yahoo.com
[3]GTech, Belgrade, SERBIA, e-mail: vladimir.kocovic@gmail.com
[4]School of Mechanical Engineering, University of Belgrade, Belgrade, SERBIA, e-mail: jelena.kocovic@gmail.com

Abstract: *This paper present distribution of world net worth. The richest 62 people have the same amount of money as bottom 50% of the population. This wealth continues to concentrate n the hands of less and less amount of people, or families. Entry level barrier is $13.1B to the "Club of Richest in the World". Last global economy crisis reduced number of richest: from 388 in 2010 to only 62 to 2015. Inequality dramatically increases in only five years.*

Keywords: *Global Economic Crisis, Inequality, Wealth Distribution, World Billionaires*

INTRODUCTION

Financial crisis generated before 2008, accumulated problems. From other side, the global inequality crisis is reaching new extremes. The richest 1% now has more wealth than the rest of the world combined. Power and privilege is being used to skew the economic system to increase the gap between the richest and the rest. A global network of tax havens further enables the richest individuals to hide $7.6 trillion. The fight against poverty will not be won until the inequality crisis is tackled.

Looking deeper in the data shown in table 1 we see that amount of all stock money and world broad money is $216B against derivatives and debts: $1.4Q. This rate is 1:7 (on one dollar of wealth, debt is seven dollars).

ГЛОБАЛНА НЕЈЕДНАКОСТ: УКУПНО БОГАТСТВО НАЈБОГАТИЈЕ ШЕЗДЕСЕТДВОЈИЦЕ ЈЕ ЈЕДНАКО КАО БОГАТСТВО ДОЊЕ ПОЛОВИНЕ СВЕТСКЕ ПОПУЛАЦИЈЕ

Петар Кочовић[1], Жаклина Кочовић[2], Владимир Кочовић[3], Јелена Кочовић[4]

[1]Факултет за стратешки и оперативни менаџмент, Универзитет „ Унион - Никола Тесла", Београд, СРБИЈА, e-mail: petar.kocovic@fpsp.edu.rs

[2]Монг, Београд, СРБИЈА, e-mail: zaklina.kocovic@yahoo.com

[3]GTech, Београд, СРБИЈА, e-mail: vladimir.kocovic@gmail.com

[4]Машински факултет, Универзитет Београд, Београд, СРБИЈА, e-mail: jelena.kocovic@gmail.com

Апстракт: *Овај рад говори о расподели укупног светског богатства. Најбогатија шездесетдвојица имаји исти износ новца као доњих 50% становништва на Земљи. Ово богатство наставља да се концентрише у руке све мањег броја људи и фамилија. Доља улазна граница у „Клуб најбогатијих на свету" је 62 милијарде УСД. Резултат последње светске економске кризе је следећи: од 388 најбогатијих чиоје је богатсрство било равно доњих 50% становништва на свету, број је спао на само 62 најбогатија у 2015 години. Неједнакост се драматично повећала у само пет година.*

Кључне речи: *глобална економска криза, дистрибуција биогатства, светски милијардери*

No.	Description	Value	Note
1(17Co)	Bitcoin	$13.92B	Total value on the date February 2nd, 2017
2(Forbes 400)	Bill Gates	$84.4B	Wealthiest person in the world. He has four kids and spouse.
3(America's Richest Families)	Walton Family	$130B	Seven Members. Fortune founded 1962.
4(Rothschild Family's Net Worth Explained)	Rothschild Family	$400B	Estimation
5(Elway, 2013)	Silver	$424.39B	Total value on date February 2nd, 2017
6(Board of Governors of Federal Reserve System)	Federal Reserve Balance Sheet	$4.5T	Total assets of federal reserve
7	Value of consolidated coins and banknotes - world	$5T	
8 (Elway, 2013)	Gold	$6.47T	World total above-ground reserve (est.) – 748,000T
9(The 100 largest companies in the world by market value in 2015 (in million U.S. dollars))	World Biggest Companies	$15.99T	Market Value of Top 100 World Companies. Apple is the biggest world company with value $675.5B on February 2, 2017
10(Stock of Narrow Money)	World Narrow Money	$28.6T	CIA Factbook
11 (Desjardins, 2015)	All Stock Market	$70T	US – 52%, 8% - EU, 7%-Japan, 2% - China, 31% - Rest of the world
12(Broad Moneay as % of GDP)	World Broad Money	$146.69	Broad money definition was given in (Definition of M0, M1, M2, M3, M4) (M2)
13(Desjardins, 2015)[1]	All Global Debt	$209T	Included amount of sovereign debt.(National Debts Clock)
14(Fraser, 2016)	Commercial Real Estate - World	$217T	
15(Desjardins, 2015)	Derivatives	$1.2Q	Futures, Options, Swaps, Warrant...

[1] Sovereign debt in 2015 was $59.7T. On February 2, 2017 was $69.7T

GLOBAL INEQUALITY

From Table 1 is obvious that global wealth and global debt are not divided equally between world populations. Economist such are Joseph Stiglitz(Stiglitz, 2015) and Branko Milanovic(Milanovic, The Haves and the Haves Nots, 2012), (Milanovic, Global Inequality, 2015) give us calculation of this phenomenon. Oxfam calculated for 2015 worth-net in deciles(Deborah Hardoon, Sophia Ayele, Ricardo Fuentes-Nieva, Max Lawson, 2016), figure 1. Dark color in decile 10 showing two things:

1. That top 1% are reach like 50% of the world population
2. That amount of global richness is less than $2B

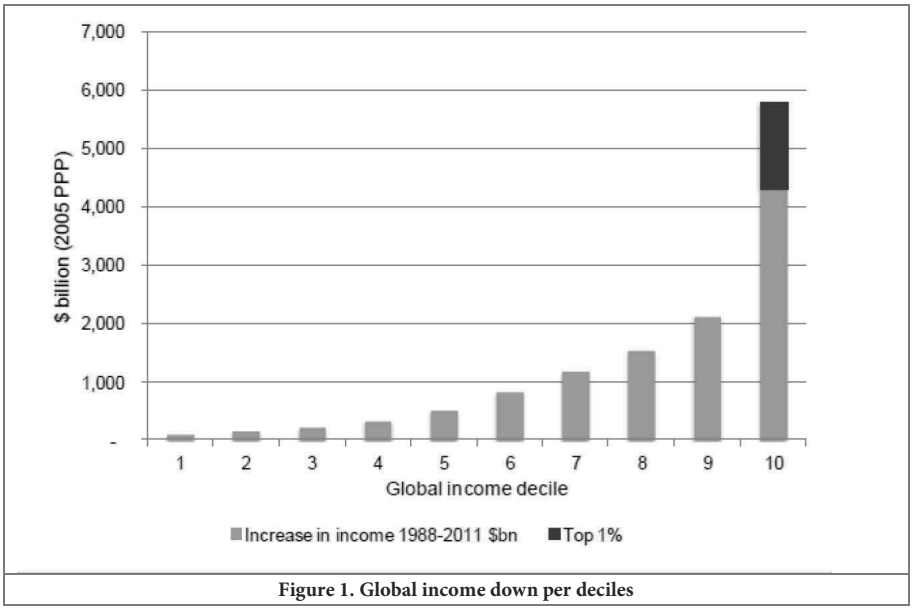


Figure 1. Global income down per deciles

Few questions rise:

1. How many people owe this 1%?
2. What are the trends in past few years?

WORTH-NET OF TOP 62 BILLIONAIRES

For solving both problems authors used table provided by company Forbes. For year 2016, results are following, table 2: (Luisa Kroll, Kerry Dolan, 2016)

Table 2. Top 62 Billionaires for 2015. (Source: Forbes.com)

Rank	Name	Net Worth Billion	Age	Source	Country of Citizenship
#1	Bill Gates	$75	61	Microsoft	United States
#2	Amancio Ortega	$67	80	Zara	Spain
#3	Warren Buffet	$60.80	86	Berkshire Hathaway	United States
#4	Carlos Slim Helu	$50	77	telecom	Mexico
#5	Jeff Bezos	$45.20	53	Amazon.com	United States
#6	Mark Zuckerberg	$44.60	32	Facebook	United States
#7	Larry Ellison	$43.60	72	Oracle	United States
#8	Michael Bloomberg	$40	74	Bloomberg LP	United States
#9	Charles Koch	$39.60	81	diversified	United States
#9	David Koch	$39.60	76	diversified	United States
#11	Liliane Bettencourt	$36.10	94	L'Oreal	France
#12	Larry Page	$35.20	43	Google	United States
#13	Sergey Brin	$34.40	43	Google	United States
#14	Bernard Arnault	$34	67	LVMH	France
#15	Jim Walton	$33.60	68	Wal-Mart	United States
#16	Alice Walton	$32.30	67	Wal-Mart	United States
#17	S. Robson Walton	$31.90	72	Wal-Mart	United States
#18	Wang Jianlin	$28.70	62	real estate	China
#19	Jorge Paulo Lemann	$27.80	77	beer	Brazil
#20	Li Ka-shing	$27.10	88	diversified	Hong Kong
#21	Beate Heister & Karl Albrecht Jr.	$25.90	-	supermarkets	Germany
#22	Sheldon Adelson	$25.20	83	casinos	United States
#23	George Soros	$24.90	86	hedge funds	United States
#24	Phil Knight	$24.40	78	Nike	United States
#25	David Thomson	$23.80	59	media	Canada
#26	Steve Ballmer	$23.50	60	Microsoft	United States
#27	Forrest Mars, Jr.	$23.40	85	candy	United States
#27	Jacqueline Mars	$23.40	77	candy	United States
#27	John Mars	$23.40	81	candy	United States

#30	Maria Franca Fissolo	$22.10	99	Nutella	Italy
#31	Lee Shau Kee	$21.50	89	real estate	Hong Kong
#32	Stefan Persson	$20.80	69	H&M	Sweden
#33	Jack Ma	$20.50	52	e-commerce	China
#34	Theo Albrecht, Jr.	$20.30	66	Aldi	Germany
#35	Michael Dell	$19.80	51	Dell	United States
#36	Mukesh Ambani	$19.30	59	petrochemicals, oil & gas	India
#37	Leonardo Del Vecchio	$18.70	81	eyeglasses	Italy
#38	Susanne Klatten	$18.50	54	BMW, pharmaceuticals	Germany
#39	Georg Schaeffler	$18.10	52	automotive	Germany
#40	Paul Allen	$17.50	64	Microsoft, investments	United States
#41	Prince Alwaleed Bin Talal Alsaud	$17.30	61	investments	Saudi Arabia
#42	Joseph Safra	$17.20	78	banking	Brazil
#43	Carl Icahn	$17	80	investments	United States
#44	Laurene Powell Jobs	$16.70	53	Apple, Disney	United States
#44	Dilip Shanghvi	$16.70	61	pharmaceuticals	India
#46	Ma Huateng	$16.60	45	internet services	China
#47	Dieter Schwarz	$16.40	77	retail	Germany
#48	Ray Dalio	$15.60	67	hedge funds	United States
#48	Stefan Quandt	$15.60	50	BMW	Germany
#50	James Simons	$15.50	78	hedge funds	United States
#51	Aliko Dangote	$15.40	59	cement, sugar, flour	Nigeria
#51	Michael Otto	$15.40	73	retail, real estate	Germany
#53	Len Blavatnik	$15.30	59	diversified	United States
#54	Donald Bren	$15.10	84	real estate	United States
#55	Azim Premji	$15	71	software services	India
#56	Serge Dassault	$14.70	91	aviation	France
#57	Tadashi Yanai	$14.60	67	retail	Japan
#58	Cheng Yu-tung	$14.50	91	diversified	Hong Kong
#58	Hinduja family	$14.50	-	Hinduja Group	United Kingdom
#60	Leonid Mikhelson	$14.40	61	gas, chemicals	Russia

#60	David & Simon Reuben	$14.40	74	investments, real estate	United Kingdom
#62	Stefano Pessina	$13.40	75	drugstores	Italy

Sum of the wealth for 2015 was: $1,602B. For 2016 was: $1,776B. List was the same, order was slightly different. Bottom entry level for 2015 was $13.4B.

In Table 3 we can show results for 2016, but for families. This means that some members from table 2, such are Waltons (pos 15, 16, 17 and few more), will be collected. To this list we can add sovereigns, kings, sheikhs, bankers. We can collect members represented into Table 2 into single item. In Top 100 bottom entry is equal as latest in Top 62 billionaires – $13.2B. But whole sum is different: $2.684B. Number of members is: 4161. If we add richest family in the world to this list – Rothschild with net-worth of $400B, we see that sum of Top 100 families is: $3.161B. Table 3 showing results.

Table 3. World richest 100 families, for 2016 (different sources)

Family	No of members	bill USD	Company	Country
Walton	7	130.00	Wal-Mart	United States
Koch	4	82.00	Koch Industries	United States
Gates	6	81.70		United States
Ortega	8	79.00		Spain
Mars	3	78.00	Mars	United States
Bezos	6	71.20	Amazon	United States
Buffet	5	56.10	Berkshire Hathaway	United States
Zuckerberg	3	55.30	Facebook	United States
Slim	1	52.20	Grupo Carso	Mexico
Ellison	3	49.90	Oracle	United States
Cargill-MacMillan	23	49.00		United States
Bloomberg	4	44.50	Bloomberg	United States
Cox	5	41.00	Cox Enterprises Co.	United States
Bettencourt	2	39.80	L'Oréal	France
Page	2	39.00	Google	United States
Brin	3	38.10	Google	United States
Arnault	4	37.00	LVMH	France
Jianlin	3	33.30	Wanda Group	China
Lemann	7	33.30	AB Inbev	Brazil
Ka-Shing		32.10	CK Holding	China
Adelson		31.50		United States
Johnson (S.C. Johnson Wax)	13	30.00	Johnson Family Enterprises	United States
Sabancı	30	30.00		Turkey
Bhumibol Adulyadei		30.00		Thailand
Mulliez Family	15	30.00	Groupe Auchan	France
Pritzker	14	29.00	Hyatt Corporation, Marmon Group	United States
Marinho family	3	28.90	Grupo Globo	Brazil
Ma		28.80	Alibaba	China

Edward Johnson family	4	28.50		United States
Hearst	67	28.00	Hearst Corporation	United States
Balmer	5	27.90	Microsoft	United States
Chearavanont		27.70	Charoen Pokphand Group	Thailand
Ferrero	3	26.70	Ferrero SpA	Italy
Lee (Byung-Chull)	5	26.60	Samsung	South Korea
Thomson	10	26.40	Thomson Reuters	Canada
Rausing Family	11	25.69	Tetra Pak	Sweden
Kwok	6	25.20	Sun Hung Kai & Co	Hong Kong
Huateng	3	25.00	Tencent	China
Soros	7	24.90	Soros Fund Mgmt	United States
Knight	4	24.80	Nike	United States
Fissolo		24.70	Nutella	Italy
Lee (Shau Kee)	8	24.10		Hong Kong
Ambani	3	23.50	Reliance Industries	India
Wertheimer	10	22.00	Chanel	France
Duncan	4	21.50	Enterprise Products	United States
Albrecht	3	20.60	Aldi	Germany
Dell	6	20.30	Dell	United States
Hassanal Bolkhiah	14	20.00	Sultan	Brunei
Hilton Family		20.00	Hilton Hotels & Resorts	United States
Klatten	5	19.90	BMW	Germany
Persson	5	19.60	H&M	Sweden
Schwartz	4	19.50	Lidl	Germany
Quek family	19.50		Singapore	
Hartono family	11	18.60	Djarum	Indonesia
Wang Wei	1	18.50	Fedex	China
Newhouse	3	18.50	Advance Publications	United States
Blavatnik	6	18.50	Access Industries	United States
Abdulah Bin Abdul Aziz Bin Saud	47	18.00	King	Saudi Arabia
Lauder	6	17.90	Estée Lauder Companies	United States
Safra	9	17.70	HSBC	Brazil
Jobs	4	17.70	Apple	United States
bin Talal	1	17.20		Saudi Arabia
Dorrance	11	17.10	Campbell Soup Company	United States
Otto	3	17.10	Otto Group	Germany
Masayoshi Son	1	17.00	Soft bank group	Japan
Mikhelson	1	16.80	Novatek	Russia
Weston	8	16.80	George Weston Ltd	Canada
Cheng yu Tung	5	16.60		Hong Kong
Simons	6	16.50	Renaissance Technologies	United States
Serge Dassault	6	16.40	Le Figaro	France
Stefan Quandt	4	16.40	BMW	Germany
Tadashi Yanai	3	16.20	Fast Retailing	Japan
Del Vecchio	7	16.10	Rey Ban	Italy
Duke of Westminster		16.00		United Kingdom

Shanghvi	1	15.70	Sun Pharmaceuticals	India
Tsai	4	15.30	Cathay Financial	Taiwan
Donald Bren	10	15.20	Irvine Company	United States
Hinduja	6	15.00	Hinduja Group	India
Azim Premji	4	15.00	Wipro	India
Khalifa bin Zayed Al Nahyan	2	15.00	President	Emirates
William Ding	1	14.70	163.com	China
Mikhael Fridman	3	14.60	Letter One	Russia
Bertarelli	5	14.48	Sold Merck	Switzerland
Alisher Usmanov	1	14.40	USM Holdings	Russia
Ziff	3	14.40	Ziff Davis	United States
Reuben	8	14.40		United Kingdom
Sheikh Mohammed Hussein Ali Al Amoudi		14.30	Sheikh	Saudi Arabia
Du Pont	3500	14.30	Real estate	United States
Iris Fontbona Family	4	13.90	Anofagasta PLC	Chile
Wang Wenyin	1	13.80	Amer International	China
Goldman	7	13.70	Solil Management	United States
Hunt	33	13.70	Hunt Oil Company, Hunt Petroleum	United States
Vladimir Potanin	3	13.60	Interros	Russia
Viktor Vekselberg	4	13.60	Renova Group	Russia
Stefano Pessina	4	13.60	Wallgreens Boots Alliance	Italy
Busch	30	13.40	Anheuser-Busch	United States
Johnson (Franklin Templeton Investments)	5	13.40	Franklin Templeton Investment	United States
De Carvalho Family	7	13.40	Heineken	Netherlands
Dietrich Mateshitz	3	13.20	Red Bull	Austria
Abigail Johnson	4	13.10	Fidelity Investments	United States

Distribution per countries for Top 62 people and Top 100 families is shown on figure 2.

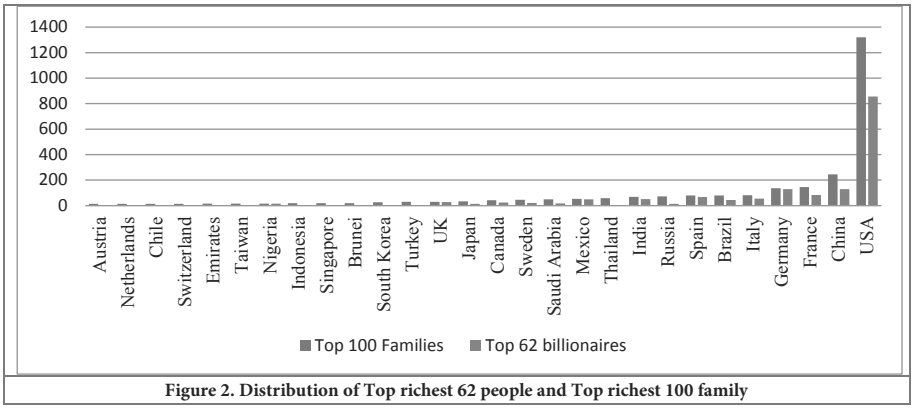


Figure 2. Distribution of Top richest 62 people and Top richest 100 family

DISTRIBUTION OF GLOBAL RICHNESS

Distribution of wealthiest 62 people, measured on personal base was not equal in the period 2000-2015. In previous period wealth of richest 62 people continues to grow. Figure 3 shows this trend.

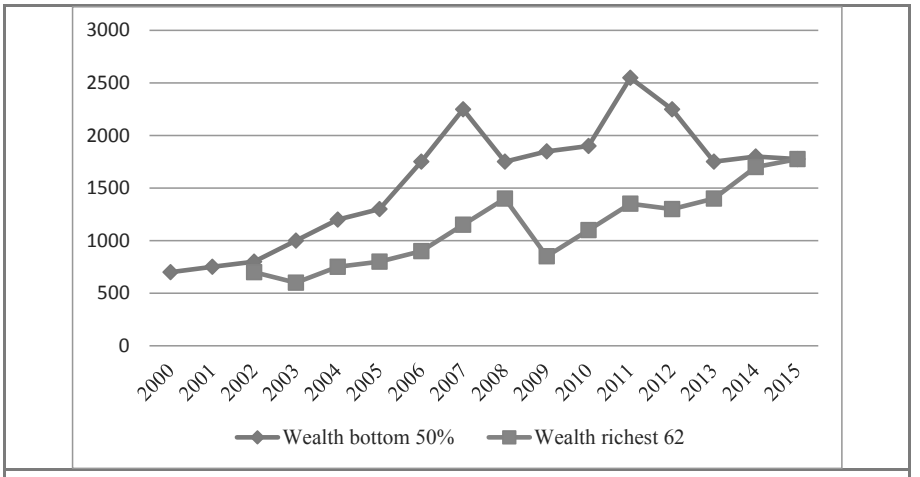


Figure 3. The wealth of the richest 62 continues to grow, while poorest half of the world stagnates

We can see the gap between two populations on the Figure 3. This leading to the question – what is distribution of the wealthiest people that covered bottom 50% of the poorest half. Result is shown in Figure 4. Data for global wealth are taken from report of Credit Suisse.(Kersley, 2015)

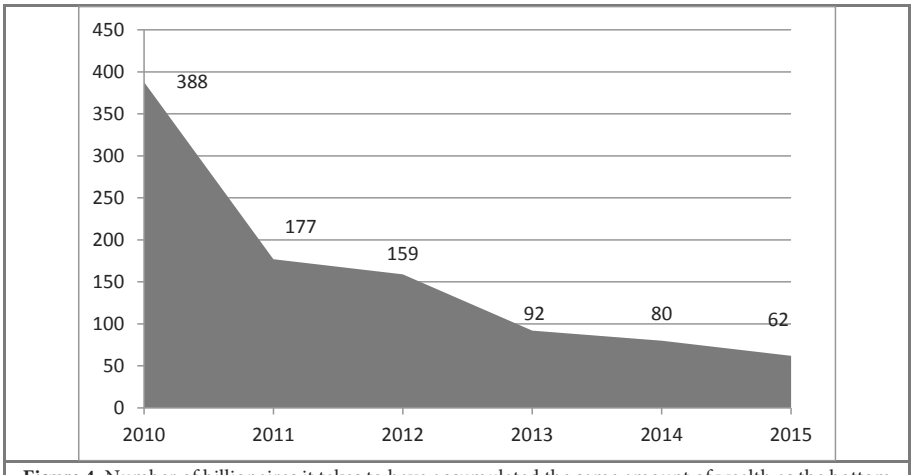


Figure 4. Number of billionaires it takes to have accumulated the same amount of wealth as the bottom 50% of the global population

CONCLUSION

From previous discussion we can conclude following:

1. Poorest 50% of world population working for a few
2. In 2015, only 62 individuals had the same wealth as half of world population (3.6 billion people – the bottom half of humanity). This figure is down from 388 the wealthiest in 2010.
3. The wealth of the richest 62 people has risen by 45% in the period 2010-2015. (More than half a trillion dollars ($542bn), to $1.76 trillion).
4. Meanwhile, the wealth of the bottom half fell by just over a trillion dollars in the same period – a drop of 38%.
5. Since the turn of the century, the poorest half of the world's population has received just 1% of the total increase in global wealth, while half of that increase has gone to the top 1%.
6. The average annual income of the poorest 10% of people in the world has risen by less than $3 each year in almost a quarter of a century. Their daily income has risen by less than a single cent every year.

Growing economic inequality is bad for all of us – it undermines growth and social cohesion. Yet the consequences for the world's poorest people are particularly severe.

REFERENCES

[1] (n.d.). (CoinDesk) Retrieved February 2, 2017, from http://www.coindesk.com/price/

[2] America's Richest Families. (n.d.). (Forbes) Retrieved February 2, 2017, from http://www.forbes.com/profile/walton-1/

[3] Board of Governors of Federal Reserve System. (n.d.). (Federal Reserve System) Retrieved February 2, 2017, from https://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst_recenttrends.htm

[4] Broad Moneay as % of GDP. (n.d.). (Worldbank) Retrieved February 2, 2017, from http://data.worldbank.org/indicator/FM.LBL.BMNY.GD.ZS

[5] Deborah Hardoon, Sophia Ayele, Ricardo Fuentes-Nieva, Max Lawson. (2016). An Economy for the 1%. Oxford: Oxfam.

[6] Definition of M0, M1, M2, M3, M4. (n.d.). Retrieved February 2, 2017, from http://lexicon.ft.com/Term?term=m0,-m1,-m2,-m3,-m4

[7] Desjardins, J. (2015, December 7). Comparing the Worlds - Money and Markets. (The Money Project) Retrieved February 2, 2017, from http://money.visualcapitalist.com/all-of-the-worlds-money-and-markets-in-one-visualization/

[8] Elway, N. (2013, March 25). Silver Above Ground. (TF Metals Report) Retrieved February 2, 2017, from http://www.tfmetalsreport.com/forum/4591/silver-above-ground

[9] Forbes 400. (n.d.). (Forbes) Retrieved February 2, 2017, from http://www.forbes.

com/profile/bill-gates/

[10] Fraser, I. (2016, 1 24). What is all the property in the world worth? (Telegraph) Retrieved February 2, 2017, from http://www.telegraph.co.uk/finance/property/news/12116347/What-is-all-the-property-in-the-world-worth.html

[11] Kersley, R. (2015). Global Welth Report 2015. Geneve: Credit Suisse.

[12] Luisa Kroll, Kerry Dolan. (2016, Janaury 3). The World's Billionaires. (Forbes) Retrieved February 3, 2017, from http://www.forbes.com/billionaires/

[13] M2. (n.d.). (Investopedia) Retrieved February 2, 2017, from http://www.investopedia.com/terms/m/m2.asp

[14] Milanovic, B. (2012). The Haves and the Haves Nots. New York: Basic Books.

[15] Milanovic, B. (2015). Global Inequality. Cambridge: Harward University Press.

[16] National Debts Clock. (n.d.). Retrieved February 2, 2017, from http://www.nationaldebtclocks.org/

[17] Rothschild Family's Net Worth Explained. (n.d.). (Investopedia) Retrieved February 2, 2017, from http://www.investopedia.com/updates/rothschild-family-net-worth-explained/

[18] Stiglitz, J. (2015). The Great Divide. New York: W.W. Norton and Company.

[19] Stock of Narrow Money. (n.d.). (The World Factbook) Retrieved February 2, 2017, from https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/rankorder/2214rank.html

[20] The 100 largest companies in the world by market value in 2015 (in million U.S. dollars). (n.d.). (Statista) Retrieved February 2, 2017, from https://www.statista.com/statistics/263264/top-companies-in-the-world-by-market-value/

UDC 005.6:316.46

THE LATINO-AMERICAN BELL CURVE: IQ, EDUCATIONS AND INEQUALITY

Petar Kocovic[1], Marija Stefanovic[2], Zaklina Kocovic[3], Vladimir Kocovic[4], Jelena Kocovic[5]

[1]Faculty for Strategic and Operational Management, University "Union - Nikola Tesla",Belgrade, SERBIA, e-mail: petar.kocovic@fpsp.edu.rs
[2]School for Business Studies and Law, Belgrade, SERBIA, e-mail: marija.stefanovic@gmail.com
[3]Mong, Belgrade, SERBIA, e-mail: zaklina.kocovic@yahoo.com
[4]GTech, Belgrade, SERBIA, e-mail: kocovic.vladiir@gmail.com
[5]University of Belgrade, School for Mechanical Engineering, Belgrade, SERBIA, e-mail: jelena.kocovic@gmail.com

Abstract: *In famous book, "The Bell Curve" from Richard Herrnstein and Charles Murray (Richard Herrnstein, Charles Murray, 1994) was showed that in the United States there is a socioeconomic hierarchy of race and intelligence. They showed that whites are at the top of this hierarchy with the highest average IQ (103) and the highest socioeconomic status and earnings. Hispanics come next with an average IQ of 89 and intermediate socioeconomic status and earnings. Blacks come last with the lowest average IQ of 85 and the lowest socioeconomic status and earnings. They argued that the racial socioeconomic hierarchy is largely determined by differences in intelligence. IQ was consequence of education and will to be successful. Inequality is also link between educations and will to be successful. This paper present link between tree parameters: will, education and GDP for citizens of Latin America.*

Keywords: *Latino-American countries, Education, Flynn effect, GDP per capita, IQ of nations*

INTRODUCTION

This is fourth paper from the serial: IQ and global inequalities. Authors used the same methodology like in previous three papers, where authors analyzed Balkans (Petar Kocovic, Zaklina Kocovic, Vladimir Kocovic, 2014), Europe (Petar Kocovic, Zaklina Kocovic, Vladimir Kocovic, Predrag Manic, 2015) and Asia. (Petar Kocovic, Zaklina Kocovic, Vladimir Kocovic, Goran Sokolov, 2016) In this paper analysis is related to Latin-American Countries. All relevant criticism can be found in mentioned papers, as well as in the book

НОРМАЛНИ ЗАКОН РАСПОДЕЛЕ ЗА ДРЖАВЕ ЛАТИНСКЕ АМЕРИКЕ: КОЕФИЦИЈЕНТ ИНТЕЛИГЕНЦИЈЕ, ОБРАЗОВАЊЕ И НЕЈЕДНАКОСТ

Петар Кочовић[1], Марија Стефановић[2], Жаклина Кочовић[3], Владимир Кочовић[4], Јелена Кочовић[5]

[1]Факултет за стратешки и оперативни менаџмент, Универзитет „ Унион - Никола Тесла", Београд, Србија, e-mail: petar.kocovic@fpsp.edu.rs
[2]Факултет за пословне студије и право, Београд, Србија, e-mail: marija.stefanovic@gmail.com
[3]Монг, Београд, Србија, Serbia, e-mail: zaklina.kocovic@yahoo.com
[4]GTech, Београд, Србија, e-mail: kocovic.vladiir@gmail.com
[5]Машински факултет, Универзитет у Београду, Београд, Србија, e-mail: jelena.kocovic@gmail.com

Апстракт: *У својој чувеној књизи "The Bell Curve" коју су написали Ричард Херништајн и Чарлс Марej 1994 године, показано је да у САД постоји социоекономска хијерархија базирана на раси и интелигенцији. Они су показали да су белци на врху хијерархије са просечним коефицијентом интелигенције од 103 и да имају највиши социоекономски статус и примања. Следећа категорија становништва су Хиспано, са просечним коефицијентом интелигенције од 89 и средњим социоекономским статусом и примањима. На дну лествице су црнци са просечним коефицијентом интелигенције од 85 и имају најнижа примања и припадају најнужој социоекономској категорији. Они се счажу да је расна социоекономска хијерарија највише одређена разликама у интелигенцији. IQ је последица образовања и жеље да будемо услешни. Неједнакост је такође веза између образовања и жеље да будемо успешни. Овај рад представља везу између ова три параметра: жеље, образовања и бруто националног дохотка за државе Латинске Америке.*

Кључне речи: *државе Латинске Аерике, образовање, Флинов ефекат, БНД по становнику, IQ нација*

written in 1994 by American psychologist Herrnstein and political scientist Murray published cult edition of the book with the title: "The Bell Curve". (Richard Herrnstein, Charles Murray, 1994) Its central argument is that human intelligence is substantially influenced by both inherited and environmental factors and is a better predictor of many personal dynamics, including financial income, job performance, chance of unwanted pregnancy, and involvement in crime than are an individual's parental socioeconomic status, or education level. The book also argues that those with high intelligence, the "cognitive elite", are becoming separated from those of average and below-average intelligence, and that this is a dangerous social trend with the United States moving toward a more divided society similar to that in Latin America.

This book was base for further works. (Lynn R. , 2008) (Lynn R. , 2011) (Richard Lynn, Tatu Vanhanen, 2006). The book "The Bell Curve" was controversial, especially where the authors wrote about racial differences in intelligence and discussed the implications of those differences. The authors were reported throughout the popular press as arguing that these IQ differences are genetic. They wrote in chapter 13: "*It seems highly likely to us that both genes and the environment have something to do with racial differences.*" The introduction to the chapter more cautiously states. "The debate about whether and how much genes and environment have to do with ethnic differences remains unresolved."

The book's title comes from the bell-shaped normal distribution of intelligence quotient (IQ) scores in a population. Shortly after publication, many people rallied both in criticism and in defense of the book. A number of critical texts were written in response to the book. Book argues that: (i) Intelligence exists and is accurately measurable across racial, language, and national boundaries. Intelligence is one of, if not the most, important factors correlated to economic, social, and overall success in the United States, and its importance is increasing. (ii) Intelligence is largely (40% to 80%) heritable, (iii) No one has so far been able to manipulate IQ to a significant degree through changes in environmental factors—except for child adoption and that they conclude is not large in the long term—and in light of these failures, such approaches are becoming less promising (iv) The United States has been in denial of these facts. A better public understanding of the nature of intelligence and its social correlates is necessary to guide future policy decisions.

2. CLASSES OF IQ SCORES

Their evidence comes from an analysis of data compiled in the National Longitudinal Study of Youth (NLSY), a study conducted by the United States Department of Labor's Bureau of Labor Statistics tracking thousands of Americans starting in the 1980s. All participants in the NLSY took the Armed Services Vocational Aptitude Battery (ASVAB), a battery of ten tests taken by all who apply for entry into the armed services. (Some had taken an IQ test in high school, and the median correlation of the Armed Forces Qualification Test (AFQT) scores and those IQ test scores was .81.) Participants were later evaluated for social and economic outcomes. In general, IQ/AFQT scores were a better predictor of life outcomes than social class background. Similarly, after statistically controlling for differences in IQ, many outcome differences between racial-ethnic groups disappeared. Therefore, basic categories are:

- Those who did not finished any school have IQ 40 and less

- Three years of finished school – IQ 50
- Four-seven years of finished school - IQ 60
- Eight years of finished school – IQ 75
- Twelve years of finished school – IQ 90
- Fifteen years of finished school – IQ 110
- Sixteen and more years of finished school - IQ 125

We know that none of us foes have financial support to finish high schools, but they have high IQ. However, opposite is also truth: many graduated students do not have IQ mentioned in previous paragraph.

As conclusion for this part:

- For calculation of IQ of nations we watching educational structure of citizens
- All countries does not have the same system of educations and census – so we have to recalculate system and to normalize to the mentioned parameterization UNESCO in his publication identify fifty educational systems around the globe, but they recalculated all fifty to eight - on upper list they add tree year school and post-highs school education which exists in many countries.

3. BASIC CRITERIA OF STUDY

In this study author take criteria what Herrnstein and Murray describe in their study, as well as other researchers. Data from Latin-American countries are shown. Basic characteristics of this research are:

- Not all Latin-American countries have results for year 2015. So results for 2012-2014 are used, and in some cases for 2011 and 2010.
- All education systems has to be modeled to equal schema proposed by UNESCO (Statistic, 2012)
- It was noted that 17% of the population has completed eight grades of elementary school.
- Elementary to high school education have exactly 50% of the population.

In Table 1 are shown data for every mentioned category of population and calculated IQ coefficient.

4. RESULT OF IQ ANALYSIS OF NATIONS

In Lynn and Vatanen study from 2006 (Richard Lynn, Tatu Vanhanen, 2006) there are few criteria for measuring and calculation of IQ of the nations. Only 119 countries are shown as one where IQ of nation is measured, and the rest are estimated using calculation on the base of three neighbor countries. In addition, results from PISA test and all other relevant tests are included.

5. IQ AND GDP OF NATIONS

Comparing with Asia, continent that is full of contrasts, Latin-America is not All largest countries are Spanish and Portugal ex-colonies, but Caribic islands are also British, French or Dutch former colonies. This means that education systems are almost the same, and global net-worth, except Brazil is almost the same. We have countries rich with natural resources (such are petrol and gas) in Venezuela, Mexico and Brazil, with and without touristic resources (), industrial resources (China, Israel, Japan, South Korea). Table 2 showing this link between GDP (PPP) and IQ of the nations for Latin American countries.

Table 2. Latin American Countries with IQ and GDP per capita (PPP)

Country	**BDPPP (Bil USD)**	**IQ**
Antigua and Barbuda	18.40	88
Argentina	18.60	77
Aruba	25.30	83
Bahamas	32.00	88
Barbados	25.10	91
Belize	8.80	80
Bermuda	86.00	100
Bolivia	5.50	83
Brasil	12.10	73
British Virgin Islands	42.30	85
Cayman Islands	43.80	96
Chile	19.10	82
Columbia	11.10	81
Costa Rica	12.90	70
Cuba	10.20	97
Curacao	15.00	88
Dominica	14.30	80
Dominican Republic	9.70	87
Ecuador	10.60	86

El Salvador	7.50	77
Falkland Islands	55.40	75
French Guiana	21.30	
Grenada	13.80	77
Guatemala	5.30	71
Guiana	8.50	87
Haiti	1.30	64
Honduras	4.80	74
Jamaica	9.00	85
Martinique (France)	14.40	67
Mexico	15.60	87
Netherlands Antilles	20.40	89
Nicaragua	4.50	67
Panama	16.50	85
Paraguay	6.80	78
Peru	11.10	85
Puerto Rico	16.30	87
Saint Kitts and Nevis	16.30	86
Saint Lucia	13.10	78
Saint Martin	19.30	
Saint Pierre and Miquelon	34.90	
Saint Vincent and Grenadines	12.10	80
Surinam	12.90	80
Trinidad and Tobago	20.03	85
Uruguay	16.60	77
Venezuela	13.60	
Virgin Islands	14.50	87

7. CONCLUSION

Based on the research in this paper conclusion is:

- Education is important element of wealth of nations, as well as natural resources
- Battle for illiterate people in each country is concept of prosperity
- Concept of secondary and higher education is extremely important for Asian countries. Third and Fourth industrial revolutions and IT society will be just a dream in the mind of most of the Latino American people on they will travel to other developed countries to work in ICT sector for example
- School system in all level of education has to be changed. Theory without practice in early life is less accepted in developing countries and largest multinational companies.
- Lynn and Vatennen showing that developed countries increasing the level of IQ over the years, partly because of evolution in education system (Richard Lynn, Tatu Vanhanen, 2006) (Lynn R. , 2011) (Lynn R. , 2008)

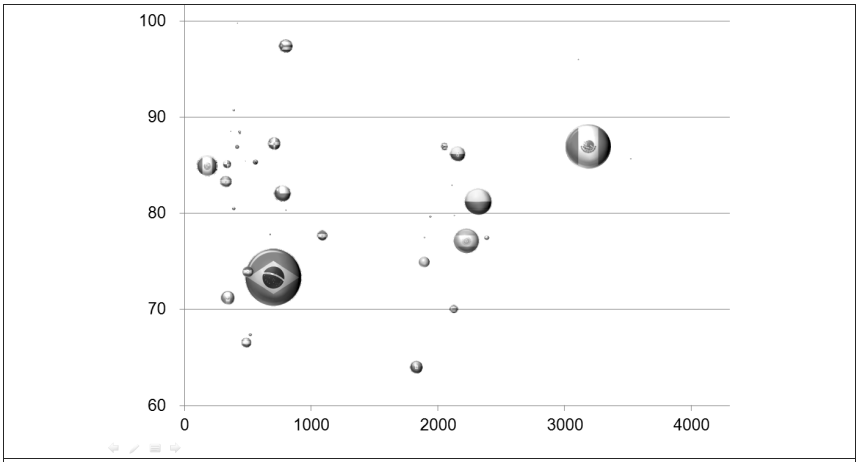


Figure 1. Relations between GDP per capita(PPP) and IQ in 2015

GDP figures are taken from Wikipedia (List of COuntrie by GDP per Capita (PPP))

Table1. Table of IQ of nations for Latin America countries.

Country	No classes	1-3 education	4-7 education
Antigua and Barbuda (Antigua and Barbuda)	2,837		
Argentina (Argentina)	3,187,618	762,483	2,354,619
Aruba (Education)	7,001	1,442	3,107
Bahamas (Bahamas)	21,924		
Barbados (Barbados)	8,029	24	
Belize (Belize)	306,8		
Bermuda (Bermuda)	1,399	1,806	1,67
Bolivia (Bolivia, 2014)	210	700	400
Brazil (Brazil Education Stats)	20,887,125	24,458,387	24,197,648
British Virgin Islands (British Virgin Islands)	2,2	401	
Cayman Islands	254	1,57	3,738
Chile (Chile Education Stats)	300	2,037,857	2,298,952
Colombia (Colombia)	3,862,588	4,000,000	4,000,000
Costa Rica (Costa Rica)	336,753	727,468	836,202
Cuba (17Of)	695,37		
Curacao (17Ce)		2	4
Dominica (National Census Report)	1,451	2,5	3
Dominican Republic (17Re)	225,746	300	250
Ecuador (17In)	654,682	96,441	140,801
El Salvador (El Salvador Education Statistics)	606,43	74,113	491,352
Falkland Islands (17Fa)	914		
French Guiana			
Grenada (17Go)	411	1,298	17
Guatemala (17In1)	1,812,560	99,557	
Guiana (17Bu)	13,803		
Haiti (Education, 2016)	1,494,211	621,78	1,969,744
Honduras (17In2)	572,326	54,615	209,965
Jamaica (17St)	15,699	100	100
Martinique (17Na)	19,276	100	100
Mexico (Mexico - Education at a Glance)	6,900,000	5,000,000	5,000,000
Netherland Antilles (Netherland Antilles Education)	11,129		
Nicaragua (17In3)	231,246	1,000,000	1,300,000
Panama (17In4)	160,928		
Peru (Peru)	809,67	389,353	1,761,876
Puerto Rico (Puerto Rico)	107,551	300	400
St. Kitts and Nevis (St Kitts and Nevis)	414	508	6
Santa Lucia (17Go1)	4,991	4,386	20
Saint Martin			
Saint Pierre and Miquelon			
Saint Vincent and Grenadines	726	4,15	4,6
Surinam (17St1)	44,806		
Trinidad and Tobago (Trinidad and Tobago)	15,903	51,411	63,095
Uruguay (17In5)	8,536	70,323	200
Venezuela			
Virgin Islands (Virgin Islands Education)	4,679	3,267	13,6

8 yrs of education	12 yrs of education	15 yrs of education	16 yrs of education	Un-known	Total	Total number of citizens	IQ of nation
14,45	19,698	6,981	4,117		48,083	63,863	88
10,958,384	5,944,108	2,540,704	1,865,046	1,803,675	29,416,637	40,117,096	77
25,395	27,529		10,033		74,509	91,064	83
16,402	154,064	17,305	20,885	2,593	233,173	303,611	88
33,636	115,857	27,621	13,921		199,088	250,01	73
98,436	89,362		78,301	7,325	580,224	650	65
2,592	16,858	12,75	13,259		50,334	62,098	100
1,479,499	1,379,881		1,065,033		5,234,413	7,826,352	83
27,511,216	37,963,308	5,634,092	13,463,597		154,115,518	202,657	74
4,54	7,545	1,736	2,096		18,518	23,161	85
2,762	19,798	3,368	12		43,49	53,737	96
2,935,256	2,985,635	1,359,254	1,455,251	7,259	13,079,460	16,970,265	82
6,437,864	7,283,864	3,000,000	5,850,225		34,433,741	47,704,045	81
	1,331,912	57,34	71,638		3,361,313	4,356,657	70
995,04	2,560,484	3,828,867	1,165,002		9,244,763	11.167.325	97
23,882	64,925	12,999	3,045		110,851	150,563	88
29,103	12,376	3,495	2,079		54,004	69,775	80
2,358,029	2,192,049	200	1,234,880		6,760,704	9,445,281	87
2,591,523	5,166,265	140,045	1,093,957		9,883,684	14,306,847	86
1,504,423	1,536,946	198,756	167,328		4,579,348	6,297,000	77
298	679		481		2,322	2,84	75
16,671	4,091	1,726			73,911	103,137	79
3,524,597	1,462,520		322,13		7,221,367	11,237,196	71
120,118	286,506	17,183	22,011	2,086	461,707	754,,000	87
1,303,256	897,85	162,212	113,738		6,562,791	9,750,000	64
2,534,025	759,759	30,27	141,637		4,302,597	6,535,344	74
447,162	975,001	141,421	73,856		1,853,199	2,595,962	85
9,485	37,735	19,427	21,415		307,338	397,82	67
21,700,000	19,300,000	16,500,000	12,000,000		86,400,000	118,395,054	87
30,635	55,107	19,65	15,338		131,859	203	89
934,188	463,874	141,957	103,69		4,174,955	5,858,641	67
1,012,354	1,040,989	85,396	252,441		2,552,108	3,405,813	85
5,590,684	10,632,767	1,264,875	1,551,538		22,000,773	29,987,700	85
418,763	862,699	346,792	552,521		2,988,426	3,725,789	87
6,002	17,671	3,498	36,474		46,325	92,337,852	86
53,284	28,683	7,979	4,203		123,706	156,743	78
39,151	20,852	5347	2090		76,916	109,022	80
151,141	187,431	2,605	16,996		402,979	541,638	80
268,524	507,827	30,223	93,129		1,030,112	1,328,019	85
222,62	335,413	18,528	30,267		885,687	1,114,772	77
22	32,08	10,506	6,691		88,144	106,405	87

LITERATURE

[1] (n.d.). (Oficine National de Estatistica i Informacion) Retrieved February 9, 2017, from http://www.one.cu/

[2] (n.d.). (Central Bureau of Statistic Curacao) Retrieved February 9, 2017, from http://www.cbs.cw/

[3] (n.d.). (Republica Dominicana) Retrieved February 9, 2017, from http://censo2010.one.gob.do/index.php?module=articles&func=view&ptid=2&p=6

[4] (n.d.). (Instituto Nacional de Estatistica y Censos) Retrieved February 9, 2017, from http://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/

[5] (n.d.). (Falkland Islands Government) Retrieved February 9, 2017, from http://www.falklands.gov.fk/

[6] (n.d.). (Government of Grenada) Retrieved February 9, 2017, from http://www.gov.gd/

[7] (n.d.). (Instituto NAcional de Estatistica Guatemala) Retrieved February 9, 2017, from http://www.ine.gob.gt/

[8] (n.d.). (Bureau of Statistics) Retrieved February 9, 2017, from http://www.statisticsguyana.gov.gy/census.html

[9] (n.d.). (Instituto Nacional de Estatistica) Retrieved February 9, 2017, from http://www.ine.gob.hn/

[10] (n.d.). (Statistical Institute of Jamaica) Retrieved February 9, 2017, from http://statinja.gov.jm/

[11] (n.d.). (National Institute of WStatistic and Economuic Studies) Retrieved February 8, 2017, from https://www.insee.fr/en/accueil

[12] (n.d.). (Instituto National de Desarollo) Retrieved February 9, 2017, from http://www.inide.gob.ni/

[13] (n.d.). (Instituto Nacional de Estatistica y Censo) Retrieved February 9, 2017, from http://www.contraloria.gob.pa/inec/

[14] (n.d.). (Governmant of Saint Lucia) Retrieved February 9, 2017, from http://www.govt.lc/departments/S-U

[15] (n.d.). (Statistics Suriname) Retrieved February 9, 2017, from http://www.statistics-suriname.org/index.php/statistieken/database

[16] (n.d.). (Instituto Nacional de Estadistica Uruguay) Retrieved February 10, 2017, from http://www.ine.gub.uy/

[17] Antigua and Barbuda. (n.d.). (UNESCO) Retrieved February 9, 2017, from https://www.unicef.org/infobycountry/antiguabarbuda_statistics.html

[18] Argentina. (n.d.). (UNESCO) Retrieved February 9, 2017, from https://www.unicef.org/infobycountry/argentina_statistics.html

[19] Bahamas. (n.d.). (Unicef) Retrieved February 9, 2017, from https://www.unicef.org/infobycountry/bahamas.html

[20] Barbados. (n.d.). (Unicef) Retrieved February 9, 2017, from https://www.unicef.

org/infobycountry/barbados_statistics.html

[21] Belize. (n.d.). (UNICEF) Retrieved February 9, 2017, from https://www.unicef.org/infobycountry/belize_statistics.html

[22] Bermuda. (n.d.). (World Bank) Retrieved February 9, 2017, from http://data.worldbank.org/country/bermuda

[23] Bolivia. (2014). (Education Policy and Data Centar) Retrieved February 9, 2017, from http://www.epdc.org/sites/default/files/documents/EPDC%20NEP_Bolivia.pdf

[24] Brazil Education Stats. (n.d.). (Nation Master) Retrieved February 9, 2017, from http://www.nationmaster.com/country-info/profiles/Brazil/Education

[25] British Virgin Islands. (n.d.). (UNICEF) Retrieved February 9, 2017, from https://www.unicef.org/infobycountry/bvi.html

[26] Chile Education Stats. (n.d.). (Nation MAster) Retrieved February 9, 2017, from http://www.nationmaster.com/country-info/profiles/Chile/Education

[27] Colombia. (n.d.). (UNICEF) Retrieved September 9, 2017, from https://www.unicef.org/infobycountry/colombia_2660.html

[28] Costa Rica. (n.d.). (UNICEF) Retrieved February 9, 2017, from http://data.unicef.org/country/cri/

[29] Education. (n.d.). (Central Bureau of Statitics) Retrieved February 9, 2017, from http://cbs.aw/wp/index.php/category/population/education/

[30] Education. (2016, April). (UNICEF) Retrieved February 9, 2017, from https://data.unicef.org/topic/education/overview/

[31] Education, Health and Social Protective Statistics. (n.d.). (Economics and Statistics Office) Retrieved February 9, 2017, from http://www.eso.ky/educationhealthsocialandprotectivestatistics.html#8

[32] El Salvador Education Statistics. (n.d.). (Nation Master) Retrieved February 9, 2017, from http://www.nationmaster.com/country-info/profiles/El-Salvador/Education

[33] Government of St Vincent and Grenadines. (n.d.). (Statistical Office) Retrieved February 9, 2017, from http://stats.gov.vc/Default.aspx?tabid=40

[34] List of COuntrie by GDP per Capita (PPP). (n.d.). (Wikipedia) Retrieved April 26, 2014, from http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_GDP_(PPP)_per_capita

[35] Lynn, R. (2008). The Global Bell Curve: Race, IQ and Inequality Worldwide. Georgia: Washington Summit Publishers.

[36] Lynn, R. (2011). The Choosen People: A Study of Jewish Intelligence and Achievement. Washington Summit Publishers.

[37] Mexico - Education at a Glance. (n.d.). (OECD) Retrieved February 9, 2017, from https://www.oecd.org/edu/Mexico-EAG2014-Country-Note.pdf

[38] National Census Report. (n.d.). (CARICOM) Retrieved February 9, 2017, from http://www.caricomstats.org/Files/Publications/NCR%20Reports/Dominica.pdf

[39] Netherland Antilles Education. (n.d.). (KNOEMA) Retrieved February 9, 2017, from https://knoema.com/UNESCOISD2016Oct/unesco-institute-for-statistics-data?location=1001490-netherlands-antilles

[40] Peru. (n.d.). (UNICEF) Retrieved February 9, 2017, from https://www.unicef.org/infobycountry/peru_statistics.html

[41] Petar Kocovic, Zaklina Kocovic, Vladimir Kocovic. (2014). The Balkans Bell Curve: IQ, Education and Inequality. International Journal of Scientific and Applicative Papers, Vol 1 and 2, page 573-578. Ohrid.

[42] Petar Kocovic, Zaklina Kocovic, Vladimir Kocovic, Goran Sokolov. (2016). The Asian Bell Curve: IQ, Education and Inequality. Application of New Technologies in Management, Vol 1, pages 85-99, . Belgrade.

[43] Petar Kocovic, Zaklina Kocovic, Vladimir Kocovic, Predrag Manic. (2015). The European Bell Curve: IQ, Education and Inequality. Law, Economy and Management in Modern Ambiance. Belgrade.

[44] Puerto Rico. (n.d.). (KNOEMA) Retrieved February 9, 2017, from https://knoema.com/WBEdStats2015May/education-statistics-world-bank-may-2015?country=1001260-puerto-rico

[45] Richard Herrnstein, Charles Murray. (1994). The Bell Curve. New York: Free Press.

[46] Richard Lynn, Tatu Vanhanen. (2006). IQ and Global Inequality: A Sequel to IQ Welth and Welth of the nation. Augusta: Washington Summit Publishers.

[47] St Kitts and Nevis. (n.d.). (CARICOM) Retrieved February 9, 2017, from http://www.caricomstats.org/Files/Publications/NCR%20Reports/Kitts.pdf

[48] Statistic, U. I. (2012). Global Education Digest 2011 - Comparing Educational Statisatics Accross the World. Montreal, Quebec, Canada: UNESCO.

[49] Trinidad and Tobago. (n.d.). (UNICEF) Retrieved Februar 10, 2017, from https://www.unicef.org/infobycountry/trinidad_tobago_statistics.html

[50] Virgin Islands Education. (n.d.). (Nation Master) Retrieved February 10, 2017, from http://www.nationmaster.com/country-info/profiles/Virgin-Islands/Education

UDC 061.5:665.6/.7

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НЕФТЕГАЗОВЫХ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Елена Корогодова[1], Анастасия Кузнец[2]

[1]Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского», Киев, УКРАИНА, e-mail: olenakorogodova@gmail.com

[2]Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского», Киев, УКРАИНА, e-mail: kuznetsrnastya1995@gmail.com

Аннотация: *В статье рассмотрены особенности развития нефтегазовых транснациональных корпораций. Приведены признаки интернационализации ТНК нефтегазового сектора. Указаны лидеры ТНК по итогам 2016-го года. Среди прочих факторов повышения показателей результативности деятельности ТНК выделен критерий эффективного управления высококвалифицированным персоналом. Приведены направления процесса обеспечения кадровым составом структур транснационального типа предпринимательства. Обоснованы особенности системы рекрутинга в нефтегазовых ТНК. Выявлены преимущества и недостаткивнутреннегои внешнего рекрутинга транснациональных корпораций.*

Ключевые слова: *транснациональные корпорации, персонал, управление персоналом, нефтегазовые транснациональные корпорации.*

1. ВВЕДЕНИЕ

Основной движущей силой глобализации мировой экономики сегодня является транснационализация производственно-капиталистических отношений, что выражается в росте объемов прямых иностранных инвестиций, а также в увеличении масштабов производственно-коммерческой деятельности подразделений корпораций. Это приводит к экономической зависимости отдельных стран и частичной потери ими национального экономического суверенитета под давлением наднациональных международных организаций и влиянием крупных финансово-промышленных групп. За последние десятилетия данные процессы приобрели всеобъемлющий и необратимый характер. Представляет интерес рассмотрение

MANAGEMENT OF PERSONNEL OF OIL AND GAS TRANSNATIONAL CORPORATIONS

Elena Korogodova[1], Anastasia Kuznets[2]

[1]Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», Kyiv, UKRAINE, e-mail: olenakorogodova@gmail.com

[2]Technical University of Ukraine «Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute», Kyiv, UKRAINE, e-mail: kuznetsrnastya1995@gmail.com

Abstract: *The article deals with the features of development of oil and gas transnational corporations. The signs of internationalization of oil and gas TNCs are given. The leaders of TNCs are indicated by the results of 2016. Thecriterion for effective management of highly qualified personnel is selectedamong other factors of improving the performance indicators of TNCs. The directions of the process of providing the personnel in structures of a transnational type of entrepreneurship are given. The features of the recruiting system in oil and gas TNCs are justified. The advantages and disadvantages of internal and external recruitment of transnational corporations are revealed.*

Keywords: *transnational corporations, personnel, personnel management, oil and gas transnational corporations.*

данной проблематики относительно нефтегазового сегмента, который по своему влиянию на мирохозяйственный экономический комплекс не имеет аналогов.

2. РЕЗУЛЬТАТЫ

До возникновения феномена ТНК международное движение капитала, в основном, осуществлялось путем портфельного инвестирования. С появлением и развитием структур транснационального типа предпринимательства часть движения средств в мировом масштабе приобрела форму прямых иностранных инвестиций. Экспорт капиталовложений постепенно приобретает большее значение, чем использование заемного капитала долгосрочного характера. На сегодняшнем этапе развития мировой экономики ведущими прямыми иностранными инвесторами выступают транснациональные корпорации, занимая, таким образом, значительные доли рынков.

Нефтегазовыйкомплекс мирапредставляет собой сферу взаимодействия субъектных и объектных экономических интересов, которые находятся в постоянном процессе интеграции и регуляции. Функционирование компаний нефтегазового комплекса включает такие этапы, как создание стоимости продукции: маркетинг, нефтехимия, поиск и добыча, транспортировка и хранение, переработка и др. Для компаний нефтегазового комплекса характерна высокая капиталоемкость, поэтому период окупаемости вложенных средств характеризуется большей продолжительностью, чем в других отраслях. Это объясняется высокими затратами на проведение разведочных работ, добычу, транспортировку и переработку сырья. Значительных инвестиций требует построение инфраструктурной сети и торгового комплекса. Существенное влияние на принятие управленческих решений руководством нефтегазовых транснациональных компаний осуществляет высокий уровень рискованности, связанный с климатическими, геологическими, технологическими и социально-политическими параметрами[Корогодова, 2014].

В сфере глобализации нефтегазовых транснациональных структур также продолжаются процессы монополизации производства. Концентрация значительных финансовых, технологических и интеллектуальных ресурсов с обеспечением монопольного права собственности обусловливает их ведущие позиции в структуре глобальной экономики. В современных условиях транснациональные структуры нефтегазового сектора являются одной из важных составляющих топливно-энергетического комплекса мира. В связи с объективно обусловленным историческим развитием данных компаний и географическим разделением мира, нефтегазовые компании с самого начала своего существования имели признаки интернационализации и геоцентрическую направленность. Среди всех других ТНК они наиболее показательны в глобализационном смысле. Наибольшая доля прямых иностранных инвестиций направляется именно в нефтегазовую отрасль, а структуры транснационального типа предпринимательства в указанной сфере являются крупнейшими по объемам иностранных активов [Корогодова, 2014].

Таблица 1. Десятка лидеров ТНК по доходам в 2016 г.

Позиция в рейтинге	Название компании	Уровень дохода, млн дол	Изменения к предыдущему году	Страна базирования	Отрасль
1	Walmart	482,130	-0.7%	США	Розничная торговля
2	StateGrid	329,601	-2.9%	Китай	Электроэнергетика
3	China National Petroleum	299,271	-30.2%	Китай	Добыча, переработка нефти и газа
4	SinopecGroup	294,344	-34.1%	Китай	Нефтепереработка
5	RoyalDutchShell	272,156	-36.9%	Нидерланды	Добыча нефти, газа, нефте- и газопереработка, химическое производство
6	ExxonMobil	246,204	-35.6%	США	Добыча и переработка нефти
7	Volkswagen	235,600	-11.9%	Германия	Автомобилестроение
8	ToyotaMotor	236,592	-4.5%	Япония	Автомобилестроение
9	Apple	233,715	27.9%	США	Электроника, информационные технологии
10	BP	225,982	-37.0%	Великобритания	Добыча, переработка нефти и газа

В рейтинге транснациональных корпораций по версии GlobalFortune 500 в десятке лидеров находятся4 компании нефтегазового сектораи 1 компания нефтехимической промышленности[GlobalFortune 500, 2017].

В условиях значительного возрастания конкуренции,обусловленного процессами глобализации экономики, одним из факторовповышения показателей результативности деятельности ТНК является эффективное управление высококвал ифицированнымперсоналом, его мотивация и модернизация.Инвестиции в данный ресурс приводят к возрастанию уровня конкурентоспособности транснациональной корпорации.

Управление персоналом в транснациональных корпорациях нефтегазовых предприятий представляет собой совокупность методов, норм, принципов организации, координации, контроля деятельности коллектива компании, направленной на достижение поставленных целей с учетом мировых масштабов функционирования. Главной задачей управления персоналом в корпорации является объединение и распределение трудового ресурса, учитывая комплекс

территориальных особенностей, национальную ориентацию и социальное партнерство.

В области обеспечения трудовыми ресурсами, и прежде всего, высококвалифицированными кадрами, ТНК разрабатывают два направления:

1) удовлетворение потребностей за счет собственных ресурсов (страна базирования);

2) за счет так называемой «утечки мозгов» из разных стран.

Такой перелив интеллектуального потенциала обусловлен, прежде всего, неравномерностью экономического и технологического развития стран мирового сообщества, неудовлетворительными условиями раскрытия интеллектуального потенциала, низким уровнем заработной платы, безработицей [Войтко и др., 2016].

Особенностями системы рекрутинга в нефтегазовых ТНК также являются: разница между рынками рабочей силы, необходимость мобильности сотрудников в рамках подразделений корпорации, которые могут находиться в разных частях света, ориентация на национальный фактор, сопротивление со стороны местных формирований, иногда перетекающее в вооруженные конфликты [Шелл, 2009], а также различные методы управления в подразделениях.

Использование человеческого капитала с повышенной добавленной стоимостью имеет следующие признаки международной подготовки кадров: формирование у руководителей единого глобального подхода для решения проблем и насыщение знаниями путей решения проблем функциональных менеджеров нефтегазовых транснациональных корпораций.

Особенностями обеспечения трудовыми ресурсами транснациональных структур является эволюционная организация кадровой и социально-культурной стратегической политики, базирующейся на пяти вариантах подходов:

1) централизованно руководимый стиль управления штаб-квартиры транснациональной структуры и перенос его отдельных фрагментов на подразделения в странах пребывания;

2) снижение руководящей роли штаб-квартиры и приспособление потребностей ТНК к условиям страны пребывания (такой подход получил название «домашнего»);

3) подход, основанный на синтезе и синергии различных элементов кадровой и социально-культурной стратегической политики штаб-квартиры и ее подразделений;

4) унификация и стандартизация политики транснациональной структуры как в стране базирования, так и в стране пребывания;

5) подход, основанный на сочетании всех перечисленных методик относительно региональных или глобальных условий функционирования транснациональных структур [Войтко и др., 2016].

Как правило, в транснациональных программах задействованы определенные категории сотрудников (рис. 1).

При этом используются три источника человеческих ресурсов:

1) граждане страны базирования, где находится штаб-квартира транснациональной компании;

2) граждане страны пребывания, где организовано подразделение;

3) граждане третьих стран.

Для использования первого источника нужно задействовать технологии внутреннего рекрутинга(за исключением потребностей транснациональной структуры в перспективной диверсификации деятельности, требующей обращения к сторонним специалистам – аутсорсинг или ауттаскинг). При выборе второго и третьего источников транснациональная структура использует технологии внешнего рекрутинга [Войтко и др., 2016].

Рис. 1 Категории сотрудников, задействованных в транснациональных программах [Войтко и др., 2016]

На процесс оптимального сочетания технологий внутреннегои внешнего рекрутинга влияют следующие факторы:

- анализ результатов сравнения положительных и отрицательных сторон каждой из моделей;
- возможность ротации кадров в международном аспекте;
- возможности проводить кадровую политику в отношении стран,где на разных уровнях управления в определенном подразделении находятся граждане страны пребывания и третьих стран;
- уровень политико-правового, социально-экономического и культурно-этнического развития страны пребывания;
- проведение квалифицированной оценки имеющихся ресурсов в стране

базирования, стране пребывания и третьих странах [Войтко и др., 2016].

Способы сочетания технологий внешнего и внутреннего рекрутинга влияют на формирование репутации компании. В случае использования большинством методов политики набора сотрудниковв стране базирования, транснациональная организация воспринимаетсякак более закрытая структура.Если ТНК имеет долгосрочные, стратегические намерения по отношению к стране пребывания, она может использовать найм персоналас помощью технологий внешнего рекрутинга.В указанном случае ее намерения интегрироваться в бизнес-среду страны пребывания могут быть расценены как целесообразные, что повлияет на формирование положительного имиджа транснациональной структуры в стране пребывания и повысит уровень ее конкурентоспособности [Войтко и др., 2016].

Таблица 2. Преимущества и недостатки внутреннегои внешнего рекрутинга

Тип рекрутинга	Преимущества	Недостатки
Внутренний	Улучшает моральный дух сотрудников материнской компании.Формирует наиболее адекватную оценку способностей персонала. Требует относительно низких затрат, так как не включает издержек на поиск, отбори адаптацию сотрудниковс корпоративными требованиями. Наилучшим способом воспитывает приверженность компании.	Постоянно возникают проблемыс работниками, которых «обошли». Данный метод может «обнажить» отдельные участки работыв материнской компании.
Внешний	Вносит «свежую кровь» и идеи,что особенно необходимо при создании зарубежных подразделений. Минимизирует адаптацию в иностранной культурной среде.Дает возможность лучше оценить способности «внутренних» претендентов, так как в качестве базы сравнения выступает ситуацияна международных рынках. Возможность использования опыта, приобретенного будущими работниками на других предприятиях своей страны.Использование того квалификационного потенциала, который сложно развить в компании собственными силами.	Провоцирует адаптационные трудностиу новых сотрудников (особенно если речь идето представителях третьих стран). Постоянные работники теряют стимулы, теряется довериек менеджменту, который заинтересованв зарубежных работниках.Адаптационный период новых сотрудников может привести к ухудшению производительноститруда и результативности.Постоянно возникают проблемы взаимодействия всех трех указанных категорий работников.

Таблица составлена по данным[Войтко и др., 2016]

3. ВЫВОДЫ

К характерным особенностям управления персоналом в структурах транснационального типа предпринимательстванефтегазового сектора относятся:

- существенное отличие рынков труда в стране базирования и странах пребывания;
- организационная или производственная мобильность работников между подразделениями компании,расположенных в разных странах;
- региональная ориентация персонала с учетом этнических, религиозных, культурных особенностей, возможные конфликты с населением принимающей

страны из-за экологических проблем.

В ближайшее время развитие ТНК в нефтегазовой отрасли будет носить следующий характер: углубление специализации (будет необходим инжиниринг, модернизация производств и рабочей силы), приобретение независимых компаний (что повлечет за собой рост человеческих ресурсов), изменение структуры мирового нефтегазового рынка (переквалификация интеллектуального капитала и новые методы управления персоналом).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Корогодова О. О. (2014) Транснаціональніструктури у нафтогазовомукомплексі. Міжнародненауково - технічнеспівробітництво: принципи, механізми, ефективність: збіркапраць XI (XXI II) наук. - практ. конф., Київ, 09 - 10 квітня 2015 р. / [редкол. : В. Г. Герасимчук (відпов. ред), с. 86.

[2] Global Fortune 500 Ranking (2017) http://beta.fortune.com/global500/

[3] Войтко С. В.,Гавриш О. А., Корогодова О. О., Моісеєнко Т. Є. (2016) Транснаціональнікорпорації : навч. посібник / С. В. Войтко, О. А. Гавриш, О. О. Корогодова, Т. Є. Моісеєнко. – Київ : НТУУ «КПІ», 2016. – 208 с. – Бібліогр.: с. 180.

[4] Shell прекращает свою деятельность в Нигерии (2009) http://www.companion.ua/articles/content?id=60744

UDC 005

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Ольга Костромицкая[1], Ирина Сомина[2]

[1]Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: olga.kostromitzkaya@yandex.ru

[2]Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: irasomina@yandex.ru

Аннотация: *В данной работе сгруппированы наиболее распространенные подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятий. Расширены критерии и показатели оценки эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий в условиях сокращения импортозависимости.*

Ключевые слова: *эффективность инновационной деятельности, оценка, подходы, критерии, показатели, импортозамещение.*

1. ВВЕДЕНИЕ

Опыт функционирования отечественных предприятий свидетельствует о том, что большинство их руководителей концентрируют свои усилия на решении текущих задач, оперативном управлении и краткосрочном планировании, не уделяя при этом должного внимания вопросам перспективного развития [Киянова и др., 2015]. К тому же в условиях импортозамещения при искусственном ограничении конкуренции со стороны государства недобросовестные и недальновидные производители зачастую игнорируют запросы потребителей в отношении более качественной продукции, снижают эффективность своей деятельности и не используют стимулы к поиску механизмов поддержания и сохранения конкурентоспособности и инновационной активности на длительный период.

Полагаем, в успехе реализации политики импортозамещения решающую роль

LCMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

METHODICAL BASES OF THE ESTIMATION OF THE EFFICIENCY OF THE INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES UNDER THE CONDITIONS OF IMPORT SUBSTITUTION

Olga Kostromitskaya[1], Irina Somina[2]

[1]Belgorod State Technological University named after V.G. Schukhov, Belgorod, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: olga.kostromitzkaya@yandex.ru
[2]Belgorod State Technological University named after V.G. Schukhov, Belgorod, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: irasomina@yandex.ru

Abstract: *The most common approaches to the estimation of the efficiency of the innovative activity of enterprises are arranged into groups in this article. We have extended the main criteria and indicators of the estimation of the efficiency of the innovative activity of industrial enterprises under the conditions of the reduction of import dependence.*

Keywords: *efficiency of innovative activity, estimation, approaches, criteria, indicators, import substitution.*

играет эффективность инновационной деятельности предприятий. В сложившейся ситуации необходимо, как минимум, не допустить снижения эффективности инновационной деятельности и, как максимум, повысить ее. Разумеется, первоочередной задачей, стоящей перед руководством предприятий, является обеспечение эффективности инновационной деятельности [Костромицкая, 2017]. Также очевидной становится проблема осуществления оценки эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий в условиях широкомасштабного перехода отечественной экономики на импортозамещение.

Исследованием развития предприятия на основе снижения импортозависимости занимаются такие ученые, как В.О. Мосейко, Б.Б. Леонтьев, В.Н. Борисов, А.А. Глумов и др. В изучение инноваций и инновационной деятельности значительный вклад внесли как российские ученые-экономисты С.Д. Ильенкова, А.К. Казанцев, Л.Э. Миндели, С.В. Валдайцев, В.Н. Лапин, так и зарубежные – Х. Зиберт, П. Друкер, Б. Лундвалл, М. Кастелс и др. Вопросы оценки эффективности инновационной деятельности представлены в трудах Р.А. Фатхутдинова, Ю.А. Дорошенко, С.Ю. Глазьева, В.А. Чернова и др.

Несмотря на наличие серьезного научного задела в области управления инновациями на микроуровне, некоторые аспекты оценки эффективности инновационной деятельности предприятий в условиях сокращения импортозависимости остаются непроработанными. Это обстоятельство требует расширения системы критериев и показателей, с помощью которых станет возможным осуществление объективной и комплексной оценки эффективности инновационной деятельности в условиях замещения импорта.

2. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Реалии сегодняшнего дня актуализируют вопросы целесообразности технологической модернизации российских промышленных предприятий, обладающих достаточным потенциалом роста производства инновационной конкурентоспособной продукции, а также расширения выпуска импортозамещающих товаров и услуг. При этом оценка эффективности инновационной деятельности позволяет улучшить положение предприятия на рынке и перейти к поиску новых незаполненных ниш верхних технологических уровней, то есть возникает необходимость в новых инновационных разработках [Чернов, 2012].

Общеизвестно, что эффективность – это результативность того или иного процесса. В узком смысле слова эффективность инновационной деятельности предприятия представляет ее успешность в области внедрения в производство инноваций и в большинстве случаев отражает соотношение полученного результата инновационной деятельности и вызвавших его затрат. В широком смысле – эффективность инновационной деятельности предполагает определение, прежде всего, комплекса основных ее специфических результатов [Степанов и Ковалев, 2014]. Эффективность инновационной деятельности является высшим критерием оценки ее качества.

Оценка – это логическое осмысление субъектом окружающей действительности,

опираясь на категории, законы, понятия, прежние ценности [Демура и Чижова, 2016]. Оценка в мировом сообществе считается одним из механизмов эффективного управления. Процедура оценки эффективности инновационной деятельности предприятия создает необходимый базис для разработки механизма управления инновационной деятельностью и стратегии развития предприятия.

Выбор методов и критериев оценки является немаловажной проблемой. Поскольку инновационная деятельность включает в себя все аспекты функционирования промышленных предприятий – от генерации новых идей до производства новых продуктов и их реализации – множество подходов к оценке ее эффективности нашли свое применение на практике. Анализ работ отечественных ученых-экономистов [Сомина, 2013; Чернов, 2012; Романцова, 2009; и др.] позволил выделить наиболее распространенные подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятий (табл. 1).

Таблица 1: Основные подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятия

Наименование	Общая характеристика
Целевой	Эффективность инновационной деятельности определяется посредством оценки степени достижения целей в виде комплекса количественных показателей
Качественный	Оценку эффективности производят на основе качественных критериев
Интегральный	Использование обобщенного показателя оценки инновационной деятельности предприятия, характеризующего отношение полученной прибыли к показателям использования средств предприятия (на оплату труда, основных и оборотных средств)
Ресурсно-потенциальный	Эффективность системы в целом рассматривается как функция реализации имеющего у системы инновационного потенциала. Осуществляется установление степени влияния инноваций на эффективность использования имеющихся ресурсов
Затратный	Эффективность инновационной деятельности определяется исходя из затрат на ее осуществление
Производственный	Оценка производственных показателей, характеризующих инновационную деятельность
Трудовой	Оценка эффективности управленческого труда как элемент оценки эффективности инновационной деятельности предприятия

Инвестиционный	Использование статических и динамических показателей, получивших широкое распространение и определяющих целесообразность вложения инвестиций в инновационную деятельность
Проектный	Определение результативности проекта для организации, соблюдения сроков и бюджета проекта. Взаимосвязан с инвестиционным подходом
Финансовый	Определение влияния инновационной деятельности предприятия на финансовую деятельность
Процессный	С одной стороны, возможно его применение для оценки эффективности инновационной деятельности, с другой – для оценки отдельных параметров инновационной деятельности и результатов ее осуществления

Существующие подходы к оценке эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий имеют достоинства: подробно рассмотрены принципы планирования затрат, решение производственных задач, задач оптимизации производственных процессов и др.

Тем не менее, несмотря на наличие достоинств, вышеуказанные подходы имеют ряд недостатков, таких как одностороннее изучение оценки персонала, задействованного в инновационном процессе, чрезмерное внимание к установке плановых показателей, проблематичность оценки степени их достижения, недостаточное изучение внешнего окружения предприятия, неполнота информации и т.д.

Таким образом, ввиду сложности и многогранности инновационной деятельности для более адекватной и точной оценки ее эффективности целесообразно применение нескольких подходов в комплексе.

3. КРИТЕРИИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Главным критерием эффективности инновационной деятельности является возможность получения выгоды от ее осуществления. В современных условиях получение выгоды возможно только благодаря ориентации предприятия на инновационное импортозамещение. Этим и обусловлена объективная необходимость разработки системы критериев и показателей оценки эффективности инновационной деятельности отечественных промышленных предприятий и применения вышеуказанных подходов в контексте импортозамещения.

Процесс оценки эффективности инновационной деятельности предприятий является достаточно сложной и многоэтапной проблемой. Поскольку инновационная деятельность включает в себя систему научно-технологических, производственных, коммерческих, правовых, организационных, финансовых, образовательных и других

мероприятий, общей целью которых выступает получение практически полезных и экономически выгодных результатов и их успешная практическая реализация и внедрение на рынке [Костромицкая, 2016], ее анализ должен быть комплексным, т.е. показатели должны отражать количественные и качественные изменения в инновационной сфере промышленного предприятия [Чернов, 2012]. Только рассмотрение количественных и качественных характеристик в совокупности позволит в полной мере проанализировать инновационную деятельность промышленного предприятия. Важным условием в формировании и оценке индикаторов является получение максимально объективных данных о состоянии экономического положения субъекта [Демура и Чижова, 2016].

Оценка эффективности инновационной деятельности является одной из самых трудных задач ее управления, поскольку критерии и показатели оценки эффективности не всегда могут обеспечить надежность и подлинность получаемых результатов. Это объясняется тем, что:

1. Не все инновации разрабатываются и осваиваются исключительно для получения прибыли. Как правило, внедрение таких инноваций характерно для гуманитарной и социальной сфер, общественного сектора экономики.
2. Разработка и внедрение инноваций, а также эффекты от их освоения характеризуются в основном неопределенностью и непредсказуемостью.
3. Критерии оценки, основывающиеся только на доходности, не всегда могут быть сразу использованы, поскольку прибыль от внедрения инноваций зачастую носит отсроченный характер.

Принято считать, что разработка критериев эффективности инновационной деятельности предприятий в современных условиях должна базироваться на следующих методических принципах:

- учета специфики функций систем инновационного менеджмента предприятий;
- системного подхода к оценке результативности систем инновационного менеджмента предприятий;
- коммерциализации и самоокупаемости [Степанов и Ковалев, 2014].

В условиях замещения импорта обоснование сбалансированных критериев должно базироваться на принципах целевого подхода и проводиться исходя из реальных и потенциальных результатов инновационной деятельности предприятия, отражающих все характеристики инновационных процессов и продуктов на промышленных предприятиях.

Анализ трудов экономистов [Гонин и др., 2014] показал, что оценку эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий в условиях импортозамещения можно проводить на основе следующих основных критериев:

1. Уровень научно-технического развития предприятия.
2. Инновационно-информационное обеспечение производства.
3. Конкурентоспособность продукции и разработок, обеспечивающих

достижение поставленных предприятием целей импортозамещения.

Заметим, что рассматриваемые в рамках данных критериев показатели требуют доработки с учетом реализации политики импортозамещения. Далее приведем данные показатели с поправками.

Степень научно-технического развития предприятия определяют с помощью коэффициента научного уровня производства ($К_н$), характеризующего отношение затрат на инновационную деятельность к общим затратам на производство:

$$К_н = \frac{З_{ид}}{З_{пр}}, \quad (1)$$

где $З_{ид}$ – затраты на инновационную деятельность, руб.; $З_{пр}$ – общие затраты на производство, руб.

В условиях импортозамещения также целесообразно рассчитать отношение суммы затрат на реализацию инновационных импортозамещающих проектов к общим затратам на производство.

Для обеспечения и повышения эффективности инновационной деятельности необходимо своевременное выявление и обоснование покупки и внедрения результатов НИОКР сторонних предприятий или внедрение собственных инновационных разработок.

В условиях импортозамещения научный уровень предприятия также характеризуется долей внедрения в производство собственных научно-исследовательских разработок, заменивших ранее импортируемые, в общем количестве выполненных собственных разработок:

$$К_{с.р.} = \frac{Р_{в.с.р.}}{Р_{о.с.р.}}, \quad (2)$$

где $К_{с.р.}$ – коэффициент внедрения собственных разработок; $Р_{в.с.р.}$ – количество внедренных собственных разработок, заменивших ранее импортируемые, ед.; $Р_{о.с.р.}$ – общее количество выполненных собственными силами разработок, ед.

Коэффициент внедрения собственных разработок может быть использован в целях обоснования и оценки собственного научного задела инновационной деятельности промышленного предприятия, направленной непосредственно на замещение импортных технологий.

Для определения рационального соотношения собственных и приобретенных разработок можно воспользоваться показателем соотношения собственных разработок в общем числе внедренных разработок:

$$К_{в.с.} = \frac{Р_{в.с.р.}}{Р_{о.с.р.}}, \quad (3)$$

где $К_{в.с.}$ – коэффициент применения результатов собственных разработок; $Р_{в.с.р.}$ – количество собственных разработок, внедренных на предприятии, заменивших ранее импортируемые; $Р_{в.общ.}$ – общее количество внедренных на предприятии разработок в изучаемом периоде, ед.

Показатель характеризует уровень и темпы развития научных исследований на промышленном предприятии в рамках политики импортозамещения: чем выше его значение (* 1), тем выше инновационная активность и независимость, эффективнее инновационная деятельность предприятия.

При оценке инновационной деятельности предприятия важное значение имеет анализ его технического уровня, основным показателем которого является коэффициент обновления технологий ($К_{о.т.}$):

$$К_{о.т.} = \frac{Т_{н}}{Т_{общ}}, \quad (4)$$

где $Т_{н.}$ – количество введенных в течение периода усовершенствованных или новых технологических процессов, ед; $Т_{общ.}$ – общее количество технологических процессов, ед.

Данный показатель рассчитывают с целью обоснования возможности производства конкурентоспособной импортозамещающей продукции на основе прогрессивной техники и технологий. Также немаловажным считаем анализ уровня обновления продукции, рассчитываемого по аналогии с представленным показателем.

Уровень инновационно-информационного обеспечения отражает степень новизны применяемых на предприятии информационных технологий, соответствие их новейшим достижениям научно-технического прогресса и необходимость перехода на импортозамещение.

Исследования подтверждают тот факт, что в настоящее время наиболее важной является проблема интенсификации инновационной деятельности промышленных предприятий вследствие их достаточно низкого научно-технического и инновационно-информационного уровня.

Коэффициент конкурентоспособности импортозамещающей продукции ($К_{к/сп}$) может быть определен по следующей формуле:

$$К_{к/сп} = \frac{V_{ост}}{V_{тов}}, \quad (5)$$

где $V_{ост}$ – объем товарной продукции, функционально идентичной импортной, трудно поддающейся реализации, руб.; $V_{тов}$ – общий объем товарной продукции, выпущенной в рамках стратегии импортозамещения, руб.

Чем ближе значение коэффициента к нулю, тем выше конкурентоспособность продукции и спрос на нее и, как следствие, меньше потери от ее морального и физического старения и эффективнее проводимая предприятием политика импортозамещения.

На промышленных предприятиях следует также рассчитывать отношение производства (продаж) импортозамещающей продукции к общему объему производства (продаж), характеризующее потенциал производства импортозамещающей продукции, а также долю предприятия на рынке продукции, показывающую, какое место занимает предприятие на внутреннем рынке или рыночном сегменте импортозамещающей и импортной продукции относительно своих конкурентов. В частности, с помощью данных показателей можно спрогнозировать дальнейшие перспективы и пути развития инновационной деятельности

промышленных предприятий в условиях импортозамещения.

Важно подчеркнуть, что управление эффективностью инновационной деятельности предприятий – это непрерывный процесс. Вследствие этого оценка эффективности инновационной деятельности должна проводиться на промышленном предприятии на постоянной основе с целью осуществления контроля и при необходимости внесения поправок в планируемые показатели эффективности или изменения средств и путей их достижения. Данное обстоятельство приобретает особую важность в условиях импортозамещения: анализ показателей оценки эффективности должен производиться в динамике – до и после принятия мер по импортозамещению, а также в случае их корректировки.

Подводя итог, следует отметить, что вышеобозначенные критерии и показатели оценки эффективности универсальны, они могут найти свое применение на предприятиях различных отраслей промышленности для сравнения эффективности их деятельности и оценки их места среди конкурентов. В современных условиях считаем целесообразным углубленное изучение вопросов оценки эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий в разрезе ее стадий с целью обеспечения принятия решений о целесообразности инновационной деятельности на ранних этапах ее реализации.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам проведенного исследования можно сформулировать следующие выводы:

Существующие подходы к оценке эффективности инновационной деятельности предприятий достаточно проработаны и учитывают многие аспекты этого феномена, однако для проведения более точной оценки необходимо их комплексное применение и корректировка в контексте импортозамещения.

Оценка эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий в условиях импортозамещения может быть осуществлена по следующим критериям: уровню научно-технического развития; инновационно-информационному обеспечению; конкурентоспособности продукции и разработок, обеспечивающих достижение поставленных предприятием целей импортозамещения.

Полученные научные результаты могут быть использованы в качестве основы дальнейшего исследования соответствующей предметной области, в частности, более детального изучения вопросов оценки эффективности инновационной деятельности на ее отдельных стадиях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Гонин, В.Н.; Кашурников, А.Н.; Ханчук, Н.Н. (2014) Методические подходы оценки эффективности инновационной деятельности в экономических системах, Вестник Бурятского государственного университета, № 2, с. 6-12.

[2] Демура, Н.А. и Чижова, Е.Н. (2016) Категориальное понимание оценки

устойчивости экономического развития предприятия, Экономика. Общество. Человек, вып. XXIX, ч. 1, Изд-во БГТУ, Белгород, с. 60-65.

[3] Киянова, Л.Д.; Мусаелян; А.К.; Пивоваров, И.В. (2015) Импортозамещение как одно из направлений развития в адаптивном управлении российскими предприятиями в условиях экономического спада, Экономика и предпринимательство, № 5, с. 1029-1031.

[4] Костромицкая, О.И. (2016) Теоретико-методологические подходы к пониманию категории «инновационная деятельность» в экономике, Вестник Белгородского государственного университета им. В.Г. Шухова, №12, с. 229-234.

[5] Костромицкая, О.И. (2017) Обеспечение эффективности инновационной деятельности в условиях импортозамещения, Управление экономикой XXI века: анализ тенденций и перспективы развития, «Ноулидж», Луганск, с. 184-187.

[6] Романцова, Т.В. (2009) Основы оценки управления эффективностью инновационной деятельности и инновационного потенциала предприятия, Транспортное дело России, № 8, с. 128-130.

[7] Сомина, И.В. (2013) Методология и методические аспекты оценки экономической эффективности в сфере инновационной деятельности, Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова, № 4, с. 142-145.

[8] Степанов, И.А. и Ковалев, А.М. (2014) Критерии-индикаторы эффективности инновационной деятельности предприятий, Управление экономическими системами: электронный научный журнал, № 11, с. 47-57.

[9] Чернов, В.А. (2012) Условия применения отечественных подходов к оценке эффективности инновационной деятельности предприятий, Креативная экономика, № 2, с. 81-84.

UDC 005:792

РОЛЬ ТЕАТРА В ПОВЫШЕНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА

Сергей Куприянов[1], Драгана Радосавлевич[2], Владана Лилич[3]

[1]Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: kaf-mvd@yandex.ru
[2]Факультет бизнеса и права, Университет „ Унион - Никола Тесла“, Белград, СЕРБИЯ, e-mail: dragana.radosavljevic@fpsp.edu.rs
[3]Факультет бизнеса и права, Университет „ Унион - Никола Тесла“, Белград, СЕРБИЯ, e-mail: vladana.lilic@fpsp.edu.rs

Аннотация: *Поиск возможностей повышения эффективности менеджмента приобретает расширенный характер. В его орбиту включаются не только экономические факторы, чьи возможности все более исчерпаются, но и факторы иного порядка, косвенно относящиеся к экономике. К их числу относится культура и, в частности, театр. В статье обосновывается связь между менеджментом и театром. Наличие общности в истории их возникновения и становления, содержательной составляющей позволяет утверждать, что высокие этическо-нравственные начала, проблемы лидерства, командной работы, коммуникации в коллективе, искусство перевоплощения, моделирование ситуации и поиск выхода из нее все это, а также многое другое является неотъемлемой частью театральной жизни. И все это присуще менеджменту. Поэтому, овладев этим искусством в процессе обучения и практики, менеджер существенно расширяет свои возможности роста эффективности управления.*

Ключевые слова: *менеджмент, театр, Закон аналогии, театральное искусство, эффективность, генезис театра и управления.*

1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Проблема повышения эффективности менеджмента имеет непреходящее значение и не теряет своей актуальности на всем протяжении управления как самостоятельного вида человеческой деятельности. Будучи особым видом профессии, менеджмент направлен на достижение в хозяйственной жизни организации оптимальных результатов на основе разумного использования материальных, трудовых, финансовых, информационных и организационных ресурсов,

THE ROLE OF THE THEATER IN INCREASING MANAGEMENT EFFICIENCY

Sergei Kupriyanov[1], Dragana Radosavljevic[2], Vladana Lilic[3]

1Belgorod State Technological University named after V.G. Schukhov, Belgorod, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: kaf-mvd@yandex.ru

[2]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla», Belgrade, SERBIA, e-mail: dragana.radosavljevic@fpsp.edu.rs

[3]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla», Belgrade, SERBIA, e-mail:vladana.lilic@fpsp.edu.rs

Abstract: *The search for opportunities to increase the effectiveness of management becomes more extensive. From this point of view not only economic factors are included, whose possibilities are increasingly exhausted, but also factors of a different fields, indirect to the economy. Among them is culture and, in particular, theater. The article proves the connection between management and the theater. The presence of general factors in the history of their appearance and formation allows us to consider that high ethical and moral principles, problems of leadership, teamwork, communication in the team, the art of reincarnation, modeling the situation and finding a way out of it all, and much more is an essential part of the theatrical life. And all this we can find in management. Therefore, mastering this art in the process of training and practice, the manager significantly expands his opportunities for increasing management effectiveness.*

Keywords: *management, theater, Law of analogy, theatrical art, efficiency, genesis of theater and management.*

применения многообразных функций, принципов и методов управления. Данной проблеме посвящены сотни тысяч научных, публицистических, профессиональных и любительских трудов. Представители различных профессий пытались решить данную проблему исходя из специфики той или иной специализации, рода своих занятий. Так возникли в управлении разные школы. Инженеры, использую подходы и достижения в технике и технологии, образовали научную школу управления. Профессиональные управленцы создали классическую школу управления на основе выявленных принципов и функций управления. Психологи, социологи, бихевиористы увидели в управлении свою нишу, образовав школу человеческих отношений. Математики также не могли пройти мимо менеджмента, обнаружив там неисчерпаемое поле проявления логики, формализации происходящих процессов, возможности моделирования создав при этом количественную школу управления, представители которой неоднократно становились лауреатами Нобелевской премии по экономике.

2. ПОИСК НОВЫХ РЕСУРСОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА

В специально литературе существуют такие понятия как «американский», «японский», «европейский» менеджмент, то есть менеджмент, основанный на национально-территориальном принципе. Перечень разнообразия проявления менеджмента можно продолжить, но такая задача в данной статье не стоит. Следует только обратить внимание на то, что мы имеем дело с явлением интегрирующим, обладающим многообразием возможностей самосовершенствования, используя при этом достижения в самых разных, порою, на первый взгляд, несочетаемых областях деятельности человека. Вместе с тем, используемые достижения, успехи при их разнонаправленности характеризуются тем, что, как правило, они прямо или опосредованно затрагивают экономические факторы производства. Однако, как представляется, резервы в этой области при существующем уровне развития производительных сил в большей своей мере исчерпаны или находятся на грани этого. Нельзя, конечно исключать новые открытия, новый прорыв в области познания, техники, технологии за которыми последует и совершенствования менеджмента, но это будет потом, а современный бизнес больше интересует то, что происходит сейчас. «Здесь и сейчас» является одним из основных условий современной инновационной экономики.

В этой связи есть резон обратиться к исследованию неэкономических факторам развития и именно среди них поискать упущенные возможности резерва повышения эффективности. Следует отметить, что приведенная мысль не нова. Так, современному классику теории менеджмента П. Друкеру принадлежит следующее высказывание: «Именно менеджмент создает экономическое и социальное развитие. Всюду, где мы вкладываем только экономические факторы производства, особенно капитал, мы не добивались развития. В немногих случаях, когда мы смогли породить энергию менеджмента, мы порождали стремительное развитие. Развитие, иными словами, - дело скорее человеческой энергии, чем экономического богатства. Генерирование человеческой энергии и придание ей направления есть задача менеджмента»[4]. Дру-

гой классик уже мировой литературы Л.Н. Толстой в произведении «Война и мир» отмечает, что Кутузов руководил лишь моральным духом войска. «Долголетним военным опытом он знал и старческим умом понимал, что руководить сотнями тысяч человек, борющихся со смертью, нельзя одному человеку, и знал, что решают участь сражения не распоряжения главнокомандующего, не место, на котором стоят войска, не количество пушек и убитых людей, а та неуловимая сила, называемая духом войска, и он следил за этой силой и руководил ею, насколько это было в его власти»[3].

Приведенные высказывания по своей сути связаны с пассионарной теорией Л. Гумилева [2]. Им же вводится определение, что сами пассионарии, носители пассионарной энергии, — это отдельные индивиды, способные аккумулировать колоссальное количество психической энергии и через особое (хотя и гипотетическое поле) передавать её своим ближним, вдохновив их либо на жертвенный подвиг (таковы Александр Невский, Жанна д»Арк), либо на великое общее дело (Ганнибал, Готфрид Бульонский и первые крестоносцы), либо на удовлетворение безмерного честолюбия (Корнелий Сулла, Наполеон), либо, наконец, на разбойничье завоевание и грабежи (викинги, испанские конквистадоры).

3. ТЕАТР В ВОСПРИЯТИИ МЕНЕДЖМЕНТА

Логично предположить, что поиск новых ресурсов повышения эффективности производства путем совершенствования его менеджмента следует проводить в области расположения неэкономических факторов развития и, в частности, в сфере театрального искусства. В Большой советской энциклопедии отмечено, что «Театр (от греч. théatron — место для зрелищ; зрелище) …— форма общественного сознания, он неотделим от жизни народа, его национальной истории и культуры. Расцвет или упадок Т., развитие в нём тех или иных форм, тенденций, идей, само место Т. в жизни общества и характер его связей с современностью обусловлены особенностями социальной структуры общества, его духовными запросами. Художественного подъёма Т. достигает обычно тогда, когда он, проникаясь передовыми идеями эпохи, борется за гуманистические идеалы, глубоко и правдиво раскрывает сложность внутреннего мира человека, его общественные устремления»[1]. Из приведенного определения следует, что театр не относится непосредственно к сфере производства, что он неотделим от жизни народа, что подъем театра обусловлен уровнем соответствия передовым тенденциям времени. То есть, имеющийся позитивный опыт театра может быть, согласно закона аналогии, применен в других областях и сферах деятельности человека, в том числе и в менеджменте.

Между такими явлениями как менеджмент и театр существует много общего, много совпадений, которые необходимо использовать для взаимного развития и совершенствования. Поскольку исследуется проблема повышения эффективности в области менеджмента, то попытаемся рассмотреть влияние театра на менеджмент, хотя можно и наоборот. Как представляется, влияние может быть только там, где есть совпадение форм проявления сущности театра и менеджмента. Поэтому остановимся на анализе того общего что существует между сценой и управлением.

Подобно тому, как театр переводит литературное произведение в область сценического действия и специфической театральной образности, характеры,

конфликты драмы получают воплощение в живых лицах, так и в поступках менеджера воплощаются теоретические положения, гипотезы в конкретные распоряжения, приказы, инструкции. В процессе управления научные теории преобразуются в систему влияния руководителей на отдельно взятые коллективы с целью достижения ими поставленных целей.

Театр искусство коллективное. Спектакль - произведение, обладающее художественным единством, гармонией всех элементов. Он создаётся под руководством режиссера и в соответствии с режиссерским замыслом совместными усилиями актеров, художника-сценографа, композитора, хореографа, технических работников. Аналогично в процессе управления предприятием задействован весь коллектив. Привлекаются различные функциональные службы (финансовая, аналитическая, маркетинг, технологическая, логистика, плановая и прочие), производственные структуры, обслуживающие подразделения, по мере возможности вовлекается человеческий потенциал. Главная проблема при этом обеспечить согласованность их действий, пропорциональность и адекватность развития, достижение сбалансированности принимаемых решений.

Главный носитель театрального действия – актер. Актерский образ создается на основе пьесы и ее толкования режиссером. Но и в системе строго организованного спектакля актер остается самостоятельным художником, способным лишь ему одному доступными средствами воссоздать на сцене живой человеческий образ, передать сложность и богатство человеческой психологии. Современное нано производство характеризуется значительным повышением в нем роли работника, обладающего соответственными компетенциями. Да, он обязан действовать в соответствии и в рамках установленных правил, однако и в этих условиях у него есть возможность проявить себя как творческая личность, внести в достижение поставленных целей свой человеческий фактор.

Решающее значение в подготовке спектакля имеет сотворчество режиссера и актеров, их совместная работа. Режиссерское творчество опирается на определённый метод, имеет свою систему. Режиссер нередко выступает также и как педагог, воспитатель актеров-единомышленников, их руководитель в понимании идейных и художественных задач театра. Подобная ситуация характерна и для современного производства. Если не будет творческого союза, взаимопонимания между менеджером и работником вряд ли стоит ожидать эффективной работы. Есть власть руководителя, но еще есть и власть подчиненного. И, в том случае, если между ними не будет баланса, то реализация целей организации будет под угрозой.

Исключительно велики в современном театре функции режиссуры. Театр немыслим без режиссера, не только постановщика спектакля, но и руководителя коллектива. Аналогичную ситуацию можно наблюдать и по роли менеджера на предприятии. Его необходимость и повышение значимости признается всеми исследователями (это одно из немногих положений, характеризующееся таким единением). Кроме того, ни сколько не умоляя роль лидера в управлении, необходимо отметить все возрастающее внимание не только к лидеру, но и его команде как обязательному условию эффективного руководства.

4. ГЕНЕЗИС ТЕАТРА И МЕНЕДЖМЕНТА

Можно найти много общего и в генезисе театра и управления. Их развитие прошло ряд этапов. Вырастая из глубин человеческой истории, театр корнями своими уходит в толщу древнейших охотничьих, скотоводческих и земледельческих племен, их игрищ и массовых обрядов. Постепенно происходило расчленение на актеров и зрителей, что выявило важные общественные функции театра. В древнегреческих городах-государствах уже в 5 в. до н. э. театр стал средоточием общественной жизни. В исторически ранних формах театра господствовал принцип обобщенного показа человека, искалось не индивидуально-различное, а общее. В 14—16 вв. в ряде стран Европы появился такой вид театрального жанра как фарс, отличающийся антифеодальной направленностью. Новый подъём театра связан с распространением Классицизма и выражением идей Просвещения. Появился образа героя, преодолевающего в ходе жестоких испытаний и внутренней борьбы собственную раздвоенность между частным интересом (страстью, честолюбием и пр.) и требованиями общественного блага. Общественное недовольство буржуазным порядком, критическое отношение к привилегированным классам нашли отражение в романтическом театре первой половины 19 века. Реалистический театр изображал человека, несущего на себе все положительное и негативное окружавшей его среды.

Что касается управления, то никто не может сказать точно, когда оно возникло. Ясно, что еще с древних времен. Даже в самих древних обществах требовались личности, которые бы координировали и направляли деятельность отдельных людей и групп в своих племенах. Человечество тысячелетиями по крупицам накапливало опыт управления. В литературных источниках можно найти следующие этапы развития управления. Первый –древний период развития управления - начиная с 9-7 тыс. лет до н.э. примерно до начала У1 века. Он характеризовался появлением бюрократии, которая позволила объединить десятки тысяч людей для решения строительных и военных задач. Второй этап – средневековой период до XVIII века. Большую роль в нем сыграла христианская церковь. Западная цивилизация догнала, а затем и превзошла технологический уровень Китая, Кореи, Персии. Местом, где начался этот рывок, были бенедиктинские монастыри. В них труд принимался не как проклятия раба, а как моральный и религиозный долг свободного человека. Третий этап развития управления - индустриальный период (1776-1890). Наибольшая заслуга в развитии представлений о государственном управлении в этот период принадлежит А. Смиту. Он является не только представителем классической политической экономии, но и специалистом в области управления, так как сделал анализ различных форм разделения труда, дал характеристику обязанностей государя и государства. Четвертый этап - период развития менеджмента - период систематизации (1856-1960). Наука менеджмент, как наука об управлении находится в постоянном движении. Формируются новые направления, школы, течения, изменяется и совершенствуется научный аппарат, наконец, меняются сами исследователи и их взгляды. То, что сегодня называем менеджментом, зародилось во времена промышленной революции в XIX в. Менеджмент был признан самостоятельной областью деятельности только в двадцатом веке. Пятый этап – информационный период (1960 г. по настоящее время). Начинается широкая разработка концепций управления, опирающихся

на использование математического аппарата, с помощью которого достигается интеграция математического анализа и субъективных решений менеджеров.

Таким образом, сопоставляя приведенные этапы преобразований театра и управления, даже в первом приближении, видно определенная синхронность их развития.

5. ТЕАТР КАК ПОТЕНЦИАЛЬНЫЙ ИСТОЧНИК ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА

Определенная идентичность задач, решаемых театром и менеджментом, схожесть их развития позволяет увидеть те резервы совершенствования менеджмента, которые выявляются в процессе исследования.

Во-первых, театр может помочь менеджеру рассмотреть все жизненные проблемы со всех сторон, тем самым показывая возможные выходы из создавшегося положения. Театр как бы моделирует конкретную реальную ситуацию и раскрывает подходы и методы ее решения. Театральные приемы могут помочь выбрать верное поведение и обеспечить в коллективе деловую атмосферу.

Во-вторых, театр помогает менеджеру создать образ, несходный с его собственным, но затребованный для тех или иных условиях, научить его в разных ситуациях меняться внешне и внутренне. История мирового театра знает актеров, обладавших виртуозным мастерством внешней и внутренней трансформацией. Театр разработал методологию внутреннего перевоплощения менеджера в образ необходимый всложившихся условий, что бы иметь возможность их контролировать.

В-третьих, в основе театра лежит режиссерская интерпретация пьесы, ее жанровое, стилистическое решение. Менеджер также должен по-своему, индивидуально оценить ситуацию и выбрать собственный вариант действий на и более эффективно достигающий поставленную цель.А для этого ему необходимо обладать соответствующими приемами и инструментарием свойственные театральной деятельности.

В-четвертых, в театральных постановках, как правило, присутствуют высокие этически-нравственные начала, философский взгляд на жизнь, острый антагонизм добра и зла. Современный менеджмент также невозможен вне его социальной ответственности перед обществом, вне следования этическим принципам управления.

В-пятых, театр способствует развитию лидерских качеств у менеджера. В то время, как блокирование идей лидерства в экономической сфере приводит к безрезультативности усилий что либо изменить в развитии экономики. Лидер необходим, поскольку только лидер берет на себя ответственность модернизировать организационную практику, провести структурные преобразования на всех уровнях экономического комплекса.

В-шестых, мир искусства вовлекает в свой процесс всех участников театральной труппы. В творческой атмосфере, где идет работа над постановкой пьесы, должны царить атмосфера поиска, взаимопомощи и понимания. Эти требования предъявляются и к нано предприятию. Менеджер, не создавший таких условий, не может рассчитывать на положительный результат деятельности организации.

В-седьмых, театр учит налаживать эффективные коммуникации, что представляет важнейшую проблему деятельности менеджера и составляет до 70 % его рабочего времени. Непонимание между сотрудниками предприятия обрекает поставленные задачи на их нерешенность. Слово, речь, темп, ритм, нарастания и спады эмоционального напряжения — важнейшее средство, которым вооружает театр менеджера и обеспечивает действенность коммуникаций, базовой составляющей повышения эффективности управленческого процесса.

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, следует отметить, что проблема поиска точки роста эффективности менеджмента не должна сводиться к исследованию только к экономических факторов. Среди неэкономических факторов особое место занимает культура и, в частности, театр. Перечисленные выше направления возможности использования наработок в театральном искусстве позволяют утверждать, что в этой сфере имеются резервы, которые можно использовать в других областях человеческой деятельности, в том числе и в управлении. Поэтому стоит обсудить возможность включения в подготовку менеджеров элементов, приемов, особенностей сценической игры.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Большая советская энциклопедия.- М.: Советская энциклопедия 1969—1978

[2] Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли / Л.Н. Гумилев.-М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 560 с. – (Историческая библиотека).

[3] Толстой Л.Н. Собрание сочинений. В 22-х т. Т. 4-7. Война и мир. – М.: Худож. лит., 1985.

[4] Хруцкий В.Г. Реферат статьи Питера Друкера «Труд и управление в современном мире и послесловия к нему» // РЭЖ, 1993. № 5. С. 67-74.

[5] Щетинина Е.Д., Сапрыкина Т.В.: Потребительская лояльность как критерий эффективности менеджмента // Белгородский экономический вестник. № 1 (77). 2015. С. 51-55.

UDC 004:338

THE INFLUENCE OF ICT ON THE ECONOMICS' EFFICIENCY

Lyubov Kuratova

Federal state budgetary establishment of science Institute of socio-economic and energy problems of the North, Komi Science Centre, Ural Branch of the Russian academy of sciences, Syktyvkar, RUSSIAN FEDERATION,
e-mail: lyubov_kuratova@list.ru

Abstract: *Currently, the functioning of the economy of any territory can't be imagined without information infrastructure, which affects on all areas of human activity, smoothing differentiation of life quality in urban and rural areas. In this regard, it is important to analyze the impact of ICT on economic performance. One of the best methods may be correlation and regression analysis.*

Keywords: *Information and communication technologies, the northern regions, correlation and regression analysis*

1. INTRODUCTION

In modern society, the functioning of the economy of any territory cannot be imagined without an information infrastructure. Information and communication technologies (ICT) become especially relevant for the socio-economic development of hard-to-reach settlements. ICT can be used in various spheres of human activity – telemedicine, e-Prescription, E-learning, e-banking. Due to ICT, it is possible to smooth out the differentiation between the quality of life in the city and in the countryside.

At this moment, there are two points of view about the ICT's impact on the economy efficiency. Followers [Solow, 2009; Solow, 1987; Brynjolfsson, E., 2003] of the first point of view believe that the economy efficiency does not depend on ICT. ICT cannot be a factor of creating competitive advantages and are only a socially necessary infrastructure resource. Nobel laureate Robert Solow in 1987 led the paradox: «You can see the computer age everywhere, but in performance statistics». This paradox refers to the slowdown in productivity growth in the United States in the 1970s and 1980s despite rapid development in the field of ICT over the same period. [Solow, 2009; Solow, 1987]. ICT (free Skype calls, online newspapers / magazines, e-mail) are not fully reflected in official statistics, so it is impossible to assess

ВЛИЯНИЕ ИКТ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ЭКОНОМИКИ

Любовь Куратова

Федеральное государственное бюджетное учреждение науки Институт социально-экономических и энергетических проблем Севера Коми научного центра Уральского отделения Российской академии наук, Сыктывкар, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: lyubov_kuratova@list.ru

Аннотация: *В настоящее время функционирование экономики любой территории невозможно представить без информационной инфраструктуры, которая влияет на все сферы жизнедеятельности человека, сглаживая дифференциацию качества жизни в городской и сельской местности. В этой связи важной является оценка влияния ИКТ на эффективность экономики. Одним из оптимальных методов может стать корреляционно-регрессионный анализ.*

Ключевые слова: *информационно-коммуникационные технологии, северные регионы, корреляционно-регрессионный анализ*

their contribution to GDP. A statistical analysis of the data of more than six hundred companies, conducted by Eric Brianjolfson, revealed that it takes 5-7 years to show the effect of increasing productivity through investments in ICT. For every dollar invested in computer equipment, companies need to invest another nine dollars in software, training and business processes. The impact of ICT (exactly how and to what extent) on economic growth and productivity is poorly predictable and difficult to identify.

In recent years, studies that disprove the Solow paradox had been appeared. They show that ICT impact on productivity and competitiveness. The analysis led to the conclusion that the total efficiency of ICT use can be considered in two aspects and at three levels:

- economic aspect - ICT influence the growth of the territory's economy (country, region) or enterprises (GDP / GRP, productivity, competitiveness);

- social aspect - ICT, being an important element of the social infrastructure, influence the increase in the living standards of the population (Table 1).

According to the estimates of the McKinsey, 12% of the world trade is carried out through Internet trading. According to the WEF [The Global Information Technology Report, 2015], ICT (fixed and mobile telephony, broadband Internet access) affects GDP growth and the level of global poverty. Even a 10 percent increase in fixed broadband penetration results in a 1,35 percent increase in GDP growth in developing countries and a 1,19 percent increase in developed economies. The level of absolute poverty in the world (the number of people whose income is less than $ 1.25 per day) fell from 1,9 billion in 1981 to 1,3 billion in 2010. But at the same time, the WEF has revealed another paradox: ICT driving economic growth and leading to decreasing global inequality at the same time contribute within-country income inequality

Experts believe that informatization of health care can significantly reduce costs. In particular, the introduction of an information system for patient registration reduced expenditures by AU$300 million per year, by reducing the number of errors and duplicating the actions of medical personnel (Australia), and replacing the paper recipes with electronic prescriptions helped to reduce costs by €180 million per year (Germany).

An analysis of the ICT's effectiveness was carried out on the example of the Russian Federation's northern regions, the territories of which fully belong to the regions of the Far North and equated areas: the European North - the Komi Republic, the Karelia Republic, the Arkhangelsk and Murmansk regions; Asian North - the Sakha Republic (Yakutia), the Tyva Republic, Kamchatka Territory, Magadan and Sakhalin regions, Khanty-Mansiysky, Yamalo-Nenets, Chukotsky Autonomous Areas. The indicators of the society's informatization were analyzed from open official sources [The Komi Republic in figures, 2016; The Karelia Republic in figures, 2016; The Arkhangelsk region in figures, 2015;The Murmansk region in figures, 2015; The Khanty-Mansiysky Autonomous Area in figures, 2016; The Tyva Republic in figures, 2016; The Magadan region in figures, 2016]. Due to the lack of data, the analysis was conducted in the whole region, without division into urban and rural areas.

Table 1: Methodological approaches to the analysis of the ICT's effectiveness

Methodological approach	Author	Difficulties of calculations
Territory		
Statistical methods: correlation and regression analysis	Jason Dedrick, Kenneth L. Kraemer, Eric Shih [Platonov, 2007]	Simplicity and clarity. It allows you to set the presence and closeness of the relationship, but not causation.
	The Computing Technology Industry Association [Platonov, 2007]	
	McKinsey Global Institute [Ten ideas to maximize the socioeconomic impact of ICT, 2015]	
	World Economic Forum (WEF) [The Global Information Technology Report, 2015]	
Social infrastructure		
Estimation of economic efficiency	Vladzimirsky A.V. [Vladzimirsky, 2011; Vladzimirsky, 2007]	Absence of all necessary statistical data in the open access. It is necessary to take into account the time lag. The influence of ICT is vaguely indicated.
Parametric model (application of ICT in health care)	Shavrin Yu.A., Lebedev G.S, Tikhonova Yu.V. [Shavrin, 2013]	Absence of all necessary statistical data in the open access.
Monitoring (application of ICT in education)	UNESCO Institute for Statistics [Guide to measuring ICT in education, 2009]	Absence of all necessary statistical data in the open access. It is necessary to carry out a global sociological survey of educational organizations.
Enterprise		
Financial methods: 1. Information Productivity	Paul Strassmann [Strassmann, 1997; Pisello, 2010]	Complexity in the calculations due to the indirect influence of ICT. It is impossible to explain causality with accuracy. It is necessary to take into account the time lag.
2. «Intuitive» model	Sarv Devaraj, Rajiv Kohli [Devaraj, 2006]	
3. The integral index	Ermakova Zh.A., Pergunova O.V., Parusimova N.I. [Ermakova, 2014]	
Econometric methods: based on the Cobb-Douglas production function	Platonov V.V. [Platonov, 2007]	
	Mary O'Mahony, Michela Vecchi [O'Mahony, 2002]	

2. DATA AND PRELIMINARY EMPIRICAL RESULTS

One of the most important factors of spatial differentiation of ICT is the social welfare factor. The coefficient of correlation between GRP per capita and a number of indicators of ICT distribution in Russia during 2010-2015 was 0,9. It shows a strong positive relationship between the indicators.

The correlation coefficient between GRP and the volume of communication services in all regions of the the Russian North was from 0,8 to 0,9, which also shows a positive effect on the GRP level.

A high correlation coefficient between GRP and ICT costs is observed practically in all regions of the Russian North, except for the Karelia Republic, the Arkhangelsk Region, Sakhalin Region and Magadan Region. One of the reasons for this is that the costs of ICT are laid in the regions' budgets for the medium-term perspective according to the planned indicators.

The next factor that is important for the development of ICT in the region can be designated as innovation. The costs on the development of ICT (acquisition of computers, software, payment for telecommunication services, training of employees, payment for services of third-party organizations and ICT specialists) in the regions of the European North increased in 2014 by 30% compared to 2010. The greatest increase of costs on the development of ICT (45%) occurred in the Republic of Karelia and in the Arkhangelsk region. In the regions of the Asian North and Russia as a whole, the costs on the development of ICT have doubled. Among the regions of the Asian North, the greatest increase of the costs on the development of ICT occurred in the Yamalo-Nenets Autonomous District. In this region, the costs on the development of ICT have grown six-fold.

The volume of investments in fixed assets for the acquisition of ICT also increased in 2014 compared to 2010. In the European North, the volume of investments increased by 58%. In the regions of the Asian North the volume of investments increased by 6%. In whole Russia the volume of investments increased by 71%. A positive strong correlation between GRP and the volume of investments in fixed assets for the acquisition of various information and communication equipment is observed in all northern regions of Russia.

ICT made the largest contribution to the GDP's growth through human capital, improving the quality of life of the population. According to Maslow's pyramid, ICT can be classified as higher needs groups:

- social connections – ICT can satisfy the need for distance communication, new types of ICT can identify a person as belonging to a particular class;

- the need for self-actualization – ICT can realize a person's abilities, his self-education, primarily due to the possibilities of the Internet.

Therefore, it is not surprising that there is a strong positive correlation between GRP and the number of computers in households - from 0,70 to 0,97. A weak correlation between GRP and the number of mobile phones is observed in the Kamchatka Territory and the Murmansk region.

An important factor is the availability of IT infrastructure (computers, office equipment, servers, data network software, telephone networks). It is no accident that the correlation coefficient between the number of computers and the number of households with Internet access, as well as the number of Internet users, ranges from 0,73 to 0,99.

In the regions of the European North the number of personal computers used in healthcare facilities per 100 doctors in 2014 increased by 14%, compared to 2012 and in the regions of the Asian North - by 17%. In whole Russia this indicator grew by 8%. The number of computers connected to the Internet has also increased. In the regions of the European North this indicator grew by 50%, in the regions of the Asian North – by 63%, and in whole Russia – by 36%.

3. REGIONAL FEATURES

Let's consider in more detail the impact of ICT on the economy of one of the regions of the Russian North - the Komi Republic. The Komi Republic is located in the northeast of the European part of the Russian Federation.

In previous studies, we found that an important factor affecting the distribution of ICT in the Komi Republic, especially in rural areas, is the geographical factor. The development of new types of communication in the region is greatly influenced by the basic infrastructure. In particular the development of the Internet network is still taking place along the transport and economic axis. The spread of ICT in the republic is characterized by an urban orientation. Almost two-thirds of the population lives in the cities of the republic. Large organizations and branches of federal organizations, large educational and healthcare institutions are also located in cities. There is a differentiation of access to information and communication services, both in terms of the number of operators and the quality of communication in urban and rural areas. The configuration of the location of ICT networks leads to the emergence of one of the types of social inequality of the population - the «digital inequality».

Due to the fact that only 14% of the total number of organizations in the region are located in rural areas, their ICT development indicators are not high in all-republican indicators, but they grow from year to year (Table 2).

Table 2: Use of ICT in organizations located in urban and rural areas of the Komi Republic for the period 2007-2015.

Indicators	Urban areas	Rural areas
Organizations using the PC, %	70	30
Organizations using local-area networks (LANs), %	73	27
Organizations using the Internet, %	71	29
Organizations that have a website,%	85	15
Costs of organizations for ICT development, %	97,5	2,5

In 2015, compared to 2007, in rural areas of the region, the number of organizations using PCs increased by 3%, LANs - 12%, Internet - 51%. The number of organizations with websites has increased seven-fold over the period. The cost of ICT increased by 83%.

For one year, one urban organization spends more than 400 thousand rubles on the development of ICT. The ICT costs of organizations in rural areas are eight times less. In the

cost structure of urban organization the largest share is spent on paying for services of third-party organizations and ICT specialists (30.1%), as well as payment for telecommunication services (27.2%) (Figure 1). In organizations located in rural areas, more than half of all ICT costs relate to the payment of telecommunication services. This is due to the fact that in rural areas there is no possibility to choose a provider of telecommunication services, to choose a tariff or there are no communication lines at all. This fact forces the organizations to use satellite connection, which leads to high costs. Urban organizations spend quite a lot of money (20%) on other costs, which include the costs of developing software tools on their own. The costs for staff involved in the development of ICT in organizations in urban and rural areas are very small – only 0,12% of total costs. This can constrain the development of ICT.

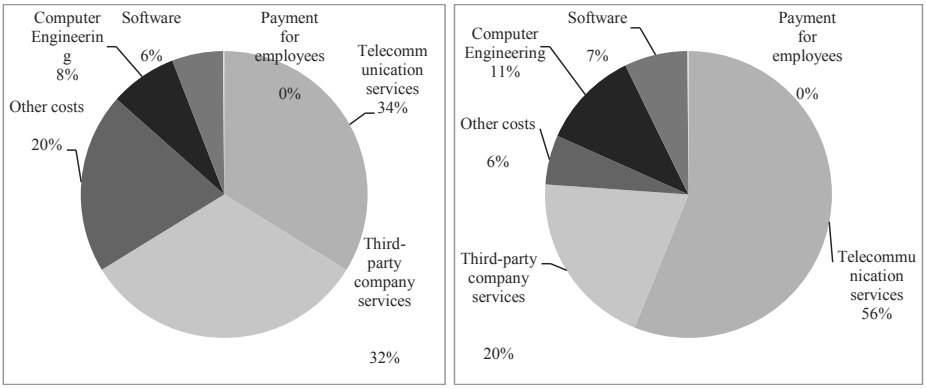


Figure 1: Structure of ICT's costs of organizations in urban and rural areas of the Komi Republic

The correlation analysis between the balanced financial result of organizations' activities and ICT development indicators (ICT costs, number of PCs in organizations, connection of organizations to the Internet and the availability of the organization's website) revealed the correlation with medium or low strength between the indicators.

Due to the fact that one of the leading industries in the Komi Republic is the forest industry, it was decided to analyze the effectiveness of ICT introduction in enterprises of this industry. However, statistical agencies do not provide data on the costs of enterprises that are classified as «commercial secrets» of enterprises. So the cost of ICT for a forest enterprise was estimated. It was also revealed that the head offices of enterprises take into account the total costs of ICT, including the costs of their branches, so it is impossible to determine territorially where these costs were incurred.

The conducted correlation analysis revealed a positive dependence of profit on the cost of ICT in wood processing enterprises. The enterprises with negative correlation dependence were also revealed, one of them is in the rural area.

4. CONCLUSION

ICT are a tool that improves the quality of life of the population, which is especially important for rural areas. However, their effectiveness in Russia is difficult to assess because of the lack of statistical data. One of the best methods for assessing ICT for efficiency can be correlation and regression analysis. The analysis made it possible to conclude that the key factors of spatial differentiation of ICT in the Komi Republic are the social well-being and geographical features of the region. There is a positive impact on the GRP level of the volume of communication services, ICT costs and investments aimed at the acquisition of information and communication equipment. ICT costs of organizations located in rural areas are much less than those of urban organizations. The analysis revealed the dependence of profit of forest industry organizations on the cost of ICT.

ACKNOWLEDGMENTS

This article was prepared by Basic research program of the Ural Branch of the Russian Academy of Sciences «Raising the efficiency of the rural economy of the Northern Region» (2015-2017, Project № 15-14-7-10).

REFERENCES

[1] Brynjolfsson, E., Hitt, L., Yang, S., (2003). Consumer Surplus in the Digital Economy: Estimating the Value of Increased Product Variety at Online Booksellers, URL: http://ebusiness.mit.edu/research/papers/176_ErikB_OnlineBooksellers2.pdf

[2] Devaraj, S., Kohli, R. (2006). The IT payoff, URL: http://fitp.ifmo.ru/shared/files/201106/12_259.pdf

[3] Ermakova, Zh.A., Pergunova, O.V., Parusimova, N.I. (2014) Estimation of economic efficiency of information and communication technologies at industrial enterprises, Vestnik of Orenburg State University, no 11 (172), pp. 256-260.

[4] Guide to measuring information and communication technologies (ICT) in education, (2009). URL: http://www.uis.unesco.org/Library/Documents/ICT_Guide_EN_v19_reprintwc.pdf

[5] O'Mahony, M., Vecchi, M., (2002). Is there an impact of ICT, URL: https://web.warwick.ac.uk/res2003/papers/Vecchi.pdf

[6] Pisello, T., Strassmann, P.A., (2010). IT Value Chain Management – Maximizing the ROI from IT Investments, URL: http://courses.cs.ut.ee/2010/se/uploads/Main/ITValueChain.pdf

[7] Platonov, V.V., (2007). «The Solow Paradox» twenty years later, or about the study of the impact of innovation in information technology on productivity growth, URL: http://finbiz.spb.ru/download/3_2007_plat.pdf

[8] Shavrin, Yu.A., Lebedev, G.S., Tikhonova, Yu.V., (2013). Methodology for assessing the economic efficiency of work on the creation of an information system for the

management of health certificates of citizens, URL: http://vestnik.mednet.ru/content/view/487/30/lang,ru/

[9] Solow, R.M., (2009). Technical Change and the Aggregate Production Function, URL: http://faculty.georgetown.edu/mh5/class/econ489/Solow-Growth-Accounting.pdf

[10] Solow, R.M., (1987). We'd Better Watch Out, URL: http://www.standupeconomist.com/pdf/misc/solow-computer-productivity.pdf

[11] Strassmann, P. A., (1997). The Squandered Computer. Evaluating the Business Alignment of Information Technologies, URL:. https://books.google.ru/books?id=wlCofXSOTjQC&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false

[12] Ten ideas to maximize the socioeconomic impact of ICT in Indonesia (2015), URL: http://www.mckinsey.com/search?q=ICT++metodology&start=1&sort=default&ignoreSpellingSuggestion=false

[13] The Arkhangelsk region in figures, a brief statistical compilation (2015). URL: http://arhangelskstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/arhangelskstat/ru/publications/official_publications/electronic_versions/37ecd3004ef7bff6affebf22524f7e0f

[14] The Global Information Technology Report, (2015), URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_IT_Report_2015.pdf

[15] The Karelia Republic in figures, a brief statistical compilation (2016). URL: http://krl.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/krl/resources/aa6826004cf9d4e08b4bdf4fc772e0bb/02471.pdf

[16] The Khanty-Mansiysky Autonomous Area in figures, a brief statistical compilation (2016). URL: http://khmstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/khmstat/resources/518f06804d808e71bffcff0d534aab22/%D0%9A%D1%80%D0%B0%D1%82%D0%BA%D0%B8%D0%B9+%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82+%D1%81%D0%B1%D0%BE%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%BA+2015%D0%B3.pdf

[17] The Komi Republic in figures (2016), pp 70-74, Komistat, Syktyvkar.

[18] The Magadan region in figures, a brief statistical compilation (2016). URL: http://magadanstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/magadanstat/resources/1bb411004d642f50b5eaf70d534aab22/kr-sbor_16.pdf

[19] The Murmansk region in figures, a brief statistical compilation (2015). URL: http://213.168.51.135/files/electronic_versions/Figures/012311001.pdf

[20] The Tyva Republic in figures, a brief statistical compilation (2016). URL: http://tuvastat.ru/bgd/TZK2016/Main.htm

[21] Vladzimirsky, A.V. (2011) Telemedicine, P.278, Digital Printing, Donetsk.

[22] Vladzimirsky, A.V. (2007) Evaluation of the effectiveness of telemedicine, P.35, Digital Printing, Donetsk.

UDC 331.101.6:371.311.4
378

THE IMPORTANCE OF TEAM BUILDING PRINCIPLES IMPLEMENTATION IN HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS AS A FUNDAMENTAL OF TEACHER JOB PERFORMANCE ENHANCEMENT

Maryna Kutas

KROK University Higher Educational Institution, Kyiv, UKRAINE,
e-mail: mareint@gmail.com

Abstract: *Today higher educational institutions face a range of challenges, which require the cohesion of intellectual and emotional efforts of their staff members. The complexity of such challenges stipulates the unification of human resources, the need for their solidarity and mutual support to solve various kinds of professional situations. In course of our study, we have concluded, that a higher educational institution productivity depends upon employees task performance efficiency, which provides for the availability of skills to work smoothly in a team among all other things.*

Keywords: *motivation, team building, higher educational institutions, teacher, job performance.*

INTRODUCTION

In Ukraine, there are few theoretical and empirical works, which can fully analyze the specificity of Ukrainian organizations teams activities. The available results of the researches presented in corresponding manuals as regards 'teams' phenomenon study mainly reflect the outcomes of foreign scientific works and cannot be applied in Ukrainian organizations. The described effective team-building technologies developed and successfully implemented abroad simply do not work in practice in Ukraine.

Teamwork is closely connected with motivation. Motivation and performance are very important factors for organization success and achievements. If changes occur in external environment, an organization should adopt them to remain competitive. For this, the main thing required is the skilled and competent personnel.

LEMIMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ ПРИНЦИПОВ КОМАНДНОЙ РАБОТЫ В ВЫСШИХ УЧЕБНЫХ ЗАВЕДЕНИЯХ КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ПРОДУКТИВНОСТИ ТРУДА ПЕДАГОГА

Марина Кутас

Высшее учебное заведение Университет экономики и права «КРОК», Киев, УКРАИНА, e-mail: mareint@gmail.com

Аннотация: *Высшие учебные заведения сталкиваются каждый день с рядом проблем, решение которых требует объединения интеллектуальных и эмоциональных усилий всех сотрудников. Сложность возникающих вопросов влечет за собой необходимость объединения человеческих ресурсов, потребность в солидарности и взаимоподдержке для выбора правильных решений профессиональных проблем. В процессе исследования мы пришли к выводу, что эффективность деятельности высшего учебного заведения зависит от продуктивности работы сотрудников, которая помимо всего прочего предусматривает умение работать сглажено в команде.*

Ключевые слова: *мотивация, командообразование, высшие учебные заведения, педагог, эффективность труда.*

TEAM BUILDING IN UKRAINIAN ORGANIZATIONS. THE EXPERIENCE OF FOREIGN RESEARCHES

The Ukrainian psychologists L. Karamushka and O. Fil have analyzed substantially the very 'team' phenomenon essence and have discovered the main peculiarities which have to be considered in case when a manager comes to an idea as regards managerial team development and implementation. Moreover, an organizational psychologist must contribute to this idea implementation [1]. L. Karamushka has studied the peculiarities of secondary education system practical psychologists participation in managerial teams work and the factors which influence this process. It is necessary to mention that the results of this research showed a low status of practical psychologists in educational institutions and their insufficient participation in managerial teams work and in such a way provided for a profound research of educational organizations team management specificity [2].

We consider that it is necessary to provide for the team work not only what concerns managerial staff, but also to develop teamwork among all the employees in a certain organization, especially what regards higher educational institutions. This type of organizations can achieve full commitment of staff members only in case when employees would be completely satisfied with the atmosphere at their workplaces.

The main characteristics of a team, which distinguish it from a group, have been identified by a row of authors and include:

- the determining of the team goals;
- the substantiation of team members interaction principles in achieving the goals:
- the ascertainment of a team role structure, leader's position and functions [3, 4, 5, 6, 7, 8].

As regards the determining of team goals, one of the main characteristics of a team, which has been distinguished by many authors, is the availability of a common goal or goals complex, which are mainly determined independently and are clearly understood by team members. Of course, someone who is not a team member may set common goals as a task for a team.

The scientists L. Karamushka and O. Fil have held their own research and proved the following aspects to be essential in course of the mentioned team characteristic essence clarification:

- team members should not only realize a common goal (or a set of goals), but should also perceive the goals on an emotional level;
- team members should relate their common goal to their personal needs, interests, i.e. perceive the goals on a motivational level.

As concerns the team members interaction principles in the process of the settled goals achievement [1, 3, 4, 5, 6, 7, 8] it is necessary to draw attention to the following principles:

- team members common work for a common goal achievement;
- task performance and efficiency in communication;
- activity and personal responsibility of every team member for the teamwork results;

- team members mutual responsibility and mutual accountability;
- partnership, mutual support and mutual enrichment (mutual training, mutual development etc.);
- creating of conditions for personal and professional development of all team members, individual self-realization (according to a comfortable individual program for each separate member);
- the principle of trust;
- the principle of humanism and tolerance.

Regarding the team role structure, leader's position and functions, it is possible to identify the following peculiarities of a teamwork in contrast to the working group [1, 5, 8]:

- firstly, the roles in a team are allocated by the team itself with due consideration of a goal, individual peculiarities of all team members etc. while in working groups the roles are allocated by someone who does not belong to a definite team;
- secondly, in a team the roles harmoniously interact and complement each other while in a working group they mostly interact formally;
- thirdly, in a team there is no role hierarchy or bears a simple character while in a working group the role hierarchy bears a complicated character;
- fourthly, a team manager act as a team leader, and in a working group a manager fulfils formal administrative functions;
- fifthly, a team has an open role structure, but the arrival of new members is restricted to a certain extent, and is possible only with due regard to the fact that new members fully meet the goal of a team, its interaction principles, expectations etc.; while in a simple working group with an open role structure the admission of new members bears more formal character and does not relate mostly to the expectations of its members.

The success of a large or a small organization very often depends on the extent, to which employees can get along and work to achieve the common goal. Successful corporate team building can be measured by keeping conflicts down and performance up [9]. B.A. Macy and H. Izumi discovered that all interventions made by an organization concerning team building had the largest effect on financial performance [10]. R.A. Guzzo and M.W. Dickson reported that "indicator[s] of financial performance show the greatest improvements when multiple changes are simultaneously made in aspects of organizational structure and human management practices" [11]. Team building and a healthy work environment are always related. Team building improves collaborative communication and performance for all kinds of teams. Organizations use team building to clarify new goals and move to a higher level of communication, performance, and productivity [12].

HIGH EDUCATIONAL INSTITUTION EMPLOYEES MOTIVATION RELATING TO TEAM-BUILDING EFFECTIVE PRINCIPLES INTRODUCTION

Team-building activities and exercises are aimed at team members synergy and trust development, when a leader and all team members receive an opportunity to know each

other informally. Thus, team-building principles provide for the improvements of an organization. Successful team-building leads to the development of efficient, productive, focused work teams. In order to create a teamoriented environment, S. Heathfield [13] created his Twelve C's for effective team building to contribute to a continuous improvement which involves total and exceptional quality, lean manufacturing and selfdirected work teams. The Twelve C's are [13]:

1. Clear Expectations: Leaders clearly communicate their expectations for the team's performance and expected outcome. Team members understand why the team is created.
2. Context: Team members need to understand why they are participating on teams and that forming the team will help the organization attain its communicated goals. The team understands where its work fit in the total context of the organization's goals, principles, visions, and values.
3. Commitment: Team members need to want to be part of the team and to feel the mission is important. The team members are excited about working together on the goals of the team.
4. Competence: The team has the appropriate people participating with the knowledge, skill, and capability to address the issues for which the team is formed.
5. Charter: The team assumes responsibility and designs its own mission, vision, and strategies to accomplish the mission.
6. Control: The team has freedom and is empowered to feel the ownership necessary to accomplish its task.
7. Collaboration: The team understands team and group processes and the stages of group development. Team members work together effectively as well as understand the roles and responsibilities of team members and team leaders.
8. Communication: Team members are clear about their tasks and communicate clearly and honestly with each other.
9. Creative Innovation: The organization is interested in change and values creative thinking, unique solutions, and new ideas. The team rewards people who take reasonable risks to make improvements. Administrators provide training, education, access to books and films, and field trips necessary to stimulate new thinking.
10. Consequences: Team members need to be responsible and accountable for the team achievements. Reasonable risk is respected and encouraged in the organization. Team members spend time resolving problems and can see their impact on increased organizational success.
11. Coordination: Teams are coordinated by a central leadership team that assists the groups in obtaining what they needed for success. Priorities and resource allocation are planned across departments.
12. Cultural Change: The organization recognizes that the team-based, collaborative, empowering, enabling, organizational culture of the future is different from the traditional, hierarchical organization.

Motivation directly determines the behavior and activity of a person, the attitude of a person to different life situations. Motivation is a special bridge built between the consciousness and activity. Changes in motivation testify to the changes in consciousness. The

awareness of motives influences greatly consciousness formation process. Thus, motivational sphere can be altered by consciousness formation level. These changes will be reflected in a person's behavior and activity.

In any organization, motivation increases the employees productivity and helps achieve the goals in efficient way. The behavior of employees can be changed through motivation in different organizations. However, the level of motivation differs with every separate individual. Teachers motivation improves their skills and knowledge and directly influences the achievements of students. The reason of a poor teachers motivation is that they have low salaries as compared to other professionals, poor work environment, no decision making authority, and also do not have an opportunity as regards career development.

Performance of an individual is determined by three factors: motivation, work environment and ability to do work. The workplace environment has a great impact upon employee morale, productivity and job performance both positively and negatively. Poor workplace environment demotivates employees and their performance as a result. The organizational culture affects the performance of the employees positively or negatively.

There is a positive relation between motivation and working performance of teachers, i.e., the greater the level of motivation the higher will be the teacher's job performance. The main benefits of motivation are that the organization can use the human resources in an appropriate way, for this, the employees are willing to work themselves.

So, all the mentioned above just proves the fact, that it is not enough only once per year or even more rarely to hold team building trainings. It should be implemented in any organization, which strives to be successful on a constant basis. Employees should understand team-building principles as inseparable part of their work. Moreover, this can be gained only in case when management strives to embed corresponding durable instruction relating to team building. The successful team building steps include choosing an activity that is good for a team, preparing for this kind of activity, explaining the core principles of the activity to the team, checking for understanding before the beginning, facilitating the activity and reporting on the activity.

Before each start, the leader has to set clear objectives for team activity. The activity should be possible for the team to complete, appropriate, related to the sphere of team activity. The first-rate idea is to promulgate trust among the team members, to prepare people for a team building activity. During each activity, the leader should encourage and support the team, mix among the groups to have an opportunity to clarify if necessary the steps or redirect a team, give it checks, and debrief the participants. Following the team building activity, reinforcing the learning on the job is of paramount activity. At a subsequent meeting, the team members should discuss the impact of the activity on their job performance.

G. Maeroff suggests that "education might be improved by the formation of a nucleus of committed people in each school, people prepared to take risks inside and outside their own classrooms". This team would "assume ownership of new ideas and learn strategies for implementing them and for winning adherents among their colleagues in the school community" [14].

Positive leadership and team building among the staff promotes the academic success of students. The principal and faculty use team building to improve the climate and culture of an educational institution. Setting aside time for team building would bring improvements to teaching and learning. Team-building principles contribute greatly to teachers mo-

tivation increase as they improve the workplace environment and infuse with a strong desire to work for the benefit of a native organization.

RESUME

It is the utmost necessity for Ukrainian higher educational institutions to implement team-building principles, supervise whether all the employees follow them, and treat them properly. Team-building will obligatory help motivate people, improve the working atmosphere, communication between employees and their ability to work together. Better communication will increase the organization's efficiency and productivity. Being a part of a strong team, every employee will feel a sense of belonging and loyalty to an organization. Through interaction and cooperation teams drive innovations more successfully. To motivate team building in a company one should provide opportunities to work together and empower employees to improve their skills and abilities.

However, it will be not enough to hold some trainings making all the participants accomplish the exercises of a trainer. Because all the knowledge and skills obtained during such kinds of activity may be easily lost in an attempt to cope with direct daily obligations. We consider that it is essential to develop the so-called team-building culture, which should be taken as a basis for working relations development on every level of an organizational activity. In addition, in our future researches we will strive to work out the steps of this concept development and urgent implementation.

REFERENCES

[1] Karamushka, L.M., Fil, O.A. *The psychological analysis of the educational organization competitive managerial team activity* // Topical Issues of Psychology. Volume 1.: Organizational psychology. Economic psychology. Social psychology: The Collection of Scientific Works of the Institute of Psychology named after H.S. Kostiuk of APS of Ukraine. – Kyiv: Milenium Publishing House, 2005. – Part. 16. – P. 28-42. (*Published in Ukrainian).*

[2] Karamushka, L.M. The Psychology of Secondary Education Establishments Management: Monograph. – Kyiv: Nika-centr Publishing House, 2000. – 332 p. (*Published in Ukrainian).*

[3] Maxwell, J. *Chef and his team.* – Kharkiv: Poligraf JSC Publishing House, 2001.–140 p. (*Russian translation).*

[4] Newstrom, J., Davis, K. *Organizational behavior.* – Saint Petersburg: Piter Publishing House, 2000. – 448 p.

[5] Parker, G., Kropp, R. *Team-building: Collection of Exercises for Trainers.* – Saint Petersburg: Piter Publishing House, 2002. – 160 p.

[6] Rye, L. *The Development of Effective Communication Skills.* – Saint Petersburg: Piter Publishing House, 2002. – 288 p.

[7] Belbin, R.M. (2000) *Management teams: Why they succeed or fail.*-Cambridg: Berlin Associates, 171 p.

[8] Greenberg, J., Baron, R.A. (1997) *Behavior in organizations. Understanding and managing the human side of work*. – New Jersey: Prince-Hall International, Inc.

[9] Caliper Solutions. (2008). Building peak performance teams enables companies to exceed expectations. Retrieved February 2, 2008, from http://caliperonline.co.uk/solutions/teambuilding .shtml .

[10] Macy, B. A., Izumi, H. (1993). Organizational change, design, and work innovation: A meta-analysis of North America field studies: 1981-1991. In W. Passmore & R. Woodman (Eds.), Research in organizational change and development (pp. 235-342). Greenwich, CT: JAI.

[11] Guzzo, R. A., Dickson, M. W. (1996). Teams in organizations: Recent research on performance and effectiveness. Annual Review of Psychology, 47, 307-338.

[12] Shah, K., & Shah, P. J. (2008). Building team performance. Retrieved November 12, 2007, from http://www.laynetworks.com/BUILDING-TEAMPERFORMANCE.html .

[13] Heathfield, S. (2007). Twelve tips for team building: How to build successful work teams. Retrieved November 18, 2007, from http://humanresources.about.com/od/involvementteams/a/twelve_tip_team.htm .

[14] Maeroff, G. (1993, March). Building teams to rebuild schools. Phi Delta Kappan, 74, 512-520.

[15] Chandrasekar, K. (2011). Workplace environment and its impact on organisational performance in public sector organisations. International Journal of Enterprise Computing and Business Systems, 1(1), 1-19.

UDC 330.14:658.5

ВЛИЯНИЕ СОВРЕМЕННЫХ КОНЦЕПЦИЙ УПРАВЛЕНИЯ НА ФОРМИРОВАНИЕ РЕПУТАЦИОНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИИ

Марина Кужель

Государственное высшее учебное заведение «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана», Киев, УКРАИНА, e-mail: vkughel@gmail.com

Аннотация: *Статья посвящена практическим аспектам использования современных концепций управления и влияния данных концепций на репутационную составляющую компаний логистической сферы.*

Ключевые слова: *репутационный капитал, бережливое производство, менеджмент, логистика.*

1. ВВЕДЕНИЕ

Глобализация и обострение конкурентной борьбы на внутреннем и внешнем рынках побуждает компании, ориентированные на стратегии будущего, осваивать новые, современные методы и инструменты управления. Выбрать в качестве ориентира не прибыль, а акционерную стоимость компании. Важнейшим источником ее создания в среде экономики знаний стали нематериальные активы. В эру инноваций, как ни парадоксально, формула стоимости компании проста и заключается в сумме стоимостей нематериальных активов и репутации компании.

Рост внимания к вопросу формирования репутационного капитала не случаен. Высокое значение уровня репутации становится необходимым условием достижения компанией устойчивого развития, а также является одним из главных факторов конкурентоспособности. Потребность перехода на инновационную модель развития привела к повышению популярности прогрессивных методов управления компаниями, направленности на решение стратегической задачи - создание репутационного капитала компании.

INFLUENCE OF CONTEMPORARY CONCEPTS OF MANAGEMENT ON THE FORMATION OF THE COMPANY'S REPUTATION CAPITAL

Marina Kuzhel

State Higher Educational Institution «Kyiv National Economic University named after Vadym Getman", Kyiv, UKRAINE, e-mail: vkughel@gmail.com

Abstract: *The article is devoted to practical aspects of using modern management concepts and the influence of these concepts on the reputation of logistics companies.*

Keywords: *reputational capital, lean production, management, logistics.*

2. ОСНОВНОЙ ТЕКСТ

В целом репутационный капитал представляет собой часть общей стоимости компании, нематериального, преимущественно интеллектуального, капитала компании; форму добавочной стоимости; стратегический ресурс компании. Поскольку деловая репутация является ценным активом, ее необходимо не просто генерировать, а управлять ею – планировать, организовывать мероприятия, призванные формровать репутацию необходимого уровня, контролировать результат. Потребители редко определяют репутацию, как решающий аргумент для покупки, но многочисленные исследования демонстрируют важность данного фактора [1]. Следует также помнить, что репутацию создают не только потребители, но и достаточно большой круг заинтересованных лиц, среди которых инвесторы, партнеры, персонал компании. Репутационный капитал компании формируется в течение длительного периода, но его создание возможно оптимизировать, если эффективно им управлять. Управление деловой репутацией является комплексным процессом формирования и поддержания положительного представления общества о компании, его продукции или услугах, аккумулируя при этом дополнительный финансовый результат и кредит доверия у клиентов и социума в целом. Поэтому управление деловой репутацией компании взаимосвязано с его основными управленческими процессами, в силу ориентации на долгосрочное стратегическое развитие.

Особое зачение в решении задачи формирования репутационного капитала возложено на эффективные коммуникации, которые на сегодняшний день являются очевидной неотъемлемой частью процесса управления компанией на всех уровнях. Коммуникации сами могут стать частью нематериального актива компании, синхронно увеличивая его стоимость за счет увеличения репутационного капитала компании. За последние два десятилетия роль нематериальных факторов в развитии бизнеса коренным образом изменилась. Их вклад в стоимость компании значительно превысил вес основных балансовых активов, он может составлять до 90% их стоимости. Очевидно, что важность таких факторов резко возросла и стала приоритетным направлением развития компании.

Существует много методов, призванных как повысить эффективность управления компанией, так и при информировании о их внедрении - благотворно повлиять на формирование репутационного капитала компании. В данной работе остановимся на особенностях управления логистическими системами, так как их затратное содержание не формирует добавленной стоимости, а отсутствие ценности в глазах конечного потребителя позволяет, благодаря грамотно выстроенной модели коммуникаций, в контексте процессов логистических узлов, – представить данные процессы как эффективные, позитивно влияющие на качество получаемых товаров и соответствующих международным стандартам – что и формирует положительный репутационный капитал.

Важно, внедряя современные подходы к управлению, включать соответствующие коммуникационные процессы, которые повышают осведомленность общественности о качестве услуг или товаров и рассказывают об используемых методах, демонстрируя открытость и прозрачность ключевых процессов. Яркими примерами, событий, позволяющих заявить о себе, являются дни и месяцы качества;

международные награды и призы, присуждаемые за качество; различные конкурсы. Самыми пристижными, безусловно, являются следующие: премия Деминга, Япония, 1951 г., Национальная премия Малкольма Болдриджа, США, 1987 год, Европейская награда за качество в ЕС 1992 года (основанная на национальных наградах).

Конкурентные преимущества сегодня создаются в большей степени в информационном поле, при этом не всегда являясь материальным объектом. Коммуникации становятся стратегически приоритетом деятельности компания, помагая и клиенту сделать выбор в сжатые сроки.

Репутационный капитал следует рассматривать как один из механизмов увеличения прибыли, поскольку он представляет собой реальный актив компании, имеющий значительный вес в ее стоимости, иногда превышающий стоимость нематериальных активов. Основой репутационного капитала как фактора стоимости являются долгосрочные цели и ценности компании, что объясняется рядом причин. В первую очередь, достойная репутация компании дает эффект приобретения преимущества на рынке, подразумевая снижение чувствительности к цене. Во-вторых, высокая репутация уменьшает риски взаимозаменяемости товаров и, следовательно, защищает компанию от атак конкурентов. Также, наличие позитивной деловой репутации облегчает доступ компании к необходимым ресурсам: интеллектуальным, информационным, финансовым.

Репутационный капитал с тенденцией роста, например, доверия общественности к социально ответственному бизнесу организации, укрепление ее позитивного имиджа, формирование благоприятного общественного мнения, повышение узнаваемости бренда, имеет измеримый экономический эквивалент. Например, повышение узнаваемости бренда улучшает условия функционирования его рынке, способствует увеличению продаж, повышает конкурентноспособность компании вцелом. В результате компания увеличивает свой финансовый капитал и экономический эффект, и, продолжая реинвестировать, занимается социально ответственным бизнесом, чем увеличивает свой репутационный капитал. Таким образом, в компании постоянно происходит расширенное воспроизводство капитала, своеобразный цикл капитала, где репутационный капитал трансформируется в экономический и наоборот, с использованием мультипликативного эффекта, когда первоначальный толчок умножает сам себя.

В большинстве высокотехнологичных компаний значение и роль репутационного капитала намного выше уровня материальных активов, и поэтому руководство заинтересовано внедрять новые подходы и стратегии в управлении. В частности, по данным компании Interbrand, вклад бренда в капитализацию колеблется от 10% до 20% для компаний, работающих в основном на промышленных рынках, таких как GE, Intel, и до 60% - 80% для компаний, работающих на публичных рынках, например, Coca-Cola, Apple Inc, Toyota [2].

По данным Всемирного саммита Международного комитета консультантов в области PR, доля стоимости репутации в общей стоимости западных компаний растет: с 51% в 2007 году до 82% с 2015 года.

Существует несколько универсальных принципов управления репутационным капиталом для крупных и малых компаний:

- наличие четко сформулированной миссии и видения, а также стратегии,

которая позволяет компании быть успешной, сохраняя свою уникальность;
- открытость, доверие и надежность - как ключевые элементы в формировании репутации;
- прозрачность: компания, раскрывающая больше информации, повышает вероятность заинтересованности, как клиентов, так и инвесторов;
- компетентное мнение сотрудников и клиентов компании способствует росту и развитию компании, позволяет выстроить эффективные взаимоотношения;
- ценности компании ориентированы на развитие, совершенствование; изменения к лучшему.

Для оптимизации деятельности логистических центров зачастую используют принципы линейного управления, основанные на желании доставлять в нужных количествах и в нужные сроки только необходимые торговым центрам товары, без накопления запасов. В основных процессах важно избегать действий, которые не повышают ценность для конечного потребителя. Это, например, хранение ненужных запасов, избыточная обработка и длительное перемещение продукции.

Обозначим лучшие практики, которые позволяют снизить текучесть персонала, улучшить эргономику рабочего процесса, повысить безопасность труда.

Отборка с использованием световой технолгии. На конвейере площадью несколько тысяч квадратных метров двигаются коробки, и служащие на сборочных станциях помещают продукты в них, используя систему выбора светом. Кроме того, сборочная линия построена по принципу ABC, что позволяет минимизировать количество сборочных станций и оптимизировать затраты на единицу продукции. Принцип распределения продукта следующий: зона А - самая быстрая монтажная зона, здесь вы размещаете около 20% товаров, которые попадают в более 80% заказов; Зона В - здесь производится около 30% товаров (или каждая десятая коробка); Зона С - это более 1500 наименований с наименьшей популярностью (или каждый 50-й заказ). Технология выбора по свету используется для сбора заказов на рабочей станции.

Важным процессом является контроль веса, как один из способов устранения потерь в логистическом центре. Он позволяет находить ошибки до того, как заказ дойдет до клиента, что уменьшает количество претензий. Таким образом, если фактический вес контейнера с заказом не совпадает с расчетным, он не опечатывается, а отправляется для проверки и, при необходимости, для дополнительной сборки.

Визуализация. Большинство элементов визуализации (разметка, различные сигналы) построены таким образом, что даже новый сотрудник должен легко понимать их значение. Маркировка пола помогает поддерживать порядок вблизи рабочих зон конвейера, она показывает, где место тех или иных материалов, а где их размещать, запрещено. С помощью вспомогательных знаков (фотографий, изображений на экране) вы можете точно указать, какое оборудование должно стоять или какой материал должен быть в определенном месте. Это сокращает время поиска оборудования и материалов, упрощает обучение начинающих. С помощью переносных этикеток вы можете контролировать поток продуктов в ограниченном пространстве, что очень полезно на небольших складах.

Конвейерная система для использованных контейнеров. Конвейер проходит через все секции сборки и автоматически доставляет использованный

гофрированный картон в прессовую секцию, где горизонтальный пресс генерирует кучу прессованного картона почти без вмешательства оператора. Это минимизирует работу, связанную с оборотом использованной упаковки, и уменьшает количество бумажной пыли. В результате снижается уровень загрязнения окружающей среды, снижается вероятность отказа оборудования. Прессованный картон используется для продажи компаниях по вторичной переработке сырья.

Мониторинг производительности в режиме реального времени показывает скорость заказов на всей линии и отдельных станций. Таким образом, мы можем оценить работу каждого отборщика, а сотрудники начинают конкурировать друг с другом. Монитор успешно дополняет монетарную мотивацию и делает систему KPI более прозрачной. Кроме того, такая система всегда позволяет идентифицировать ошибки на каждой станции.

Заражение вирусом бережливости. Самое главное - вовлечь работников в процесс улучшений. Именно от персонала компании должны прийти идеи по устранению потерь, ведь они работают с ними каждый день, они знают и видят их лучше, чем любой топ-менеджер. Путь вовлечения долгий и в разных компаниях приобретает свои краски, благодаря разнообразным мотивационным программам и подходам к использованию системы мотивации сотрудников.

Роль и силу влияние применения подходов Lean на репутационную составляющую компании можно рассматривать с разных сторон. Предприятие как работодатель предлагает персоналу, который принимают на работу, помимо заработной платы, - возможность карьерного роста и перспективы повышения в должности, благодарю активному участию в Lean процессах. Полноценное участие в проекте предполагает долгосрочное обучение персонала, в том числе и вновь прибывшего. Каждая новая единица персонала обучается ключевым положениям Lean. Новый персонал, находясь в среде получает новые знания прикладного характера. Результатами обучения является синхронизация вместе с другим персоналом предприятия по пути непрерывного совершенствования, более эффективная работа. Новый персонал получает возможность раскрыть свои возможности, развивать и реализовывать свой интеллектуальный потенциал. Таким образом, следует рассматривать обучение в рамках Lean философии как элемент дополнительного мотивационного пакета для потенциальных кандидатов на работу в компанию

В современных условиях глобализации и информатизации экономики любой потребитель товара хочет получить информацию о качественных и количественных характеристиках товаров или услуг. Эти условия определяют необходимый уровень лояльности клиентов который возможен, в том числе путем изменения бизнес-процессов, повышения рентабельности и эффективности производства на основе модернизации системы управления качеством и управления деловой репутацией, как важнейшего стратегического инструмента конкуренции.

Интегрированный подход к модели управления репутационным капиталом заключается в цикле последовательных процессов, на основе которых обеспечивается взаимосвязанное управление ресурсами компании, что подкреплено направленными коммуникационными потоками в соответствии с текущими целями компании. В результате данный подход позволяет:

- создать стимулы для совершенствования, использования современных

подходов в управления с целью формирования позитивного информационного потока о деятельности компании;
- получить дополнительный импульс развития организации путем реализации проектов по улучшению бизнес-процессов и эффективного использования ресурсов;
- повысить качество управления компанией в целом и деловой репутацией в частности;
- повысить эффективность принятия и реализации управленческих решений на основе внутреннего аудита деловой репутации и мониторинга качества управления;
- повысить прозрачность системы управления путем анализа, устранения потерь, формирования непрерывного потока.

Одним из способов интеграции процессов управления компанией и деловой репутацией является создание определенной базовой модели, которая дополняется конкретными процессами из соответствующих предметных областей. Акцент на анализ управления деловой репутацией связан с объективной необходимостью развития компании, аккумулируя внимание к ней со стороны клиентов или инвесторов. Значительные инвестиции в управление деловой репутацией действительно могут быть реализованы только в том случае, если они создают добавленную стоимость. В конечном итоге это отразится на более высоких ценах на товары и услуги предприятия, повышении стоимости акций на фондовом рынке, снижении процентных ставок по кредиту, и будет экономически целесообразно.

Основной принцип - необходимость четкого определения целей внедрения интегрированной системы управления, которая, в свою очередь, определяет новые подходы и стандарты. В идеале, ефективная цель – ориентирована на долгосрочный результат, подкремлена ценностями компании и не противоречит визии и миссии..

Только соблюдение этих условий обеспечит эффективность внедрения интегрированной системы управления, ориентированной на современные тенденции менеджмента. В этом случае такие принципы управления деловой репутацией, как технологический и системный подход, лидерство руководителя, а также вовлечение сотрудников в общую систему управления компанией.

В современной системе управления предприятием не столько товары и цены конкурируют, сколько внутриорганизационные отношения, качество обслуживания клиентов и репутация являются самыми важными репутациообразующими факторами. Сегодня работа по формированию, поддержке и оптимизации характеристик репутации ведется не только для компаний и частных лиц, но и для государств, а также регионов стран и мира. Глобализация рынков и деловой практики, развитие глобальных информационных коммуникаций, мощные системы поддержки принятия решений привели к резкому увеличению значимости работы все большего числа структур и организаций для создания имиджа и высокой деловой репутации. Высокая значимость репутационных и имиджевых компонентов для поддержания конкурентоспособности компании стимулирует обширные исследования на обозначенную тему. многочисленные исследования подтверждают, что репутация - это реальный актив компании. Это качество

основано на его способности создавать дополнительную акционерную стоимость. Поэтому теперь инвестиции в его развитие становятся управляемыми. Репутация также является предметом биржевых котировок. Сегодня основной товар на мировых биржах (например, NASDAQ) - это не просто акция высокотехнологичной компании, но ее имидж и уровень общественного доверия к его прибыльности [3].

3. ВЫВОДЫ

Репутация - это более стабильный актив, чем собственность. Стоимость материальных активов крайне нестабильна. Об этом свидетельствуют ощутимые колебания цен на различных рынках. В области репутации ситуация иная. Изменения в стоимости репутации не столь значительны: стоимость репутации относительно медленно накапливается, но не может исчезнуть в одно и то же время. Исследования, проведенные в этой области, показывают, что репутация обеспечивает 20%, 50% и даже 80% акционерной стоимости. В то же время снижение индекса репутации всего на 1% дает снижение его рыночной стоимости сразу на 3% [4].

Репутация ориентирована на будущее. Прежде всего, на долгосрочные цели, которые стали основой репутации как фактора стоимости. Без устойчивого, системного наращивания и укрепления репутационного капитала невозможно говорить о стратегическом пути развития компании, то есть о ее перспективах в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Donald W.B. The Certified Quality Engineer Handbook. - ASQ Quality Press, 2002

[2] George M.L. Lean Six Sigma for Service. How to Use Lean Speed & Six Sigma Quality to Improve Services and Transactions. - N.Y., McGrow-Hill Co., 2003.

[3] George M.L. Lean Six Sigma: Combining Six Sigma Quality with Lean Speed. — ASQ Quality Press, 2002.

[4] Levinson W.A., Rerick R.A. Lean Enterprise: A Synergistic Approach to Minimizing Waste. — ASQ Quality Press, 2002.

UDC 336.77/.78:330.34

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЦЕССА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМА ЛИЗИНГА

Ирина Кузнецова[1], Михаил Люлюченко[2]

[1]Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: eop@intbel.ru
[2]Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: omml@bk.ru

Аннотация: *В данной статье исследован лизинг как эффективный механизм финансирования процесса инновационного развития российских промышленных предприятий, функционирующих в условиях экономической и политической нестабильности в стране. Рассмотрен процесс инновационного развития, представляющий собой, определяющий фактор формирования экономической безопасности предприятий производственной сферы. Предложены рекомендации, направленные на повышение экономической безопасности предприятия на основе использования лизинга.*

Ключевые слова: *инновационное развитие, экономическая безопасность предприятия, лизинг, финансирование, механизм лизинга*

ВВЕДЕНИЕ

Промышленные предприятия являются основополагающим элементом российской экономики, позволяющим сохранять и увеличивать социально-экономическое благополучие. В связи с этим экономическая безопасность данных субъектов экономики – приоритетная задача государства, в особенности в условиях финансово-экономического кризиса и геополитических проблем.

Одним из основных элементов стратегии обеспечения экономической безопасности предприятий выступает инновационная политика, которая направлена на стимулирование инновационного развития каждой единицы предпринимательства. Однако попытки предприятий в реализации инновационных проектов без накопления инновационного потенциала могут привести к разорению

FINANCING THE PROCESS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISE BY MEANS OF LEASING

Irina Kuznetcova[1], Mikhail Lyulyuchenko[2]

[1]Belgorod State Technological University named after V.G. Schukhov, Belgorod, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: eop@intbel.ru

[2]Belgorod State Technological University named after V.G. Shukhov, Belgorod, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: omml@bk.ru

Abstract: *Leasing as an effective financial instrument for the innovative development of the Russian industrial enterprises under conditions of aggravation of world financial and political crisis has been investigated in this article. The process of innovative development as the main factor of economic security of industrial enterprises has been studied here. A number of proposals to increase economic security of industrial enterprises by means of leasing are presented here.*

Keywords: *innovative development, economic security of the enterprise, leasing, financing, leasing instrument*

или значительной потере ресурсов предприятия.

Обновление основных средств – это важный элемент системы формирования инновационного потенциала предприятия, который в перспективе положительно воздействует на процессы инновационного развития субъекта экономики. Но реализация подобного рода мероприятий требует значительных финансовых ресурсов. Решением данной проблемы может стать использование лизинга, который признан эффективным источником финансирования капитальных вложений во многих странах и имеет ряд, качественно выделяющих его, преимуществ.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

На современном этапе развития российской экономики с особой остротой стоит проблема обеспечения национальной безопасности как государства, так и отдельных хозяйствующих субъектов, что обусловлено внешними и внутренними политическими и социально-экономическими факторами. Неотъемлемой составной частью национальной безопасности является экономическая безопасность.

Экономическая безопасность государства определяется уровнем развития производительных сил и состоянием социально-экономических отношений, развитием научно-технического прогресса и использованием его достижений в национальном хозяйстве, внешнеэкономическим обменом и международной обстановкой [1]. Она напрямую зависит от экономической безопасности российских предприятий. В сложившихся условиях российским предприятиям необходимо быстро адаптироваться, провести поиск адекватных решений, которые будут направлены на снижение возникших перед ними угроз.

Основными угрозами для эффективного функционирования субъектов экономики РФ в настоящий момент являются высокий уровень износа основных средств, технологическое отставание, нехватка финансовых ресурсов, отсутствие диалога между 3 главными субъектами инновационного развития страны (государство, бизнес, наука). Эти возрастающие угрозы поставили на грань выживания множество предпринимательских образований РФ.

Решением сложившейся ситуации может стать стимулирование процесса повышения уровня экономической безопасности предприятий, в частности промышленных.

Экономическая безопасность предприятия (ЭБП) представляет собой состояние наиболее эффективного использования ресурсов для предотвращения угроз и обеспечения стабильного функционирования предприятия [2].

Уровень экономической безопасности предприятия – это один из основных показателей ЭБП, его можно определить как оценку состояния использования внутриорганизационных ресурсов по критериям уровня экономической безопасности предприятия. Высокий уровень ЭБП может быть достигнут за счет обеспечения безопасности основных ее функциональных составляющих. К ним относят [3]:

- финансовую;

- технико-технологическую;
- инновационную;
- интеллектуальную и кадровую;
- политико-правовую;
- экологическую;
- информационную;
- силовую.

По мнению экспертов, проблема низкого уровня экономической безопасности – это, прежде всего, неэффективная инновационная и инвестиционная политика. Конкурентоспособность субъекта экономики в большей части зависит от инновационного развития, что подтверждает опыт мировых стран лидеров (США, Китай, Япония, ряд стран ЕС), темпы активного роста которых обоснованы стимулированием инновационных процессов [3]. Например, в США число «инновационно активных» предприятий составляет не менее 1/3 всех предприятий промышленности. Для сравнения , по данным Госкомстата сегодня в России «инновационно активными» являются не более 6% всех промышленных предприятий [2].

Инновацией является конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического, социального, экологического, научно-технического или другого вида эффекта [4].

Согласно Федеральному закону о внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» № 254-ФЗ от 21 июля 2011 года, инновация - это введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике, организации рабочих мест или во внешних связях [5].

Инновационное развитие – это цепь реализованных новшеств, то есть оно представляет собой форму инновационного процесса. Однако инновационным развитием является не только инновационный процесс, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для его осуществления, то есть инновационного потенциала.

Инновационное развитие можно разделить на 2 основополагающих элемента (рис.1.): реализация инновационных проектов и развитие инновационного потенциала. При этом в инновационный потенциал входит ряд ключевых элементов:

- производственно-технологический;
- научно-технический;
- финансово-экономический;
- кадровый и др [6].

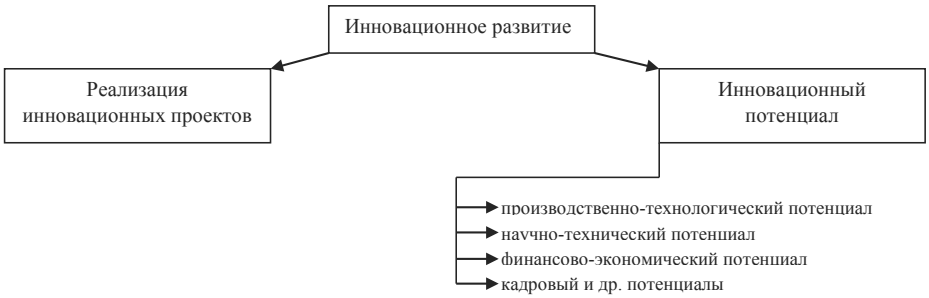


Рисунок 1: Структура процесса инновационного развития предприятия

В связи с этим, адекватным решением для предприятия в области инновационного развития будет наращивание инновационного потенциала с целью последующей беспрерывной реализации инновационных проектов. В ином случае предприятию может не хватить ресурсов, вследствие чего оно может стать нежизнеспособным.

Одним из направлений стимулирования наращивания инновационного потенциала является обновление основных средств предприятия, что позволяет создать задел для дальнейших шагов на пути перехода к концепции инновационного развития [6].

Согласно мнению экспертов, состояние основных средств российских предприятий – плачевное, что подтверждают данные Федеральной службы государственной статистики (табл.1.).

Таблица 2: Состояние основных фондов РФ, 2008-2015гг. [7]

Показатель	Годы							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ввод в действие основных средств в РФ, млн.руб.	5744847	6356223	6275931	8813314	10338476	11160485	10887946	10721081
% к предыдущему году (в сопос. ценах)	133,7	110,6	98,7	140,4	117,3	108,0	97,6	98,5
Коэффициент обновления основных средств %, (в сопос. ценах)	4,4	4,1	3,7	4,6	4,8	4,6	4,3	3,9

Коэффициент выбытия основных средств %, (в сопос. ценах)	1,0	1,0	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8	1,0
Степень износа основных средств на конец отчетного года, %	45,3	45,3	47,1	47,9	47,7	48,2	49,4	47,7

В то время как показатель ввода в действие основных средств предприятий РФ имеет положительную направленность на всем рассматриваемом периоде (только 2014-2015 годы показали незначительное снижение), степень износа основных средств на конец периода продолжает расти и превышает средний показатель стран блока БРИКС на 10-15% [8]. При этом коэффициент выбытия основных средств устойчив (0,8-1%), а коэффициент обновления с 2012 года снижается, обозначая временные рамки начавшейся в России стагнации, перешедшей в рецессию.

Главным ограничителем обновлению основных фондов для предприятия выступает недоступность финансовых ресурсов.

На данный момент возможными источниками финансирования капитальных вложений (в том числе обновления основных средств) промышленных предприятий являются:

- собственные средства;
- банковский кредит;
- лизинг [9].

Лизинг среди других источников качественно выделяется рядом преимуществ, доказанных как мировой, так и отечественной практикой. Значительными собственными средствами для реализации крупных проектов российские предприятия располагают крайне редко, а использование банковского кредита ограничено усугублением финансово-экономической конъюнктуры.

ЛИЗИНГ – ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЦЕССА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Согласно Федеральному закону от 29 октября 1998 г. N 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» «лизинг – это совокупность экономических и правовых отношений, которые возникают в связи с реализацией договора лизинга, в том числе приобретением предмета лизинга. Договором лизинга является договор, в соответствии с которым лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у выбранного им продавца (выбор имущества и поставщика может осуществлять лизингодатель) и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование» [10].

К основным преимуществам лизинга можно отнести:

1. Относительно простая процедура оформления.
2. Возможность долгосрочных сделок (до 10 лет).
3. Возможность использования механизма ускоренной амортизации.
4. НДС по лизинговым платежам принимается к вычету в соответствии с графиком платежей.
5. Лизинговые платежи в полном объеме включаются в себестоимость, снижая налогооблагаемую базу.
6. Отсутствие необходимости в обеспечении сделки залогом, так как предмет лизинга выступает залогом.
7. Благоприятное влияние на экономические показатели предприятия (предмет лизинга на весь период сделки находится на балансе лизингодателя, не перезагружая обязательствами баланс лизингополучателя) [11].

Механизм лизинга эффективно использовать для обновления производственно-технической базы и финансирования процесса создания инновационной инфраструктуры предприятия (частично наращивая инновационный потенциал предприятия), что позволит создать фундамент для инновационной деятельности и высвободить собственные финансовые ресурсы, которые наиболее эффективно использовать для финансирования инновационных проектов предприятия.

Рассмотрим процесс влияния использования лизинга для стимулирования инновационного развития на формирование экономической безопасности предприятия изображенный на рис.2.

Рисунок 2: Влияние использования лизинга на экономическую безопасность промышленного предприятия

Данная схема отражает отдельный элемент системы формирования высокого уровня ЭБП.

Из рассмотренного следует, что необходимы меры со стороны государства по активизации использования лизинга промышленными предприятиями в целях формирования инновационного потенциала бизнес-единиц для дальнейшего их инновационного развития и формирования высокого уровня экономической безопасности (финансовой и технико-технологической).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, можно резюмировать, что лизинг является эффективным инструментом финансирования процесса инновационного развития промышленных предприятий, функционирующих в условиях экономико-политической нестабильности. Его использование положительно влияет на формирование экономической безопасности предприятия. В связи с этим актуализируется вопрос развития рынка лизинга РФ как фактора инновационного развития промышленности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

[1] Гордиенко, Д.В. Основы экономической безопасности государства. Курс лекций: учеб.-метод. пособие. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М,2012.-224 с.:ил. ISBN 978-5-279-03388-1

[2] Криворотов, В.В. Экономическая безопасность государства и регионов: учебное пособие для студентов вузов, обучающихся по направлению "Экономика"/ В.В. Криворотов, А.В. Калина, Н.Д. Эриашвили. - М.: ЮНИТИ-ДАНА,2012. -351 с.

[3] Богомолов, В.А. Экономическая безопасность: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальностям экономики и управления / [В.А. Богомолов, Н.Д. Эриашвили, Е.Н. Барикаев, И.И. Ординарцев и др.];под ред.В.А. Богомолова.-2-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. - 295с.

[4] Горфинкель, В. Я., Попадюк, Т.Г.. Инновационный менеджмент / [В. Я. Горфинкель и др.] ; под ред. В. Я. Горфинкеля, Т. Г. Попадюк. – М. : ЮНИТИ, 2013. – 391 с.

[5] Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» N 254-ФЗ от 21 июля 2011 года

[6] Селиверстов, Ю.И. Ватулин, А.Е. Исследование факторов и методов активизации инновационных процессов// Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2016. №10. – С. 267-273.

[7] *Федеральная служба государственной статистики* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru Дата обращения 15.02.2017

[8] РосБизнесКонсалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rbc.ru (15.02.2016)

[9] Ковалев, В.В. Лизинг: финансовые, учетно-аналитические и правовые аспекты: учебно-практическое пособие / В.В. Ковалев. – М.: Проспект, 2015. – 449 с.ISBN: 978-5-392-17373-0

[10] Федеральный закон от 29.10.1998 N 164-ФЗ (ред. от 31.12.2014) «О финансовой аренде (лизинге)» (29 октября 1998 г.).

[11] Философова, Т.Г. Лизинговый бизнес: учебник для студентов вузов, обучающихся по направлениям "Экономика" и "Менеджмент"/Т.Г. Философова. - 4-е издание, перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. - 343с. ISBN: 978-5-238-01890-4

[12] Лизинг в России [Электронный ресурс]: Рейтинговое агентство ЭКСПЕРТ РА – Режим доступа.-http://www.raexpert.ru/researches/leasing/1h2015 Дата обращения 15.02.2016

[13] Романович М.А., Рудычев А.А., Романович Л.Г. Венчурное инвестирование в инновационные предприятия за рубежом и в России // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2011. №4. – С. 124-127.

[14] Люлюченко М.В., Кузнецова И.А. Лизинг как инструмент модернизации экономики РФ / Белгородский экономический вестник – 2015. -№4 – С.170-177.

[15] Мильнер, Б. З. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / [Б. З. Мильнер и др.] ; под общ. ред. Б. З. Мильнера. – М. : ИНФРА-М, 2013. – 624 с.

[16] Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. В.М. Анынина, А.А. Дагаева. М.: Дело, 2009. 271с.

[17] Чижова, Е.Н. Проблемы совершенствования системы государственной поддержки малого инновационного бизнеса: монография / Е.Н. Чижова, Е.В. Чмирева. – Белгород: Изв-во БГТУ, 2014. -157 с.

[17] Сомина, И.В. Структурирование показателей экономической эффективности инновационных процессов на макро- и мезоуровне / И.В. Сомина // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2015. – № 6. – С. 277-280.

UDC 001.895:001

EXPLORING THE ROLE OF KNOWLEDGE TRANSFER IN OPEN INNOVATION PROCESSES

Yuliia Lazarenko

State Higher Educational Institution «Kyiv National Economic University named after Vadym Getman", Kyiv, UKRAINE, e-mail: lazarenko.yuliia@gmail.com

Abstract: *The paper reviews the importance of knowledge transfer for successful open innovation approach, which assumes that firms can use external informational resources to initiate and accelerate their innovation processes. The paper is organized as follows: first, it provides an overview of the current theoretical approaches to the knowledge transfer with special focus on the open innovation processes. Then the importance of the organizational absorptive capacity to enable knowledge exchange is outlined. Based on a detailed research of the current literature, major firm-level factors to ensure and support sustainable knowledge transfer within innovation-based companies are defined. The paper closes with an outlook on further research opportunities in relation to the managerial aspects of knowledge transfer in modern businesses.*

Keywords: *knowledge transfer, knowledge exchange, learning mechanisms, open innovation.*

1. INTRODUCTION

It is obvious, that under the open innovation paradigm knowledge become the fundamental driver of sustainable development and competitive advantages of modern companies. Successful innovation outcomes can be achieved only through effective collaborative approaches, which integrate both internal and external knowledge that is why nowadays different techniques and tools of knowledge management are critical to the open innovation processes. Knowledge transfer is a concept, which can be used to indicate a broad range of activities to support reciprocally advantageous collaborations between various actors of innovation ecosystem: research and development institutions, universities, small, medium-sized and large enterprises, spin-off and spin-out businesses and the public agencies. In the context of open innovation model the connection between inter-organizational knowledge conversion and innovation performance is inseparable. Effective knowledge transfer mechanisms provide diverse types of knowledge that might not otherwise be available through the traditional intracompany information channels.

ИССЛЕДОВАНИЕ РОЛИ ТРАНСФЕРА ЗНАНИЙ В ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ

Юлия Лазаренко

Государственное высшее учебное заведение «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана», Киев, УКРАИНА,
e-mail: lazarenko.yuliia@gmail.com

Аннотация: *В статье рассмотрено значение трансфера знаний для успешного внедрения практики открытых инноваций, которая предполагает, что компании могут использовать внешние источники информации с целью инициации и акселерации собственных инновационных процессов. Статья структурирована следующим образом: во-первых, представлен обзор современных теоретических подходов к определению сущности и содержания категории «трансфер знаний», учитывая специфику открытых инновационных процессов. Во-вторых, обосновано значение организационной способности к поглощению знаний, как важного фактора, содействующего эффективным процессам обмена знаниями. На основе детального анализа современной научной литературы по проблематике исследования определены наиболее важные организационные факторы, которые обеспечивают и поддерживают трансфер знаний в инновационных компаниях. В заключение статьи представлены направления дальнейших исследований, связанные в частности с разработкой управленческих аспектов трансфера знаний в современных бизнес-организациях.*

Ключевые слова: *трансфер знаний, обмен знаниями, механизмы обучения, открытые инновации.*

In spite of knowledge transfer is an important aspect of managing contemporary innovation-based organizations the impact of the key factors, which determine the organizational knowledge transfer process is relatively unknown in the scientific literature.

The main purpose of this paper is to study the knowledge transfer processes in innovative organizations in order to create a basic theoretical framework to manage knowledge and technology transfer processes, primarily from a company perspective, under the open innovation model. This study focuses also on the key factors affecting on knowledge exchange processes in the innovation-based companies.

2. SUMMARY OF FINDINGS

Open innovation model is highlighted as a significant trend in understanding of the modern business and innovation environments. It has been marked as the new imperative for creating and profiting from technology, "the use of purposive inflows and outflows of knowledge to accelerate internal innovation, and expand the markets for external use of innovation respectively" [3]. Open innovation model deals with the use of inflows and outflows of knowledge to stimulate innovation activity within companies and to increase the market opportunities for external use of innovation.

In the context of open innovations knowledge is a necessity for successful innovation activity, for new products and services development. In practice most firms rarely innovate alone, they operate with other organizations through external knowledge flows. That is why knowledge transfer can be seen as major tool for open innovation implementation.

In the modern business environment companies often tend to open their innovation activities, to seek collaboration and to cooperate with external actors (partner companies, experts, consumers, users, suppliers, local competitors) in order to provide mutual informational flows, find complementary resources and create innovations. Alliances, partnerships, outsourcing and subcontracting as forms of interfirm cooperation in innovation development processes have become more usual in the present-day globalizing markets. Open innovations are based on the knowledge that already exists in the companies, as well as on the knowledge, that can be acquired from different sources out the firms in the form of explicit or tacit knowledge. As pointed out by *Ragna Seidler-de Alwis* and *Evi Hartmann*, "to achieve innovation success a smooth interplay between tacit knowledge and innovation management is required" [9].

Knowledge creation is undoubtedly a key element of the interactive innovation process model. Modern companies create, transform and use information to generate new ideas through organisational learning mechanisms. This broad range of knowledge exchange activities enables the business to develop new skills and competences, to design new products and services, and, in general, to improve its organisational effectiveness. So, from a managerial point of view, knowledge exchange processes and innovation performance of a company are closely tied. First of all, they both require a high-trust organisational culture with transparent communications environment where people are willing and are allowed to be innovative, to absorb, exploit and share their personal knowledge. Knowledge exchange improves decision-making, enables organizational learning, facilitates cooperation and networking and promotes innovation. A company needs to renovate and enrich its knowledge base to be sure that current informational base is not obsolete for the development of inno-

vation products and services.

Knowledge management, particularly such major aspects as knowledge sharing and knowledge exchange, significantly influences open innovation model implementation in business sector. However the creation, acquisition, transformation and transfer of implicit or tacit knowledge still remains the "black box" from a managerial perspective. In the current literature the role of formal knowledge and technology transfer mechanisms such as patenting and licensing has been broadly highlighted, while informal mechanisms regarding both tacit and explicit forms of knowledge still remain unclear. It is necessary to understand, what kind of knowledge is needed during the different phases of innovation process. Firstly, the attention should be paid on the knowledge transfer process, its structure, main stages and their characteristics. Secondly, the knowledge needs of the company should be analyzed according to the various stages of the innovation process, taking into consideration the type of knowledge and the level of its importance.

There are several approaches to describe the knowledge transfer process. In the scientific literature knowledge transfer in an organizational context is defined as the "process, through which one unit (e.g., group, department or division of an organization) is affected by the experience of another" [2].

According to the definition, given by *Independent Expert Group on Open Innovation and Knowledge Transfer of the European Commission*, knowledge transfer process is "a concept, used to describe the flow of (scientific) knowledge between research organizations (including universities and public research organizations) and business, with the objective of creating socio-economic impact through promoting better use of the (public) research base" [4]. Within interaction links between research and business sectors knowledge transfer is a complex structured both scientific and technical process that involves many different actors – academic institutions, enterprises, governmental agencies and municipalities, and communities. Therefore, the knowledge transfer can be understood as a mechanism through which knowledge can be transmitted between various actors of a process (knowledge provider, knowledge recipient, knowledge broker, knowledge "seeker"). It important to emphasize, that nowadays in terms of interactive innovation process models the concept "knowledge exchange" is used instead of "knowledge transfer" to reflect the fact that the flow of knowledge is not one-dimensional process and covers not only direct links between research sector and industry sector, but various mutually beneficial interactions between different actors of innovation ecosystem – academic institutions, universities, enterprises, governmental agencies and communities [4].

"Knowledge can be transferred by moving technologies, people, or structures to an organization, or by modifying people (e.g., training), technology, and the structure of the recipient organization", as pointed out by *Linda Argote* [1; 8]. In the context of open innovation systems, knowledge transfer focuses on the acquisition, use and transformation of individual and (or) collective knowledge at an organization level to increase its competitiveness through innovation performance.

The degree, in which a company is capable to capture knowledge, depends on its absorptive capacity [8]. Absorptive capacity relates to a firm's ability to recognize, explore, transform and apply external knowledge. Under the open innovation paradigm this capability focuses on knowledge acquisition. Therefore, the resulting absorptive capability of a firm can be a key factor of its successful innovation performance. From a managerial point

of view, if potential open innovation capabilities are improved, external knowledge will be easily identified and acquired in order to adapt the firm's strategy to the changing business environment. New ideas and knowledge can be transferred through direct individual interactions or ties with external actors by bringing new creative experience into the firm or exchanging information flows between the firm's employees and external partners. For each level of innovation openness and absorptive capability, the firm should build its own adaptive management structure and be able to change it over time [6].

Open innovation model requires higher involvement of external actors in an organization's innovation process. In order to absorb and exploit external capabilities and knowledge into a company's innovation process, the firm needs to be open, flexible and adaptive and allow knowledge to flow selectively inside and outside the organization.

As pointed out by *Ileana Hamburg*, in contemporary globalizing markets cross-border knowledge transfer is a crucial prerequisite for effective innovation performance. Cross-border knowledge transfer can be interpreted as "the process that enables one actor in the innovation ecosystem to benefit from either explicit or tacit knowledge, held collectively or individually by other actors" [5].

The knowledge transfer can be considered as complex process that depends on actors' characteristics, tools, tasks and types of knowledge. Knowledge to be transferred could be embedded in people (human capital), processes, methods, relationships (social interactions) or elements of business environment. Based on the research of knowledge transfer processes [2; 7; 10], the ability to acquire, transform and transfer knowledge effectively in an organization can be supported and enhanced by such major firm-level factors:

- a flat flexible and adaptive organizational structure with less hierarchy and bureaucracy;
- a high-trust corporate culture where knowledge transfer interactions between individuals, groups and divisions are open and transparent;
- a personal motivation of employees to share their experience and knowledge with others, their willingness to take part in the knowledge transfer processes;
- a well-structured informational networks and communication channels, which enables employees to deposit, share and enrich current knowledge base;
- a learning strategy whereby companies actively use the "outside-in" learning mechanisms and develop the process of acquiring, capturing, sharing, assimilating and using external knowledge in their operational performance.

According to the literature review, the effectiveness of knowledge transfer is influenced by key organizational factors such as structure, culture, technology, business strategy, leadership, training and education, human and social networks. But, for the most part, to provide framework for beneficial knowledge transfer, companies have to focus on the human-related factors and create favourable conditions for transparent interactions between "provider" and "recipient" of knowledge within an informational network. Every business organization has a unique dynamic environment and there is no standard set of managerial tools and mechanisms for successful knowledge transfer process. Therefore, there is no all-purpose knowledge transfer strategy that is effective for all companies in all market conditions, so it is important to define clear knowledge transfer objectives and choose a managerial knowledge transfer strategy given the level of the organization's absorptive, desorptive

and transformative capacities.

3. CONCLUSIONS

Nowadays comprehensive knowledge transfer mechanisms become essential to successful innovation performance for any organization. A high level innovation capability can be achieved when there is a total process of scanning, collecting, organizing and transferring knowledge-based experience in an organization. Based on the results of research main factors that affect knowledge transfer process in innovation-based organizations can be identified: primarily, these are characteristics of the source of knowledge (the reliability of the source, the difficulty of transfer during the various stage of innovation process), the recipient company (recipient's open innovation capabilities, e.g., absorptive, desorptive, connective, transformative capacities), the features of innovation networks, and the context of the transfer knowledge process itself. It needs to be emphasized, that under the open innovation concept knowledge transfer is an ultimately complex aspect of knowledge management and there are many additional factors to be considered, such as reputation of the source of knowledge, motivation of knowledge recipients, their willingness and readiness to adopt and exploit knowledge in order to provide innovation activity, possibilities for using open communication channels between the entities. To conclude, given all of the above, the successful implementation of open innovation strategies should now focus on developing the appropriate mechanisms of knowledge exchange for enriching company's informational base, stimulating innovation activity and monitoring marketing and technological environment.

In sum, a clear knowledge transfer strategy, a high-trust organizational culture, "outside-in" learning mechanisms are some of the important intra-firm factors that affect knowledge transfer processes in contemporary companies. According to the research findings, it is possible to outline practical recommendations for managers to make more efficiently knowledge transfer decisions in order to optimize innovation performance. Future research can examine how individual factors and firm-level features may transform the linkages between the knowledge transfer processes in an organization and how modern knowledge exchange approaches can be implemented in the company.

REFERENCES

[1] Argote, L. "Organizational Learning: Creating, Retaining and Transferring Knowledge,", Kluwer Academic Publishers Norwell, MA, USA 1999. ISBN: 0792384202

[2] Argote, L. and Ingram, P. (2000), Knowledge Transfer: A Basis for Competitive Advantage in Firms, Organizational Behavior and Human Decision Processes, 82, issue 1, p. 150-169. DOI:10.1006/obhd.2000.2893

[3] Chesbrough, H.: Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Boston: Harvard Business Press. – 2006. – 272 p. ISBN-13: 978-1422102831

[4] Debackere, K., Andersen, B., Dvorak, I., Enkel, E., Krüger, P., Malmqvist, H., Plečkaitis, A., Rehn, A., Secall, S., Stevens, W., Vermeulen, E., Wellen, D. (2014). Boosting Open Innovation and Knowledge Transfer in the European Union, Independent Expert Group Report on Open Innovation and Knowledge Transfer for the European Commission. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2014 ISBN: 978-92-79-36447-1

[5] Hamburg, I. (2011) Supporting Cross-Border Knowledge Transfer through Virtual Teams, communities and ICT Tools. In: Howlett R.J. (eds) Innovation through Knowledge Transfer 2010. Smart Innovation, Systems and Technologies, vol 9. Springer, Berlin, Heidelberg ISBN: 978-3-642-20507-1

[6] Lazarenko, Y.O. The Adoption of Open Innovation Practices: a Capability-based Approach / Y. O. Lazarenko // Scientific Journal of Kherson State University, Series "Economics". – Kh., 2014. – Vol. 9 (2). – P. 42-47.

[7] Rhodes, J., Hung, R., Lok, P., Ya-Hui Lien, B., Chi-Min W. (2008) "Factors Influencing Organizational Knowledge Transfer: Implication for Corporate Performance", Journal of Knowledge Management, Vol. 12 Iss: 3, pp.84 – 100. ISSN: 1367-3270

[8] Saari, S and Haapasalo, H. "Knowledge Transfer Processes in Product Development – Theoretical Analysis in Small Technology Parks," Technology and Investment, Vol. 3 No. 1, 2012, pp. 36-47. DOI: 10.4236/ti.2012.31006

[9] Seidler-de Alwis, R. and Hartmann, E. (2008) "The Use of Tacit Knowledge Within Innovative Companies: Knowledge Management in Innovative Enterprises", Journal of Knowledge Management, Vol. 12 Iss: 1, pp.133 – 147. ISSN: 1367-3270

[10] Von Krogh, G., Köhne, M. (1998). Der Wissenstransfer in Unternehmen: Phasen des Wissenstransfers und wichtige Einflussfaktoren. – Die Unternehmung: Swiss journal of business research and practice; Organ der Schweizerischen Gesellschaft für Betriebswirtschaft (SGB). – Vol. 52. – 5/6. – pp. 235-252.

UDC 339:004.738.5

LIDERI KAO NOSIOCI KVALITETA

Mioljub Lazarević[1], Svetlana Lazarević Petrović[2]

[1]Fakultet za strateški i operativni menadžemnt, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: mioljub.lazarevic@fpsp.edu.rs
[2]Fakultet za strateški i operativni menadžemnt, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: svetlana.lazarevic@fpsp.edu.rs

Apstrakt: *Kvalitet je efektivna promena koordinirana i vođena od lidera.Pojam liderstva je veoma složen i cenjen kao vrednost. Najvažnija paradigma liderstva za kvalitet sastoji se u tome da lideri veruju u osnovna načela kvaliteta. Ključne osobine liderstva su ostvarivanje cilja, uticaj i proces.Pravi lider se uvek trudi da razume proces koji generiše rezultate, kao i da vrši poboljšanja u tom procesu, a sami tim u sistemu.Uspešan lider treba da omogući svim zaposlenim da daju sve od sebe i na taj način pomognu ostvarenju vizije cele organizacije.Važan deo liderstva u upravljanju kvalitetom predstavlja učenje.To se ostvaruje kontinuiranim procesom edukacijeod najnižeg do najvišeg nivoa upravljanja.*

Ključne reči: *kvalitet, liderstvo, organizacija, uspešnost*

1. UVOD

Kvalitet, kao stanje, je efektivna promenausmerena, koordinirana i vođena od rukovodstva organizacije, odnosno lidera. Od rukovodstva organizacije seu savremenim uslovimakoji podrazumevaju turbulentnost i kompleksnost,traži da ima liderske osobine i preduzetnički duh. Na taj način se obrzbeđuje vizija ili pravac kome se teži. Lideri koordiniraju i usmeravaju akcije organizacije, tako da svi akteri razumeju koliko su promene bitne za svaku organizaciju. Na kraju, liderstvo mora da obezbedi konstantnostpotrebnih promena i procesa na savladavanju problema na koje se nailazi. To se postiže usklađivanjem neophodnih aktivnosti i pravilnom izboromresursa da bi se došlo do željenog cilja.

2. LIDERSTVO I UPRAVLJANJE KVALITETOM

Liderstvo u upravljanju kvalitetom je veoma važno. Kao ključneosobineliderstva mogu se izdvojiti sledeće komponente:a) ostvarivanje cilja,b)liderstvo je uticaj, c) liderstvo je proces, d) javlja se u kontekstu grupe.Definicija liderstva ima više. Jedna od njih glasi [1]:

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

LEADERS AS HOLDERS OF QUALITY

Mioljub Lazarevic[1], Svetlana Lazarevic Petrovic[2]

[1] Faculty for Strategic and Operational Management, University "Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: mioljub.lazarevic@fpsp.edu.rs

[2] Faculty for Strategic and Operational Management, University "Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: Svetlana.lazarevic@fpsp.edu.rs

Abstract: *Quality is an effective change coordinated and guided by leaders. The concept of leadership is very complex and appreciated as a value. The most important paradigm for quality of leadership is the fact that the leaders believe in the basic principles of quality. The key leadership qualities are achieving the goal, impact and process. A true leader is always trying to understand the process that generates results, as well as to carry out improvements in the process, and also in the system. A successful leader should enable all employees to do their best and thus help in realizing the vision of the whole organization. An important part of leadership in quality management represents learning. This is achieved through continuous process of education from the lowest to the highest levels of management.*

Keywords: *quality, leadership, organization, performance*

"Liderstvo je kreiranje vizije i okruženja koji inspirišu ljude da u okviru svojih nastojanja doprinose ciljevima organizacije i neguje njenu sposobnost da to uradi."

Pojam liderstva ima različitekonotacije, od kojih neke dolaze iz iskustva, preko medija ili sa posla. To dovodi do pojavestalnih i štetnih mitova o liderstvu. Neki od njih su:[1].

- **Liderstvo je funkcija položaja:** prisutni su na svim nivoima u organizaciji;
- **Liderstvo je u kontroli:** svrha postojanja kontrola aktivnosti podređenih, "kontrolor – policajac";
- **Lideri su snažni i odlučni:** ne sme daprizna da je neodlučan, posebno kada nije u pravu. Odluke lidera su u velikom broju složene inekada ne postoji "pravi" odgovor. Zbog toga lideri moraju bitifleksibilni;
- **Lider zna najbolje:** ima odgovore na sve i postaje "lider heroj";

Ovakvi mitovi stvaraju pogrešnu sliku o liderima. Predstavljaju lidere koji preterano kontrolišu, ne priznaju sopstveneslabosti,insistiraju na sitnicama u poslovanju i ne fokusiraju se na strateške stvari.

3. PRINCIPI LIDERSTVA ZA KVALITET

Najvažnija paradigma liderstva za kvalitet sastoji se u tome da lideri veruju u osnovna načela kvaliteta. Oni ulažu u principe kvaliteta, fokusirani su na aktivnostimii određuju njihov značaj u svakoj situaciji.

Lideri generišu i artikulišu viziju i misiju organizacije na jasan, precizan i ubedljiv način. Na taj način se postiže da velika većina zaposlenih veruje u definisanu viziju i posveti se njenom ostvarenju.Lider mora svoju strast za ostvarenje vizije da ugradi u ostale članove organizacije. Kako je ostvarenje vizije dugoročan proces sve akcije u tom smislu moraju doći od rukovodstva. Taj process zahteva doslednost i istrajnost, kao i učešće svih delova organizacije.

Stvaranje vizije

1. Šta želim da stvorim?
2. Stvori viziju koja je će motivisati tebe i druge. Poslušaj i njihove predloge.
3. Svi ljudi neće deliti istu strast. Pokušajte da stvorite zajedničku viziju.
4. Ukoliko je vizija ubedljiva i kredibilna, drugi ljudiće vam pomoći da je ostvarite.
5. Koristite slike, metafore i skice, da prenesete složenu situaciju koja će omogućiti rešavanje.

Ancona, Malone, Orlikowski & Senge [2]

4. FOKUS NA PROCESE I MOTIVACIJA POJEDINACA

Lideri i menadžeri su prevashodno usmereni na merenje rezultata rada organiyacije. Koji nivoi kvaliteta u organizacijipostoje i da li su prihvatljivi? To je veoma važno pitanje, ali

takođe, i na koji način se došlo do rezultata. Ako nisu dobro definisani mehanizmi dobijanja rezultata, onda je veoma teško razumeti zašto se rezultati menjaju i kako ih poboljšati.

Pravi lider se uvek trudi da razume proces koji generiše rezultate, kao i da vrši poboljšanja u tom procesu, a sami tim u sistemu. Juran [3]procenjuje da se oko 85% problema ne odnosi na pojedince, nego na sistem. Deming [4]smatra da su lideri i menadžeri odgovorni za sistem.Pojedinci rade u okviru sistema, menadžment radi na sistemu. Zbog toga se za pojedine propuste ne mogu okriviti pojedinci. Lideri su ti koji treba da definišu procese i način kako ih poboljšati.

Kako su u sve poslovne procese uključeni ljude, to je njihova uloga veoma značajna. Principi naučnog menadžmenta definišu zaposlene od kojih se traži da rade – vredno i naporno, a pre svega, onako kako je definisano od strane menadžmenta. Na tom principu menadžmentabile su zasnovane kompanijeiz 1960-tih i 1970-tih godina. Odnos lidera i pojedinaca je u velikoj meri konfrontiran

Za razliku od naučnog, humanistički pristup je uvideo zablude naučnog pristupa.To se najbolje vidi uMaslovljevoj [5] hijerarhiji potreba: 1) fiziološke potrebe, 2) potrebe za sigurnošću, 3) socijalne potrebe, 4) potrebe za prihvatanjem (poštovanjem), 5) potrebe za samopotvrđivanjem.

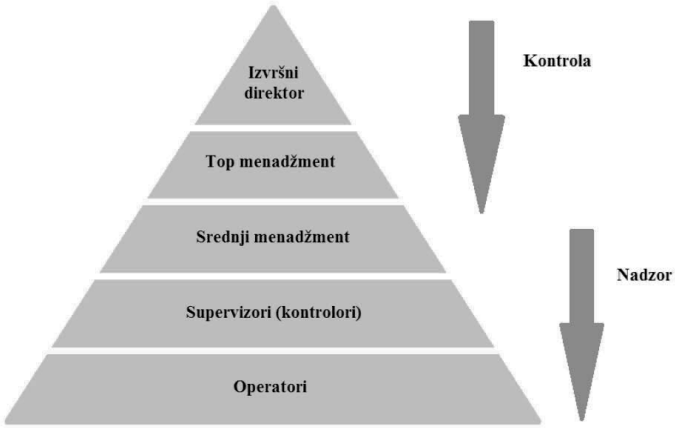
Pojedinci koji imaju stalan i siguran posao ne misle o svojim fiziološkim i potrebama za sigurnošću. U svakoj organizaciji se ostvaruju i određene socijalne potrebe. Po mišljenju Maslova potreba koja je zadovoljena postaje nebitna, ali se pojavljuje sledeća, veća potreba, koja postaje važan faktor u životu pojedinca.

U naučnom menadžmentu, veliki broj pojedinaca ostaje na svojim radnim mestima duži period, pa i ceo radni vek i ne napreduje naviše u hijerarhiji zbog ustaljenog odnosa menadžment – radnik. U ovakvim situacijama, potrebe prihvatanja (poštovanja) nisu ispunjene. Moguće je da zaposleni pokuša da ostvari te potrebe van organizacije. Samopotvrđivanje je potreba kojapodstičepojedince da budu bolji u određenim oblastima. To rade zbog zadovoljenja unutrašnjih potreba, a ne zbog drugih ljudi. Uspešan lider treba da omogući svim zaposlenim da daju sve od sebe i na taj način pomognu ostvarenju vizije cele organizacije, odnosno sistema u celini.

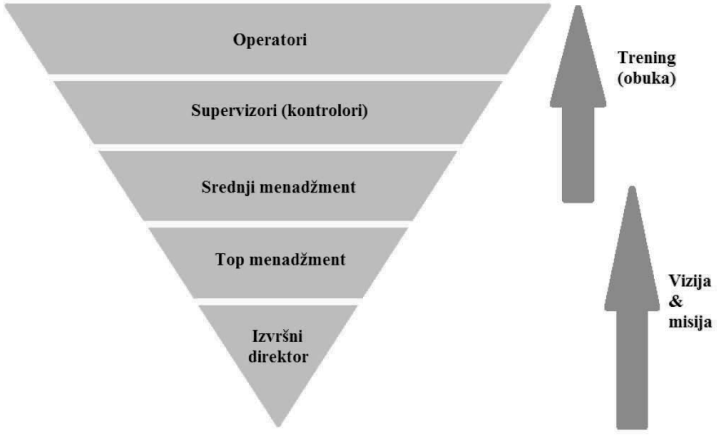
5. KONTROLA I PARTICIPACIJA

Lideri u upravljanju kvalitetom,za razliku od "lidera heroja", shvataju da je njihovo znanje i iskustvo u određenoj situiaciji nepotpuno. Shvataju da u tom slučaju drugi imaju i drugačijemišljenje i drugačiju (možda i veću) stručnost. Oni sebe ne vide kao "kontrolore i policajce" ponašanja i odluka, nego kao trenere koji pomažu podređenim da donose dobre odluke. Lideri na taj način podržavaju zaposlene u aktivnostima koje su neophodne za uspešno poslovanje organizacije.

Lideri u upravljanju kvalitetom znaju da su pojedinci u organizaciji, operateri – oni koji stvaraju prihod. Zbog togamenadžeri treba da podrže operatere u razvoju vrednosti kojima se poboljšava poslovanje organizacije. To podrazumevaizmenu tradicionalne hijerarhije (slika 1) u novi pristup (slika 2).



Slika 1. Tradicionalna hijerarhija kontrole



Slika 2. Nova hijerarhija treninga i osnaživanja

Novi model treninga i osnaživanja [1] je usmeren ka stručnosti, manje ka samoj hijerarhiji. Na operativnom nivou se donose odluke što je moguće brže, i na taj način kontrolišu

procesi. Uloga menadžera i lidera u organizaciji je da povežu sve elemente u zajednički sistem i tako obezbede protok vizije i misijenadole, ali takođe i da imaju odgovarajuće mehanizme odlučivanja (trenerski element).

Ovakav model upravljanja zahteva određenu hrabrost lidera. Oni su odgovorni za određeni posao, a moraju neke odluke da prepuste drugima, svojim podređenim koji rade na tim poslovima. Lideri su tu da im obezbede odgovarajuću podršku u donošenju dobrih odluka.

Novi pristup, zahteva promene ponašanjasvih u organizaciji koji, sada, moraju da preuzmu odgovornost za svoje postupke (što ranije nije bio slučaj). To nije lako učiniti i u najjednostavnijimslučajevima. Promene nisu dobro prihvaćene i ne mogu se provesti ako za njih nisu svi zainteresovanii opredeljeni.

To se može videti na primeru organizaciječije radno vreme je godinama bilo od 8.30 do 16.30 časova. Odlukom rukovodstva, na osnovu sagledavanja poslovanja, je uvedeno klizno radno vreme,uz obavezno prisustvo na radu od 9.30 do 15.00. Osoblje je samostalno odlučivalo o ostatku radnog vremena do pune norme. Posle određenog vremena, zaposleni su tražili povratak na staro radno vreme. Iako su mogli da samostalno odlučuju o svom radu, nisu mogli da donesu odluku sami. Proizlazi da, se promene ne mogu provesti ako za njih nisu svi zainteresovanii opredeljeni.

Lideri koriste dodatno znanje, stručnost i sposobnost da razvijukompletno razumevanje situacije. Weick [6]to naziva "osećajem za odluku".Lider mora da se oslanja na informacije iz više izvora i oblastida bi definisao "mapu" tematske oblasti. Ona predstavlja najbolju kombinaciju postojećeg znanja i najbolju osnovu za donošenje odluka,iako možda neće odgovarati stanju u složenoj situaciji. Da bi doneo odluku (posebno u složenoj situaciji) lider može koristiti neke od modela komunikacije:

"Dakle, ovo je moj zaključak o tome šta da radim. Da li to ima smisla? Šta sam propustio?"
"Ovako ja vidim situaciju. Da li neko vidi nešto što sam propustio ili ima drugačije mišljenje?"
"To su kriterijumi za koje smatram da su relevantni za donošenje odluke. Ima li neko ko se ne slaže sa ovim kriterijumima, odnosno ima nešto drugo da doda?"
"Na osnovu mog razumevanja, ovo su moguće opcije. Da li neko ima neke druge opcije?"

Lideri ponekad precenjuju svoje znanje i smatraju da se razumeju u sve, mada njihovo razumevanje može biti parcijalno. U takvim situacijama neophodno je dabolje informisani pojedinaci ponude ideje i rešenja koje će omogućiti da se donesu bolje odluke.

6. EDUKACIJA I TRENING

Važan deo liderstva u upravljanju kvalitetom predstavlja učenje[1]:

1. Lider mora stalno da uči, da bude otvoren za primedbe i predlogedrugih u donošenju odluka. Kritike koje dobija su prilika da ih razume i uključi u razmatranje.
2. Potrebno je stvoriti pogodno okruženje za učenje i otvoreno priznati neuspeh kao priliku da se uči. Primoravanje ljude da sakrivajusvoje greške, zbog negativnih posledica, dovodi do ponavljanja grešaka.Treba podsticatiotvorenu debatu za

donošenje odluka, kao i kreiranje mogućnosti za učenje.

3. Veoma je važna obuka za sticanjeodgovarajućih potrebnih veština. Edukacija,pored boljeg obavljanje posla, predstavlja i povećanje sposobnostina svim nivoima. To se ostvaruje kontinuiranim procesom edukacije od najnižeg do najvišeg nivoa upravljanja (svako povećanje sposobnosti zaposlenihima odraz na performanse organizacije). Lider me može da funkcioniše bez saradnika, koji ga neće pratiti ako smatraju da sumanipulisani ili prevareni. Argiris [7] ističe da je osnovna motivacija na poslu izbegavanjeneprijatnosti – saznanja da ste prevareni. Od ponašanja lidera zavisi ponašanje njegovih saradnika, a samim tim i stepenzadovoljstva poslom i njegovom realizacijom.Integritet, kao osobina, znači biti, koliko je moguće,dosledan usvojim odlukama i aktivnostima i razmišljati dugoročno. Lidermora da drži svoju viziju u glavi sve vreme. Za svaku radnju ili odluku postavlja pitanje:Da li je odluka u skladu sa vrednostima organizacije,vizijom i misijom?

7. ZAKLJUČAK

Pojam liderstvaje veoma složen i cenjen kao vrednost. Provlači se kroz vekove u različitim oblicima. Najstariji lideri su bile slavne istorijske ličnosti, vojskovođe, koji su se sposobnošću uticaja na druge isticali u doba velikih istorijskih preokreta i promena. Njihova snagai moć je menjala svet. Postojali su, takođe, drugi lideri čiji je uticaj bio manji, ali je mnogo jače izražavao osnovne psihološkepotrebe njihovih sledbenika.

Obimna literatura (studije,knjige, članci,brošure) se bavi upravljanjem kvalitetom,a koncept liderstva u upravljanju kvalitetom ima veoma važnu ulogu. Liderstvo podrazumeva kombinaciju integriteta, upravljanja znanjima ljudi, proces razumevanjai efikasno korišćenje informacija. Liderstvo je obavezan deoodržavanja performansi kvaliteta. Lideri nisu definisani samo položajem unutar hijerarhijeorganizacije. Liderstvo predstavlja ključni faktor uspeha tako što:definiše ciljeve kvaliteta, uspostavlja pravce kvaliteta, obezbeđujekonstantnost isprovodi program kvaliteta.Krajnji čin višeg rukovodstva je ugrađivanje kulture liderstva u centar pažnje – ohrabrivanje pojedinaca da se ponašaju kao lideri. Sveobuhvatni pristuppruža vrhunsku fleksibilnost reagovanja na zahteve, jer svakipojedinac može da deluje kao lider. Takav sistem liderstva, ugrađen u filozofiju standarda ISO 9000, je zasnovan na čvrstim principima upravljanja kvalitetom

LITERATURA

[1] Knowles, G., *Quality Management*, Ventus Publishing Aps, Frederiksberg, 2011.

[2] Ancona, D., Malone, T.W., Orlikowski, W.J., Senge, P.M., In Praise of the Incomplete Leader, *Harvard Business Review*, 2007, Februar, p. 92-100.

[3] Juran, J.M., Gryna F.M., Juran's Quality Control Handbook, McGraw Hill, New York, 1988.

[4] Deming, W.E., *The New Economics*, MIT CAES, Cambridge, 1990.

[5] Maslow, A.H., *Motivation and Personality*, Harper and Row, New York, 1987.

[6] Weick, K.E., Sutcliffe, K.M., Obstfeld, D., Organizing and the process of sensemak-

ing, *Organization Science*, 2005, 16 (4), p. 409-421.

[7] Argyris, C., Good communication that blocks learning, *Harvard Business Review*, 1994, July-August, p. 78-82.

UDC 336.7:004.738.5

E-COMMERCE AND MOBILE PAYMENT SECURITY ISSUES

Vito Leggio[1], Lyudmila Zharova[2], Ivica Stankovic[3], Radomir Mihajlovic[4]

[1,2]FON, University of Belgrade, Belgrade, Serbia.
[3] Faculty of Business Studies and Law, University "Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: ivica.stankovic@fpsp.edu.rs
[4]NYIT, New York, NY, USA, e-mail: rmihajlo@nyit.edu

Abstract: *This work is addressing modern e-commerce semantic and technical issues with a particular focus on problems of secure execution of the trade transaction and formally defined payment session execution. Widely acknowledged and treated problems of e-commerce payment security have been dealt with here from the formal systems analysis point of view, taking into account all ICT possibilities available to customers, merchants and to attackers as well. Whenever found necessary, focused definitions not found in the relevant literature are presented. In order to have our systems analysis approach be more effective, we have presented general, abstract and more reusable notions such as token of value with the physical and logical approach to such a token and considered payment as one of the most fundamental commerce and e-commerce protocols.*

Keywords: *Commerce, e-commerce, payment, e-payment, mobile payment, token of value, ICT, UML.*

1. INTRODUCTION

Commerce, e-commerce, business, payment, e-payment, etc., are terms so frequently used in the common parlance, so that they have become almost axiomatic, i.e., self explanatory. The fact that an average educated person assumes understanding of these terms does not necessarily mean that the understanding of the appropriate semantic value of these terms is proper. There are numerous definitions that may be found in the pertinent literature [1][2][3] and that may be applied to any of the above items. To avoid misunderstanding and collision of assumptions, the team of the authors of this work has engaged in the systems analysis approach to each of the key items related to the secure e-commerce transaction execution. Upon careful examination of the terminology commonly used, and identification of mutual relationship and applicability, the following basic definitions were proposed:

Ignoring ad-hoc exemplary details commonly found in the relevant publications in the

E-KOMERC I PITANJA SIGURNOSTI MOBILNE ISPLATE

Vito Leđio[1], Ljudmila Zharova[2], Ivica Stanković[3], Radomir Mihajlović[4]

[1,2]FON, Univerzitet u Beogradu, Beograd, SRBIJA

[3] Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: ivica.stankovic@fpsp.edu.rs

[4]NYIT, Njujork, SAD, e-mail: rmihajlo@nyit.edu

Apstrakt: *Ovaj rad se bavi semantikom modernog e-komerca i tehničkim pitanjima koja se javljaju prilikom te vrste trgovine, sa delimičnim osvrtom na probleme bezbedonosnog izvršenja transakcije u trgovini i formalno definisanu izvršnu sesiju plaćanja.* **Široko** *priznati i razmatrani problemi koji se javljaju u pogledu izvršenja bezbedne e-komerc transakcije su u ovom radu, posmatrani sa tačke gledišta formalne analize sistema, uzimajuću u obzir sve dostupne ICT mogućnosti koje korisnici, trgovci i napadači imaju. Kada je god bilo potrebno date su definicije koje se ne nalaze u relevantnoj literaturi. Kako bi prustup našoj analizi sistema bio* **što** *efektivniji, predstavili smo generalne i apstraktne pojmove, kao i pojmove koji se mogu koristiti više puta. Jedan od takvih pojmova je i pojam vrednosnog tokena i to sa logičkim i fizičkim pristupom takvom tokenu. To nam daje mogućnost da plaćanje posmatramo kao jedan od najfundamentalnijih trgovačkih i e-komerc protokola.*

Ključne reči: *Trgovaina, e-trgovina, plaćanje,e-plaćanje,mobilno plaćanje, vrednosni token, ICT, UML.*

most general manner, we define commerce as follows:

Definition 1: Commerce represents all activities related to the exchange or trading of goods and/or services measured and matched using a measure known as value.

In common parlance, we would say that we trade goods and services of matching value assuming the meaning of the term value. However, explicit meaning of a value as a measure assumes preliminary agreement or convention on measurement unit. The issues of the value as a measure and the assignment of a value unit is covered in another report prepared by the authors. For the time being we may assume that the universal or global measure of value is US dollar or USD.

Modern living is impossible to imagine without information and communications technology which is better known as the ICT. ICT covers all computing and communications hardware devices and associated software, including pertinent systems organization, methods of systems design and use.

As illustrated in Figure 1a), ICT has been enabled by the development of modern electronicstechnology or ET. In other words, ICT could not be possible without ET. The subtle distinction between the ICT, ET, communications technologies (CT), software technologies (ST) and information technologies (IT) is illustrated in the UML class diagram shown in Figure 1b).

Following arguments relating ICT to all relevant technologies, we may define electronic commerce or e-commerce in the following manner:

Definition 2: Electronic commerce or e-commerce is a commerce powered/enabled by the ICT.

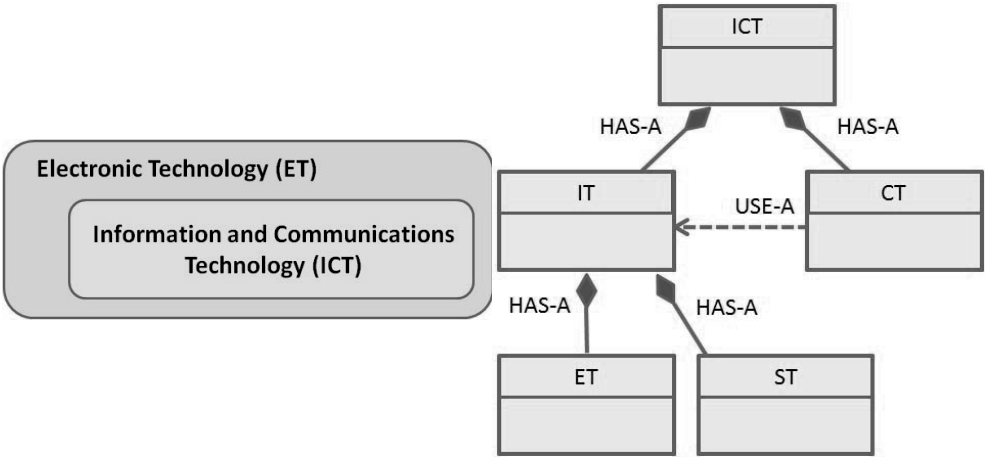


Figure 1. Information and communications technologywith respect to all major relevant technologies. a) Ad hoc container diagram showing that ICT cannot exist without ET. b) Structured UML class relationship between ICT, ET and ST.

Definition 2 is well illustrated by the inheritance (IS-A) relationship shown in the class

diagram in Figure 2. In some contexts, an assumption is made that e-commerce trading parties must be physically distant and that some form of electronic communications must be applied. In fact trading parties may be physically close to each other at the same location and still use e-commerce ICT infrastructure to execute a given trade transaction. Physical proximity or distance between the trading parties is an irrelevant parameter in the definition of e-commerce.

UML diagram in Figure 2 shows general model of e-commerce. Presented model indicates that commerce is impossible without a trading transaction involving exchange of goods, services and some token of value. In our systems analysis of commerce transaction we classify goods into two general groups. Namely, goods may be:

- Physical or tangible, and
- Logical not tangible but having some semantic value.

An example of logical good could be a weather report, stock market report, e-book, and so on. Logical goods come in a form of encoded data having certain semantic or information content.

We refer to logical goods as information goods, meaning that information may be a subject of trade in the commerce transaction.

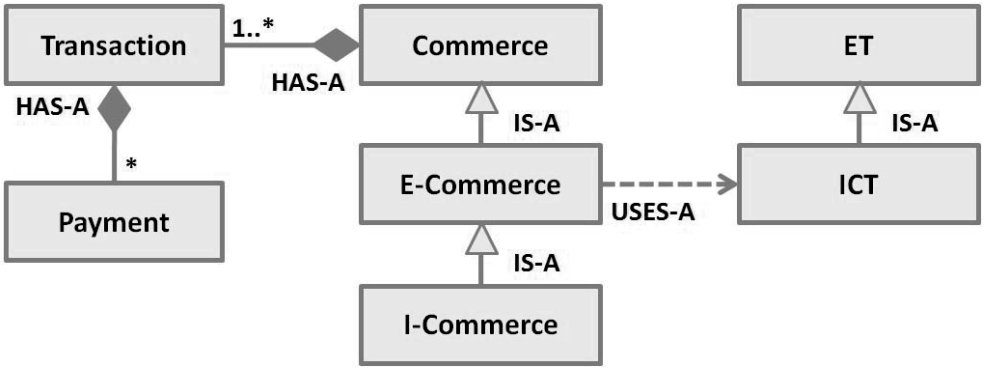


Figure 2. General commerce, electronic commerce, and internet commerce with respect to: ICT, Transaction and Payment classes.

In order to proceed with the discussion of security issues involving e-commerce transactions and mobile forms of payment we present the following formal definition of payment.

Definition 3: Payment is a simplex (one-way) protocol involving a minimum of two parties, payment source and payment destination, resulting in a delivery of some physical or logical token of value.

The notion of a token of value or value-token requires formal definition:

Definition 4: A token of value is a data record that can be physical, i.e., stored as a hard copy in a form of a bank note, coin, check, etc., or logical stored as a soft copy in a form of an electronic memory based record with attributes such as numeric constant, value-unit or currency-label, source identifier, and so on.

Presented definitions of the payment as a protocol and payment protocol message as a token of value represent unique analytic views of the authors of this presentation and the use of such terminology must be contained in reference to this conference paper.

Upon presentation of these formal definitions we can focus on the problems of securing e-commerce transactions. The fact that e-commerce is facilitated by the ICT where electronic forms of communications play the pivotal role, implies that serious security problems are possible. Precisely speaking, any e-commerce transaction may be subjected to some form of malicious interference or attack facilitated by the ICT too.

2. ELECTRONIC COMMERCE TRANSACTIONS

Electronic commerce transactions may involve variety of trading parties which may be generally as follows:

- "C" or individual consumer or citizen,
- "B" or business organization or enterprise, and
- "G" or government organization.

Assuming that the government of a country may be involved in an e-commerce transaction with the government organization of another country in a form of G2G e-commerce trading protocol, we may have $2^3=8$ different X2X business models of trading protocols, (e.g., B2B, C2B, B2G, C2G, etc.) This work deals primarily with the security issues of the C2B transaction focusing on the mobile payment protocol, where C, as a source, provides funds (token of value) to B, as a destination of funds.

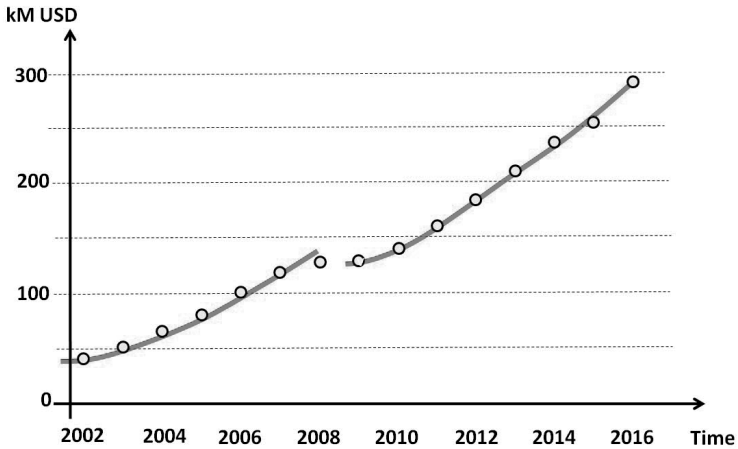


Figure 3: US desktop e-commerce sales growth in the periods 2002-2008 and 2010-2016, [5].

According to the above presented analytic definitions, payment protocol token of value appears as a structured variable, stored on a hard copy memory media such as paper or metal (physical token known as currency notes or coins), or written in the soft copy electronic

memory media such as primary memory (RAM) or secondary memory (storage) electronic media. The nature of the payment token of value directly limits and determines the specifics of the possible vector of an attack [4].

Attacks on physical tokens of value are known as forging or falsifying of hard copies of such tokens. Integrity attacks or altering of the data in the physical value token such as bank notes is very difficult to execute. Uncommon attack vectors involve forging of the physical token of value. The most frequently seen attack vector on the physical token of value is known as theft, when the payee, as the token destination, is replaced by the attacker, as payment protocol session intruder or thief.

In the domain of e-commerce, the ICT nature of the logical token of value makes the content of a token easy to use and alter. This so called soft feature of the e-token of value is the most desirable feature that has caused the volume of e-commerce activities to take rapid growth. With exception of the 2008 financial crisis period, the growth of e-commerce (mainly i-commerce) activities, just using desktop computers, has grown almost exponentially to almost 300,000 million USD per year, [5][6][7] (See Figure 3). In 2016, worldwide e-commerce volume has reached almost 2,000,000 million USD, [8].

Since its early beginnings in the 1970s, e-commerce has become mainly Internet driven on-line commerce or i-commerce. The public nature of the Internet is the main reason why security problems are of crucial concern to customers, merchants and the banks.

The primary subject of this work is security of logical tokens (e-tokens) of value in the payment protocol session and security of all nodes in the payment protocol topology. The e-token of value could be:

- E-money, (e.g., delivered via credit or debit card, or EFT electronic fund transfer from one financial institution to another), or
- Digital cash or e-cash, (e.g., delivered via mobile phone as digital currency such as Bitcoin, representing crypto currency)

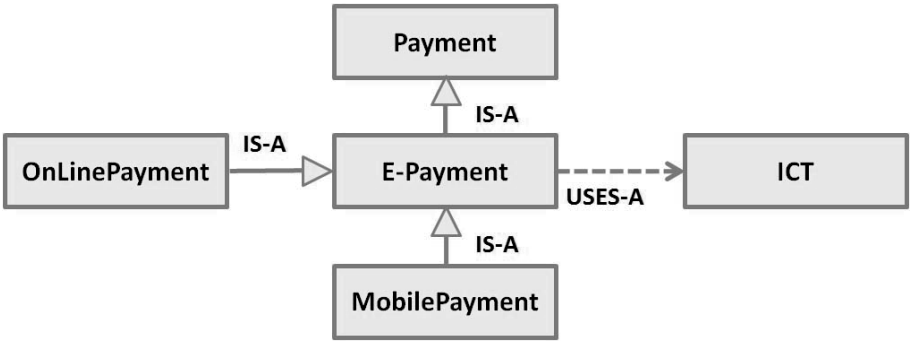


Figure 4: Forms of e-payment.

We make clear distinction between e-money and e-cash. In case of e-cash both participants in the e-commerce transaction, funds' source and destination parties must register with the organization (e.g., a bank or crypto currency system) issuing or recognizing the value of e-cash token of value. In essence, e-money is not immediately available to the recipi-

ent while e-cash is immediately available [9]. The notion of the "immediate" refers to the real time environment with the availability latency of less than a few minutes.

3. ELECTRONIC PAYMENT SESSION

Electronic payment commonly refers to the e-payment protocol session resulting in the transfer of the e-token of value either as e-money or e-cash. As illustrated in the sequence diagram shown in Figure 5, the session of e-payment involves customer (CustomerX acting as an object providing e-token of value) and payment receiver (PaymentProcessorX acting as an object receiving e-token of value). Important activities of both parties in the payment session are sequentially enumerated and lined along the time axis.

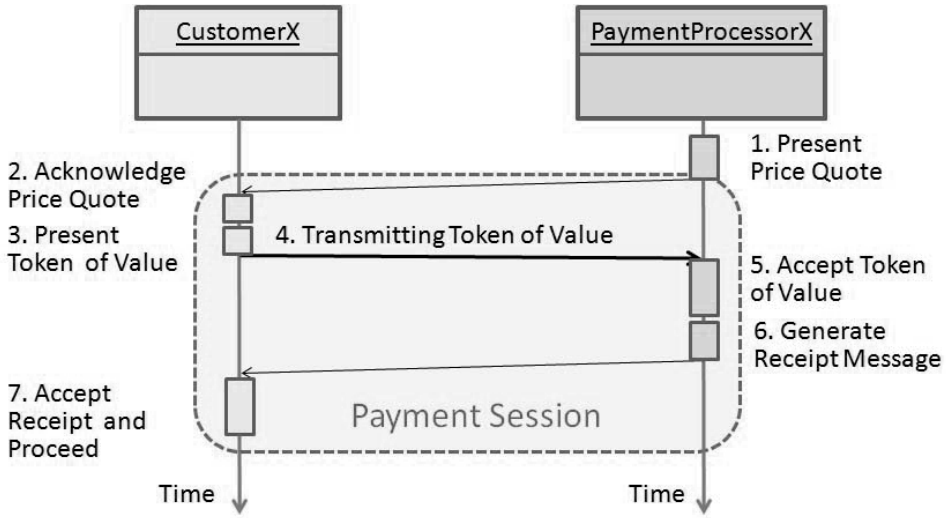


Figure 5: Payment session using ICT based payment processor.

The payment session model of Figure 5, indicates that three different sorts of the session attack vectors can take place. Namely, an attacker may attack three possible entities:

- CustomerX (Payment source),
- Token of value message being transmitted, or
- PaymentProcessorX (Payment destination).

An attack on the payment source results in causing CustomerX to transmit all payment session messages to the attacker which is acting-as/spoofing a payment processor. In such an attack, true PaymentProecssorX would be in communication with the attacker who is in the second communication path spoofing CustomerX. This sort of an attack is known as a "Man-in-the-middle" attack.

An attack on the session messages exchanged, results in the alteration or forging of some of the messages, most notably a token of value message. Security technologies based

digital signatures can be used to protect the integrity of all messages exchanged.

Finally, an attack on the payment recipient, involves spoofing of the PaymentProcessorX who is representing merchant, and illegally accepts the token of value message without any knowledge of the merchant. Besides illegal reception of the payment message, an attacker can extract private CustomerX data and easily spoof CustomerX in future transactions.

Simplified model of the payment session execution of Figure 5 does not show details such as security sub protocol known as "two factor authentication" that involves presentation of the Personal Identification Number (PIN) of CustomerX or some other authentication token. PIN is the least expensive and a very simple additional authentication token in the multi level authentication protocols.

4. E-COMMERCE SECURITY FUNDAMENTAL PROBLEMS AND THEIR SOLUTIONS

In this section we are formalizing secure e-commerce payment protocols by analyzing possible attack vectors within a payment protocol topology.

Based on the secure session axiom presented in [4], no binary session between two parties can be secure unless the third contextual trusted party is involved. Figure 6 shows our model of the three node topology needed to provide security on two different levels of abstraction. On the higher level of

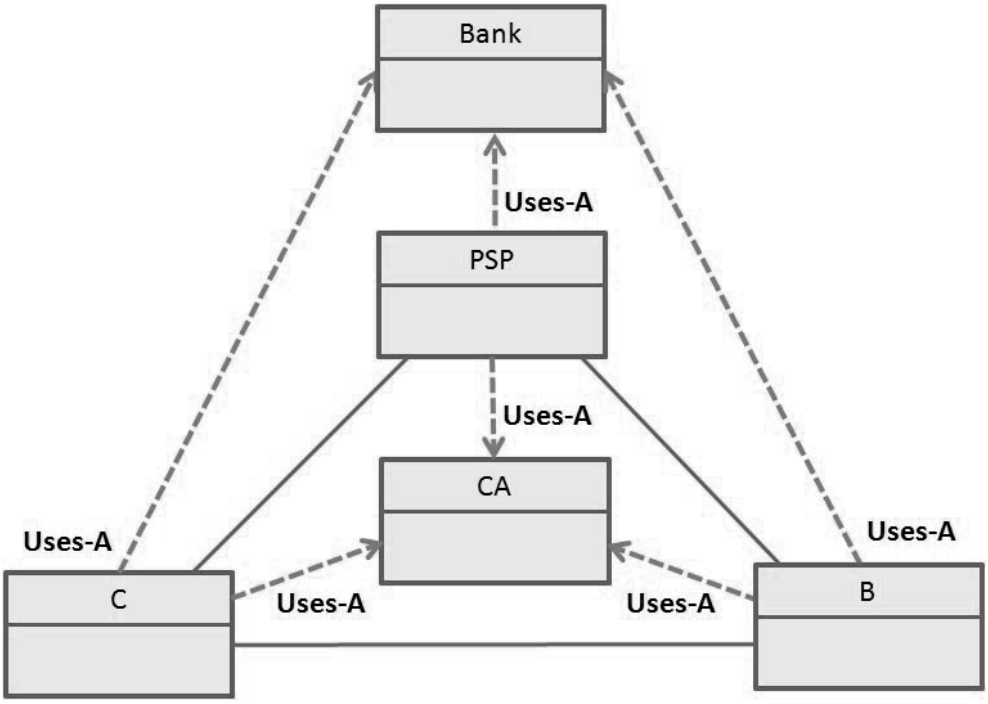


Figure 6: Major secure e-commerce transaction participants.

abstraction Payment Service Provider (PSP) acts as the third trusted party, trusted by the customer C and trusted by the merchant business B. PSP acting as agent of B, executes payment protocol session with C and prevents privacy data about C to propagate to B. Since customers, class C, such as CustomerX, may engage in payment sessions with a very large number of merchants of class B, disclosure of private data such as credit card number, could increase vulnerability of C, (increase probability of successful attack on C). A handful of PSP agents may serve thousands of B merchants shielding C buyers from all merchants and drastically reducing probability of illegal customer private data access. In addition, specialized PSP may be better equipped and more qualified to implement security measures such as those prescribed by the PCI DSS [9].

By definition a PSP may be described as follows:

Definition 5: Payment Service Provider or PSP is a trusted system that is responsible for executing front end payment transactions, acting as service agent of the merchant business.

PSP services are paid by the merchant business as a small percentage of the processed, quoted payment price.

On the lower levels of abstraction, all communication sessions, namely, C2PSP payment sessions and funds transfer sessions PSP2B, PSP2Bank, B2Bank, or C2Bank sessions, must be protected by reliable encryption. In order to have reliable encryption based on the safe initial transfer of the public key, two parties participating in the communication session must be using digital certificate issued by the trusted certification authority CA. In other words, C, B, PSP and all of their banks must be registered with the trusted certification authority CA [4].

In case of the mobile payment session, PSP would expose mobile payment processing equipment which may be a subject of physical wireless signal sniffing attack in the physical L1 layer of the seven layer IOS-OSI [10]or five layer Internet communication architecture model [11].

Mobile e-payment equipment of the PSP is also known as a Point Of Sale (POS) terminal device. PSO terminal device relies on the short distance, hard wired, wireless or optical-path communication L1 line, meaning that the funds provider C is in the physical proximity of the POS terminal device. The most common wireless mobile e-payment line is known as the near-communications field (NFC) line. Near Field Communication or NFC is a short-range wireless connectivity standard [12]that uses magnetic field induction to enable communication between devices when they're touched together, or brought within a few centimeters of each other. NFC enables contactless near or proximity payment sessions. NFC L1 signals may be sniffed by the extremely close-positioned attacker's equipment, which is commonly built into the merchant's service desk or is located in the purse of the attacker waiting in the crowded line behind the customer involved in the payment session. Reliably encryption of L1 payment session signals is a strong security measure. The scope of this presentation does not allow further presentation of the signal processing solutions applied to the NFC links.

5. CONCLUDING REMARKS

The main concern of mobile payment users (customers and merchants), as well as payment service providers, is safety of communications and the preservation of customer sen-

sitive private data. All private data that can be used in future attacks are considered to be sensitive.

In our discussions limited by the scope of this report, we insist on strict definitions and formal presentation of the most general and the most reusable concepts related to the security of e-commerce payment session execution with attention devoted to the mobile payment session characteristics. We insist that ad hoc diagrams widely used in the pertinent literature should not be used. Such arbitrary use of diagrams carry reduced semantic value, and are frequently misunderstood or partially understood. To ensure complete presentation we insist on the use of UML as a complete and standardized form of problem analysis and solution presentation [13].

In this presentation we indicate that payment security must be provided on multiple levels of abstraction, using three node topology implemented on every level, where the third node may be acting as a trusted secure context provider or trusted isolation agent minimizing customer sensitive data exposure.

REFERENCES

[1] Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver, "E-Commerce," Pearson, 11th Edition, ISBN-10: 0133507165, 2014.

[2] Tanner Larsson, "Ecommerce Evolved: The Essential Playbook To Build, Grow & Scale A Successful Ecommerce Business," CreateSpace Ind. Publ., ISBN-10: 1534619348, 2016

[3] Judah Phillips, "Ecommerce Analytics: Analyze and Improve the Impact of Your Digital Strategy," Pearson FT Press,ISBN-10: 0134177282, 2016.

[4] Mihajlovic Radomir, Mihajlovic Aleksandar, "Operating Systems Security; The First Cut," Soft Electronics, New York, 2015.

[5] "Desktop retail e-commerce sales in the United States from 2002 to 2016," Statista 2016

[6] "The Edge of a New Frontier," Accenture Consulting, 2016 North America Consumer Digital Payments Survey," Accenture Consulting, 2016.

[7] Alpesh Shah, Vibha Kaushik, Prateek Roongta, Abishel Awadhiya, Chmilman Jain,"Digital Payments 2020; The Making of a $500 Billion Ecosystem in India,"The Boston Consulting Group, July 2016.

[8] "Worldwide Retail Ecommerce Sales," eMarketeer, August 22, 2016.

[9] "PCI DSS Quick Reference Guide; Understanding the Payment Card Industry ," PCI Security Council, October 2010.

[10] "Information Technology - Open Systems Interconnection - Basic Reference Model," ISO/IEC 7498-1, June 15, 1996.

[11] Lydia Parziale, David T. Britt, Chuck Davis, Jason Forrester, Wei Liu, Carolyn Matthews, Nicolas Rosselot,"TCP/IP Tutorial and Technical Overview," IBM Red Book, December 2006.

[12] "Near Field Communication - Interface and Protocol(NFCIP-1)," Ecma International, ECMA-340ISO/IEC 18092, 3rd Ed., June 2013.

[13] "OMG Unified Modeling Language TM (OMG UML), Version 2.5," Object Management Group, March 2015.

[14] Claire Greene, Marc Rysman, Scott Schuh, Oz Shy, "Costs and Benefits of Building Faster Payment Systems,"Federal Reserve Bank of Boston, February 2015.

[15] "2016 U.S. Consumer Payment Study," TSYS, 2016.

[16] "Top 10 Trends in Payments in 2016; What you Need to Know," Capgemini, 2016.

UDC 001.895:005.5

ИННОВАЦИОННЫЕ БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИИ: ДИСКУССИОННЫЕ ВОПРОСЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ И ОЦЕНИВАНИЯ

Лариса Лигоненко

Государственное высшее учебное заведение «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана», Киев, УКРАИНА, e:mail: larisa.ligonenko@gmail.com

Аннотация: *В статье критически проанализированы современные толкования понятий «инновационная организация», «инновационноепредприятие», «инновационно -активное предприятие», используемые как в законодательно-нормативном поле, так и в научной литературе. Изложены авторские предложения относительно дальнейшего развития методологии статистической идентификации инновационных бизнес-организаций. Определены направления дальнейшего научного поиска, направленные на развитие терминологии, классификации и видовой идентификации инновационных бизнес-организаций.*

Ключевые слова: *инновационное предприятие, инновационно -активное предприятие, инновационность бизнес-организаций, классификацияинновационных организаций,оцениваниеиннов ационности*

1.ВВЕДЕНИЕ

Одной из ключевых признаков перехода от индустриальной экономики к экономике знаний является активное внедрение во все сферы общественной жизни и деятельности хозяйствующих субъектов инноваций разного типа – продуктовых, процессных, организационных. Одним из ключевых показателей-индикаторов, с помощью которого оцениваются данные процессы, является удельный вес инновационных предприятий в процентах к общему числу предприятий. Этот показатель активно используется как национальной (украинской), так и зарубежной статистикой. Несмотря на кажущуюся простоту, корректность оценки инновационных процессов с использованием данного показателя зависит от того каким образом, на основе использования каких критериальных признаков будут идентифицированы инновационные предприятия, т.е. принято решение о признании

INNOVATIVE BUSINESS ORGANIZATIONS: IDENTIFICATION ISSUES FOR DISCUSSION

Larisa Ligonenko

State Higher Educational Institution «Kyiv National Economic University named after Vadym Getman", Kyiv, UKRAINE, e-mail: larisa.ligonenko@gmail.com

Abstract: *In the article critically analyzed the modern interpretations of the concepts "innovative organization", "innovative enterprise", "innovation-active enterprise", used both in the legislative and regulatory field, and in the scientific literature. The author's proposals for the further development of the methodology of the business are outlined. The author defined directions of further scientific search, links to the development of terminology, classification and species identification of innovative business organizations.*

Keywords: *innovative enterprise, innovation-operating enterprise, innovativeness of business organizations, classification of innovative organizations, evaluation of innovativeness*

предприятия инновационным.

Поисковый запрос «инновационные предприятия» в GOOLE АКАДЕМИЯ ((http://scholar.google.ru) показал более 137 тыс. научных статей, в которых данное слово указано как ключевое, однако осуществленный обзор имеющихся публикаций показывает, что в большинстве научных работ термин лишь используется, а не является объектом исследования. Следует отметить повышенный интерес к изучению сущности, роли, специфических характеристик, типологии, инструментов государственной поддержки малых инновационных предприятий и малого инновационного предпринимательства (что обусловлено государственной поддержкой именно этого вида предприятий в некоторых странах, например Российской Федерации), а также все возрастающее количество научных работ, посвященных проблематике управления (как общего, так стратегического и функционального, например персоналом) на инновационно- ориентированных предприятиях (в организациях).

Таким образом, можно констатировать наличие высокого интереса к рассматриваемой проблематике, с одной стороны, и отсутствие четкого и единого толкование применяемых терминов, сдругой. Все это и определило выбор темы исследования.

2. АНАЛИЗ ИДЕНТИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЗАКОНОДАТЕЛЬНО-НОРМАТИВНОМ ПОЛЕ УКРАИНЫ.

Изучение нормативных документов Украины показало, что во многих из них предпринята попытка охарактеризовать определенным термином субъект хозяйствования, который осуществляет инновационную деятельность.

В таблице 1 представлена системная характеристика терминологического аппарата, используемого в законодательстве и нормативных актах.

Термин	Характеристика	Место регламентации	Место отражения/ Сфера применения
1.Инновационное предприятие	Предприятие (объединение предприятий), которое разрабатывает, производит и реализует инновационные продукты и (или) продукцию или услуги, объем которых в денежном измерении превышает 70 процентов его общего объема продукции и (или) услуг (ст.1)	Закон Украины «Об инновационной деятельности» (ст.18) [1]	Получение льгот по налогообложению (не было введено в действие). Нормативно-инструктивный акт, регламентирующий получение данного статуса так и не был принят.
	Предприятие (объединение предприятий) любой формы собственности, если больше 70 процентов объема его продукции (в денежном выражении) за отчетный налоговый период является инновационными продуктами и (или) инновационной продукцией (ст.18)		

2.Иннова-ционное предприятие (организация)	юридическое лицо, которое внедряло любую инновацию (от авт.- исходя из текста документа имеется ввиду: технологическую (продуктовую или процессную) или нетехнологическую (маркетинговую или организационную)) за определенный период времени (период обследования)	Методологи-ческие положения по статистике инноваци-онной деятельности [2]	Ф.ИНН «Обследование инновационной деятельности (раз на два года)
3. Иннова-ционно-активное предприятия	Промышленное (уточнено автором с учетом *[2 ,* п.2.1.])предприятие, в период обследования занималось деятельностью, связанной с созданием инноваций, независимо от того, привела ли такая деятельность к реальному внедрению инноваций		Ф.№1-инновация «Обследование инно-вационной деятель-ности промышленных предприятий» (раз на 2 года)

Рассмотрение и критическая оценка представленных материалов позволяет отметить, что на нормативном уровне имеет место существенная несогласованность. Критерий, который определен законодательно для идентификации инновационных предприятий (организаций) органами государственной статистики не используется. Более того по имеющимся формам статистической отчетности (ф.№ 1 и ф.ИНН) идентифицировать и дать количественную оценку (количество, удельный вес в общей совокупности зарегистрированных, действующих, сдающих отчетность предприятий) инновационным предприятиям, которые бы соответствовали законодательно определенному критерию (70% общего объема продукции) невозможно, такого показателя в формах отчетности просто нет.

Органы статистики при разработке своих определений и форм отчетности были ориентированы не на украинское законодательство, а стремились максимально адаптировать украинскую статистику (а именно, ф.ИНН) к европейским стандартам, в частности использовали методологию обследований инноваций в ЕС - Community Innovation Survey (CIS).

Данное стремление целиком оправдано, поскольку благодаря ему мы имеем возможность сопоставлять состояние дел в Украине со странами Евросоюза.К сожалению, проведение сравнительного анализа количества инновационных предприятий приводит нас к неутешительным выводам. Средний по Евросоюзу в 2012 -2014 гг. удельный вес инновационных предприятий составляет 48,3 %, лидерами являются Германия - 66,9% и Люксембург – 66,1%, наименьшее значение зафиксировано в Норвегии – 44,1% от всей совокупности предприятий. В разрезе типов инноваций – 23,7% предприятий осуществляли продуктовые инновации, 21,4%- процессные и 27,5 %- организационные [3]. В Украине этот показатель составляет только 14,6%, в т.ч. технологические инновации - 9,5% (5,2% - продуктовые и 7,2% - процессные), нетехнологичные - 8,6% (4,7% - организационные и 6,4% - маркетинговые) [4]. Выводы очевидны: разрыв колоссальный, необходимы системные мероприятия по его устранению или минимизации.

В качестве критерия идентификации инновационно-активных предприятий в процессе обработки формы № 1-инновация используются затраты на проведение НИОКР(если они указываются в соответствующей разделе формы отчетности). Использование данного критерия, на наш взгляд, является неправомерным и нелогичным, поскольку: 1) наличие затрат на инновационную деятельность не

является признаком активности и/или интенсивность этого вида деятельности; 2) многие предприятия просто не ведут отдельного учета затрат на инновационную деятельность, и, соответственно, не указывают размер затрат, что приводит к искусственному занижению данного статистического показателя.

Так, на официальном сайте Службы статистики Украины термин «инновационно-активные предприятия» не используется. Представлена информация об удельном весе промышленных предприятий, которые занимались инновациями 2015 г.- 17,3%, 2014 г.-16,1 % (однако указано, что сравнение этих данных в связи с изменениями в методологии является некорректным)[4]. При этом слово «промышленные» умышленно или неумышленно опущено, что дезинформирует пользователя, который не знаком с «тонкостями» украинской статистики. Исторический максимум данного показателя приходится на 2000г. и 2002г.- 18%; минимальное значение имело место в 2010г.- 13,8%. Таким образом за последние 15 лет принципиальных изменений в значении данного показателя не достигнуто, хотя важность и перспективность инновационного пути развития ни у кого не вызывает сомнений.

Низкое значение данного показателя может быть обусловлено и методологической проблемой, связанной с идентификацией инновационно-активных предприятий. Затраты, связанные с осуществлением инноваций, как правило, учитываются в составе затрат на операционную деятельность (особенно при осуществлении нетехнологических инноваций: маркетинговых и организационных). Если данный критерий признается важным, то было бы целесообразно предусмотреть учет таких затрат как обязательный с отражением величины данных затрат, например в ф.2 «Отчет о финансовых результатах» и/или в ф.1 «Баланс». Однако, в условиях, когда данный вопрос не регламентирован, от использования критерия «наличие/отсутствие затрат» для идентификации инновационно-активных предприятий необходимо отказаться.

Украинской статистике целесообразно не только при проведении обследования за ф.ИНН, но и при разработке других форм статистической отчетности об инновационной активности учитывать положения Руководства Oslo [5, параграф 149], в котором прямо указано, что «инновационное предприятие – это предприятие, которое внедряет инновации в течение периода наблюдения», причем независимо от успешности. При этом глава 6 стандарта (Measuring Innovation Activities) предусматривает, что в макроэкономической статистике могут использоваться разнообразные метрики инновационной активности: расходы предприятий на исследования и разработки; расходы на свои и/или приобретенные другие типы инноваций (в т.ч. новое оборудование); количество зарегистрированных патентов; доля персонала, вовлеченного в инновационную деятельность и др.Т.е. предприятие, указавшее в отчетности хоть одну из возможных форм инноваций (завершенных, готовящихся, осуществляемых, приостановленных и т.п.) имеет полное право быть идентифицированным как инновационное.

3. НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ ИДЕНТИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.

Научное сообщество Украины и других стран постсоветского пространства достаточно широко использует в своих работах термин «инновационная организация (предприятие)» и производные от него, в частности «инновационно-активное». Игнорирование законодательного толкования или нюансовстатистического отображенияобуславливает применение различных критериев и характеристик, часто достаточно дискуссионных.

Так, в учебной литературе по инновационному менеджменту и маркетингу инноваций распространён термин «инновационные организации», который трактуется как организации, главными направлениями деятельности которых являются научно-исследовательская деятельность, деятельность по созданию и реализации продукции на инновационном рынке. При этом выделяют две группы таких организаций: 1) непосредственно осуществляющие разработку и создание продукта; 2) обеспечивающие реализацию инновационной деятельности[6]. Такой подход к идентификации, на наш взгляд, заслуживает только критической оценки, он является необоснованно узким (главное направление деятельности*?,только научно-исследовательская деятельность?*), необоснованно усложненном для идентификации (для инновационного рынка*?*), не учитывает международную практику учета и анализа инновационных процессов и их участников. Единственное, что является позитивом - это признание, что данный термин может и должен применяться не только к предприятиям, а и к разнообразным организациям, поскольку осуществление и внедрение инноваций является чрезвычайно важным для любых сфер жизни общества.

В [7] представлена классификация организаций научно-технической и инновационной сферы, в [8] - классификация предприятий инновационной сферы, которые, по сути, являются классификацией инновационных организаций. Предложенные классификационные признаки и виды инновационных организаций требуют определенного редакционного уточнения (для более корректного толкования), однако в целом адекватно отображают существующее разнообразие инновационных организаций: специализация (предметная, адресная), вид инновационного продукта; объекты, на улучшение которых направлены инновации; охват стадий жизненного цикла новшества (инновационного продукта), вид новшества (инновации), сфера применение инноваций, принцип создания (постоянные, временные), организационно-правовая форма (в т.ч. специфические - инновационный/ предпринимательский/ технологический центр», бизнес-инкубатор, научный /технологический парк и другие). Единственное с чем, на наш взгляд, категорически нельзя согласиться - это выделение классификационного признака «тип стратегии (виолент, патиент, комутант, эксплерент) и « степень активности» (инноваторы-лидеры, и инноваторы-последователи), поскольку эти характеристики являются временными (ситуативными). Учитывая большое разнообразие классификационных признаков и видовых характеристик, представляется целесообразным в дальнейшем разделять их на 2 типа: 1) сущностные – характеризующие специфические черты участия организаций в инновационной деятельности

и 2) организационные - характеризующие особенности их организационного оформления и функционирования.

Понятие «инновационное предприятие» трактуется в работах, посвященных инновационному предпринимательству, как правило, в них дается законодательное определение с различными авторскими комментариями и пояснениями. Так, Шабуришвили М. В. утверждает - «важнейшая функция инновационных предприятий – осуществление посреднической роли между научно-технической и производственной сферами, обеспечение почти автоматического экономического обмена между ними без всяких сбоев в конкурентных условиях». Инновационное предприятия, с его точки зрения, возникает, когда трансакционные издержки хозяйствующих субъектов, связанные с приобретением инновационного продукта на рынке, меньше внутренних затрат, связанных с созданием аналогичного продукта самим хозяйствующим субъектом [9].На наш взгляд, такая точка зрения является морально устаревшей, поскольку не соответствует концепции «открытых инноваций», которая является общепризнанной и перспективной. В современных условиях крайне некорректно рассматривать инновационные предприятия только в качестве посредников и/или считать основной причиной их появления разницу в размере трансакционных затрат.

Очень интересной в этой связи является работаВ.Л. Клюня и Фан Юй [10], в которой (на основе глубокого критического анализу работ китайских исследователей) предложено комплексное толкование термина. «Инновационное предприятие - это предприятие, которое ...имеет непосредственное отношение к инновациям в технологиях и стратегии, культуре предприятия, режиме его функционирования и т. д. Оно осуществляет комплексное новаторство, активно согласовывает внутренние и внешние ресурсы, обладает правом на интеллектуальную собственность. Инновационное предприятие за счет новых долгосрочных проектов обеспечивает себе ведущую роль в отрасли, осуществляет реальное, масштабное и эффективное развитие».Специфическими чертами инновационных предприятий справедливо признаны: гибкость, эластичность границ, плюралистическая форма организационной структуры, долгосрочная ориентация, динамичность, ценностно-ориентированных подход, способность к радикальным переменам, комплексность. Таким образом, главный критерий идентификации предприятия в качестве инновационного - это систематичная и всеохватывающая (имеется ввиду - все сферы и формы проявления) инновационная деятельность.

Более активно в научной литературе используется термин «инновационно-активное предприятие». Так, А.К. Андрюшко, проведя детальное исследование существующих подходов к определению термина «инновационно-активное предприятие» в современной литературе, отмечает, что могут быть выделены 3 подхода: 1) формальный - по факту выполнения работ, относящихся к инновационной деятельности; 2) ресурсно-затратный - основанный на стоимостной оценке ресурсов, используемых на всех стадиях инновационного процесса; 3) результативный - основанный на идентификации возможных эффектов от инновационной деятельности и их стоимостной оценки[11]. Наиболее приемлемым для использования признается первый подход, в основе которого лежит факт признания любых форм инновационной деятельности, которые, как общеизвестно,

очень разнообразны. Таким образом, большинство авторов, по сути, отождествляют понятия инновационные и инновационно-активные предприятия, что на наш взгляд, не является корректным.

Савин Ю.В. [12] под инновационно-активным предприятием предлагается понимать «организацию, существенная доля продукции/услуг (определяется видом экономической деятельности) которой производится с применением технологических (процессных, продуктовых) инноваций, а также использующей организационные инновации, приводящие к значительному увеличению показателей рентабельности». При этом уточняется, что указанная доля должна превышать средний по организациям определенного вида экономической деятельности показатель по выпуску инновационных товаров/услуг. Предлагаемое толкование, на наш взгляд, не только обращает внимание на целесообразность четкого определения различий между инновационными и инновационно-активными предприятиями, но и позволяет предложить для использования понятие «инновационно-результативное предприятие».В любом случае, очевидно, что каждый из 3-х вышеприведенных терминов требует своих качественных и количественных характеристик (существенная доля?, значительное увеличение?).

По мнению автора, для раскрытия содержания понятия « инновационно-активная бизнес- организация» целесообразно использовать критерий-признак «уровень инновационности».

Как показали исследования, проведенные автором и представленные в [13, 14], инновационность - важная социально-экономическая характеристика, одно из фундаментальных положений современной парадигмы менеджмента и теории фирмы, системное интегральное (комплексное) понятие, характеризующее практическую реализацию способности субъекта хозяйствования к обеспечению инновационного развития в результате осуществления управленческих усилий по трансформации инновационного потенциала в результаты инновационной деятельности.

Идентификация бизнес-организации как инновационно-активной обязательно требует применения количественных критериев, однако они не должны быть установлены жестко, закреплены как константа. Более продуктивно признать, что бизнес-организация должна демонстрировать определенный уровень инновационности, который является комплексным индикатором разнообразных проявлений инновационной деятельности. Признание организации инновационно-активной должно осуществляться по результатам проведения определенных аналитических процедур.

В [14] изложены авторские предложения, которые предполагают публичный коэффициентный анализ формы ф.1ИНН «Обследованиеинновационнойдеятельности предприятия» с помощью системы бизнес-метрик (оценочных показателей), которые оценивают предпосылки и последствия инновационности в таких плоскостях как:

1.Предпоссылки инновационности:1) формирование объектов интеллектуальной собственности; 2) сотрудничество с образовательно-научными организациями и предпринимательским сектором; 3) информационно-кадровая готовность к внедрению инноваций; 4) финансово-инвестиционное обеспечение инновационной деятельности; 5) использование государственной (региональной) поддержки

развития инновационности предприятий.

2. Результаты инновационности: 1) инновационная активность предприятий (в разрезе типов инноваций); 2) выведение на рынок инновационных продуктов; 3) внедрение новой техники и передовых технологий; 4) внедрение новых информационно-коммуникационных технологий; 5) участие в технологическом трансферте.

На основе данной системы бизнес-метрик (оценочных показателей) показателей может рассчитываться интегральный показатель инновационной активностибизнес-организаций, а также формироваться базы знаний, используемые для его лингвистической интерпретации.

Автору импонирует идея, предложенная в работе Савина Ю.В. [12] (инструментарий ее реализации, к сожалению, исследователем не освещен) - идентификация класса инновационной активности предприятий. Выделены такие классы как: 1) инновационный лидер; 2) глобальный технологический внедренец; 3) стратегический новатор; 4) продуктово-процессный адаптатор; 5) локальный разработчик; 6) технологический бунтарь; 7) отраслевой подражатель; 8) коммуникационно - ориентированный инноватор).Принадлежность к ним предполагается осуществить в зависимости от идентификации инноваций, осуществляемых предприятием, по таким признакам как: объект (технологические (процессные, продуктовые); маркетинговые; организационные); инициативного источник инноваций: заимствованные, собственные, доработанные; масштаб новизны: глобальные, отраслевые(региональные), локальные.

Данная идея может быть успешно реализована на основе предложенной системы показателей инновационности, что позволит рекомендовать для практического применения 3-хмерный граф идентификации класса инновационной активности бизнес-организаций.

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инновационные бизнес-организации – основа и залог перехода к постиндустриальной экономике, экономике знаний, поэтому очень важно обеспечить их корректную идентификацию, статистический учет, мониторинг функционирования и развития. Корректность оценок современного состояния и правильное построение стратегических ориентировразвития зависит от понятийного аппарата и методологии, которая используется на государственном уровне.

Применяемые в украинской статистике подходы к идентификации инновационных и инновационно-активных предприятий входят в противоречие между собой, а также противоречат международным общепризнанным подходам. Это обуславливает целесообразность внесения соответствующих изменений в законодательные и нормативно-инструктивные акты. В частности рекомендуется отказаться от использования термина «инновационно-активное предприятие» и обеспечить единство подходов при оценке количества инновационных предприятий.

В научных работах наиболее целесообразно использовать общепринятое толкование термина «инновационное предприятие (организация)», подразумевая любые формы и проявления инновационной деятельности.Для раскрытия

содержания понятия « инновационно-активная бизнес - организация» целесообразно использовать критерий-признак «уровень инновационности».

Характеристика «инновационная активность»- не сущностная, а аналитическая, оценочная, ситуативная. Она может быть применена к конкретному предприятию только по результатам проведения аналитических (диагностических) процедур.

Научный поиск по данной проблематике целесообразно продолжить в двух направлениях. Во-первых, развитие и углубление классификации инновационных бизнес-организаций, выявление их сущностных характеристик, которые должны быть учтены при построении системы управления их инновационным развитием. Во-вторых, разработка методических подходов к количественной оценке уровня инновационной активности на основе использования объективных критериев и систем бизнес-метрик (оценочных показателей), а также агрегатных моделей, позволяющих получать интегральную оценку этого сложного и многоаспектного явления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Закон України «Про інноваційну діяльність»: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: //zakon. rada. gov. ua/cgi-bin/laws/main. cgi?nreg=3715 – 17.

[2] Методологічні положення зі статистики інноваційної діяльності: [Электронный ресурс]. – Режим доступа:www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/08/metod_3.pdf

[3] Официальный сайт Европейского комитета статистики[Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/.

[4] Официальный сайт Государственного агенства по статистике Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ukrstat.gov.ua/.

[5] «OsloManual: GuidelinesforCollectingandInterpretingManual: Guidelinesfor-CollectingandInterpretingInnovationDataInnovationData» OECD/EurostatEuro-stat, 2005 «Руководство Руководство Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям ,перевод ЦИСН, 2010 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http:// http://mon.gov.ru mon.gov.ru/files/materialsmaterials/7766/ruk.oslo.pdf ruk.oslo.pdf

[6] Шерстобитова Т.И. Маркетинг инноваций: Учебное пособие. – Пенза: Издательство ПГУ, 2009 – 126 с.[Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://eclib.net/44/

[7] Основы менеджмента/ под ред. А. И. Афоничкина. – СПб.: Питер, 2007[Электронный ресурс]. – Режимдоступа:http: //www.study-i.ru/ economics/management/? klassifikacija_innovacij_innovacionnyh_predprijatij

[8] Инновационный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режимдоступа: http://libraryno.ru/6-klassifikaciya-innovacionnyh-predpriyatiy-i-organizacionnye-struktury-innovacionnogo-menedzhmenta-innovmen2/

[9] Шабуришвили М. В.Содержание и формыинновационногопредпринимательства[Электронный ресурс]. – Режимдоступа: http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn04/13.shtml

[10] Клюня, В.Л., Фан Юй. Инновационное предприятие: сущность, содержание иотличительные признаки // ВеснікБДУ.Сер. 3. 2011. № 1 [Электронный ресурс]. – Режимдоступа:http:elib.bsu.by/bitstream/123456789/6055/.../16%20%20КЛЮНЯ,%20ФАН%20ЮЙ.pdf

[11] АК АндрюшкоІнноваційно-активні підприємства: сутність та фактори впливу на їх розвиток,2013[Электронный ресурс]. – Режим доступа:http: dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/721/1/33.pdf

[12] Менеджмент организации / Инновационный менеджмент /Ю.В. Савин Особенности классификации инновационно-активных промышленных предприятий / Журнал правовых и экономических исследований, 2015, 2: с.199–203 [Электронный ресурс]. – Режим доступаhttp://giefjournal.ru/sites/default/files/038_8.pdf

[13] Лігоненко Л. О. Методологія та інструментарійоцінювання інноваційності підприємства [Електронний ресурс] / Л. О. Лігоненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2015. - № 3. - С. 105-117. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2015_3_11

[14] Лігоненко Л. О. Інноваційність як об'єктдослідження та оцінювання [Електронний ресурс] / Л. О. Лігоненко // Економічний форум. - 2015. - № 3. - С. 40-46. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfor_2015_3_7

UDC 004:330(477)

DEVELOPMENT OF IT-SERVICES IN UKRAINE: TRENDS AND OPPORTUNITIES

Vladislav Litovchenko

National Technical University of Ukraine"Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv, UKRAINE, e-mail: lit.v.a@outlook.com

Abstract: *The article proves the need for the development of IT-services in Ukraine. The main trends in the development of the IT services in Ukraine are explored. A classification of new opportunities associated with the development of IT-services in Ukraine is proposed.*

Keywords: *informational technologies, IT-services, economy of Ukraine.*

1. INTRODUCTION

An important distinctive feature of the world economy is the growing role of tangible assets. Knowledge, information and technology have become important factors for the success of countries and companies in the international market. Now, when the leading world companies are waging wars in the sphere of integrating innovations, an important study of international experience and its subsequent implementation is important.

The sphere of IT services is dynamically developing both in the whole world and in Ukraine. However, in order for development to be stable, state support and regulation of the IT services sphere is necessary. If we take into account all the opportunities that the sphere of IT services brings, it becomes obvious that this sphere is strategically important for the economy of Ukraine.

That`s why this research has two targets:

1. Analyze the development trends of IT-services in Ukraine.
2. Systematize the opportunities associated with the development of IT-services.

Global trends of the IT sector, and their comparison with the trend of the IT sector in Ukraine actively studied in Ukrainian science articles last five years. In this works we can see, that IT service sector has a good growth rate and it is very perspective in future.

But this sector don`t study in general. They analyze only it`s parts and usually loose whole picture. For example, they study IT outsourcing, the major part of IT services in Ukraine. Also we can find articles about the value of IT sector in the foreign trade of

РАЗВИТИЕ ИТ-УСЛУГ В УКРАИНЕ: ТЕНДЕНЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Владислав Литовченко

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт», Киев, УКРАИНА, e-mail: lit.v.a@outlook.com

Аннотация: *В статье обосновывается необходимость развития сферы ИТ-услуг в Украине. Исследованы основные тенденции развития сферы ИТ-услуг в Украине. Предложена классификация новых возможностей,связанных с развитием ИТ-услуг в Украине.*

Ключевые слова: *информационные технологии, ИТ-услуги, экономика Украины.*

Ukraine. But there are more benefits from this sector. That`s why we made the classification of the parts of IT services and classification of benefits from this sector.

2. DEVELOPMENT OF IT-SERVICES IN UKRAINE

2.1 Trends of developing of IT services in Ukraine

First of all, let's find a definition for IT services. It would help us in the future. So, in our research, we will use a slightly modified definition, which was given in the ITIL dictionary. The definition itself is as follows: IT services are services in IT sphere that are provided solely by the performance of information systems, rather than by service providers. Thus, the inception of IT services is an exceptionally automated process in which employees have a secondary role and are primarily engaged in servicing equipment. It is the definition that is used in the research. But we should change context. So that IT services are considered not only as a market product, but also as an effective data processing for making business decisions using automated information systems.

If you look at figure1, you would see that all segments of IT services are focus on monitoring and making decisions. That`s why it is widespread in management, and it works by b2b model. IT in their names only shows that we using strong computers and processes go automatically.

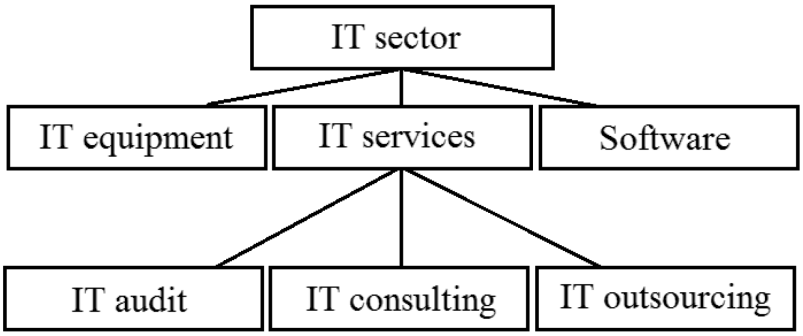


Figure 1. Segments of IT services

This classification is the most common, and it will be used in further analysis. We will talk about the IT sector as a set of equipment, services and software, and using the term IT services means exclusively IT audit, IT consulting and IT outsourcing, not including support work and additional equipment into our research.

Now let`s have a look at the cost structure in Ukraine in the IT market in 2015. The diagram is based on cost method. As you can see from our diagram, IT services are the most demanded in the IT market. And this demand is growing every year, making IT services

more and more important at IT market.

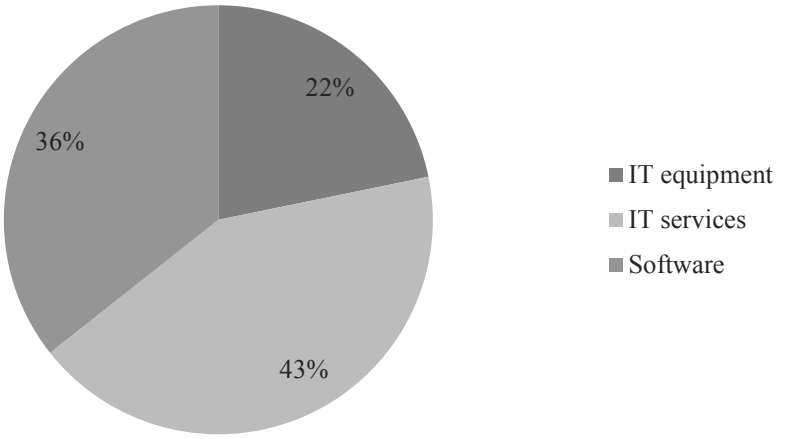


Figure 2. Structure of IT services market in Ukraine in 2015

This structure can be easily explained. We said before, that the IT market usually focuses on the corporate business. So we can assume that it is the IT service sphere that is most interesting for domestic enterprises. That`s why it is necessary to analyze the structure of those industries that are not directly related to the IT market, but at the same time actively use IT services.

So, if we look at the number of companies that used IT services in the first quarter of 2016 at figure 3, we are expected to see the first lines of the company in the IT sphere. However, along with them there are copper, healthcare, financial sector, etc. In the international practice, IT services are used by companies in the agricultural sector. Thus, the IT services sector is a very stable sector, taking into account that it can quickly reorient to any branch of the economy, and improve their efficiency and development rates by providing them with services.

2.2 Main opportunities of growing segment of IT services

The export of IT services in Ukraine over the past year totaled $ 2.1 billion. Their share in the total volume of export of services grew to 17%.The largest share of IT services exports from computer services, which are based on outsourcing software development. In 2015, their share was 79%.We can see dynamics of export and import of services in the field of telecommunications, computer and information services on figure 4.

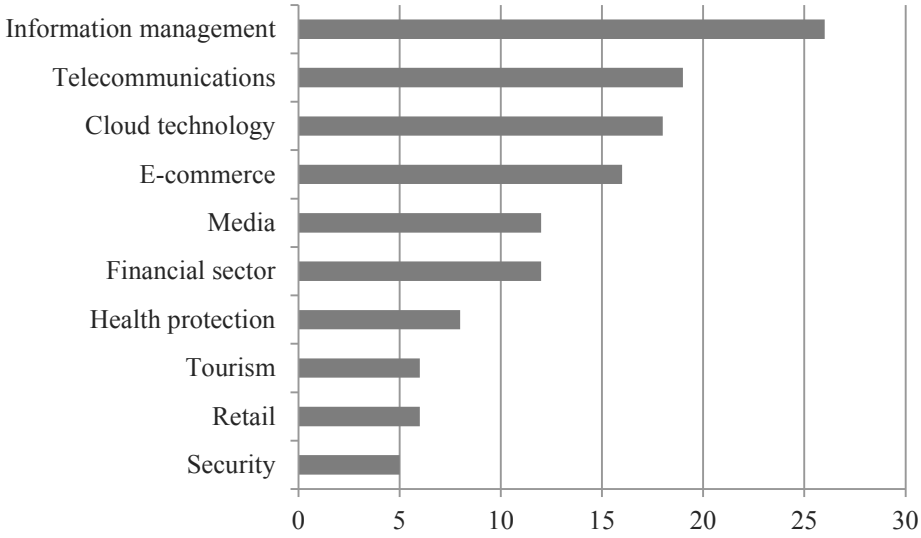


Figure3. Companies that used IT-services at I quarter of 2016

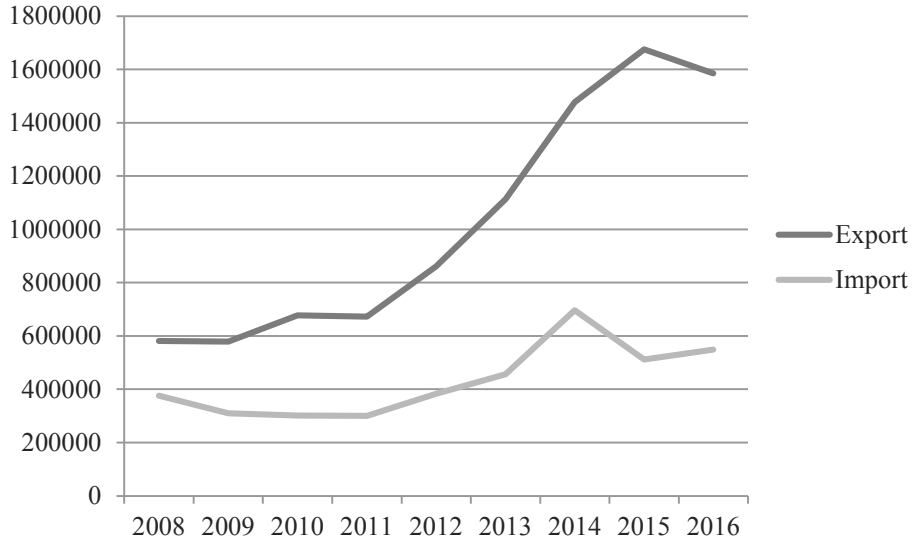


Figure 4. Services in the field of telecommunications, computer and information services in dollars USD

We can see that trade balance is positive and the gap between exports and imports is growing. It happens so, because the world IT structure is not sustainable. If we compare it with industrial sectors of economy, we would see that every country has an opportunity to find its own place in world IT market. And this opportunity is the last piece we need to make the classification of opportunities.

So, according to our research, all the advantages can be divided into the following levels:

- World trade level;
- Macroeconomic level;
- Microeconomic level.

Now, let`s look at the world trade level. Ukraine or every other country can find its own place in world IT market. This way it can export high-tech products. It`s not only good for country prestige, but it can help to optimizing the balance of payments. There is practice in the world to export high-tech products and import minerals and food. On the one hand, production in the field of information services are highly profitable, on the other hand, the products are competitive on the world market.

Also we should add that the export products are paid in currencies of the world. Given the volatility of the currency, export activity is a priority for national producers. This is because inflation less impact on the performance of exporters.

Opportunities at macroeconomic level are obvious. First of all it can help with unemployment. Every growing segment of economy makes new workplaces in main segment and auxiliary segments. Developing IT logistic sector, as a part of consulting sector, makes transaction costs lower and it makes country more competitive in world trade.

On microeconomic level we can see that it not only helps to integrate new technologies to all corporate processes, but it also can improve effectiveness of every company which uses IT technologies and especially IT services. By the way, this effectiveness makes environment more competitive and raises the level of business activity at macro level.

3. CONCLUSIONS

In this research we analyzed the structure of IT market in Ukraine and found its main characteristics and developing trends. We found that IT companies are working more with business clients. By the way, they can adapt to work with any company in any economy segment. It can work with security companies, agro companies and many other sectors. That is good because it makes IT companies more sustainable and less sensitive to changes in economy.

For Ukraine the segment of IT services is strategically important. First of all because of new opportunities that opens with developing IT sector. And it solves vital problems of Ukrainian economic. It helps to make optimization of trade balance, through IT market expansion. It also can improve effectiveness of every company and make environment more competitive and raises the level of business activity at macro level.

IT services, as a segment, are important not only for Ukraine. Any country can use its benefits. The main condition is to give enough attention and to be ready for the changes. The

main question is who will be among the leaders.

REFERENCES

[1] Babinin O.S. (2013) *Statystyka rozvytku IT-rynku v SShA, Ukrainii sviti* [Statistics of the IT market in the US, Ukraine and the world].Statystyka Ukrainy [Statistics of Ukraine], Vol.1, pp 22-28.

[2] Sokol K.M. (2015) *Svitovyi rynok informatsiinykh tekhnolohii v konteksti hlobalizatsii svitovoi ekonomiky* [World market information technology in the context of the world economic globalization]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky [Global and national economic problems], Vol.3, pp 78-83.

[3] Ternova I.A. (2016) *Rol IT-sektora ukrainy u rozvytku zovnishno ekonomichnoi diialnosti* [The role of IT-sector in Ukraine in the foreign economic activity development]. Sotsialna ekonomika [Social economy],Vol.1, pp. 69-76.

[4] Voytko S.V., Sakalosh T.V. (2007) Rynok informatsiino-komunikatsiinykh tekhnolohii: struktura ta analiz [Market information and communication technology: structure and analysis]. Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika" [Proceedings of the National University "Lviv Polytechnic"], Vol. 594, pp 384-392.

UDC 614:338.48(497.11)

MEDICINSKI TURIZAM SRBIJE I NJENOG OKRUŽENJA

Ksenija Maid [1], Nedžo Maid [2]

[1]SHO Vascular, Beograd, SRBIJA, e-mail: k.maid@ikomline.net
[2]SHO Vascular, Beograd, SRBIJA, e-mail: drnedjomajd@gmail.com

Apstrakt: *Medicinski turizam najnovija privredna grana koja je na svetskom tržištu izazvala veliku zainteresovanost mnogih zemalja i kompanija. Razvojem tehnologija i pojeftinjenjem cena prevoza putnika došlo je do drastično povećane migracije ljudi u svetu. Napretkom medicine, zemlje u razvoju zbog niske cene i dobre medicinske prakse postale su privlačne za medicinski turizam. Potrebno je temeljito upoznati se sa činiocima medicinskog turizma, ko su potencijalni korisnici zdravstvene usluge kod nas i u svetu. Kako identifikovati resurse sa kojima raspolažemo, kakve mogućnosti se nude na svetskom tržištu. Napraviti plan projekta medicinskog turizma u Srbiji i njenom okruženju. Identifikovati ko su glavni učesnici u idejnom projektu plana. Cilj ovog projekta je da se ponudi vrhunska medicinska usluga, koja bi trebalo da bude bolja od trenutno najboljih medicinskih usluga koje se nude u visoko razvijenim zemljama.*

Ključne reči: *medicinski turizam, lečenje, banje, wellnes*

1. UVOD

Turisti su osobe koje su identifikovane kao posetioci. Posetilac je neko ko pravi posetu nekoj destinacije van njegovog/njenog uobičajenog okruženja za manje od godinu dana za bilo koji cilj: uključujući praznik, odmor i rekreaciju, biznis, zdravlje, obrazovanje ili u druge svrhe ... „Danas je obim poslovanja turizma jednak ili čak prevazilazi obim poslovanja u poslovima izvoza nafte, prehrambenih proizvoda i automobila. Turizam je postao jedan od glavnih igrača u međunarodnoj trgovini, predstavlja ujedno jedan od glavnih izvora prihoda za mnoge zemlje i posebno zemlje u razvoju. Ovaj rast ide ruku pod ruku sa sve većom diversifikacijom (medicinki turizam) i konkurencijom kompanija. Međunarodni izveštaji pokazuju rast dolazaka turista u 2015., sa 3,5% na 4,6% (sa 1.184.$ miliona na 1,500.$ miliona)".[1] Ukratko (WTO) smatra da je turizam postao vodeća privredna grana u međunarodnoj trgovini, predstavlja jedan od glavnih izvora prihoda za mnoge razvijene zemlje i zemlje u razvoju. „Ako uzmemo kao primer Austriju koja ima 8,474., miliona

SERBIAN MEDICAL TOURISM AND ITS ENVIRONMENT

Ksenija Maid[1], Nedzo Maid[2]

[1]SHO Vascular, Belgrade, SERBIA, email: drnedjomajd@gmail.com
[2]SHO Vascular, Belgrade, SERBIA, email: k.maid@ikomline.net

Abstract: *Medical tourism is the most recent industry that is on the world market caused great interest of many countries and companies. Technology development and price cuts price of passenger transport there has been significantly increased migration of people in the world. The advancement of medicine, developing countries have become attractive for medical tourism because of low prices and good medical practices. It is necessary to thoroughly become familiar with the medical tourism factors, who are potential users of health services in our country and in the world. How to identify the resources at our disposal, what opportunities are offered on the world market. To make a plan for medical tourism project in Serbia and its surroundings. To identify who are the main participants in the preliminary design plan. The aim of this project is to offer top quality medical services, which should be better than the current best medical services that are offered in highly developed countries.*

Keywords: *medical tourism, treatment, spas, wellness*

stanovnika (2013.) zauzela je 9., mesto u svetu po turističkim prihodima. Austrija ostvaruje 18,9., milijardi dolara godišnji prihod od turizma".[2] Shvatićemo da je turizam ekonomski isplativa grana privrede. Male zemlje po broju stanovnika mogu da se uključe u ovu granu privrede na različite načine i da iskoriste svoje mogućnosti i prednosti. Zato je potrebno da se u Srbiji i njenom okruženju istraže postojeći resursi, da se prepoznaju, registruju, destinacije kao što su: planine, jezera, reke, istorijski spomenici, lekovite vode, banje i druga prirodna i kulturna dobra. Danas se sem tradicionalnih turističkih resursa pojavljuju se potpuno nove turističke grane: medicinski turizam, IT parkovi, sportski kampovi, edukacionidogađaji, ekstremni performansi, letenja balonom i drugi turistički resursi koje posedujemo.

2. MEDICINSKI TURIZAM

Medicinski turizam nije nova pojava 21. veka samo dobija drugačije ekonomske konotacije u današnjem vremenu. Mnoge razvijene zemlje imaju izazove koji ograničavaju lečenje pacijenta sa formiranjem lista čekanja, zaoštreni kriterijumi za dobijanje željenih zdravstvenih usluga, nedostatak lekara, ovakva primena novih pristupa lečenju otežavaju mogućnost brzog dobijanja usluge što pacijenta dovodi u situaciju da traži brzu medicinsku uslugu u drugim zemljama koje nude kvalitetne usluge po nižoj ceni. Zbog razvoja telekomunikacija, turizma, transporta, čovek postaje klasični potrošač sa novim nazivom „potrošač zdravstvenih usluga" tražeći zemlje u kojima se nude dobre usluge i povoljne cene. Povećava se broj država koje se nalaze na tržištu finansijskog ulaganja u medicinski turizam u svetu: SAD, Velika Britanija, kao partnerships ili greenfieldventures. SAD, sa Kinom usaglašavaju Američke lekove radi nastupa na njihovom tržištu (U.S. Federal Drug Administration (FDA), CE Markingandthe (CFDA) ChinaFoodand Drug Administration). Istraživačka kuća „Frost&Sullivan, pokazuju da je tržište lečenja plastične hirurgije u svetu 65.$ milijardi u 2014.,i da raste svake godine za 20%".[3] Posebno je sva medicinska dostignuća pratila farmaceutska i para farmaceutska industrija. Te zemlje su imale nezamislivu prednost i profit od; medicinskog turizma, tehnologija, medicinskog i farmaceutskog izvoza u druge zemlje. Razvijanjem novih tehnologija,pogotovo za dijagnosticiranje, razvojem genetike i nano tehnologije, koja omogućava safarmaceutskim lekovima,transplatacionu hirurgiju, dovelo je danas medicinu do nezamislivih visina. Smatra se da je posle IT tehnologija najveći razvoj doživela medicina u svim svojim naučnim granama i oblastima. Ovakav razvoj doveo je mnoge lekare iz čitavog sveta na školovanje u SAD, Veliku Britaniju, Nemačku i druge zemlje. Velik broj školovanih doktora koji su dolazili na specijalizacije i subspecijalizacije bili su vrhunski obrazovani, zatim su se vraćali u svoje domovine i prenosili stečeno znanje svojim kolegama. Pošto je medicinska zdravstvena zaštita potrebna svakoj zajednici, onda ima rezona da se višak medicinskihusluga ponude trećem tržištu radi ostvarivanja dobiti i omogući zdravstvenim radnicima kvalitetniji životni standard. Potrebno je identifikovati faktore koji povećavaju broj korisnika medicinskog turizma u svetu i kod nas:

Starenje stanovništva

Procenat starenje stanovništva je povećan skoro u svim zemljama sveta. Globalna udeo starijih ljudi (starosti od60., godina ili više) porastao je sa 9,2% u 1990., na 11,7% u 2013.,nastaviće da raste, procena je da će porasti na 21,1% do 2050. Starenje stanovništva ima velike društvene i ekonomske posledice. Odnos starijih osoba i zaposlenih se drastično

menja svake godine. Pojavljuje se povećana socijalna briga za starija lica koja opterećuje budžete u zemljama koje su slabo privredno razvijene.

Osobe sa posebnim potrebama i invaliditetom imaju pravo da putuju, opuste se u najboljim mogućim uslovima. Pristupačan turizam donosi rast i nova radna mesta Evropskoj Uniji. „Dostupni turizam za sva lica" treba da bude uveden u poslovne modele kroz koje će turistička preduzeća sa punim potencijalom da ostvare održivost".[4] Evropska Unija pravi poseban program za razvoj malih i srednjih preduzeća u dostupnom turizmu. Donata Vivanti, Vice-PresidentoftheEuropeanDisability rekao je da „osobe sa posebnim potrebama, treba da imaju slobodno kretanje unutar EU, da je to jedan od osnovnih elemenata evropskog državljanstva". Osobe sa invaliditetom imaju pravo da učestvuju u kulturnom životu, rekreaciji, sportu i učenju. AurelCiobanu-Dordea, DirectorforEquality in DG Justice, je rekao da osobe sa posebnim potrebama moraju da imaju pristup saobraćajnim sredstvima, i ne samo to, nego i hotelima, zdravstvenim centrima, pozorištima, muzejima, restoranima i svim drugim objektima koji se nude javnosti kada putuju ili idu na odmor".[5]

Plastična i rekonstruktivna hirurgijapodrazumeva hirurške intervencije, plastične i estetske hirurgije tela (uvećanje, podizanje i smanjenje grudi, zatezanje trbuha, liposukcija, uklanjanje tumora na koži, tretmani lečenja opekotina i ožiljaka lica), kao i plastične i estetske hirurgije lica i vrata, ginekoloških i uroloških intervencija.

Stomatologija, zubni inplanti i protetika „Dental turizam" ima naznake da se razvija u dobrom pravcu na području Srbije, Hrvatske i Mađarske i to zbog pristupačnosti cena koje su niže u odnosu na evropske. Drugi razlog je inicijativa privatnih ordinacija. Postoje još kapaciteti koji mogu da se iskoriste u stomatologiji. Primer je Mađarska koja je turizam u oblasti stomatologije učinila vrlo poznatom destinacijom i kvalitetnom izradom protetskih radova. Mađarska ima lidersko mesto u svetu u oblasti zdravstvenog lečenja i usluga iz stomatološke hirurgije i protetike.

Bolničko lečenje, hirurške specijalističke i subspecijalističke operacije su sve učestalije u zemljama koje su prilagodile infrastrukturu za pružanje medicinskih usluga u bolničkim uslovima. Ovaj vid specijalističkih i subspecijalističkih pružanja usluga je rizičan za pacijente i lekare, naravno jako plaćen zbog povećanog rizika. U zapadnim zemljama razvijena je pravna zaštita pacijenata za nesavesno lečenje, poznata kao malpractice, oštećeni pacijenti naplaćuju fantastične sume od lekara i osiguravajućih kuća, taj rizik se unosi i utiče na formiranje cena za pružanje medicinskih intervencija.

Fizioterapeutska lečenja, sportska medicina, bodi bilding, skidanje telesne mase U skoro svakom hotelu možete dobiti usluge iz oblasti rekreacije, masaže različitih naziva i tradicija, oblikovanja tela, ishrane koja utiče na zdrav život, skidanje telesne mase, peglanje kože, wellnessa i mnoge druge slične medicinske i paramedicinske usluge. Fizioterapeutske usluge korisne su za: postoperativne bolesnike, hronične bolesnike, posle infarkta, osobe koje su doživele moždani udar, osobe sa invaliditetom, starija lica koja imaju probleme sa hodom i lica sa posebnim potrebama i naravno za oblikovanje tela i sticanje kondicije.

Banjski turizam spada u najstariji oblik medicinskog turizma. On datira iz vremena pre nove ere, zabeležene su banje u staroj Grčkoj,Rimljani su gradili banjska lečilišta po čitavom carstvu gde god su pronalazili lekovite hladne i tople vode. Srbija poseduje veliki broj banja sa kvalitetnim vodama za pružanje medicinskih usluga.

3. ŠTA JE POTREBNO ZA POKRETANJE MEDICINSKOG TURIZMA

Na spoljašnjem planu, napraviti komunikacije sa zemljama u okruženju, medicinske saradnje, ekonomske, kulturne saradnje i eventualno, uključivanje u procese planiranog medicinskog lečenja.

1. Uraditi analizu medicinskih potreba outgoing destinacije, EU, SAD, Kina, Rusija i druge države, napraviti ponudu koje usluge mogu da zainteresuju strane korisnike na ovim prostorima.

2. Napraviti program usluga i predstaviti se javnosti u svetu kao turistička medicinska destinacija koja ima dugogodišnje iskustvo, dobre standarde u lečenju, nezi pacijenata i posvećenosti korisnicima usluga.

3. Podržati firme na konkursu za međunarodne projekte za dobijanje stranih kredita.

*Na unutrašnjem planu:*1.Uključiti Ministarstvo Zdravlja, Ministarstvo Inostranih Poslova i Ministarstvo Turizma, a zatim napraviticeloviti program i studiju izvodljivosti za projekat medicinskog turizam.

2. Doneti posebne pozitivne zakonske norme za brzi razvoj medicinskog turizma u zemlji. 3.Napraviti koncepte i modele dobre medicinske prakse i funkcionisanja medicinskih centara. 4. Uključiti stakeholdere, hotele, privatni smeštaj, turističke, putničke agencije u projekat. 5. Dovesti klijente iz inostranstva za banjska wellness lečenja, putem pristupačnih ponuda. 6. Školovanje novih kadrova iz medicinskih nauka, menadžmenta i drugih specijalnosti. 7.Poboljšati kreditne linije za pojedince koji samostalno otvaraju medicinske centre i uključiti u raspodelu nove zainteresovane privatne ordinacije, wellness centre i druge učesnike. Da bismo mogli da shvatimo poziciju realnog stanja u našoj okolini i mogućnost uključivanja u podelu rada na svetskom tržištu, neophodno je da uradimo osnovne analize okoline i njene mogućnosti, subjekata koji se uključuju u poslove medicinskog turizama u oblasti pružanje zdravstvenih usluga. Da bismo napravili realnu strategiju razvoja medicinskog turizma, moramo da imamo dovoljno informacija. Prva analiza koju treba da uradimo, da se osvrnemo na političko, ekonomsko, socijalno, tehnološko, zakonsko, ekološko okruženje, skraćeno, PESTLE (Political, Economic, Sociological, Technological, Legal, Environmental). Ona će nam dati odgovore kakvo je okruženje u kojem će medicinske organizacije da deluju. Srbija može da preuzme izgradnju sopstvenih prepoznatljivih medicinskih centara u medicinskom turizmu, nudeći svetu različite medicinske usluge koje može da kombinuje sa atraktivnom prirodom. Međutim, medicinski turizam, koji podrazumeva putovanje u drugu zemlju zbog određene medicinske usluge, nije razvijen u Srbiji u dovoljnoj meri. Za razliku od nas, Mađari sutu šansu ulaskom u EU,dobro iskoristili i zaradili 3., milijarde eura za godinu dana, koliko Srbija inkasira od svih vidova turizma zajedno.

Tabela 1: SWOT analiza zdravstvenog turizma

JAKE STRANE 1.Konkurentne cene 2.Postoji obrazovani kadar lekara i medicinskih tehničara 3.Dobar geografski položaj 4.Ekološki očuvana priroda 5.Ima prirodnih potencijala, bilja, banja, lekovitih izvora 6.Privatna praksa u razvoju 7.Zainteresovanost pojedinaca u privatnom sektoru 8.Tradicija gostoprimstva 9.Raste broj hotela, motela, privatnog smeštaja	SLABE STRANE 1.Nedostatak razvojnih ideja 2.Nema planiranja, projekata za razvoj medicinskog turizma 3.Nema podrške ministarstava 4.Zastarela lečilišta i banje 5.Mali broj medicinskih menadžera 6.Banke drže visoke kamatne stope 7.Nedostatak posrednika, agencija 8.Slabi klasteri i stimulacije za start medicinskih ustanova 9.Negativno mišljenje o zdravstvenim radnicima lekarima, sestrama
PRILIKE 1.Starenje osobe sa posebnim potrebama 2.Prepoznavanje Srbije i prostora koji je okružuje, kao destinacije 3.Svest o očuvanju zdravlja 4.Pristupačnost ponudi i potražnji preko interneta 5.Otvaranje privrede prema EU, raspoloživost EU fondova 6. Neiskorišćeni medicinski objekti	PRETNJE 1.Propadanje sistema zdravstvenog osiguranja 2.Odlazak domaćih pacijenata na lečenje u druge države 3.Negativne političke prilike u svetu, produbljivanje ekonomske krize 4.Prodor stranih tur operatora na naša tržišta 5.Iseljavanje doktora specijalista, lekara koji su diplomirali

Danas se 5% svih međunarodnih putovanja odnosise na medicinski turizam. U strukturi EU sadašnjeg ukupnog prometa medicinskog turizma 40 % otpada na stomatološke usluge, 42% na ortopediju, kardiologiju, kardio hirurgiju i neurohirurgiju, a 15 % na estetsku hirurgiju. U medicinskom turizmu prepoznaju se zemlje koje imaju povećani broj priliva turista i nazivaju ih „receptivne destinacije medicinskog turizma“ po broju putnika.

Vodeće destinacije u EU su: Poljska - 390.000., putnika,Nemačka - 250.000.Turska - 230.000. Mađarska -100.000. Ujedinjeno Kraljevstvo - 100.000.Belgija - 50.000. Druga podela medicinskog turizma je na zemlje koje imaju veliki broj odlazaka u druge zemlje radi korišćenja medicinskih usluga. Te zemlje u turističkom rečniku nazivaju se „ vodeće outgoing destinacije medicinskog turizma“ u svetu po broju putnika.

4. VIZIJA RAZVOJA ZDRAVSTVENOG TURIZMA NA PODRUČJU SRBIJE I BALKANA

Cilj ovog projekta jeprezentovati mogućnosti za razvoj zdravstvene zaštite i stvaranje održivog funkcionisanja zdravstvene zaštite, pružanja medicinskih usluga pacijentima koji su obuhvaćeni opštom zdravstvenom zaštitom u Srbiji. Šta može da se uradi reorganizaci-

jom sa istim ekonomskim sredstvima,kako bi dobili bolju zdravstvenu zaštitu. Stvaranje održivog funkcionisanja zdravstvene zaštite, pružanja medicinskih usluga pacijentima i klijentima koji nisu obuhvaćeni besplatnom opštom zdravstvenom zaštitom u Srbiji koji nemaju zdravstveno osiguranje, žive u inostranstvu. Ekonomski interesi razvoja zdravstvenog turizma treba da se podignu na najviši nivo konkurentnosti koji se nudi na svetskom tržištu. Zajednički nastup na većim svetskim tržištima sa zemljama Balkana i zemljama Evropske Unije koje su zainteresovane za takav vid saradnje. „Veća poslovna ponuda veća dobit".Ekonomska, politička, kulturna, medicinska, naučna saradnja uz korišćenje najboljih resursa koje imaju u ponudi za projekat medicinskog turizam. Konkurisati za navedene projekte kod Evropske Unije za fondove koji podržavaju razvoj regija u Evropi. Da bi se ovi ciljevi ostvarili, potrebna je detaljna razrada celog projekta.Napraviti tim pri Ministarstvu Turizma koji će dobiti jasne zadatke koje treba da definiše i organizuje menadžment projekta.Napraviti jasnu strategiju i razviti svaki segment do osnovnog činioca koji učestvuje u projektu, koji u datom trenutku nemaveliku važnost, on ne sme da se zanemari i mora da bude jasno definisan i opravdan. Definisano kreirane procedure koje imaju zadatak da ceo projekat organizovano funkcioniše i ispunjava zadatke za koje je namenjen. Ukoliko ima praznina i nejasnoća u planiranjupojavljuju se posledice koje dovode do blokiranja delova funkcionisanja projekta i zastoja u projektnim zadacima i u samoj realizaciji akcionog plana.

Kako se uklopiti u projekat medicinskog turizma? Pojavljivaće se ponekad prepreke koje će na izgled biti nepremostive. One će se lako otklanjati s obzirom na činjenicu da u Srbiji postoji potpuna zakonska regulativa u svim granama privrede, naročito u medicini i turizmu. Moglo bi se reći da je sve definisano kako da funkcioniše, nedostaje odgovor na pitanje kako da se sprovede, upotrebi u datom trenutku na pravom mestu. Pojave sprovođenja dobre prakse treba da postanu ustaljena, da u svakom sledećem slučaju dolazi do multipliciranja takve pozitivne prakse, koja bi sigurno dovela do rezultata. Jedini veći problem može da predstavlja novac koji bi se utrošio u kreiranju ovog projekta. Ova prepreka biće otklonjena na osnovu studije izvodljivosti, projekta koji bi mogao da prikaže osnovne smernice celokupne ideje projekta „Medicinski Turizam Srbije i njenog okruženja". Mnogi investitori sigurno su zainteresovani da se uključe u investicije. Evropska Unija je naše okruženje, ona se pojavljuje kao realni mogući partner koji može da podrži ovakav razvojni projekat evropske regije. Ulaganje državekroz kredite koji bi se koristili za otvaranje zdravstvenih centara i proširenje postojećih kapaciteta i investicije u vidu kredita koje bi davala za razvoj medicinskog turizma po niskim kamatnim stopama. Ovakvi ciklusi državnih investicija u nove projekte koji su dobra ideja, angažovanje malih i srednjih firmi u ostvarivanju projekata jesu sigurana dobit za državu, firmu i celokupnu društvenu zajednicu. Klasteri kao jedna od mogućnosti u razvoju medicinskog turizmaimaju za cilj da izgrade osnovne modele medicinskih ustanova koje bi se povezivale sa drugim medicinskim ustanovama radi unapređivanja medicinskih usluga. Povezivanje sa turističkim domaćim i stranim operaterima, hotelskim centrima, avio, putnički i rečni prevoz putnika i svim organizacijama koje učestvuju u medicinskoj turističkoj ponudi u svetu. Aktivnosti klastera su**:** promocija medicinskog turizma na nivou Srbije njenog okruženja i u svetu, formiranje strukovnog udruženja učesnika u pružanju zdravstvenih usluga stranim klijentima u Srbiji organizovanje seminara, konferencije, savetovanja, predavanja, kongresa i drugih edukativnih aktivnosti da bi klasteri bolje bili povezani, potpuna saradnja sa ministarstvima da se prilagode zakonske norme koje su neophodne za kvalitetno funkcionisanje zdravstvene zaštite

domaćim i stranim klijentima.

Identifikacija stejkholdera

Potrebno je izvršiti analizuuticajnih interesnih organizacija koje bi mogle da se uključe u raspodelu i razvoj ekonomskih tokova medicinskog turizma. Stejkholderi su pojedinci ili organizacije koji su aktivno uključeni u projekt, čiji interesi mogu pozitivno ili negativno da utiču na rezultat izvođenja projekta, na uspešan završetak projekta. [6] Kakve interese, potrebe, očekivanja i udeo imaju u organizacijama stejkholderi? Preduzimanje akcija kako bi se odgovorilo na izazove i prilike koje dolaze od strane interesno-uticajnih grupa. Dati jednaku šansu svim učesnicima koji bi mogli da doprinesu unapređenju projekta. Period zainteresovanosti za učesnike projekta koji bi trajao 12 meseci. Uključiti sve medicinske ordinacije, domove zdravlja, bolnice u jedan vremenski period koji bi bio označen kao period zainteresovanosti, i u tom periodu svi bi imali ista prava da se uključe u sve projekte edukacije, saradnje i dobijanja kredita pod određenim pravilima koje postavljaju banke. Svi navedeni subjekti mogu da traže informacije od strane izvođača projekta i da dobijaju realnu podršku. Subjekti koji imaju interesovanje sigurno mogu da unaprede svoje poslove i da podignu nivo kvaliteta usluga i broja usluga.

Dijaspora Srbije po celome svetu čini značajan broj subjekata i kompanija koje bi mogle da se uključe u više oblika saradnje, promocije i mogućnosti korišćenja medicinskih usluga kao razvoja programa medicinskog turizma na ovim prostorima. Njihova znanja i iskustva vredna su za razvoj medicinskog turizma. Ukoliko su uključeni u pružanju usluga u turizmu i poseduju turističke agencije, prodaju avio karte i slično, mogu da nađu prostora da se povežu i ostvare saradnju sa medicinskim ustanovama na ovim prostorima. Oni mogu da vrše promociju medicinskog turizma u zemljama u kojima žive i rade.

Medicinski menadžment

Danas ne može da se zamisli bilo kakav poslovni projekat ili nastanak bilo kakva organizacije bez adekvatnog saznanja ili dovoljno edukativnog znanja za započinjanje projekta. Gotovo unapred su negativno osuđeni projekti koji nemaju viziju kako će se izvesti i ko će ih izvesti. Da bi se jedna ideja sprovela, moraju da je osmisle stručnjaci do detalja, da bi mogla da se pokrene i funkcioniše. Kada se proces pokrene, potrebno je i osoblje da održava postojeće procese, da ih poboljša i da uvodi nove procese u organizaciji. Planiranje sadašnjih i budućih procesa i održavanje postojećih je vrlo složen i kompleksan posao koji traži posebno obrazovano rukovodeće osoblje ili menadžment. Ne treba bežati od činjenice da jedan takav medicinski menadžer mora da ima sva moguća obrazovanja da bi mogao da se prihvati posebno odgovornog i složenog vođenja zdravstvene institucije.

5. ZAKLJUČAK

Realno je da danas pacijenti iz ekonomski razvijenih zemalja SAD, Velike Britanije, Kanade, Nemačke odlaze na lečenje, operacije srca, jetre, korekcije lica u Maleziju, Tajland, Poljsku, Indiju, Kubu, Južnu Koreju. „Zemlje u razvoju imaju niže cene medicinskih usluga, te se medicinski tretmani dobro kombinuju sa luksuznim odmorom Goldbach i West 2010."[7] Pod pojmom medicinski turizam, podrazumevamo široku lepezu zdravstvenih, rekreativnih, turističkih usluga. Za pokretanje razvoja privrednih grana kao što su: farma-

ceutska industrija, hemijska industrija, automobilska industrija, izrada mašina, aviona, zahtevaju se ogromni resursi i novčana finansijska sredstva. Zato su zemlje u razvoju videle šansu u medicinskom turizmu i sa značajno manjim finansijskim sredstvima izgradile ekonomski visoko isplativu granu privrede, koja ima trend rasta i perspektivu daljeg razvoja. Ova privredna grana ne zagađuje okolinu u kojoj živimo, promoviše i podržava zaštitu životne sredine, oživljava i ističe njenu floru i faunu, obezbeđuje ljudsko zdravlje i stvara bolji, zdraviji i duži život za čovečanstvo. Srbija poseduje dobar geografski položaj, tranzitna je zemlja, ima kontinentalnu prijatnu klimu bez naglih promena, dobra je za oporavak pacijenata, poseduje obilnu vegetaciju, šume, vinograde, pašnjake, reke, jezera, životinjski svet i mnoge druge značajne prirodne lepote, infrastrukturu kao što su aerodromi, putevi, železnički i putnički transport, banje, lečilišta, organizovanu medicinu na primarnom, sekundarnom i terci jalnom nivou. Dodatna ulaganja dovela bi sadašnji zdravstveni sistem na viši nivo pružanja zdravstvenih usluga. Moramo da težimo da usluge budu mnogo bolje i višeg kvaliteta od konkurentskih ponuda na svetskom tržištu. Investicije u nove poslove nisu dobre ako nisu, inovativne ako nisu bolje od najboljih koje se trenutno nude (SAD, UK, Švajcarska, Nemačka) moraju biti konkurentne na tržištu.

LITERATURA

[1] WorldTourismOrganization UNWTO, http://www2.unwto.org/content/why-tourism, (preuzeto :26.10.2016.)

[2] Turizam Austrije, https://hr.wikipedia.org/wiki/Turizam_Austrije, (preuzeto: 28.10.2016.)

[3] ReenitaDas, MedicalTourismGets a Facelift... andPerhaps a Pacemaker, Forbs, http://www.forbes.com/sites/reenitadas /2014/08/19/medical-tourism-gets-a-facelift-and-perhaps-apacemaker/#586dba84a185, (preuzeto 23.10.2016.)

[4] AccessibleTourism in Europe, Conference on theoccasionoftheEuropeanDayofPersonswithDisabilitiesandEuropeanTourismDayBrussels, 3–4 Decembar 2013. Report, str. 2.

[5] AccessibleTourism in Europe, Conference on theoccasionoftheEuropeanDayofPersonswithDisabilitiesandEuropeanTourismDayBrussels, 3–4 Decembar 2013. Report, str. 3.

[6] Upravljanje projektima prema PMI(Project Management Institut), www.vggs.rs/gradjevinski, (preuzeto: 23.10.2016.)

[7] Goldbach, A., R. &West, (2010), MedicalTourism: a NewVenueofHealthcare, Journalof Global BusinessIssues, 4 (2), str. 43-49-

UDC 005:614

MENADŽER U ZDRAVSTVENIM MEDICINSKIM USTANOVAMA

Nedžo Maid[1], Ksenija Maid[2]

[1]SHO Vascular, Beograd, SRBIJA, e-mail: drnedjomajd@gmail.com
[2]SHO Vascular, Beograd, SRBIJA, e-mail: k.maid@ikomline.net

Apstrakt: *Da bi organizacija imala uspeha u poslovanju, neophodno je da ima dobar menadžment. Svaki lekar je menadžer zato što se u opisu svoga posla bavi organizacijom pacijenata koji imaju hronične bolesti, edukacijom, praćenjem bolesti, terapijski menadžer, farmaceutski menadžer, laboratorijski menadžer. Medicinski menadžment je u velikom deficitu, a neophodan je za unapređenje zdravstvenih usluga. Ukoliko bi došlo do unapređenje zdravstva, podizanja standarda zdravstvenih usluga, postoje velike mogućnosti uključivanja u podeli zdravstvenih usluga na svetskom, a naročito evropskom nivou. Menadžment je glavna karika koja bi mogla da unapredi zdravstvo, zdravstvene usluge i zdravstveni turizam na ovom podneblju koje ima dobru tradiciju i školovane kadrove iz zdravstvenih i srodnih medicinskih nauka koje su učesnici u pružanju medicinskih usluga.*

Ključne reči: *Terapijski menadžer, Farmaceutski menadžer, Medicinski menadžer*

1. UVOD

Razvojem telekomunikacija, interneta, saobraćaja, transporta, došlo je do razvoja pojedinih grana privrede, gotovo nestanka pojedinih privrednih aktivnosti i stvaranja novih privrednih delovanja koje imaju nezamislivo veliki rast u razvoju koji ostvaruju, neverovatne ekonomske profite, uticaje na stvaranje svetskih trendova, ekonomskog poslovanja i razvoja. Osvrnućemo se na segment e-prodaje na internetu koji se bavi prodajom zdravstvenih, medicinskih, paramedicinskih, farmakoloških proizvoda i drugim zdravstvenim uslugama. Ovaj vid prodaje medicinskih znanja preko interneta, doveo je do ekspanzije razvoja medicine u zemljama u razvoju i ekonomski nerazvijenim zemljama. Izgleda neverovatno, ali činjenice potvrđuju da su se razvile medicinske usluge početkom 21. veka u zemljama koje su pre 20 i više godina bile daleko od današnjeg stepena naučnog i infrastrukturnog ekonomskog razvoja (nazivani su autsajderima). Pojedine države imaju dobar geografski i klimatski položaj za razvoj pojedinih ekonomskih grana privrede. Dobar primer je reka Dunav - daje veliku mogućnost povezivanja ekonomskih, kulturoloških lokalnih zajednica koje su

LCMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

A MANAGER IN THE HEALTH CARE MEDICAL INSTITUTIONS

Nedzo Maid[1], Ksenija Maid[2]

[1]SHO Vascular, Belgrade, SERBIA, email: drnedjomajd@gmail.com
[2]SHO Vascular, Belgrade, SERBIA, email: k.maid@ikomline.net

Abstract: *By reviewing the facts, today, an organization in order to have success in business, it is necessary to have good management. Every doctor is a manager because in the description of their work they deal with the organization of patients who have chronic diseases by education, monitoring the disease, therapeutic manager, pharmaceutical manager, laboratory manager. It could be concluded that the medical management is in a big deficit, and it is essential for the improvement of health services. If there was a health promotion, raising standards of health services, there are great opportunities for involvement in the distribution of health services in the world and especially at European level. Management is the main link that could improve health, health services and health tourism in this region, which has a good tradition and trained personnel from the health and related medical sciences that are participants in providing medical services.*

Keywords: *Therapeutic manager, Pharmaceutical manager, Medical manager*

locirane oko nje, ovi stanovnici čine veliki potencijal korisnika zdravstveno turističkih usluga i razvoja medicinskog turizma. Da bi mogli uopšte da razmatramo kakvim tipom razvoja medicinskog turizma želimo da se bavimo, potrebni su nam stručnjaci iz medicinskih i ekonomskih oblasti. Potrebni su medicinski menadžeri ilideri, za analizu potencijala koje imamo na raspolaganju, za kreiranje potpuno novih programa iz medicinskog turizma, koji neće da se bave obećanjem nego konkretnim projektima, koji bezuslovno moraju da imaju nove sadržaje i ideje. Nove ideje da prenesu u stvarnost i napišu detaljni akcioni održivi plan rada, da ga predstave stručnjacima i javnosti, zatim sprovedu u delo zajedno sa svim pratećim partnerima koji učestvuju u projektu. Svakako važno je uraditi analizu slabosti (ekonomske, socijalne, kulturološke) koje se pojavljuju na ovim prostorima i sprečavaju samoorganizovanje pojedinaca lekara, menadžera i drugih zainteresovanih da se priključe međunarodnoj podeli rada iz oblasti medicinskih usluga.

2. MENADŽMENT

Reč menadžment danas se vrlo čestu upotrebljava u svakodnevnom govoru ljudi u post socijalističkim zemljama. Veliki broj ljudi ima malo preciznih informacija i saznanja o poslovima kojim se bavi menadžer i samom značenju reči menadžment. Zbog svakodnevne upotrebe dovodi se u pitanje njena validnost i značenje, da li se realno koristi u svakodnevnom životu ljudi kao adekvatan pojam koji u privredi predstavlja krunu ekonomskih nauka.S obzirom da su se ekonomija i ekonomske nauke danas razvile i postale multidisciplinarne, ulažu se ogromna sredstva u naučna istraživanja iz oblasti menadžmenta, marketinga, ljudskih resursa, finansija i drugih naučnih ekonomskih disciplina. „Britanac Oliver Hart i Finac Bengt Holmstrom dobili su Nobelovu nagradu iz ekonomije za 2016. godinu. Istraživali su „uugovora i korporativno upravljanje" - kako da budu plaćeni lekari i top menadžeri ? Fiksno ili po učinku. Takođe su istraživali javno i privatno vlasništvo. Postavili su pitanje da li da zatvori budu privatni u Evropikao u SAD ili ne. Ako se osvrnemo i pogledamo radove za koje su dobili Nobelovu nagradu, shvatićemo da je u ekonomiji jednog društva neophodno istraživati postojeće (možda zastarele) stavove i zakone, unapređivati, menjati i stvarati nova otkrića koja će pospešiti funkcionisanje organizacija i društva „Stalna je samo promena".[1] Mnogi ekonomisti imali bi otpor (primenili narodnu izreku ne treba menjati ono što funkcioniše) da istražuju već postojeće stavove koji godinama funkcionišu i daju rezultate. Ovakvi stavovi dovode do letargičnih privrednih aktivnosti koji na duge staze preparišu naučni i privredni razvoj, koče pojedince koji imaju ideje, znanje i volju da istražuju i uvode inovacije u društvu. Istorija političke ekonomije podučava nas da su ovakvi stavovi dovelipojedina društva i države na „ekonomsku ivicupropasti" , zaostajanjeprivrede i stvaranje siromaštva celokupne zajednice.

Iz tabele 1 vidimo da je čovek po principu svogfunkcionisanja u prirodi, evoluciji prirode i samog čoveka, prilagođavao, stvarao, uređivao funkcionisanje okoline slično prirodnim biološkim ciklusima. Sličnost biološkog života čoveka i njegov evolutivni razvoj mogu da se primene i na kompanije. „Evolucija u menadžmentu je bitna odrednica svih njegovih elemenata. To je prirodan i postepeni prelazak jednog stanja u drugo stanje".[2]

Tabela 1. Sličnosti funkcionisanja kompanije i živog organizma

SLIČNOSTI FUNKCIONISANJA KOMPANIJE I ŽIVOG ORGANIZMA		
ŽIVI ORGANIZAM		**KOMPANIJA**
1.	Za nastanak živog organizam potrebna je ideja, prilika oplodnje, ženske i muške reproduktivne ćelije.	Za nastanak kompanija potrebna je ideja (klica) čime će se baviti kompanija, vrsta usluge ili proizvodnja itd.
2.	Organizam ima kreirani DNK, RNK, detaljni plan kako da se razvija i funkcioniše živi organizam.	Kreatori kompanije prave detaljni plan kako da funkcioniše kompanija (DNK) kompanije.
3.	Stvoreni organizam uređuje funkcije koje uspostavlja po zahtevu organizma.	Stvorena kompanija uređuje funkcije koje uspostavlja po zahtevu posla.
4.	Mozak organ, prima informacije iz svih delova tela, obrađuje, vrača informaciju kako da postupi određeni deo tela.	Menadžer prima informaciju, obrađuje, vraća informacije, kako da postupi određeni deo kompanije.
5.	Mozak ima kontrolu nad spoljnim svetom i održava balans celog organizma.	Menadžment komunicira resursima, HR, spoljnim svetom, prodaja marketing itd.
6.	Ukoliko ne funkcioniše neki deo tela, organ organizam postaje bolestan.	Ukoliko ne funkcioniše neki deo u firmi ona postaje bolesna.
7.	Organizam može da se leči, terapijom ili hirurškim odstranjivanjem mesta bolesti.	Kompanija se leči, organizacijom ili zatvaranjem dela koji ne funkcioniše.
8.	Ako mozak fatalno nastrada ceo organizam umire	Menadžment ukoliko napravi greške kompanija nestaje (umire).
9.	Ukoliko mozak ne funkcioniše dobro telo mora da leži, i obavlja osnovne funkcije.	Menadžer (slab) održava kompaniju na prosti ekonomski proces funkcionisanja.
10.	Večita borba organizma za opstanak i reprodukciju u prirodi koja ga okružuje.	Večita borba kompanije za opstanak i proširenje na tržištu koje ga okružuje.

3. MEDICINSKI MENADŽMENT

Lekarska komora, prema iskustvima u svetu,napravila je program edukacije zdravstvenih radnika radi unapređenje kvaliteta usluga koje pružaju korisnicima medicinske zdravstvene zaštite. Ljudski potencijali u zdravstvu susreću se sa velikim brojem prepreka koje na jedan način usporavaju razvoj zdravstvene zaštite. Poseban problem su edukacije lekara u inostranstvu, nedovoljne finansijske mogućnosti, niska mesečna primanja u državnoj zdravstvenoj zaštiti.Takođe postoje problemi u privatnoj zdravstvenoj zaštiti, smanjene platežne mogućnosti pacijenata da koriste usluge koje se plaćaju u državnim i privatnim zdravstvenim centrima.Edukacija doktora medicine i specijalista je neophodna, gotovo

svakodnevno objavljuju se nova otkrića i novi protokoli u lečenju obolelih. Farmaceutska industrija u ubrzanom svetu otkrića novih lekova i načinu lečenja svakodnevno objavljuju i prezentuju nove proizvode. Svake godine na tržištu se pojavljuju novi tehnološki napredniji dijagnostičkiaparati koji su kvalitetniji u preciznosti uspostavljanja dijagnoze. Da bi lekari mogli da ih primene, neophodne su edukacije i specijalizacije koje mogu da traju i godinu dana. Zdravstvena zaštita jednog društva je kompleksan sistem koji mora dobro da funkcioniše i ispunjava navedene zadatke koji su zakonom o zdravstvenoj zaštiti definisani u svakoj zemlji. Polemika o menadžmentu u medicinskim zdravstvenim ustanovama koje se javljaju između ekonomista i lekara zastupaju dva sasvim suprotna stava. Ekonomisti smatraju da menadžeri koji su završili ekonomske nauke treba da upravljaju zdravstvenim sistemima. Da je jedino ispravno da, neko ko se razume u ekonomiju, može da upravlja organizacijom, a ostali članovi uprave mogu da budu lekari i drugi stručnjaci. Doktori smatraju da jedino lekar poznaje medicinske procese i na osnovu toga može da odluči šta je važno od nevažnog i odluke budu korisne za lečenje pacijenata. U biti, da bi dobro upravljao organizacijom, neophodno je da rukovodeća osoba poseduje odgovarajuće školsko obrazovanje, elan, volju i iskustvo za upravljanje medicinskim organizacijama. Postoje različiti predlozi: Lekar koji pretenduje da se bavi menadžmentom, neophodno je da se upiše na postdiplomske studije iz menadžmenta i tako stekne potrebno znanje. Isto važi za ekonomistu koji bi želeo da se bavi menadžmentom u zdravstvu, neophodno je da se specijalizuje iz oblasti medicinskih nauka, magistrira ili doktorira. Postoje mnogi primeri kako medicinsko osoblje može da ubedi menadžera da tako treba da se radi neka procedura koja je možda zastarela ili nije primerena. Menadžer mora da zna sve medicinske procedure kako se izvode i šta se koristi u toku lečenja, šta mora da se koristi, šta ne mora da se koristi. Čak i lekari koji su slabije upoznati sa medicinskim procedurama imaju velike probleme da upravljaju sistemom. Lekar koji nije hirurg, teško bi upravljao hirurškim granama u bolnici. Hirurg koji je završio i menadžment bio bi kompletna osoba za rukovođenje hirurške bolnice. Ekonomista kao menadžer stalno bi morao da konsultuje hirurga, ortopeda i druge lekare šta da uradi u datoj situaciji. Pošto je svaki pacijent zaseban i jedinstven, svaka situacija je posebna (personalna medicina) iziskuje i poseban odnos prema pacijentu, poseban materijal koji se koristi u operacijama. Ova posebnost zbunjuje i lekare koji nisu dovoljno edukovani za hirurške grane medicine ili neke druge medicinske grane. Jedna proteza u hirurgiji može da ima cenu od minimalne do nekoliko hiljada dolara. Takva fleksibilnost dovodi menadžera u tešku situaciju. Često takvog menadžera ismevaju i namerno izazivaju nedoumice. Menadžer postaje opterećen od strane ljudskih resursa i ne može da se koncentriše na druge poslove. Takvi direktori imaju lekare zamenike koji na svoj način sprovode svoje potrebe i postaju menadžment, a direktor se ne meša u svoj posao. Postavlja se pitanje, šta bi ekonomista morao da nauči na postdiplomskim studijama? Znanja iz medicine iz oblasti na kojoj pretenduje da bude medicinski menadžer,osnovi interne medicine (gastroenterologija, kardiologija, endokrinologija), osnovi hirurgije, ginekologija, urologija, ortopedija, neurohirurgija, koje aparate koriste u medicinskim ustanovama skener, UZ, MR,EEG, EKG, farmakološki menadžer, laboratorijski menadžer. Navedeni predmeti koje bi izučavali na postdiplomskim studijama ne bi se samo teoretski učili, već i praktično, da obilaze bolesnička odeljenja na različitim specijalističkim i subspecijalističkim klinikama po programu koji fakultet odobrava. Ovako obučeni menadžer stekao bi znanje o procedurama i jednake mogućnosti za obavljanje posla medicinskog direktora.Kada završi sve navedene specijalizacije u zemlji

i inostranstvu nije garancija da će biti dobar menadžer. Postavlja se pitanje šta je dobar menadžer? Pod tim pojmom se podrazumeva osoba ženskog ili muškog pola, koja je u stanju da potrebe i zadatke koji se pojavljuju tokom rada budu ispunjeni, planiranim procedurama koje su evidentirane u vidu operativnih zadataka i procedura u zdravstvenoj ustanovi na najjednostavniji, najjeftiniji, najbolji način u datim uslovima u korist pacijenta kroz potrebne zdravstvene usluge koje su pacijentu neophodne za njegovo lečenje. Menadžer medicinske ustanove mora da svojim stručnim nadzorom vrši kontrolu rada i sprovođenje usluga po kodeksima dobre medicinske prakse. Da unapređuje ustanovu u antiseptičkim standardima, higijeni, HASAP, i boljem standardu korisnika usluga. Permanentna kontinuirana edukacija ljudskih resursa u ustanovi iz oblasti medicine sa kojom se zaposleni u medicinskoj ustanovi bave.

4. POTREBA ZA MEDICINSKOG MENADŽERA

Danas je potreba za medicinskim uslugama povećana u čitavom svetu. Ljudski život je produžen i čovek danas živi dugo sa različitim hroničnim bolestima. Uz primenu terapije i terapeutskih pomagala ljudski život je produžen do fantastičnih granica. Povećanjem broja starijih osoba i ljudi sa posebnim potrebama na tržištu se stvara manjak medicinskog osoblja za pružanje zdravstvenih usluga. Povećale su se potrebe za estetskom medicinom, plastičnom rekonstruktivnom hirurgijom i kozmetičkim intervencijama u čitavom svetu. Povećana potražnja na svetskom tržištu preselila je medicinske usluge iz razvijenih zemalja, SAD, Velika Britanija, Nemačka, Italija, Francuska u zemlje u razvoju koje su uložile sredstva u izgradnju infrastrukture za pružanje zdravstvenih usluga. Trenutno u razvijenim zapadnim zemljama došlo je do zastoja i prolongiranog vremena zakazivanja termina kod lekara za pregleda, pacijenti se odlučuju na alternativne mogućnosti lečenja u drugim centrima u svetu. Jeftinije zdravstvene usluge u drugim zemljama sa istim ili boljim rezultatima lečenja privlače pacijente iz celoga sveta. Zbog pojeftinjenja usluga putovanja i smeštaja došlo je do toga da se korisnici zdravstvenih usluga ponašaju kao potrošači i sami biraju zemlju, lekara i instituciju u kojoj žele da se leče. Pacijent „potrošač" zdravstvenih usluga sada je samostalan, nezavistan, dobro zna šta traži od lekara i zdravstvenog centra. Ovakav trend razvoja medicinskih usluga predstavlja izazov za zemlje u okruženju da se uključe u međunarodnu podelu rada iz oblasti zdravstvene zaštite. Razvojem zdravstvene zaštite i izgradnjom infrastrukture povezivanjem svih zdravstvenih jedinica stvorila bi se mreža koja bi imala veliki potencijal. Ne samo pružanje usluga stanovnicima zemlje, nego i pružanja viška usluga za pacijente koji bi dolazili iz drugih zemalja. Samim unapređenjem i uvođenjem savremenih dijagnostičkih i terapijskih procedura podigao bi se nivo usluga na više standarde koji odgovaraju standardima EU, SAD, Nemačke, Švajcarske, i drugih razvijenih zemalja. Da bi se ostvarili planirani zadaci, neophodni su stručno školovani kadrovi, potrebniji su menadžeri i menadžment koji bi kreirao savremene procese u pružanju zdravstvenih usluga. Medicinski menadžeri stvarali bi nove ideje i planove poslovanja u zdravstvenim ustanovama, marketingu, razvoju destinacije medicinskog turizma u Srbiji.

Specijalističke studije medicinskog menadžmenta

Afinitet medicinskog menadžera odnosi se prema specijalističkim granama medicine. Ukoliko pretenduje da upravlja hirurškim granama u bolnicama, kliničkim centrima, institutima, neophodna je specijalizacija iz tih oblasti medicine. Ukoliko želi da bude rukovodilac centra za dijagnostiku: Skener centar, MNR centar, EHO sonografska ispitivanja potrebno je da se specijalizuje za željenu profesiju u smislu i medicinsko-tehničkih nauka. Da bi bio menadžer u hitnoj službi treba da se edukuje za potrebe organizacije pružanja hitnih medicinskih usluga. Pošto je poznato da postoje tri nivoa pružanje zdravstvene zaštite, može da izabere oblast iz koje bi mogao da završi master ili doktorat ako se radi o ekonomisti. Ako se radi o lekaru, neophodno je da se napravi program edukacije iz specijalističkih ekonomskih nauka. Osnovni vidovi zdravstvene zaštite imaju svoje specifičnosti i zahteve koje bi medicinski menadžer morao da upozna kako funkcionišu u sistemu zdravstvene zaštite u Srbiji.

Slika 1. Podeljenost ekonomista ili doktor

Primarna zdravstvena zaštitaje prvi i osnovni vid zdravstvene zaštite i ona deluje u okruženju gde ljudi borave, rade i žive svakodnevno. Medicinsko osoblje svakodnevno kontaktira sa pacijentima preko dispanzera, ordinacija, hitne službe, kućnih poseta i drugih vidova pružanja medicinske pomoći.

Briga o porodici, deci, epidemiologiji i drugim oblastima zdravstva. Na ovom nivou treba školovati lekare menadžere koji upravljaju bolestima pacijenata; održavanje raznih radionica za alergije, opstruktivne bolesti, dijabetičare, i druge hronične bolesnike. Potrebno je da lekari podučavaju pacijente da postanu „sopstveni menadžeri" u vođenju svoje bolesti.

Slika 2. Organizacija i nivoi zdravstvene zaštite

Sekundarna zdravstvena zaštita -pod ovaj vid zdravstvene zaštite spada specijalistički konsultativni pregled i uspostavljanje dijagnoze iz internih bolesti, opšte hirurgije, neurologije, oftalmologije, ortopedije, otorinolaringologije, dermatologije, radiološke dijagnostike primarnog nivoa. Bolnička zdravstvena delatnost pruža bolničko lečenje uz zdravstvenu negu, boravak i ishrana pacijenta. Sprovodi se naučno istraživačka delatnost na sekundarnom nivou zdravstvene zaštite.

Tercijarni nivo zdravstvene zaštite služi za obavljanje visoko diferenciranih pretraga, dijagnostike i terapijskih zahvata. Ustanove na ovom nivou su najstručnije sa medicinskim kadrovima, dobro opremljenemedicinskim tehničkim aparatima i obavljaju najsloženije medicinske zahvate u lečenju obolelih.

Iz ove podele proizilaze i vrste specijalizacija menadžmenta, prema navedenim nivoima prema specijalnostima, prema tehničkoj opremljenosti medicinske ustanove, prema poslu kojim se bavi ustanova, (nije isto kardiologija i stomatologija) i mnoge druge drastične različitosti i specifičnosti koje zahtevaju posebno znanje. Oko 93% vremena svoje dnevne aktivnosti menadžer provode u poslovnom komuniciranju sa klijentima, poslovnim saradnicima i kontroli medicinskih objekata. Menadžer je osoba čiji je zadatak da planira , donosi odluke, organizuje rad i poslovanje, angažuje ljude, kontroliše informacione procese, kontroliše ljudske i finansijske resurse, uvodi nove naučne metode i procese u pružanju zdravstvene zaštite.

Slika 3. Ljudski potencijali u zdravstvenoj zaštiti

Stimuliše zaposlene prema zasluzi putem povećanja finansijskih primanja, putovanja na kongrese, unapređenja u funkcijama i drugim stimulativnim nagradama iz medicinke struke. Menadžer treba da raspoređuje radne zadatke ili delegira ovlašćenja na saradnike u cilju: održavanja i povećavanja produktivnosti, zadovoljenja potreba pacijenata, uvođenja tehnoloških poboljšanja, predlaganja planova poslovanja, zakonitosti poslovanja, motivisanja zaposlenih u procesu rada i povećanja dobiti za svoju ustanovu. Mejo Klinika (Mayo Clinic) poznata klinika u svetu koja ima dugu tradiciju i vrhunske stručnjake za lečenje i ekspertizu, dala je zaključak na Web stranici Mayo Clinic „Model of Care", zanimljiv slogan šta je važno za tako veliki uspeh koji su oni ostvarili: kolegijalnost, saradnja i timski rad sa istinskom integracijom.[3]

Ljudski resursi smatraju se najznačajnijim resursima zato što su specifični i nalaze se u prvom planu u odnosu na materijalne i druge resurse medicinske organizacije. Zdravstveni sistem obuhvata širok dijapazon aktera u koje su uključene institucije, organizacije i resursi koji imaju zajednički zadatak da unapređuju zdravlje ljudi. Znanje je osnovni resurs

poslovanja u zdravstvu. Iz ove konstatacije proizilazi da je imperativ kontinuirana edukacija - uslov za unapređivanje produktivnosti poslovanja, kao preduslov rasta i razvoja jedne medicinske organizacije. Ovako razvijenu medicinu čine:1. visoko obrazovani kadar - lekari, 2. srednje obrazovan kadar - medicinski tehničari, 3. pomoćno medicinsko osoblje. Da bi se upravljalo ovakvim razuđenim ljuskim potencijalima, stvaraju se posebni kadrovi koji se nazivaju menadžerima ljudskih potencijala u zdravstvu. Svaki doktor je medicinski menadžer, zato što svaki dan, posmatra, permanentno organizuje, pravi i planira terapiju pacijentu, edukuje, organizuje, upravlja, zapoveda, zabranjuje i predviđa posledice rizika koje pacijent može da ima u toku lečenja.

5. ZAKLJUČAK

Gotovo unapred su osuđeni projekti koji nemaju viziju kako će se izvesti i ko će ih izvesti. Da bi se jedna ideja sprovela, moraju da je osmisle stručnjaci do detalja da bi mogla da se pokrene i funkcioniše. Kada se projekat pokrene, potrebno je i osoblje koje treba da održava postojeće procese, da ih poboljšava i da uvodi nove metode u organizaciju. Planiranje sadašnjih i budućih procesa i održavanje postojećih je vrlo složen i kompleksan posao koji traži posebno obrazovano rukovodeće osoblje ili menadžment. Za upravljanje Regionalnog Kliničkog Centra, bolnica, instituta, domova zdravlja, potrebni su menadžeri tačnije, medicinski menadžeri. Ne treba bežati od toga da jedan takav menadžer mora da ima sva moguća obrazovanja da bi mogao da se prihvati takvog posla. Sa obrazovanjem dobija šansu da na tržištu ponude i potražnje konkuriše sa svojim projektom za ponuđena radna mesta medicinskog menadžera. Što isto ne znači da će on dobro obavljati posao medicinskog menadžera. Osoba koja pretenduje da postane rukovodilac ovako složenih zdravstvenih sistema, mora da ispunjava sledeće uslove: da ima završen medicinski menadžment master ili doktorat. Da se prilikom konkurisanja za direktora ustanove informiše o ustanovi i dostavi plan rada koji bi sproveo u narednih 5 godina i dinamiku kako bi sprovodio navedene planove. Posle 6 meseci nadležna služba zadužena za kontrolu ustanova neophodno je da izvrši analizu rada ustanove i naravno menadžmenta. Ukoliko menadžer nije postupio po planu i nije izvršio ono što je u planu, sledi ostavka na mesto menadžera. Takav menadžer treba da se uvede u registar neuspešnih menadžera, da ne može da konkuriše na drugim sličnim radnim mestima. Ovakav odnos selektovao bi posebno kvalitet i u svakom trenutku znala bi se tržišna vrednost menadžera kao pojedinca u društvu. Možda na prvi pogled izgleda da je to oštar stav prema menadžerima, ali ako se osvrnete na posao koji oni obavljaju, mogu da budu velike štete ili velike koristi za društvenu zajednicu. Da naglasimo da posao menadžera nije lak i nosi mnoge odgovornosti. Isto tako uspešni menadžer uživa u svojoj slavi koja proizilazi iz uspešnosti kompanije koju vodi. Dobra ekonomska primanja i ugled u krugovima menadžera i društvu omogućav takvim osobama ugodan život. Menadžment je ekonomska nauka koja se uči, menadžment je skup dinamičnih procesa koji kod pojedinih ljudi izaziva takmičenje sa samim sobom i sličnim organizacijama. Postavlja se pitanje šta je to što neke čini uspešnim? Odgovor leži u tome da svaki menadžer, ako se potrudi, može da „To“ otkrije u sebi marljivim izučavanjem naučnih disciplina koje se bave zaštitom okoline, filozofijom, psihologijom, kulturom, umetnošću, medicinom, biologijom, hemijskim, kompjuterskim i drugim naukama. Medicinski menadžer danas neophodno je da završi multidisciplinarne studije iz ekonomije i medicine.

LITERATURA

[1] Heraklit - izreke, citati, misli..., http://izreka.com/index.php/osobe/278-heraklit-izreke-citati-misli

[2] Radosavljević, Ž., 2005., Menadžment medicine, strana 84, Agencija za marketing EdCom, Beograd.

[3] Mayo Clinic Model of Care, http://www.mayo.edu/pmts/mc4200-mc4299/mc4270.pdf

UDC 005: 323.28(497.6)

KRIZNI MENADŽMENT U SUPOTSTAVLJANJU TERORIZMU NA PRIMERU BOSNE I HERCEGOVINE

Muris Mujanović

Univerzitet u Sarajevu,Fakultet za kriminalistiku, kriminologiju i sigurnosne studije, Sarajevo, BOSNA I HERCEGOVINA, e-mail: muris.mujanovic@icloud. com

Apstrakt: *U teorijskom i praktičnom smislu kriza i krizni menadžment su relativno novi koncepti u Bosni i Hercegovini, a realno ne postoji pouzdano rešenje ili formula po kojoj se život odvija u kriznoj situaciji. Pri tome nije sporna potreba istraživanja odnosa terorizma i sistema kriznog menadžmenta, s ciljem uočavanja i definisanja faktora koji određuju smer upravljanja u onim kriznim situacijama čiji je nastanak povezan s terorističkim delovanjem. Samim tim sledi zaključak da je u osnovi shvatanje kriznog menadžmenta kao procesa koji vodi prevenciji ili predupređivanju, odnosno izbegavanju krize. Suština je u tome da se na nivou upravljanja rizicima, koji su vesnici krize, izvrše pripreme za njeno saniranje. Polazeći od toga, pored sagledavanja aktuelnih rešenja u kriznom menadžmentu BiH, u radu biće posebno obrađeni stavovi studenata Fakulteta za kriminalistiku, kriminologiju i sigurnosne studije u Sarajevu. Za potrebe naučnog rada izrađen je upitnik sa dvadeset pitanja na kojima su studenti odgovarali radi utvrđivanja stavova po pitanju funkcionisanja kriznog menadžmenta na prostoru BiH.*

Ključne reči: *kriza, krizni menadžment, terorizam, BiH*

1. TERORIZAM KAO KRIZNA SITUACIJA

Definisati krizu nije nimalo jednostavno, jer se radi o nacionalnoj ili međunarodnoj situaciji u kojoj postoji pretnja po prioritetne vrednosti, interese ili ciljeve. I pored navedenog kriza, uvek ima negativne konotacije, a predmetnim pojmom se obično opisuju lična stanja, privatne situacije ili uopšte stanje sa negativnim i nepoželjnim (opasnim) konsekvencama. Ipak, uzimajući u obzir veoma često korišćenje navedenog termina, nema potpuno jasnog i sveobuhvatnog pojmovnog sadržaja tog termina, već postoje mnoge različite situacije koje odslikavaju navedeni termin. U etimološkom pojam kriza potiče od grčke reči i označavala je „presudu" ili „odluku", tj. odlučujući trenutak koji presuđuje o daljem pozitivnom ili negativnom razvoju [Keković i Kešetović, 2006: 23].

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

CRISIS MANAGEMENT IN CONFRONTING TERRORISM IN THE CASE OF BOSNIA AND HERZEGOVINA

Muris Mujanović

Faculty of Criminology and Security Studies, University of Sarajevo, Sarajevo, BOSNIA AND HERZEGOVINA, e-mail: muris.mujanovic@icloud.com

Abstract: *In the theoretical and practical sense of crisis and crisis management are relatively new concepts in Bosnia and Herzegovina, and really there is no reliable solution or formula by which life goes on in a crisis situation. It is thereby not at issue need to investigate the relationship of terrorism, and the crisis management system, in order to spot and to define the factors that determine the direction of control in those critical situations which occurrence is associated with the terrorist activities. Therefore we can conclude that it is basically a perception of crisis management as a process which leads to the prevention or avoiding the crisis. The point is that at the level of risk management, which are messengers of crisis, make preparations for its restoration. Starting from that, in addition to review of the relevant solutions in crisis management of BiH, in this work work the attitudes of students of the Faculty of Criminology and Security Studies in Sarajevo will be analyzes specifically. For the purposes of scientific research questionnaire with twenty questions is made on which students responded in order to determine attitudes regarding the performance of crisis management in the territory of of BiH.*

Keywords: *crisis, crisis management, terrorism, BiH*

U osnovi krize jeste suštinsko pitanje da treba odlučiti, a još nije odlučeno. Treba naglasiti da u savremeno doba kriza označava „prvenstveno razlikovanje ili sposobnost razlikovanja, izbor, sud, odluku, također i izraz, rješenja konflikta, pojašnjenje"[Bedenik, 2003:12]. Bez dalje analize predmetnog pojma, treba istaći da je u naučnom diskursu prihvaćeno da kriza predstavlja:

- tačku preokreta nekog razvoja ili naglu promenu jedne ili više fundamentalnih varijabli što dovodi u opasnost ostvarenje dosadašnjih osnovnih normi i ciljeva, čime se dovodi u pitanje opstanak organizacije (sastava),
- proces odlučivanja pod vremenskim pritiskom i
- postojanje problema upravljanja[Bedenik, 2003:13].

Terorizam u svom praktičnom obliku ispunjava sve kriterijume koji potvrđuju da teroristično delovanje generiše kriznu situaciju, pri čemu je njegovo osnovno obeležje pretnja, hitnost i neizvesnost pa se ovi faktori, koji opisuju krizu, mogu prepoznati i u situaciji terorističkih napada i delovanja [Boin, 2005:12]. Teroristička pretnja podrazumijeva pokušaj ostvarenja krize kako bi se destabilisao normalan tok društvenog, političkog, ekonomskog i svakog drugog aspekta života. Upravo je navedeno suština političke promene kroz teroristično delovanje i primarna razlika krize uzrokovane terorizmom od ostalih tipova kriza [Gayraud, 2008:23].

Drugim rečima, teroristička kriza potencijalno može generisati i druge tipove kriza i tako uzrokovati još veću štetu i fatalne posledice. Tokom terorističke krize postoji jaka neizvesnost odnosno nemogućnost sigurnog predviđanja ishoda krize i verovatnosti eventualnih novih terorističkih napada. Neizvesnost u ovakvom tipu krize pogoduje teroristima jer širi strah i paniku među stanovništvom koje je pogođeno krizom zbog stalne opasnosti od novih napada. Neizvesnost u konceptu terorizma predstavlja jednu komponentu opšteg cilja terorističkog delovanja što ujedno predstavlja poseban izazov i za aktere koji se bave rešavanjem ovog tipa krize.

2. KRIZNI MENADŽMENT U BIH PRED IZAZOVOM TERORIZMA

Države sveta danas su permanentno suočene s planiranjem održivosti sistema kriznog upravljanja i to osobito u kriznim situacijama izazvanim terorizmom, s obzirom da takav tip krize prerasta u jedno od vodećih globalnih pitanja. Sam globalni značaj terorističkih kriza otvara pitanje efikasnosti sistema kriznog upravljanja u svetskim kao pitanje kvaliteta delovanja bezbednosnog sistema u trenutku izbijanja krizne situacije. U skladu s činjenicom da su mnoge države iskusile terorističku delatnost na svom teritoriju, može se očekivati kako one kontinuirano deluju i ulažu mnogo vremena i sredstava u razvoj koncepta kriznog upravljanja u slučajevima terorističkog delovanja.

Bosna i Hercegovina kao demokratska država koja se nalazi u procesu tranzicije, sa svim unutrašnjim protivrečnostima političke, etničke, ekonomske, kulturne i druge prirode, nastoji oblikovati i artikulisati novi model razvoja demokratije i njenih institucija, primereno razvoju svih savremenih civilizacijskih društava. Dakle, traži se takva priroda preobražaja u cilju iznalaženja najoptimalnijih rešenja i objektivnom sagledavanju svih prepreka različitog karaktera i intenziteta koje još uvek opterećuju društvenu stvarnost. Us-

postavljanje pravnog sistema na nivou države BiH i entiteta sa odgovarajućim institucionalnim bezbednosnim i zaštitnim mehanizmima, još uvijek se odvija u veoma specifičnim i otežavajućim političkim, ekonomskim, socijalnim i drugim okolnostima, sa različitim pogledima na rešavanje krucijalnih pitanja. Zadatak kriznog menadžmenta je praćenju i sistemu ranog upozoravanja na sve opasnosti za život ljudi i imovinu kao i pokretanje inicijativa za izbjegavanje ili umanjivanje opasnosti, odnosno saradnja i izveštavanje drugih subjekata o potencijalnim opasnostima radi prilagođavanja lokalnih ali i nacionalnih mehanizama.

Tri su nivoa pravnog regulisanja zaštite i spasavanja u BiH. Državni nivo sa Ministarstvom sigurnosti BiH bi trebao koordinisati entitetsko delovanje u katastrofama i aktivnosti u Federaciji BIH, Republici Srpskoj i Brčko distriktu BiH. Predmetna oblast regulisana je posebnim Zakonom o zaštiti i spasavanju ljudi i materijalnih dobara od prirodnih i drugih nesreća kojim je okvirno uređena ova tematika na nivou Federaciji BIH [Službene novine Federacije BiH, br. 39/03, 22/06 i 43/10]. Odredbama zakona uređen je sistem zaštite i spasavanja ljudi, biljnog i životinjskog sveta, materijalnih, kulturnih, istorijskih i drugih dobara i okoline od prirodnih nepogoda, tehničko-tehnoloških, ekoloških i drugih nesreća ili ratnih opasnosti, prava i dužnosti građana i organa Federacije, kantona i općina, privrednih društava i drugih pravnih lica, te druga pitanja od značaja za oblast zaštite i spasavanja od prirodnih i drugih nesreća u Federaciji Bosne i Hercegovine

Kada se radi o oružanim snagama kao bitnoj komponenti kriznog menadžmenta a posebno u pružanju pomoći civilnim organima u reagovanju na prirodne ili druge katastrofe usklađene su sa postojećim Zakonom o odbrani Bosne i Hercegovine [Sluzbeni glasnik BiH", 88/05]. Institucije i organi Bosne i Hercegovine, entiteta i Brčko Distrikta, u okviru svojih nadležnosti u oblasti zaštite i spasavanja sprovode zaštitu i spasavanje po načelu subsidijarnosti. Vijeće ministara Bosne i Hercegovine, na predlog Ministarstva sigurnosti Bosne i Hercegovine, posebnim propisom uređuje način i postupak prelaska granice prilikom primanja i/ili upućivanja međunarodne pomoći u zaštiti i spasavanju.

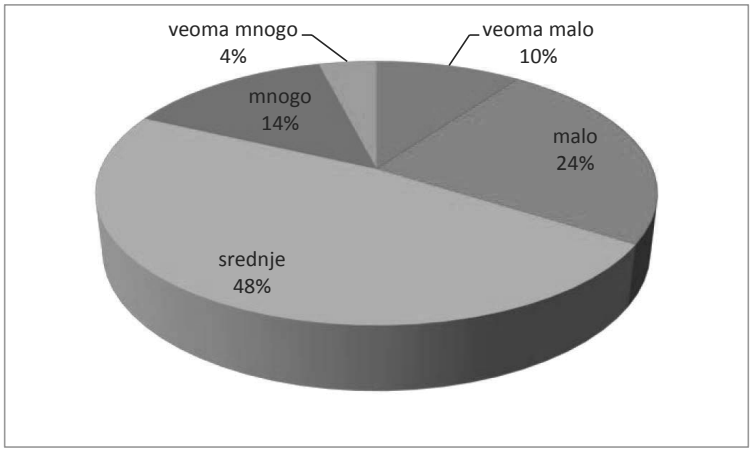
Koordinaciju poslova i zadataka zaštite i spasavanja i razmenu podataka, informacija i izveštaja o preduzetim merama zaštite i spasavanja među nosiocima poslova i zadataka zaštite i spasavanja između organa i službi civilne zaštite entiteta i Brčko Distrikta vrši Ministarstvo sigurnosti Bosne i Hercegovine. Entiteti i Brčko Distrikt, u okviru svojih nadležnosti u oblasti zaštite i spasavanja uređuju, planiraju, obučavaju, organizuju, finansiraju i sprovode zaštitu i spasavanje, s ciljem sprečavanja opasnosti, te otklanjanja i ublažavanja štetnih djelovanja i posledica prirodnih ili drugih nesreća.

Ministarstvo sigurnosti nadležno je za zaštitu lica i objekata, prikupljanje i korišćenje podataka od značaja za bezbednost BiH, organizaciju i usaglašavanje aktivnosti entitetskih ministarstava unutrašnjih poslova i Brčko Distrikta Bosne i Hercegovine u ostvarivanju bezbednosnih zadataka u interesu BiH, sprovođenje međunarodnih obaveza i saradnju u sprovođenju civilne zaštite, koordinisanje delovanja entitetskih službi civilne zaštite u BiH, kao i usklađivanje njihovih planova za slučaj prirodne ili druge nesreće koje zahvataju teritoriju BiH, i donošenje programa i planova zaštite i spasavanja. On daje mehanizam šireg djelovanja u katastrofama. Kada ljudski izazvane nesreće poprime karakter masovnog stradanja, aktivira se sistem zaštite i spasavanja definisan ovim zakonom. Glavni nosilac sistema zaštite i spašavanja je Federacija, i to u skladu sa načelima međunarodnog i prava i preuzetim obavezama iz tih odnosa.

Federalni zakon primjenjuje na sve prirodne i ljudskim aktivnostima izazvane

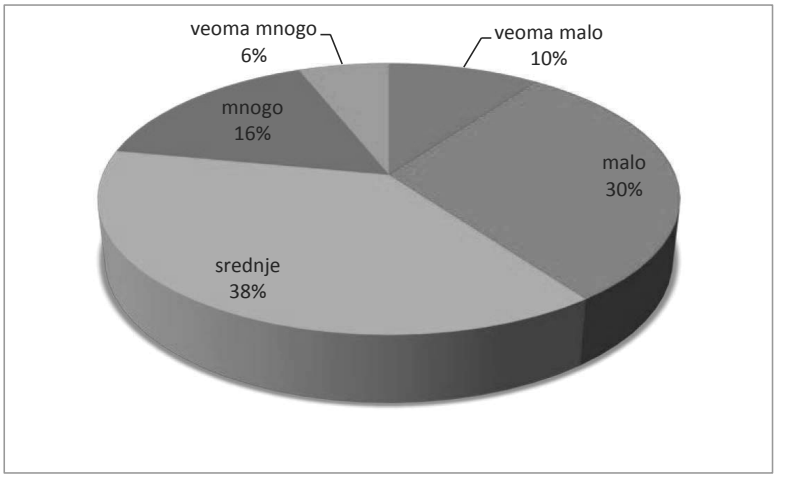
tehničko-tehnološke nesreće i masovna uništavanja ljudi i materijalnih dobara. Njegova namera je korišćenje celokupne resursne i organizacione osnove u Federaciji za te namene. Odredbama zakona Federacija osigurava izgradnju jedinstvene organizacije zaštite i spasavanja na teritoriji Federacije, u skladu sa ovim zakonom i drugim propisima, planovima i drugim dokumentima kojima se uređuju pitanja organiziranja, razvoja, pripremanja i upotrebe snaga i sredstava namenjenih za zaštitu i spasavanje ljudi i materijalnih dobara od prirodnih i drugih nesreća. Svi vidovi zaštite od prirodnih i drugih nesreća organizuju se i sprovode u skladu s načelima međunarodnog humanitarnog prava i međunarodnog prava o zaštiti ljudi i materijalnih dobara od prirodnih i drugih nesreća i preuzetim međunarodnim obavezama.

Prilikom realizovanja istraživanja na temu funkcionisanja kriznog menadžmenta na prostoru BiH, anketirani su studenti percepcije ugroženosti terorizmom anketirani su studenti Fakulteta za kriminalistiku, kriminologiju i sigurnosne studije u Sarajevu. Ukupno je anketirano 100 studenta, sve četiri godine studija pri čemu je posebno bilo zastupljeno načelo dobrovoljnosti.



Grafikon br.1 Ugroženost BiH terorističkim aktom

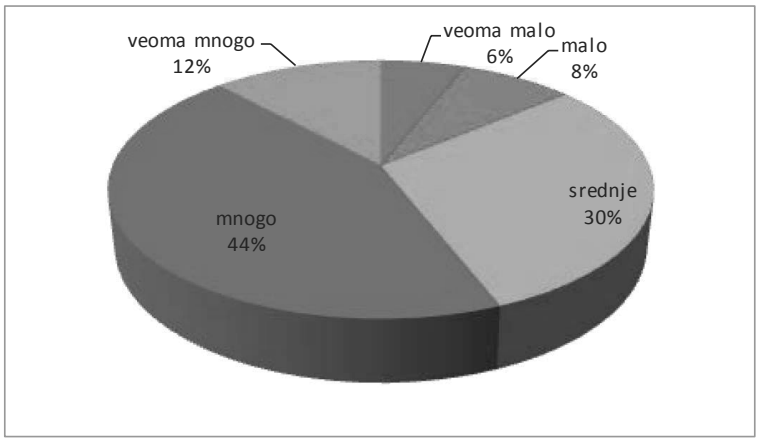
Jedno od opštih pitanja odnosilo se i na percepciju studenata eventualnim terorističkim aktom kao oblikom ugrožavanja bezbednosti BiH. Prema rezultatima istraživanja terorizam kao oblik ugrožavanja BiH,na najnižem nivou percipira 34% studenata, dok 18 % terorizam smatra kao znatno izraženiji oblik narušavanja bezbednosti građana i države u celini. Pored opštih pitanja za predmet ovog naučnog rada od posebnog je značaja problemski aspekti funkcionisanja kriznog menadžmenta, jer i pored adekvatnog normativnog uređenja u praksi se može uočiti da problem efikasnijeg funkcionisanja kriznog menadžmenta u BiH leži izmedju ostalog u njegovoj „rascepkanosti" između različitih ministarstava i nadležnih državnih tela.



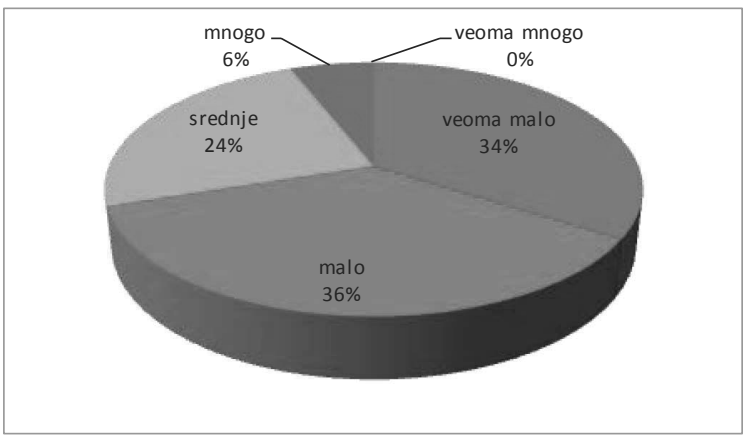
Grafikon br.2: Uticaj sektorskog pristupa kriznom menadžmentu u BiH na eventualne terorističke napade

Sektorski pristup kriznom menadžmentu u BiH je jedan od problema koji se ispoljava u povećanju efikasnosti i zajedničkog delovanja u kriznim situacijama. Odgovore većeg broja ispitanika možemo svrstati u grupu koja ovaj problem percipira kao značajan jer ovakav pristup ne može u potpunosti da odgovori na izazove eventualnog terorističkog delovanja na prostoru BiH. Pored navedenog problema od posebnog značaja za jedinstveno funkcionisanje kriznog menadžmenta u BiH je i etnički animoziteti i protivurečnosti kao recidiv događaja iz neposredne prošlosti. Naime na prostoru BiH i dalje egzistiraju određene verske i nacionalne protivurečnosti i koje kao takve nisu prevaziđene od poslednjih ratnih sukoba na ovim prostorima. Zbog svega navedenog kao i mogućih posledica predmetnom problemu treba prići sa posebnom pažnjom radi eliminisanja štetnih efekata, pri čemu je za navedeno neophodan dugoročni pristup jer se posledice sukoba na prostoru bivše Jugoslavije a naročito na prostoru BiH ne mogu lako otkloniti.

Stavovi studenata prema ovom pitanju su nedvosmisleni i jasno odražavaju ovaj problem kao jedan od razloga nejedinstvenog funkcionisanja sistema kriznog menadžmenta. Prema rezultatima istraživanja 56 % studenata uticaj etničke protivurečnosti ocenjuje kao značajnim dok samo 14% ovaj problem ne percipira kao posebno važnim za funkcionisanje kriznog menadžmenta u BiH. Navedeno ukazuje na potrebu sistemskog pristupa u rešavanju ovog problema koji može da izaove dalekosežnije posledice. Krizna situacija izazvana terorističkim delovanjem apsolutno je velik izazov za sve aktere sistema kriznog upravljanja koji nastoje održati nacionalnu bezbednost na potrebnom nivou. U tom procesu ne sme se zanemariti podceniti uticaj građana angažovanih u ovom procesu. Zbog toga je od posebnog značaja obučenost i osposbljenost građana da adekvatno reaguju u određenoj kriznoj situaciji a u konkretnom slučaju kada se radi o terorističkom aktu. Zato se jedno od pitanja u ovom istraživanju odnosilo i na procenu obučenosti i osposobljenosti građana BiH na uklanjanju posledica terorističkog delovanja.



Grafikon br.3: Uticaj etničke protivurečnosti na funkcionisanje kriznog menadžmenta u BiH



Grafikon br.4: Obučenost i osposobljenost građana na aktivnostima uklanjanja posledica terorističkog akta

Rezulatati sprovedenog istraživanja nevosmisleno pokazuju potrebu planiranja i realizacije obuke stanovništva u kriznim sitaucijama a naročito u uklanjaju posledica terorističkog delovanja. Naime 70% studenata percipira da je stanovništvo malo obučeno, dok samo 6 % studenata imalo suprotan stav. U odnosu na ostala pitanja koja su data u upitniku u ovom slučaju je postignut najveći stepen jedinstva u analiziranoj tematici, što

nedvosmisleno pokazuje potrebu da ovaj problem, zahteva sistematski pristup ali i prioritetan značaj. Pored toga ne treba isključiti mogućnost da realizacijom zajedničkih obuka na međuentitetskom nivou može da se pozitivno utiče na smanjenju etničke protivurečnosti i jačanju međusobnog poverenja među građanima BiH između ostalog.

3. ZAKLJUČAK

Na osnovu navedenog, može se doći do spoznaje o kompleksnosti pitanja koja se tiču upravljanja u kriznim situacijama u BiH. Menadžment koji upravlja u kriznim situacijama biće onoliko uspešan koliko uspe u spasavanju ljudskih života, materijalnih dobara, stabilizovanju situacije i sprečavanju nastanka sekundarnih posledica krize. Kroz analizu zakonskog okvira u BiH za delovanje kriznog menadžmenta zaključujemo da je pristup upravljanju krizama u BiH „sektorski", rascepkan između mnogo ministarstava, upravnih organizacija i drugih tela, tako da nema ozbiljnog pristupa sa državnog nivoa u rešavanju ovog vrlo važnog pitanja za svaku zemlju. Imajući u vidu ustavni okvir i zakonska rešenja, a zatim i ograničenu ekonomsku moć i usporen privredni razvoj, kao ograničavajuće faktore, a s druge strane opasnosti od nastanka krize kojoj ovakav ambijent pogoduje, u BiH se radi o kriznom menadžmentu koji ima niz limitirajućih okolnosti. Same te okolnosti su jedna vrsta krize koja izgleda mnogo kompleksnija i složenija od kriza koje su uobičajene.

LITERATURA

[1] Bedenik Osmanagić Nidžara. *Kriza kao šansa*. Zagreb: Školska knjiga, 2003

[2] Boin Arjen. *The Politics of Crisis Management*, Cambridge: Cambridge University Press, 2005

[3] Gayraud Jean-Francois. *Terorizam*, Zagreb: Kulturno informativni centar, 2008

[4] Keković Zoran, Kešetović Želimir. *Krizni menadžment I (Prevencija krize)*, Beograd:Fakultet bezbednosti, 2006

[5] Zakon o zaštiti i spašavanju ljudi i materijalnih dobara od prirodnih i drugih nesreća „*Službene novine Federacije BiH*", br. 39/03, 22/06 i 43/10

[6] Zakon o odbrani Bosne i Hercegovine „*Sluzbeni glasnik BiH*", 88/05.

UDC 316.46:005.32

LIDERSTVO KAO ODGOVOR NA KONTINUALNE PROMENE I KRIZE

Srđan Nikezić [1], Milenko Dželetović [2], Stefan Nikezić [3]

[1] Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: srdjan_nikezic@yahoo.com

[2]Telekom Srbija, Beograd, SRBIJA, e-mail: milenko.dzeletovic@gmail.com

[3]Gradska uprava Kragujevac, Kragujevac, SRBIJA, e-mail: stefan_nikezic@yahoo.com

Apstrakt: *Promene i /ili krize sveta oko nas, političke i ekonomske praktično su svakodnevne. Čovek, kao pojedinac i član grupe/tima u organizacijama, u načelu je prihvatio njihovu neminovnost i adaptirao se tako da zadrži postojeće stanje, a kroz promene dobije nove benefite ili održi najmanje nepovoljnu situaciju. Problem su enormno brze promene i iznenadne, ali predvidive krize u porodici, organizaciji, državi i svetskoj zajednici. Neprepoznajući promene i/ili krize ili ih kasno prepoznajući pojedinac nije u stanju da shvati pravi uzrok, a još teže anticipira najbolji i najkonsekventniji način da se pronađe optimalno rešenje u datim i novim uslovima u okruženju. Kod kriza neslaganje se malo ili nimalo ne ceni. Toksični lideri ne vole disidente. Krize često potresaju kompanije na nivoima koji su ispod liderskih kompetencija, tako da se stvara jedna vrsta staklene bašte u kojoj se nalazi lider, sam ili sa najbližim saradnicima, i sve poruke odbijaju se o staklo, bez obzira na značaj poruka i upozorenja. U radu su dati neki od mogućih odgovora u vremenima promena i kriza, poštujući princip demokratskog i harizmatskog liderskog ponašanja.*

Ključne reči: *liderstvo, organizacione promene i krizne situacije, kognitivni model lidera, liderske emocije i kompetencije, toksično liderstvo*

1. UVOD

Strategijsko liderstvo je liderstvo koje podrazumeva upravljanje biznisom ili operacijama na ekselentnom nivou u zemlji domicila ili inostranstvu. Globalne tendencije (promeni i krize) na tržištu, u tehnologijama, kod radne snage, utiču na mesto, ulogu i način odlučivanja u velikim organizacijama ispoljavajući specifične zahteve za lidera i njegove saradnike. Brojne teškoće i izazovi, posebno u zemljama u tranziciji stoje pred neminovnim integrativnim procesima koji se mogu postići potpunim otvaranjem tržišta, privrednim reformama i jakom dinamikom proizvodnih aktivnosti u zemljama u tranziciji kao što je Republika Srbija.

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

LEADERSHIP AS A RESPONSE TO CRISIS AND CONTIOUOUS CHANGES

Srdjan Nikezic[1], Milenko Dzeletovic[2], Stefan Nikezic[3]

[1]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: srdjan_nikezic@yahoo.com
[2]Telekom Serbia, Belgrade, SERBIA, email: milenko.dzeletovic@gmail.com
[3]City administration of Kragujevac, Kragujevac, SERBIA, email: stefan_nikezic@yahoo.com

Abstract: *Changes and / or the crisis of the world around us, political and economic practically are happening every day. The man, as an individual member of the group / team in the organization, in principle, has accepted this inevitable situation and has adapted to retain the status quo, and through changes get new benefits or maintain the least unfavorable situation. The problem is enormously fast and sudden changes but predictable crisis in the family, the organization, the country and the world community. Not recognizing the change and / or crisis or late recognizing of it the individual is unable to understand the real cause, and even harder to anticipate the best and the most consequent way to find an optimal solution in the new circumstances in the region. In crisis disagreement is of little appreciation or it is not appreciated at all. Toxic leaders do not like the dissidents. Crises often shake companies at levels below the leadership competencies, so that it creates a type of greenhouse that there is a leader, alone or with his closest associates, and all messages are rejected on the glass, regardless of the importance of messages and warnings. In this paper some of the possible answers in times of change and crisis are given, respecting the principle of democratic and charismatic leadership behavior.*

Keywords: *leadership, organizational change and crisis situations, cognitive model of a leader, leadership competencies and emotions, toxic leadership*

Krize nastaju tek u trgovinskom sučeljavanju proizvodnih potencijala zemalja u tranziciji sa svetskim tržištem i kada se u punoj meri osete njegove dobre i loše strane. Sa stanovišta uvozno-izvozne perspektive zemlje u tranziciji nisu u jednakoj poziciji pa je teško pouzdano proceniti brzinu njihovog uklapanja u raznovrsne trgovinske institucije. U ovakvim situacijama često su informacije i donošenje rutinskih odluka pod lupom sledbenika, s jedne strane, dok lider i top-menadžment smatraju da su lažno optuženi za profesionalnu i ličnu netrpeljivost podređenih. O neslaganju u vremenu krize biće kasnije više reči. Treba konstatovati da demokratski lideri izražavaju spremnost da im sledbenici ukažu kada pogrešno vode kompaniju.

Procesi globalizacije ubrzavaju se bržim razvojem i promenama u sledećim oblastima:

- Tehnologije: brža i savremenija sredstva komunikacije, brži i bolji transport i globalne mreže.
- Međunarodne ekonomske integracije: manje barijere (npr. *EU* tržište, *CEPTA* itd.), fleksibilna monetarna politika zasnovana na promenljivom deviznom kursu i više kapitala na globalnom tržištu.
- Zasićenje tržišta u razvijenim zemljama: sporiji rast *BNP*-a, agresivniji izvoznici i pojačana deregulacija.
- Tranzicija bivših socijalističkih zemalja: više zemalja sa prelazom na državno-kapitalistički i tržišno-kapitalistički sistem i više privatizacija.
- Razvoj novih ekonomskih džinova: gubitak monopola USA, značajan novi ekonomski i politički uticaj, uticaj na cene, tržišno učešće, kurs itd i uticaj na životnu sredinu.

Dakle, uključivanje u mežunarodne tokove motivisano je profitom, novim tržištima i finansijskim kapitalom [Schermerhorn,2014]. "Klasične" metode transformacije preduzeća obuhvataju: reinženjering, redefinisanje/refrejming, programe kvaliteta, merdžere i akvizicije, strategijske promene i kulturne promene.

Po *J. Kotter*-u (2012) organizacije su uglavnom nespremne za odgovor na brze promene i/ili krize u okruženju i sopstvenoj organizaciji, iz više razloga, od kojih se izdvajaju:suviše samozadovoljstva sa neuspostavljanjem osećaja urgentnosti, nepostojanje dovoljno snažne koalicije, nedovoljno jaka vizija i strategija, nedovoljno komuniciranje vizijom, dozvoljavanje blokiranja nove vizije, nedovoljno osnaživanje zaposlenih i stvaranje kratkoročnih uspešnih rezultata, prerano objavljivanje pobede i nedovoljno uključivanje promena u organizacionu klimu i kulturu. [Nikezić & Dželetović, 2017].

Ove greške, više ili manje važe i za druge, više sisteme (lokalna zajednica, region, država). Posledice ovih grešaka su višestruke: nova misija, vizija i strategija se ne implementira efektivno i efikasno, ne ostvaruju se očekivani sinergijski efekti, reinženjering ili refrejming traje previše dugo i suviše košta, smanjivanjem obima aktivnosti *(downsizing),* troškovi se ne drže pod kontrolom i program kvaliteta ne daju očekivane rezultate.

2. LIDERSTVO, KRIZA I STVARANJE USLOVA ZA UKIDANJE NESLAGANJA

Kriza po svojoj prirodi, stavar nekoliko ključnih uslova za pojavu disidenata. Preciznije, kriza je situacija koja nastaje kada postoji raskid između dostupnih odgovora na svakod-

nevne hitne slučajeve i liderskog ponašanja [Lipman-Blumen, 2005]. U krizama postojeći resursi i strategija nisu u stanju da preovladaju novo nastale okolnosti. Odgovor je neadekvatan, a uobičajene reakcije neprimerene situaciji. Kriza generiše nestabilnost u postojećem rukovodstvu koje više nije u stanju da koristi postojeće standarde i alate, jer oni više ne daju nikakve rezultate. Naročito su opasne veštačke (artificijalne) krize toksičnih (manipulativnih) lidera, koji podstiču stalne sukobe [Lipman-Blumen, 2008]. Zbog svega navedenog potrebno je uključiti liderske veštine i moć u vođenju organizacije u uslovima brzih promena i/ili krize. Prvi problem se pojavljuje već u vezi načina razmišljanja lidera. Prema teorijama liderstva [Yukl, 2010], dominirajući atributi liderstva su: razmatranje, iniciranje strukture, učešće, upravljanje promenama i relacija poverenja i kvaliteta sa sledbenicima. Na osnovu toga razvijeni su različiti modeli efektivnog ponašanja lidera, uglavnom namenjenih za inkrementalne promene, a nivoi konceptualizacije mogu biti organizacioni procesi, grupno didaktički i individualni. U ovim uslovima razmišljanje lidera je uslovljeno: mogućnošću optimizacije izbornog rešenja, složenošću i dvosmislenošću, stepenu novog pristupa resursima i nedostatku društvene/strukturne podrške.

Prvi uslov utiče na performanse lidera i to zavisno od nivoa odlučivanja. Što je viši nivo odlučivanja, složenost, kao i stepen promena, lider treba da poseduje viši nivo shvatanja i odgovarajuće performanse. U ovoj složenoj interakciji lidera, okruženja i potrebe za adekvatnim odgovorom veliku ulogu ima i stres, kao i nivo inteligencije. Uticaj inteligencije na performanse lidera je veći kod direktivnih lidera, nego kod onih manje direktivnih, koji mogu crpeti ideje i znanja od svojih sledbenika.

Razumevanje lidera vezano je ne samo na zadatak već i domen. To uslovljava različite tipove shvatanja lidera. Pod tim se podrazumevaju: potrebna znanja i inteligencija, prepoznavanje društvenih posledica odluke, mudrost lidera, potrebno vreme za odluku i sposobnost planiranja.

Prema teorijama liderstva ključne varijable liderskih teorija su: liderske karakteristike, karakteristike sledbenika i situacione karakteristike [Yukl, 2010]. U kriznim situacijama liderske inicijative vrlo često su uslovljene ukupnom emocionalnom energijom zaposlenih, pozitivnom ili destruktivnom. U slučaju pozitivnog delovanja ka cilju i zadatoj viziji, istrajno i dugoročno imaće dejstvo preciznog nukleusa i metka koji nepromašuje opštu, a beskrajno daleku metu. Nažalost američki menadžment u zadnjoj krizi, 2008. godine, promašio je metu, jer meta je bio sam menadžment. Mnogi nisu shvatili ulogu i značaj demokratskih i harizmatskih lidera, posebno njihove uloge vođstva u krizama.

Posebno značajno za lidera je *tacit*, iskustveno znanje koje značajno utiče na performanse lidera. Pored toga, za rešavanje složenih problema potrebno je uključiti veštine kreativnog mišljenja. U principu, lideri koji donose dobre odluke generišu kreativna rešenja problema.

Prethodna analiza pretočena je u odgovarajuće teorije i modele. Priroda ljudskog razmišljanja upućuje na četiri kritična elementa ovih modela: (1) znanje, (2) obrada informacija i znanja, (3) strategije i (4) greške.

Znanje, samo po sebi, nije dovoljno za rešavanje problema, već čitav niz operacija počev od definicije problema, kombinovanja koncepata, generisanja ideja, vrednovanja ideja, što je po *Mumford & Friedrich & Caughron & Burne*-u kritično za liderstvo. U ovom procesu pojavljuje se veliki broj faktora koji mogu dovesti do pogrešnog odlučivanja lidera (preterana usmerenost na pozitivne elemente, pojednostavljenje problema, nedefinisani uzroci,

preuveličavanje emocionalnog značaja, kratkoročni uspeh, povratna sprega). U *tabeli 1* je prikazan status kognitivnih (saznajnih) teorija.

Tabela 1: Status kognitivnih teorija [Mumford, et al 2007]

Model	Klasa problema	Znanje	Proces	Strategija	Greške
Kreativnost	Novost, dvosmislenost, složenost, potrebni resursi	Šematizo-vano	Specifi-ciran	Ponekad poznata	Neidenti-fikovane
Mudrost	Dvosmislenost, složenost, optimizacija izbora, potrebni resursi	Auto-biografsko	Nespeci-ficiran	Nepoznata	Neidenti-fikovane
Odlučivanje	Optimizacija izbora	Poznavanje situacije	Specifi-ciran	Poznata	Identi-fikovane
Intuicija	Optimizacija izbora, dvosmislenost,	Iskustveno	Nespeci-ficiran	Nepoznata	Neidenti-fikovane
Planiranje	Dvosmislenost, složenost, optimizacija izbora	Uzročno, cilj	Specifi-ciran	Ponekad poznata	Identi-fikovane
Formiranje vizije	Dvosmislenost, složenost, društvena podrška	Uzročno, cilj	Specifi-ciran	Nepoznata	Neidenti-fikovane
Šematizovano znanje	Optimizacija izbora, dvosmislenost, složenost	U principu apstraktno	Specifi-ciran	Poznata	Neidenti-fikovane
Tacit znanje (iskustveno)	Optimizacija izbora, složenost	Asocijativno iskustvo	Specifi-ciran	Nepoznata	Neidenti-fikovane

Iz prethodne analize sledi da se koriste različiti modeli liderskog promišljanja da bi se rešili realni problemi. Modeli odlučivanja fokusiraju se na optimizaciju izbora, dok modeli planiranja na složene dvosmislene situacije čijim rešenjem se ostvaruje zadati cilj.

U kriznim situacijama prethodni modeli se moraju preispitati iz više razloga: lideri preuzimaju više uloga, značajna je retorička veština lidera, značajna je percepcija ljudi i svesnost dubine krize, značajan je faktor uticaja lidera na sledbenike i potrebno je menjati operativne procedure.

Sve to utiče na performanse i ljude, što ima pozitivne i negativne posledice. Pozitivne performanse simbolizuju kolektivnu snagu zaposlenih koja ujedinjuje kolektivne energrtske resurse i usmerava ih u realizaciju poslovnog cilja i usvojene strategije i vizije. Negativne posledice ispoljavaju se u manipulaciji zaposlenih, naročito u opasno ekstremnim situacijama kada podrška jakom, ali toksičnom lideru može potpuno devastirati kompaniju. Snishodljivost i licemerje prema lažnim „veličinama" autokratskih nadzora i autoritarnih postupaka može odvesti u ćorsokak, do granica iza kojih nema daljeg puta osim mogućnosti ponovnog pregrupisavanja i postavljanja novih ciljeva, strategije i vizije, ali sa drugim, demokratski orjentisanim liderom. U takvim situacijama uvek postoji novi lider, u kompaniji, partiji ili organizaciji koji čeka svoju šansu, nestrpljivo, često diskutujući i predlažući rešenja. To su obično, harizmatski lideri, šarmantnog i zavodljivog karaktera koji su spremni na radikalno različita rešenja od dosadašnje prakse. *Max Weber* (2005) ih je opisao kao „rođene da rizikuju". Rešenje koje nude obično je 180 stepeni različito od dosadašnje strategije aktuelnog lidera [Lipman-Blumen, 2005]. Često lideri insistiraju, u kriznim situacijama, na čvrstom autoritativnom stavu, na brzorastućim promenama i na novoj redizajniranoj

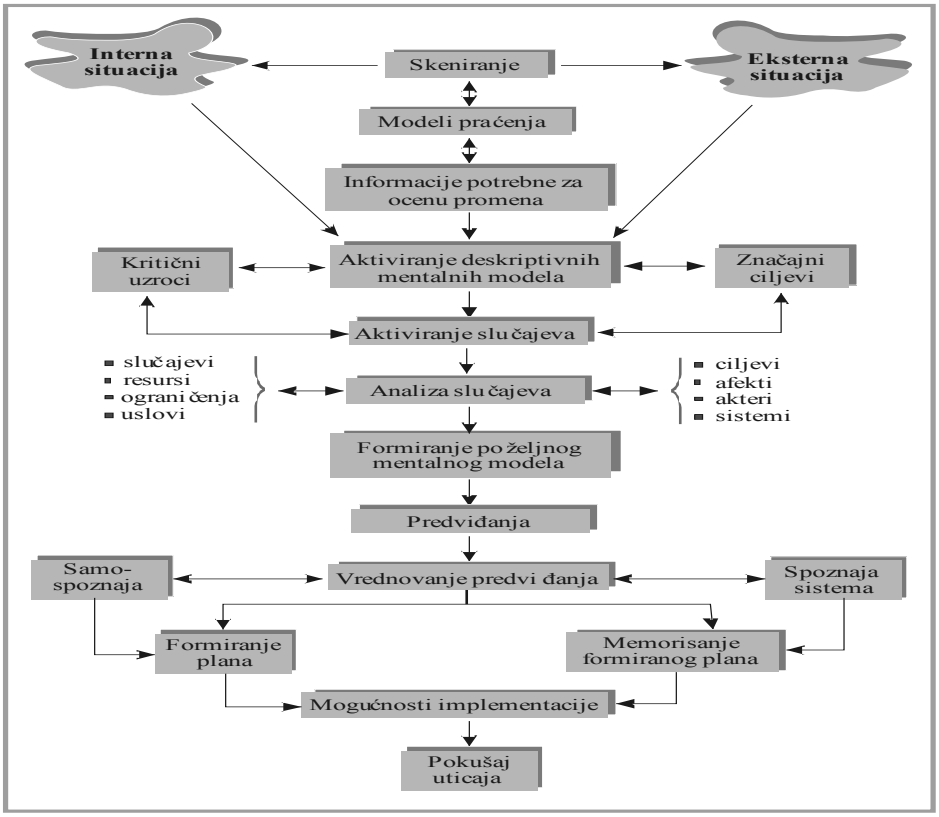
organizacionoj strukturi. To je veoma opasan i neizvestan put koji može biti popločan stazom koja vodi u pakao, kako kaže Marx. Vrlo često lider je spreman da preuzme ulogu boga. Sledbenici, pritisnutim svakodnevnim ljudskim strahovima i potrebama brzo prihvataju poštovanje diktatorskih naredbi lidera. *Jan Lipman-Blumen* (1973) kaže da ta ideja o odnosu straha i stvaranja bogova nije nova, jer je još rimski pesnik Publius Papinius Statius primetio kauzalnu vezu između straha i stvaranja prvih bogova u svetu. Početnoj fazi krize sledbenici obično ostaju privrženi lideru, dajući mu veliki zanačaj, međutim ako lider ne reši brzo krizu moše izgubiti poziciju, čak i pod uslovom privrženosti demokratskoj opciji i participaciji radnika u rukovođenju.

Sledbenici, uzdrmani do temelja od krize, na kraju nemaju odgovor, traže zaštitu i pomoć „sveznajućeg" jakog lidera, pripisujući mu često božansku smelost,m savršenstvo i nepogrešivost. Sigurnost u zamenu za poslušnost. Adolf Hitler je na krizi i strahu izgradio najmračniju imperiju istorije čovečanstva.

Posebno značajan faktor je potrebno vreme za odlučivanje lidera, jer je on odgovoran za kreiranje ideja, uključivanje sledbenika i odgovarajuće infrastrukture (podsistema), izbor i sprovođenje odluke. U tom procesu uloga lidera je i da utiče na stvaranje smislenosti i razumnog odnosa sa sledbenicima, stvaranjem odgovarajuće kognitivne strukture, strukture za razumevanje uzroka i brz odgovor na krizu. S tim u vezi sve više na značaju dobija znanje i različite metode i alati menadžmenta znanjem.

Na osnovu prethodnih istraživanja [Mumford et al 2007], prikazan je kognitivni model liderstva *(slika 1)*. Iskazani su sledeći stavovi: (1) razvoj liderstva zahteva vreme za aktivizaciju prototipskih i suprotnih slučajeva u praksi, (2) slučajevi u kojima su učestvovali lideri i njihova analiza ovih slučajeva utiče na izbor akcija, uključenja osoba i sistema i restrikcije sistema, (3) lideri će oceniti elemente za svaki slučaj posebno u odnosu na kritične atribute performansi u svakoj situaciji, (4) lidersko znanje o slučajevima mora uključiti veći broj složenijih elemenata da bi se došlo do rešenja, (5) lideri treba da aktivno koriste znanje bazirano na slučajevima kroz samo-refleksiju (spoznaju) i inpute znanja drugih o slučajevima da bi artikulisali kritične aspekte znanja, (6) performanse lidera u rešavanju kriznih problema zavise kako od raspoloživih kognitivnih resursa za vođenje, tako i distribucije ovih resursa za različite aktivnosti procesiranja, (7) kvalitet lidera da dijagnostikuje i vrednuje događaje, ostvareno je kroz skeniranje i utiče na performanse lidera u određenom domenu problema promena, (8) lideri treba da poseduju veću sposobnost da identifikuju promene, krize, ili probleme i to kao funkcije iskustva stečenog u prethodnoj identifikaciji značajnih događaja vezanih za promene, (9) efektivni lideri treba da aktivno prepoznaju nekonzistentne činjenice i anomalije u ponašanju i da o tome obezbede informacije, (10) performanse lidera u rešavanju problema promena zavise od njihovog kapaciteta da identifikuju kritične aspekte ovog znanja i izrade poželjan mentalni model uticaja lidera na sledbenike i obrnuto, (11) performanse efektivnog lidera u odnosu na probleme promena moraju više uključiti ekstenzivna predviđanja od strane lidera, kako pozitivnih, tako i negativnih scenarija, koji utiču na plan implementacije, (12) performanse efektivnog lidera u odnosu na problem promena moraju uključiti uspostavljanje kriterijuma praćenja za plan implementacije i on-line usklađivanje plana u skladu sa novim dostignućima i rizicima, (13) strategije lidera u rešavanju problema krize ili promena moraju biti usklađene sa okvirom lidera u pogledu prirode problema i strategije primene rešenja, a uvažavajući meta-kognitivne kontrole, (14) lideri moraju da traže ekspertna znanja u vezi primene strategije prema tipu problema,

(15) lideri moraju učiti u vezi višestrukih strategija i ovo učenje koristiti kao mehanizam za smanjenje potreba stvorenih izvršavanjem različitih strategija, (16) lideri treba da preduzmu akcije na svom radnom mestu da bi unapredili efikasnost izvršenja strategije, fokusirajući se na oblasti u kojima je izvršenje strategije suboptimalno, (17) performanse lidera u rešavanju problema promene ili kriza moraju zavisiti od ekspertize i pripreme za rešavanje za određenu klasu problema, (18) lideri moraju prihvatiti strategije namenjene minimizaciji nepotrebnih trošenja resursa tako što će dati rešenja sa manje grešaka i (19) lideri koji dokažu efektivnost u rešavanju kriznih problema će kreirati sisteme i strukture namenjene da minimiziraju uticaj grešaka na radne aktivnosti.



Slika 1: Kognitivni model lidera

Liderske emocije u kriznim situacijama

Nepopularne mere u kriznim situacijama (smanjenje plata, penzija, poskupljenje hrane, povećanje poreza, racionalizovanje dnevnica) ponekad predstavljaju mere odgovora lidera na krizu. Većina sledbenika prihvata nepotrebna ograničenja jer su zabrinuti za sudbinu

svoje porodice i mogućnost daljeg rada. Poneko od sledbenika može gajiti izvesnu sumnju u mudrost lidera i njegovu autoritativnost, kao odgovor na krizu, ali će pre pribeći ćutnji nego glasnom negodovanju. Opasnost od veće krize često može poslužiti kao obrazloženje i izgovor za autoritativne lidere da pokrenu pitanje tajnosti daljih promena. Sledbenici često prihvataju tajnost autoritativnih odlukana osnovu liderske kompetencije „sveznajućeg" lidera. Insistiraju da on najbolje zna i da poseduje kritične informacije sa kojima oni nisu upoznati. Lideru pristup i držanje informacija u tajnosti predstavlja nepobitan argument da formira odgovarajuću klimu i kulturu u organizaciji koja sprečava svako neslaganje.

Prema *Madera*-i i *Smith*-u (2009) negativne emocije lidera utiču na ukupno vrednovanje liderstva u kriznoj situaciji. Posebno su značajne uloge *gneva* (ljutine) i *žalosti*. Pored ovih uloga, mnogi istraživači su istakli ulogu opasnosti i njome indukovanu *zabrinutost* (nemir). Sledbenici prate ponašanje lidera u krizi i na osnovu toga vrednuju kompetencije lidera. Jedan od faktora koji pojačava praćenje ponašanja lidera je iskazivanje emocija lidera. Pored negativnih emocija, kao što su gnev, žalost, mogu se uočiti i pozitivne emocije, kao što su sreća i iznenađenje. Za vreme krize, češće su negativne emocije, koje nastaju kao prirodna reakcija lidera.

Još je *Bass* (1990) utvrdio da pozitivne emocije lidera mogu inspirisati i motivisati podređene. Na ovim osnovama zasnovana je teorija harizmatskog liderstva, gde lideri koriste emocije da izazovu slična osećanja kod sledbenika. Na taj način, pomoću pozitivnih emocija u artikulisanju svoje vizije, lideri boje pozitivnu sliku budućnosti i izazivaju pozitivna osećanja sledbenika. *Bono & Illies* (2006) su ustanovili da je harizmatsko liderstvo povezano sa emocijama. Drugi teoretičari sugerisali su da transformacionalni lideri takođe koriste pozitivne emocije da motivišu podređene i prenesu viziju. *Ekman* (1997) je tvrdio da izraz emocija na licu lidera ima značenje informacije o uzrocima, shvatanju, internom stanju, sledećim akcijama i šta se želi time da ostvari. Pri tome je identifikovano više mehanizama koji uzrokuju emocije. Tako npr. gnev se može posmatrati kao napad (atak), a briga kao iskaz izbegavanja ili uzdržljivosti u pogledu interakcije.

Na emocije lidera utiče i priroda krize, koja uslovljava željene ili efektivne emocije (npr. opoziv proizvoda, teroristički napad, bojkot proizvoda, prirodne katastrofe). Bez obzira na različitost kriza postoje neki zajednički elementi: mala verovatnoća nastanka, postoji velika opasnost po opstanak, često malo vremena za odgovor i postojanje dilema u vezi mogućih odluka kao odgovor na krizu.

Emocije lidera nisu isključive, već se pojavljuju kao skup različitih emocija, iako su dominantni bes (ljutnja) i žalost. Iako žalost asocira na slabost ona može značiti i toplinu, brigu, pripadnost. Briga i simpatija su odlike emocionalne empatije, a empatija je povezana sa efektivnim liderstvom. U vreme krize, jak lider ubeđuje pojedince.

Na emocije sledbenika često presudnu ulogu imaju i mediji koji se u demokratskim društvima bave informisanjem javnosti, ali im se putem manipulacija može ograničiti pristup informacijama, jer novinar koji uvredi lidera može da izgubi pristup informacijama, važnim izvorima i čak da izgubi i posao. Autortarni lideri mogu ograničiti količinu i tip vesti do kojih novinari imaju pristup. Poznata je strategije primene „poslovne tajne" kao načina ograničavanja ili nedavanja informacija. Svaka kriza je obeležena svojstvenim opasnostima i strahovima i stvara idealne uslove za odstranjivanje neistomišljenika. Njihovo dezavuisanje važno je iz više razloga. Prvo, oni mogu da destabilizuju lidera koji ne rešava krizu na obećan način: brzo i uspešno. Drugo, kriza je seme autoritativnosti, formiranje

nespornog stava o prihvatanju lidera. Treće, kriza je obrazloženje za tajnost koja takođe služi za odstranjivanje istomišljenika. Četvrto, čak i glavni (mejnstrim) mediji mogu postati meta autoritarnog lidera koji želi da suzbije „razdor" [Lipman-Blumen, 2005].

Prema istraživanju *Mader*-a i *Smith*-a (2009) ispitivana je tačnost sledećih hipoteza:

H1: Lider koji izražava i ljutnju i žalost kao odgovor na rezultat krize imaće veću ocenu od lidera koji izražava samo ljutnju ili žalost.

H2: Efekat emocija lidera na vrednovanje lidera ostvaruje se preko efekta učesnika.

H3: Lidersko prihvatanje odgovornosti na greške više se ceni (vrednuje) nego neprihvatanje odgovornosti.

H4: Odgovor lidera na grešku će umanjiti efekat liderske emocije na vrednovanje (ocenu) sledbenika, tako da će liderska emocija imati manje uticaja na vrednovanje lidera (kada lider prihvati odgovornost).

U ovom istraživanju kompetencije lidera bile su: (1) on je kompetentan lider, (2) on je lider sa znanjem, (3) on nije poželjan lider i (4) on je jak lider.

Značaj lidera za organizaciju je na skali 1 – 7, gde 1 znači jako neslaganje, a 7 jako slaganje sa značajem lidera u organizaciji. Ispitanici su davali odgovor na pitanje "kako se osećate u odnosu na lidera". Analizom sadržaja odgovora isti su grupisani u 74 moguće lingvističke kategorije, kao što su negativne emocije samosvesnost, uzročnost i fizički zahtevi. Koristeći višestruku regresiju utvrđeno je vrednovanje emocija lidera kao na *slici 2*.

Slika 2: Dvostruka interakcija liderskih emocija i liderskog odgovora na vrednovanje lidera

Rezultati ovog istraživanja pokazuju da liderski odgovor i emocije koje lider izražava utiču na njegovo vrednovanje od strane sledbenika. Takođe, utvrđeno je da negativne emocije lidera dovode do pratećeg efekta. Emocija besa vodi do većeg negativnog efekta nego emocija žalosti. Dokazano je da prihvatanje odgovornosti lidera u krizi sledbenici više cene i poštuju. U nekim slučajevima, iako nije poželjna emocija, bes može biti odgovarajuća emocija jer kod sledbenika kreira percepciju o kompetentnosti lidera [Tiedens, 2001], kao i dominaciji, snazi i inteligenciji [Gallois, 1993]. Istraživanja u oblasti emocionalne inteligencije ukazuju i na druge aspekte emocije lidera [George, 2000; Hamphrey, 2002].

Liderske kompetencije u kriznim situacijama

Potrebe i zabrinutost sledbenika deo su karakteristika većine kriza, čineći zavisnim sledbenike od lidera proporcionalno veličini krize. *Lipman-Blumen* (2005) navodi pogoršanje egzistencijalnih, psiholoških i pragmatičnih fundamenata. Manipulisanjem sa ova tri seta toksični lider „polaže temelje za gašenje za svakog oblika neslaganja". Egzistencijalne potrebe, tokom krize, pojavljuju se kao najdublji strahovi i potrebe iz ljudskog nesvesnog najviše ugrožavajući ljudsku psihu. Psihološke potrebe se najčešće ispoljavaju kao potrebe za bezbednošću i ovde su posebno istaknute i naglašene u sklopu „hijerarhijskih potreba" koji je definisao *Abraham Maslow* (1954; 1971). Toksični lider uverava sledbenike da će ih zaštititi i obezbiditi posao i redovne plate tokom krize. On često insistira na beskrajnosti krize i potrebe sledbenika da znaju i razumeju, naročito potrebu za sigurnošću, zloupotrebljavajući tvrdnju da poseduje „posebno znanje", kao suštinu toksične liderske strategije. Dok sledbenici „tumaraju u mraku" lider poseduje informacije koje obezbeđuju sigurnost za normalan rad kompanije ili organizacije. Pragmatične potrbe povezane su sa „našim poslom", „našom kompanijom", „našim platama", „našim zadacima" itd. Praktične potrebe su u pojačanim kriznim situacijama osnova da sledbenici spremno odbace i očiglednu korupciju [Alford, 2001] u cilju zadovoljenja minimalne egzistencije. Kod krize obični, ali kritični resursi – posao, hrana, kuća ili stan, i ostale potrebe postaju najvažnije svetinje. Toksični lider kao pretnju nad glavom sledbenika drži ove potrebe, posebno kod onih koji se ne slažu, koji su disidenti.

Prema ispitivanju [James & Wooten, 2005] kriza je bilo koja emocionalno ispunjena situacija koja, kad postane javna, izaziva negativne reakcije stejkholdera i stoga predstavlja potencijal za negativne finansijske posledice, reputaciju ili opstanak organizacije ili jednog njenog dela. Prema metodologiji *Institute for Crisis management (**ICM**)* postoje dva primarna tipa kriznih situacija: (1) iznenadna i (2) postepena.

Kod iznenadnih kriza organizacija nema kontrolu nad događajima i prihvata da je u ograničenom obimu kriva ili odgovara (npr. teroristički napad). Kod postepenih kriza *(tabela 2)* mali problemi unutar organizacije postaju uočljivi i za stejkholdere i posle nekog vremena eskaliraju u krizu.

Tabela 2: Tipovi organizacionih kriza

Iznenadne krize	Postepene krize
Prirodne nepogode	Defekt proizvoda
Teroristički napad	Skandali
Eksplozija u pogonu	Bezbednost na radu
Urušavanje radnog mesta	Podmitljivost
Falsifikovanje proizvoda	Seksualno uznemiravanje
Sabotaža	Aktivniji klijenti
Preuzimanje neprijatelja	Nedostatak i/ili pogrešan menadžment
Kidnapovanje	Navijanje
Narušavanje životne sredine	Sindikalni nemiri
Tehnološki prekid	Administriranje

U krizi se mogu identifikovati 5 faza i za svaku od njih zahtevi koje treba da ispune lideri *(tabela 3)*.

Tabela 3: Pitanja za svaku fazu krize

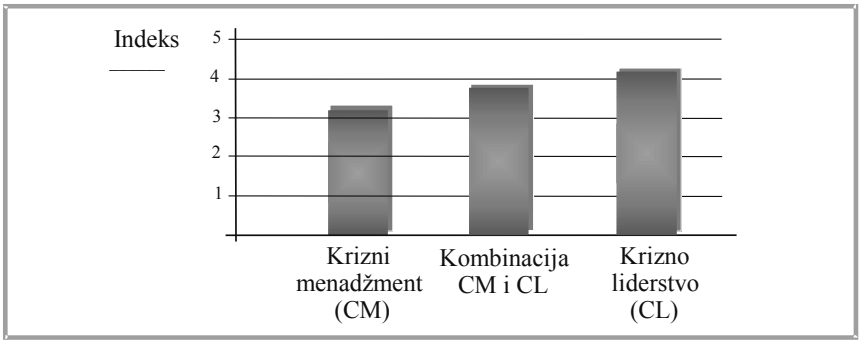
Faza	Pitanja za lidere
Faza 1. • detekcija signala	• koje oblasti u organizaciji su ranjive • kako mogu ove oblasti rezultovati u krizi • koje situacije i praksa koje organizacija ignoriše mogu dovesti do krize • da li je arsenal raspoloživih sredstava u organizaciji pogodan za konfrontaciju sa krizom • koliko organizacioni sistem i politike doprinose potencijalnim kriznim situacijama
Faza 2. • priprema/prevencija	• da li je liderstvo kreiralo plan za reagovanje na krizu • da li je organizacija alocirala odgovarajuće resurse za prevenciju krize • da li se organizaciona infrastruktura bavi ili odlaže rešenje krize • da li je organizaciona kultura razvijena za povećanje mentaliteta koji se bavi sa krizom
Faza 3. • kontrola štete	• da li organizacija primenjuje strategiju za ograničavanje štete tokom krize • da li organizacija kontroliše informacije u vezi krize • koji stejkholderi treba da budu zabrinuti i šta treba uraditi da se zadovolje • koje poruke treba poslati stejkholderima i kako sa njima komunicirati
Faza 4. • obnavljanje biznisa	• koji su kratkoročni i dugoročni planovi za obnovu posle krize • koje kritične aktivnosti mora da izvrše lideri u toku krize radi oporavka poslovanja • koju metriku treba uspostaviti za vrednovanje performansi strategijskog oporavka • kako će lideri komunicirati izlazne rezultate oporavka iz krize
Faza 5 • učenje i detekcija	• da li je organizacija naučila izlazeći iz krize i pobeđujući krizu • da li lideri imaju stav o prošlim greškama i ponašanju • da li organizacija menja ponašanje kao prevenciju za buduću krizu • da li organizacija razvija memoriju za prevenciju budućih kriza

Iz prethodnog se mogu izdvojiti šest ključnih kompetencija za korišćenje krize za promociju organizacionih promena: (1) izgradnja poverenja, (2) kreiranje novog korporativnog načina razmišljanja, (3) identifikovanje novih, za organizaciju ne tako očiglednih ranjivosti,

(4) ostvarivanje mudre i brze odluke, (5) preduzimanje hrabre akcije i (6) učenje od krize u vezi efekata promena [Nikezić, et al 2014].

3. ZAKLJUČAK

Na osnovu istraživanja tipa odgovora na krizu utvrđen je indeks reputacije *(slika 3)*.



Slika 3. Efekat kriznog menadžmenta (CM) u odnosu na krizno liderstvo (CL) na reputaciju organizacije

Iz ovog istraživanja se može zaključiti da krizno liderstvo najviše doprinosi reputaciji organizacije kroz: (1) uspostavljanje osećaja urgentnosti, (2) kreiranje koalicije za vođenje, (3) razvoj vizije i strategije, (4) komunikacija promene vizije, (5) jačanje široko baziranih akcija, (6) kreiranje kratkoročnih uspeha, (7) konsolidacija dostignutog i stvaranje novih promena i (8) uključivanje novih pristupa u kulturi.

Lipman-Blumen navodi strategiju za efikasno prevazilaženje neslaganja tokom krize koja se može efektivno primeniti. On daje sledeće predloge: (1) Napraviti široku koaliciju. Nijedan sledbenik tokom krize i promena ne treba da ostane usamljen. To je opasno za njegov posao i njegovo zdravlje. Stvaranje široke koalicije je razumna strategija, ali je teško sprovesti. Sindikat je, po pravilu, osnovni pokretač ovakve ideje i uprkos teškoćama u toku krize može biti pokretač i sinergija snaga koje zagovaraju pozitivne promene. (2) Korišćenje interneta. Internet brzo i daleko sežno obaveštava sve dobronamerne prijatelje, zaobilazeći glavne medije, o trenutnoj situaciji. Internet, na žalost, nije potpuno imun na autoritarnu kontrolu, ali nudi ogromne prednosti. Za kratko vreme može obezbediti glasanje, koordinaciju i mobilizaciju saradnika u kriznim situacijama, naročito kod globalnih, multinacionalnih kompanija. Efikasnost korišćenja interneta zavisi od efektivnog i efikasnog korišćenja; moćna komunikativna mreža koja povezuje i najudaljenije kompanijske delove. (3) Angažovati podršku visoko pozicioniranih, odanih pristalica. Podrška uglednih pojedinaca u kompaniji koji su se dokazali svojim stručnim i referentnim znanjem, bez obzira na poziciju i teritorijalnu fundamentiranost u kompaniji. (4) Shvatiti da ima više vremena

nego što mislite. Ne treba žuriti u nepromišljene strategije i izjave u početnoj fazi krize, plašeći se da vreme brzo prolazi. Iako je tačno da je vreme kritičan faktor, više vremena za donošenje pravilnih odluka imaju disidenti i sledbenici koji se ne slažu nego toksični lider. Vreme treba provesti u pažljivom ispitivanju svih mogućih strateških nastupa, jer je to najbolje iskorišćeno vreme. (5) Fokus na konstruktivan, sarađivački ton vaše poruke, koji vodi ka zajedničkom cilju. Kada je stav sledbenika koji se ne slažu konstruktivan, izložen na razuman način, njihova poruka ima veću verovatnoću da će je čuti kreatori strategije i političkih promena. Održavanje neslaganja kao sredstva za saradnju u ostvarivanju zajedničkog cilja povećava mogućnost ozbiljne rasprave donosilacem odluka. (6) Kriza je vreme kada se traže nova rešenja, i svi treba da pripreme svoje „oružje". Samo harizmatski lider može sa novim rešenjem da lako pobedi, ali zato ima mnogo više toksičkih i manipulativnih lidera koji se dugo ne zadrže u fotelji prvog čoveka kompanije. Taj period krize , sa novim programom, može biti ideaalno vreme za pljačkaškog lidera pa se treba pripremiti i za takvu situaciju koja podrazumeva nove pristupe i koalicije sa vladom, drugim liderima i političarima koji su voljni da promene kurs haračkog lidera.

LITERATURA

[1] Alford, F. (2001). *Whistleblowers: Broken Lives and Organizational Power*, Cornell University Press, Ithaca, New York.

[2] Bass, B. (1990). *Bass and Stogdill's Handbook of leadership: A Survey of Theory and Research,* Free Prees, New York.

[3] Bono, J. and Illies, R. (2006). Charisma, positive emotions and mood contagion, The *Leadership Quarterly* 17, pp. 317-334.

[4] Ekman, P. (1997). Should we call it expression or communication?, *Innovation in Social Science Research* 10, pp. 333-344.

[5] Gallois, C. (1993). The Language and Communication of Emotions, *American Behevioral Scientist*, 36, pp. 309-338.

[6] George, J.M. (2000). Emotion and leadership, the role of emotional intelligence, *Human Relations*, 53, pp. 1027-1055.

[7] Hampbrey, R.H. (2002). The meny faces of emotional intelligence, *The Leadership Quarterly* 13, pp. 493-504.

[8] James, E. and Wooten, L.P. (2005). Leadership as (un)usual: How to Displey Competence in Times of Crisis, *Organizational Dynamics*, Vol.34, no.2, pp. 141-152.

[9] Kotter, J. (2012). *Leading Change*, Harvard Business School Press, Boston.

[10] Lipman-Blumen, J. (1973). Role de-differentiation as a system response to crisis, *Sociological Inquiry*, Vol. 42, no. 2, pp. 105-129.

[11] Lipman-Blumen, J. (2005). *The Allure of Toxic Leaders*, Oxford University Press, New York.

[12] Lipman-Blumen, J. (2008). Dissent in times of crisis, *Dissent and the Failure of Leadership*, editor: S. Banks, chapter 3, Edward Elgar Poblishing, Inc.,

Northampton, Massachusetts, pp. 37-52.

[13] Madera, J. and Smith, D.B. (2009). The effects of leader negative emotions on evouluations of leadership in a crisis situation: The role of anger and saddness, *The Leadership Quarterly* 20, pp. 103-114.

[14] Maslow, A. (1954). *Motivation and Personality,* Harper and Brothers, New York.

[15] Maslow, A. (1971). *The Farther Reaches of Human Nature*, Viking Press, New York.

[16] Mumford, M. and Friedrich, T. and Caughron, J. and Burne, C. (2007). Leader cognition in real-world settings: How do leaders think about crises?, *The Leadership Quarterly* 18, pp. 515-543.

[17] Nikezić, S. and Dželetović, M. (2017). *Liderstvo u organizacijama*, pp. 315-326, Prirodno - matematički fakultet, Kragujevac.

[18] Nikezić, S. and Miković, R. and Dašić, P. (2014). Leadership in organizations: An answer to permanent changes and crisis situations*, 4th INTERNATIONAL CONFERENCE „Economics and Management - Basede on New Technology " EMoNT 2014, SaTCIP (Scientific and Techical Center for Intellectual Property) Ltd.*, editor: P. Dašić, Vrnjačka Banja, Serbia, pp. 26-34.

[19] Schermerhorn, J. (2014). *Management*, pp. 81, Wiley , Hoboken, New Jersey.

[20] Tiedens, L.Z. (2001). Anger and advacatement versus sadness and subjugation: The effect of negative emotion expression on social status conferral, *Journal of Personality and Social Psichology*, 80, pp. 86-94.

[21] Weber, M. (2005). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, pp. 28-30, Taylor & Francis Group, New York.

[22] Yukl ,G. (2010). *Leadership In Organization*, pp. 30, Prentice Hall, New York.

UDC 349:61

ЕТИЧКИ И ПРАВНИ АСПЕКТИ ОДГОВОРНОСТИ ЗБОГ ЛЕКАРСКЕ ГРЕШКЕ У ОБАВЉАЊУ МЕДИЦИНСКЕ ДЕЛАТНОСТИ

Александра Нитовски Митић[1], Атанас Нитовски[2]

[1]Дом здравља Власотинце, Власотинце, СРБИЈА, e-mail:anmitic@gmail.com
[2] Пољопривредни факултет, Косовска Митровица, СРБИЈА, e-mail:anitovski@gmail.com

Апстракт: *Начин испитивања и лечења пацијената је кроз развој медицине претрпео велике промене. Да би се данас обезбедила сигурност пацијената, медицинском особљу се постављају све већи и све виши захтеви и стандарди. Међутим, упркос великом напретку науке и савремених дијагностичких средстава и апарата, човек – лекар је неизбежан и најважнији фактор у остваривању здравствене заштите и пружању медицинске помоћи Лекари и правници посебно инсистирају на разлици између стручне лекарске грешке и тзв. „несрећних случајева у медицини". Оваква разлика своје корене има још у римском праву, где је постојала разлика између неизбежних грешака и грешака које се дају избећи.Узроци лекарских грешака су разни неки од њих су: недовољна опрезност, знање, несавршеност медицине или пак недовољна медицинска сазнања. Предмет овог истраживања је приказ садржине лекарске грешке, њен однос са дужном и потребном пажњом, као и одговорност и кривицу за саму лекарску грешку. Циљ истраживања је да покаже последицу занемаривања прописа који чине медицинске стандарде, стање медицинске науке и праксе у датом тренутку. Наравно, овде говоримо о најгорем могућем исходу, тј. када услед грубе лекарске грешке, наступи смрт пацијента. Иако се објављују многи научни радови, лекари се стално усавршавају кроз континуирану едукацију, честе семинаре и предавања водећих стручњака из области медицине. Увек је присутна опасност да лекар и сасвим случајно направи грешку у лечењу постављањем погрешне дијагнозе, поготово, када постоји тзв. маскирана клиничка слика.*

Кључне речи: *Медицинско право, медицинска делатност, лекарска грешка*

УВОД

У данашње време упоредо са развојем медицине и медицинско право доживљава све веће ширење и афирмацију не само на националном, већ и на међународном плану.

ETHICAL AND LEGAL ASPECTS OF LIABILITY FOR MEDICAL ERRORS IN CARRYING OUT MEDICAL ACTIVITY

Aleksandra Nitovski Mitic[1], Atanas Nitovski[2]

[1]Health Care Center Vlasotince, SERBIA, e-mail: anmitic@gmail.com
[2]Agricultural Faculty, Kosovska Mitrovica, SERBIA, e-mail: anitovski@gmail.com

Abstract: *Method of testing and treatment of patients through the development of medicine suffered great changes. In order to ensure patient safety today, growing and increasingly high demands and standards are placed to the medical staff today. However, despite the great progress of science and modern diagnostic devices and appliances, the man - a doctor is inevitable and the most important factor in achieving healthcare and in providing medical assistance. Doctors and lawyers in particular insist on the distinction between professional medical mistakes and so-called "Accidents in medicine." This difference has its roots in Roman law, where there was a difference between the inevitable mistakes and mistakes that could be avoided. The causes of medical errors are different and some of them are: lack of caution, knowledge, medicine imperfections or lack of medical knowledge. The subject of this research is to show the contents of the medical error, its relationship with obliged and necessary attention, as well as the responsibility and guilt for the actual medical error. The aim of the research is to show the result of neglect of regulations that make medical standards, the state of medical science and practice at the time. Of course, we are talking about the worst possible outcome, ie. when due to gross medical error the result is the death of a patient. Although many scientific papers are published, doctors are constantly improved through continuous education, frequent seminars and lectures by leading experts in the field of medicine. A threat that a doctor accidentally make a mistake in the treatment by setting the wrong diagnosis is always present, especially when there is so called "disguised clinical picture".*

Keywords: *Medical law, medical activity, medical error*

Реч је о великој области прописа о деловању, односима и процедурама које се тичу човековог здравља за које се везују одређена права и дужности или одређена правна дејства.

Медицинска делатност спада у ред најзначајнијих човекових активности, јер штити и унапређује његове највеће вредности: живот и здравље. Не каже се без разлога да је „здравље највеће богатство". То се не односи само на појединце, већ и на друштво у целини. Здравље становништва је друштвено богатство и у правно – економском смислу.

Медицинска делатност претпоставља посебна знања з области медицине. Њу могу обављати само лица која су за то стручно оспособљена и која испуњавају одређене законске услове.

Главни носиоци медицинске делатности у Србији јесу здравствене установе.

У Србији, право на заштиту здравља има своје упориште у више правних прописа.

Пре свега, оно је утврђено Уставом Републике Србије, чији члан 30., став 1 гласи: „Свако има право на заштиту здравља".

Медицинско право налази примену увек онда када се одлучује о човековим најважнијим и правно заштићеним добрима у вези са здрављем, као што су: живот, телесни интегритет, здравље, самоодређење и лично достојанство.

АКТУЕЛНОСТ ТЕМЕ

Сведоци смо да се скоро свакодневно у свим медијима спомињу људска права, да се извештава о ускраћивању или нарушавању истих. Од свих права које једно људско биће има, право на живот је једно од највреднијих и најбитнијих права. Међутим, дешава се да то право, које је у тренутку болести угрожено несавесним или нестручним радом лекара, буде пацијенту и одузето. Неретко наши медији и средства информисања указују на смрт пацијената у некој од здравствених установа. У не малом броју тих вести и извештаја крије се лекарска грешка. *Errare humanum est,* рећи ће неко и вероватно ће бити у праву, али да ли лекар има право на грешку? Када лекар погреши последице могу бити кобне по пацијента, нажалост то „могу" врло често прелази у „су", а када се то деси долази до смртног исхода.

Одговорност лекара због својих професионалних грешака постојала је одувек.

Међутим, она није била једнака у свим раздобљима, јер је зависила од укупне правне свести људи, од моралних схватања и од нивоа медицинске науке и праксе.

Први пропис о грађанској и кривичној одговорности лекара садржи Хамурабијев законик. Он се држи система „талиона" и прописује веома строге правне санкције за починиоце кривичних радњи.

У старом Риму постојала је, такође, одговорност лекара због смрти болесника, али под условом да је смрт последица стручне лекарске грешке. Римски правници су сматрали да је неумешност равна његовој кривици (*imperitio culpae adnumeratur*). Наравно, ни све лекарске грешке нису исте, до велике већине њих долази потпуно случајно из различитих разлога, углавном, погрешно протумачене клиничке слике. Истина и наш народ по свом менталитету у многим случајевима болести најпре примењује традиционалну „народну" медицину, самолечење медицинском терапијом

коју сам себи одреди, па тек када нема помоћи одлази код лекара и тражи помоћ.

Тврдња да лекарска грешка постоји, значи, само то да је лекар непрописно нешто учинио или пропустио, али не значи безусловно да је он због тога крив нити да је грешка изазвала смрт пацијента или погоршала стање његовог здравља.

ОДНОС ИЗМЕЂУ МЕДИЦИНСКЕ ЕТИКЕ И МЕДИЦИНСКОГ ПРАВА

Однос између лекара и пацијената не одвија се само према правним правилима, него према правилима медицинске етике.

Ова етичка начела обликују правне обавезе, одређују њихову садржину и опсег, јер у противном медицина би постала „бездушна радионица за механичке оправке", Лекарска етика и право се једно на друго ослањају и међусобно допуњавају. У случају правних празнина меродавним се сматра етичко расуђивање. Стручна грешка се утрђује у дисциплинском поступку пред надлежним органом коморе, односно, у поступку редовне и ванредне спољне провере квалитета стручног рада здравствених радника. Комора трајно одузима лиценцу здравственом раднику ако је правоснажном судском пресудом осуђен на казну затвора због тешког кривичног дела против здравља људи.

Здравствени радник коме је одузета лиценца не може доносити самосталне одлуке о лечењу и мора радити под надзором. Са становишта медицинског права, тесна веза етике и права није формална, већ суштински и предметно вазана за различите случајеве из медицинске праксе. Етичка тела (комитети, одбори, судови), овде могу имати имати превентивну, али и консултативну улогу.

Лекарска Комора Србије, Судови части Лекарске Коморе Србије и Удружење за медицинско право су органи који су у свом раду самостални и независни, а придржавају се Устава, Закона, Кодекса професионалне етике и других аката.

Њихов циљ је да заштите институцију лекара и пацијента на мосту који ће држати стамбени стубови морала, етике, струке и науке, а којим се крећу лекари и пацијенти, уважавајући једни друге, за добробит људског живота и здравља.

Лекарска Комора Србије је највеће сталешко удружење лекара у Србији, стручна матица која пружа професионалну подршку и заштиту личности у друштву, али такође истовремено и сталешку контролу дисциплинске одговорности преко новоформираних Судова части.

Судови части Лекарске Коморе су органи чији је циљ да утврђивањем дисциплинске одговорности успоставе ред, да заштите и пацијента и лекара. Пред Судом части могу одговарати само чланови Лекарске Коморе.

Суд части покреће поступак на захтев пацијента, одн. оштећеног лица, или *ex officio,* могу покренути Скупштина Коморе, УО Коморе, директор Коморе и Етички одбор Коморе.

Код повреде кодекса професионалне етике Лекарске Коморе Србије, постоји дисциплинска одговорност, када лекар обавља здравствену делатност нестручно, тј. у супротности са савременим достигнућем медицинске науке и праксе или ако начини стручну грешку.

У поступку пред Судом части често се примењују одредбе Закона о општем управном поступку, у погледу усмене расправе, доказивања, достављања записника,

искључења јавности, као и начела Закона о управном поступку, као што су начело законитости, истине, оцене доказа и самосталности у решавању.

Због свега тога је потребно да се судије Судова части едукују од стране одговарајућих правосудних органа, представника правосудне струке и Удружења за медицинско право које окупља правнике, лекаре, стоматологе, фармацеуте и др.

У наставку текста, као члан наведеног Удружења, прецизније ћу описати делатност овог Удружења.

Наиме, ово Удружење прати и изучава правне прописе и судску праксу из области медицинског права, критички их разматра и предлаже њихову промену или допуну; посебно се фокусира на законодавство, правну праксу и теорију земаља чланица ЕУ и САД, које имају добру медицинску службу и дугу традицију изучавања медицинског права.

Такође, доприноси развитку пацијентових права, као делу људских права, настојећи да следи пример европских земаља које су приступиле засебној кодификацији пацијентових права.

Даље, помаже реформу здравства код нас у организационом и функционалном смислу, између осталог, делатношћу лекарске, стоматолошке и фармацеутске Коморе, као и доношењу одговарајуће законске и струковне регулативе.

Између осталог, успоставља стручни дијалог између припадника правних и здравствених струка, ради јачања интердисциплинарне сарадње о одређеним практичним и теоријским питањима везаним за човеково здравље.

ИСТРАЖИВАЊЕ БРОЈА ПРИЈАВЉЕНИХ, ОПТУЖЕНИХ И ОСУЂЕНИХ ЛИЦА ЗА ЛЕКАРСКУ ГРЕШКУ У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

Републички завод за статистику Републике Србије, објављује основне податке о криминалитету. У објављеним подацима се налазе прецизни подаци о броју пријављених, оптужених и осуђених лица за сва кривична дела прописана Кривичним закоником Републике Србије.

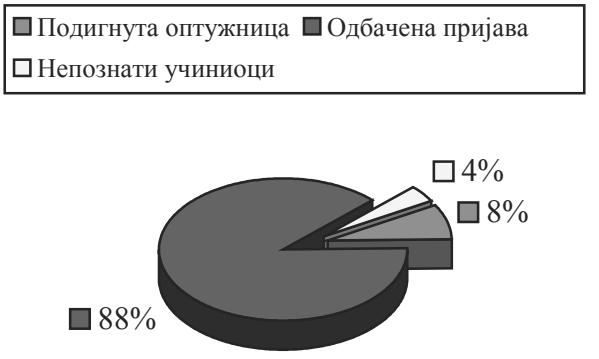
Подаци се прикупљају редовним статистичким истраживањем, на основу упитника које попуњавају надлежна основна/виша јавна тужилаштва односно судови.

Кроз селективни приказ статистичких података који обухвата само кривично дело несавесно пружање лекарске помоћи, које представља кривично процесуиране случајеве лекарске грешке.

У току 2012. године укупно је против 58 лица поднета кривична пријава за кривично дело несавесно пружање лекарске помоћи. Од тог броја познати број учиниоца овог кривичног дела је био 51 лице. Од укупног броја поднетих пријава одбачено је 20 пријава, обустављена је истрага против 5 лица, док је подигнута оптужница, односно оптужни предлог за 26 лица. (6)

Однос броја поднетих пријава, подигнутих оптужница/оптужних предлога и осуђених лица

Укупан број пријављених лица у 2015. години



У току 2015. године завршен је кривични поступак против 15 лица.

Исход поступка	Број лица	Проценат (%)
Проглашено кривим	3	19,98
Ослобођено оптужби	10	66,6
Обустављен поступак	1	6,66
Одбијена оптужба	1	6,66
УКУПНО	15	100

Од укупног броја лица која су проглашена кривим на прописане казне осуђено је:

Врста казне	Број лица	Проценат (%)
Казна затвора	1	33,33
Новчана казна	1	33,33
Условна осуда	1	33,33
УКУПНО	3	100

ДИСКУСИЈА РЕЗУЛТАТА ИСТРАЖИВАЊА

У периоду од 2012. до 2015. године који је обухваћен овим истраживањем у Републици Србији, укупно је поднето 322 кривичних пријава за кривично дело несавесног лечења болесника. Од наведеног броја кривичних пријав,а само против 113 лица је и покренут кривични поступак за наведено кривично дело што у процентима износи 35,03%. За тај проценат поднетих кривичних пријава је надлежно тужилаштво проценило да постоје елементи кривичног дела и подигло оптужницу одн. оптужни предлог. Од броја оптужених правноснажном судском пресудом за кривично дело несавесног лечења болесника осуђено је 24 лица или 21,12% оптужених. Велики број поступака који нису правноснажно пресуђени је још увек у току, па ће вероватно овај проценат у неком будућем периоду бити и повећан.

Велика разлика између броја поднетих кривичних пројава и броја покренутих кривичних поступака се огледа у томе да велики број лица – пацијената одн. чланова породица, надлежном тужилаштву, подноси кривичне пријаве против лекара за несавесно лечење болесника, које кроз спроведену истрагу утврђује, најпре, да ли се ради о кривичном делу, односно да ли постоје докази и елементи за кривично гоњење.

6. ЗАКЉУЧАК

Паралелно с великим друштвеним променама, политичким, економским, социјалним, културним, мењају се и саме моралне вредности друштва.

С развојем науке и технологије, уводе се нови методи рада у здравству. Апарати потискују лекара, све чешће се гледају донети резултати, удаљава се од личности пацијента.

Интернет омогућава широку информисаност пацијената, што додатно обавезује лекаре на константно стручно усавршавање.

Али, само знање, без савести је неморал и опасност. Савест без знања је некорисна.

Дакле, основни услови за рад у овој професији су знање и савест.

Ипак, поседујући и једно и друго, здравствени радници су опет суочени с бројним проблемима етичке природе.

Иако се медицинска етика темељи на општим етичким нормама, медицина као струка има нарочито изражену особеност својих етичких норми, јер је њен непосредни предмет човек, његов живот, здравље, достојанство.

У основи етичких правила за лекарску професију су хуманост као суштина медицинске етике и основне поставке – да само добар човек може бити добар лекар, да је поверење у лекара темељ односа лекар – пацијент и да лекар треба да лечи не само болест, него и болесника.

Осим тога, медицинска професија се од давнина разрађује корпусом етичких ставова развијених, примарно, у корист пацијента.

Обзиром на друштвену основу морала, све ове промене се директно одражавају и на моралне и етичке норме. Постојећи предлози за решавање конфликата код етичких дилема још увек нису задовољили практичне потребе.

Неки од конкретних предлога су:

- Направити свеобухватну студију која би укључила детаљно истраживање модерне здравствене неге, с циљем бољег разумевања (емпиријска истраживања); социолошку студију о домунатнбим вредностима, нормама и ставовима који се тичу медицинско – етичких питања; направити нову теоријску перспективу здравствене праксе; развити нову концепцију биоетичких начела
- Повећати број Етичких комитета због повећања броја етичких питања; у ова тела, пред здравствених професионалаца, обавезно укључити филозофе, правнике и сл.
- Појачати правну регулативу због слабљења поверења, али имати на уму да закон прописује минимум норме поступања, док етика прописује максимум, онај ниво које им треба тежити (значи, правне норме никада не могу истиснути етичке).

У сваком случају, велики и напоран посао на новим кодофокацијама медицинске етике очекује стучњаке из ове области, као и све здравствене раднике.

Изношење спорних случајева у медицини кроз етичка и правна премишљања и консултације има меродаван, али и едукативан карактер, јер се увек усредсређује на дужно поступање, сагласно етичким принципима и поштовању сопствених и туђих права.

ЛИТЕРАТУРА

[1] Закон о облигационим однсима „Сл. лист СФРЈ“, бр.29/78, 39/85, 45/89 – одлука УСЈ, „Сл.лист СРЈ“, бр. 31/93 и „Сл. лист СЦГ“, бр. 1/2003 – Уставна повеља

[2] Кривични Законик „Сл. гласник РС.“, бр. 85/2005, 88/2005 – испр., 107/2005 – испр., 72/2009, 111/2009, 121/2012 и 104/2013

[3] Закон о здравственом осигурању, „Сл. гласник РС.“, бр. 107/05, 109/2005. испр., 57/2011, 110/2012. – одлука УС

[4] Закон о правима пацијената, „Сл. гласник РС“ бр. 45/13

[5] Објашњење о поступку заштите права пацијената, Република Србија Министарство здарљва, Београд, јул 2002.године

[6] Републички завод за статистику, „Пунолетни учиниоци кривичних дела у Републици Србији, 2012. – пријаве, оптужења, осуде, Билтен 576, Београд, 2013

[7] Билтен судске праксе Врховног суда Србије, бр. 3/2008, Intermex, Београд, р 71-100

[8] Дејан Д. Бабић, адв., Одговорност лекара,

[9] http://www.lks.org.rs/Storage/Global/Documents/dogadjaji/Odgovornost_lekara.pdf

[10] Kuhn, u: (1987) Schweizerische Juristen – Zeitung, br.21

[11] Јаков Радишић (2004) „Медицинско право“ Факултет за пословно право Београд, Београд

UDC 330:001

МНОГОМЕРНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В РЕАЛИЗАЦИИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ

Павел Нуттунен

Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербург, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: nenuttunen@gmail.com

Аннотация: *В статье исследуется проблема систематизации основных аспектов хозяйственной деятельности в условиях трансформации глобальной экономики и пересмотра роли базовых источников мотивации труда.*

Ключевые слова: *многомерная экономика, экономика знаний, экономическая система, экономические субъекты, ноосферная экономика, духовная экономика.*

1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Экономическую систему, которая доминирует последние десятилетия, принято характеризовать как рыночную или экономику с развивающимся рынком. Основные процессы и закономерности экономической интеграции традиционно рассматриваются сквозь призму некоего стандартного набора микро- и макроэкономических закономерностей. Причем большинство экономистов сходятся во мнении, что процессы вертикальной интеграции экономики продиктованы преимущественно капиталоцентрической парадигмой, а далеко не хозяйственным аспектом развития экономики.

Капитал, особенно фиктивная его форма (Д-Д`) и закон капиталистического накопления, обоснованные К. Марксом, стали глобально господствовать на планете – в каждом государстве, регионе, на предприятии и в домашнем хозяйстве. Мировое сообщество подошло к необходимости смены данной мировоззренческой и идеологической капиталоцентрической парадигмы[1]. Тем не менее, рассмотрение современных моделей экономического развития требует одновременного использования нескольких аспектов, раскрывающих новые источники экономического развития и конкурентоспособности.

Вертикальная интеграция представляет собой особый способ координации

LEMIMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

THE MULTIDIMENSIONALITY OF ECONOMIC RELATIONS IN THE IMPLEMENTATION OF THE ECONOMIC FUNCTION

Pavel Nuttunen

Saint-Petersburg State Agrarian University, Saint-Petersburg, St. Petersburg, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: nenuttunen@gmail.com

Abstract: *The article examines the problem of systematization of the main aspects of economic activity in the context of transformation of the global economy and revision of the role of basic sources of labor motivation.*

Keywords: *multidimensional economy, knowledge economy, economic system, economic entities, noospheric economy, spiritual economy.*

участников производства готовой продукции, который формируется в начале XX века и является формой обобществления производства. Она была ответом субъектов производства на усиление тенденции принципиальной нестабильности капиталистической системы хозяйствования. Появившись, вертикальная интеграция не осталась застывшей формой, в рамках которой производители могли чувствовать свою защищённость от стихии рыночной среды. Изменяющиеся условия хозяйствования вызвали эволюцию форм вертикальной интеграции, которая стала условием сохранения данного типа координации производителей[2].

Действительно, экономика любой страны требует своевременных перестроений и, зачастую, сопряжёнными с глубинными и масштабными противоречиями, порождаемыми процессами трансформации хозяйственной деятельности. Данное обстоятельство вызвано в основном пересмотром источников мотивации труда, в которой, по мнению И.В. Астафьева, происходит «устранение единой шкалы общественного признания и критерия успешности в виде максимизации денежного дохода и потребления. Введение параллельной, принципиально иной системы социальных гарантий и стимулирования руководства государственных субъектов хозяйственной деятельности (социальные льготы, общественное признание)»[3].

О необходимости этих изменений открыто заявили на последнем Всемирном экономическом форуме в Давосе – 2017 года, на котором лидер КНР Си Цзиньпин провозгласил Китай лидером глобализации, что указывает не только на его коммунистическое лидерство, но капиталистическое. Исторический опыт экономического развития социализма в масштабе мировой экономики, позволяет рассматривать социализм как среду, наиболее расположенную к концентрации производительных сил экономики. Не смотря на свою приверженность социалистическим идеалам, Китай сконцентрировал огромную долларовую (ростовщическую) массу, которую еще каким-то образом предстоит освоить и перевести в активы, приобретая объекты собственности на всех континентах, перенимая профессионалов спорта, ученых и пр.

Достижения Китая демонстрируют, что именно планово-рыночная модель на сегодня наиболее продуктивна. Тем не менее, в современном информационном обществе формируется новая глобальная экономическая модель, которую еще предстоит освоить даже лидирующим в экономике странам. Последние десятилетия ознаменовались появлением идей о необходимости экономики, основанной на знаниях.

2. ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА ИССЛЕДОВАНИЯ С ОБОСНОВАНИЕМ ПОЛУЧЕННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Действительно, знания как самостоятельная, фундаментальная субстанция в прошлом не были приоритетом в экономической системе воспроизводства благ. Знания стали фактором производства, продуктом и товаром, но являются ли они целью экономического развития? Это значительно повышает мерность сознания субъекта экономической деятельности, которое является производственным фактором по отношению к знанию (информации). Каково же состояние совокупности факторов производства знаний, которые в современной экономической науке рассма-

триваются в рамках категорий «человеческий капитал» и «человеческий потенциал»?

Информационные технологии превращают сознание человека в фактор производства, управления и извлечения прибыли, при этом люди в большей степени попадают в зависимость от действующей системы ценностей (их отсутствия). Сознание человека включается в экономический оборот как товар, поэтому приемлемыми становятся технологии его использования (манипуляции)[4].

В настоящее время проявляется новая модель мировой экономики – система многомерных экономических взаимозависимостей и взаимодействий, которая опирается на сложное сочетание механизмов кооперации, конкуренции и партнерства.

Мировой опыт хозяйственного развития показал, что успешное продвижение вперед происходит не путем упрощения, а путем усложнения экономических отношений. Эта тенденция обусловлена не системой хозяйствования (капитализм или социализм), а уровнем развития производительных сил, усложнением структуры и управляемости хозяйством. Существование различий по сферам хозяйствования, по технической оснащенности различных отраслей, по уровню обобществления вызывает необходимость использования разнообразных форм собственности, организации производства, управления и мотивации труда.

В целом нарастающее экономическое превосходство одних над другими указывает на то, что сегодня экономическое пространство не является единым, в контексте проявленных закономерностей и измерений. Хозяйствующие субъекты зачастую проповедуют разные экономические теории, реализуют разные экономические системы, модели и уклады, в которых существует свое концептуальное представление об источниках экономического превосходства и точках отсчета. Зачастую данные модели построены на идеях обособленности знаний и применения своих уникальных инструментов управления. Причем состав мировой экономики уже далеко не ограничивается стандартным набором (традиционной, рыночной, смешанной и командной) экономических систем. Как только мы вводим в содержание мировой экономики фактор расширения масштабности экономических систем, стандартного набора становится недостаточно для описания закономерностей экономического взаимодействия субъектов экономики.

Экономической системой принято считать упорядоченную совокупность социально-экономических и организационных отношений между производителями и потребителями благ и услуг. В основе выделения экономических систем могут лежать различные критерии:

- экономическое состояние общества на определенном этапе развития (Россия эпохи Петра I, фашистская Германия);
- стадии социально-экономического развития (общественно-экономические формации в марксизме);
- хозяйственные системы, характеризуемые тремя группами элементов: духом (основными мотивами экономической деятельности), структурой и субстанцией;
- типы организации, связанные со способами согласования действий хозяйствующих субъектов;
- общественно-экономическая система, основанная на двух признаках:

форме собственности на экономические ресурсы и способе координации экономической деятельности[5].

Отметим, что экономические системы могут быть формализованы в виде: Es = f (A_1, A_2, ...A_n). Иначе говоря, экономическая система (Es) определяется своими свойствами и набором процессов (A), где существует n таких свойств. Это и означает, что экономическая система не может быть определена в терминах единственной характеристики.

Переменная (A) также может представляется неким экономическим процессом, который может зависеть от ряда факторов, таких как:C – формы собственности; S – свобода деятельности участников процесса;V – регулирующие функции власти;T – технологический уклад.

Если мы запишем общее уравнение экономического процесса, то оно будет выглядеть так: A = f(C, S, V)

Параметры S и V крайне плохо поддаются количественным оценкам и поэтому в общем уравнении, на этом этапе развития науки, могут не учитываться. Тогда, уравнение приобретает вид: A = f(C)

К примеру, C может иметь три формы:

Q – государственная/муниципальная собственность;

H – частная собственность (корпоративная и индивидуальная);

G – гражданская собственность.

В окончательном виде уравнение экономического процесса будет выглядеть так: A = f(Q,H,G).

Формализация экономической системы слишком затруднена, когда включает параметры, не поддающиеся измерению, оценке и предсказуемости. Однако в многомерном срезе непредсказуемые параметры вполне могут оказаться регулируемыми с более высокого уровня экономических отношений или других сфер общественной деятельности и институтов. Поэтому формализация процессов вертикальной интеграции экономической системы зачастую строится по определенному признаку (аспекту), выделяя глобальный критерий, которому соответствуют наблюдаемые параметры. Вертикальная формализация экономического процесса очень сложна, но необходима для учета многомерности экономических отношений и выявления вклада экономических агентов в условиях экономической интеграции.

В конечном счете, экономическую систему можно представить в виде многомерной матрицы со своим набором экономических процессов и регулируемых параметров:

$$Es_{m\times n} = \begin{bmatrix} A_{11}\ A_{12}\ A_{13} \ldots A_{1n} \\ A_{21}\ A_{22}\ A_{23} \ldots A_{2n} \\ \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \\ A_{m1}\ A_{m2}\ A_{m3} \ldots A_{mn} \end{bmatrix}$$

Другими словами, в современной экономике выигрывает тот производитель, который реализует и предлагает продукт, обладающий большей мерностью, функциональностью и комплексностью. Включение большей совокупности согласованных параметров разных уровней экономических отношений позволяет не только осваивать новые инструменты регулирования экономических систем и моделей, но и получать поддержку большего числа субъектов на уровне общественных институтов и политических сил. Появление на рынке многофункциональных продуктов таких, как смартфоны и гаджеты привело к исчезновению множества технологических устройств, и было продержано многими политическими силами и силовыми учреждениями, т.к. закрывало множество вопросов по сбору данных, мониторингу и распространению информации, в аспекте централизации управления.

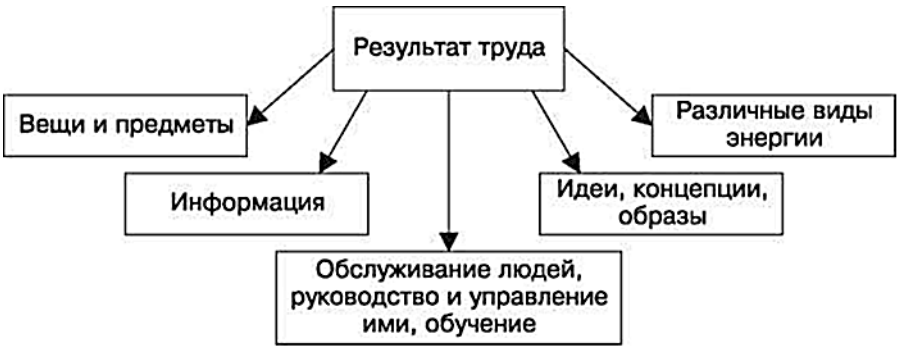


Рисунок 1. Результаты трудовой деятельности

На рисунке 1 показаны результаты трудовой деятельности, которые при системном взгляде могут дополнять друг друга в реализации некой масштабной функции. В целом необходимо учитывать, что любой овеществленный продукт или услуга не лишены идеологического и концептуального компонента, а в конечном счете может выступать инструментом передачи знания.

Понятие многомерности экономики, не следует путать с многоукладностью экономики. Экономический уклад - это тип экономических отношений, базовыми положениями которого являются: форма собственности; способ ведения хозяйства; методы координации производства; типы регуляторов хозяйственных связей[5]. Многомерность экономики основана на том, что в каждой выделяемой подсистеме обозначен свой критерий эффективности взаимодействия экономических субъектов,

выступающий специфической разновидностью факторов производства. Основным и наиболее глобальным из таких факторов производства составляющих содержание многомерности экономических систем является знание, как продукт духовного умственного труда.

Анализируя попытки измерить экономику знаний, мы приходим к выводу о том, что многогранность феномена «экономика, основанная на знаниях» не поддается чистой математической строгости и охвату всех аспектов прогнозирования, анализа и оценки ее становления в глобальном масштабе. Методологическими принципами решения данной исследовательской задачи являются сочетание детерминизма социально-экономических явлений и вариативности поведения экономических агентов, которое принимает свою конкретно-историческую форму под воздействием определённого технологического и институционального окружения[2].

В таблице 1 указана модель с указанием объектов хозяйствования и производимых продуктов, позволяющих оценивать вклад экономических агентов в системе воспроизводства благ.

Таблица 1. Модель многомерной экономики

Уровень экономических отношений	Объекты хозяйствования, трудовая функция регулирования	Основной производимый продукт (**средство обмена, трансакция и пр.**)	Характер взаимодействия субъектов
Микроэкономика: малое, среднее и крупное предпринимательство	Персонал; материально-техническая база; процессы производства и доведения продукции до потребителя.	Товар, услуга, продукт, продовольствие.	Конкурентный (функция целеполагания субъекта)
Муниципальная экономика	Цепочки облуживания населения; управление отношениями разнокачественных организационных структур; маркетинг территории; брэндинг территории и пр.	Территория (экономические характеристики и ресурсы), жилищные условия и пр.	
Государственная экономика	Распределение средств производства; управление информацией; коммуникационные и логистические системы; статистические данные.	Внимание населения	
Институциональная экономика	Разработка и закрепление форм организации (корпорации или кооперативы, капитализм или социализм, БРИКС или ЕС)	Стандарты и нормы, принципы взаимодействия субъектов рынка	
Инновационная экономика (энергономика)	Опережающее развитие высокотехнологичных отраслей и информационно-телекоммуникационных технологий.	Источники энергии, технологический уклад, НИОКР, ИКТ	
Глобальная экономика	Финансовый сектор (эмиссия, контроль объемом средств платежа; распределение финансов по отраслям и секторам экономики).	Средство платежа, валюта	

Ноосферная экономика	Закрепление форм собственности, экология	Экосистемы, воспроизводство населения	Внеконкурентный, кооперативный. (функция назначения субъекта)
Духовная экономика	Знания как продукт духовного труда; Знания – не объект собственности; Совершенствование методов познания и передачи знания.	Человеческий капитал	

В данной модели каждый экономический агент обладает определённым множеством горизонтальных и вертикальных трансакций (операций по передаче продукции с одной стадии производства готовой продукции на следующую), каждая трансакция необходима для обеспечения нормального функционирования объекта хозяйствования (подсистемы). Совокупность трансакций представляет собой целостную систему, структура которой характеризует взаимодействие экономического агента с рыночным окружением и эффективность его внутренней структуры. Вертикальная интеграция приводит к тому, что отдельные трансакции преобразуются из внешних во внутренние, т.е. она прямо влияет на структуру трансакционной системы экономического агента.Это приводит к тому, что любая из выбранных совокупностей уровней (подсистем) работает в автоматическом режиме по отношению к более масштабному уровню.

В данной модели именно труд выступает основной мерой ведения хозяйства и управления производительными силами на разных уровнях. Формирование хозяйственной деятельности здесь начинается с одномерной модели удовлетворения какой-либо потребности, которую сменяет двумерная, а затем многомерная. В результате постепенного усложнения и увеличения многообразия ролей экономических агентов экономика претерпевает дифференциацию. Переход в результате дифференциации труда от одномерной (скалярной) модели к двумерной и далее к многомерной (векторной) позволяет наиболее достоверно определить роль и значение экономических систем и выявить дополнительные источники мотивации труда в исторически сложившемся общественном укладе.

Высшей формой хозяйственной деятельности в данной модели становится процесс создания, распространения и использования знаний (знания – это и ресурс, и конечный продукт деятельности), а современная рыночная экономика – в систему, функционирующую на основе обмена знаниями и их взаимной оценки.

Понятие «ноосфера», выдвинутое Эдуардом Леруа, подхваченное Пьером Тейяром де Шарденом, на основе которого в России было создано В.И.Вернадским целостное учение, определяет ноосферу «как новое состояние биосферы, в котором научная мысль, как планетарное явление, ... становится фактором геологической, биологической революции»[6].

В ноосферной теории экономики философия конкуренции перестает быть фактором мотивации развития экономики. На ноосферном уровне единственным “врагом” экономических субъектов является не какая либо форма организации, а собственное несовершенство и не способность субъектов распознать перспективы, разворачивающиеся в случае признания своей ответственности за владение природными ресурсами, накладываемой самой природой.Перед субъектом ноосферной экономики первостепенным является ответ вопрос: «К чему обязывает владение?».

Многие природные факторы рассматриваются конкурирующими субъектами как ограничительные в силу ориентации на краткосрочный локальный оптимум, что не позволяет освоить преимущества целостных свойств экосистем.

Ноосферный подход в вопросах концепции собственности (частной/общественной) предоставляет право собственности тому субъекту, который в своих решениях и действиях учитывает фактор влияния на эволюционные процессы Планеты. Все остальные решения будут рано или поздно приводить к потере собственности[7]. При этом никакая идеологическая или концептуальная платформа по-прежнему не способна в данный момент снизить разогрев экономических и политических конфликтов. Сегодня необходимы более мощные образовательные технологии и программы развития человеческого потенциала, способные раскрыть у личности распознавание более масштабных связей общества и природы, чем это наблюдается на примере капиталоцентрической парадигмы.

Ноосферный подход в экономике можно сравнить с альпинистами в связке: тот, кто забрался выше, может втащить за собой другого, но и упавший вниз может потянуть все остальных за собой. К сожалению, ставка на саморегулирующиеся свойства рыночной системы себя не оправдала и в нашей стране. В условиях приватизации российской экономики не было учтено многообразие форм экономической жизни России, не были определены формы хозяйствования, которые относятся к числу переходных, не сформирован эффективный собственник.В итоге приватизационная политика обернулась крайне отрицательными экономическими результатами. На сегодня требуется делать ставку на саморегулирующиеся свойства ноосферной экономической системы.

Образно выражаясь, экономические агенты, которые определяют свою деятельность или производство продукта, как чисто рыночную или доходоприносящую, напоминают муравьёв активно перемещающихся по горизонтали. У них нет воображения – поднять голову и увидеть, что другие-то умеют перемещаться и в других измерениях.

3. ВЫВОДЫ

1. Раскрытие и освоение потенциала многомерной экономики, позволяет экономическим агентам наиболее комплексно рассмотреть роль форм собственности и организационно-правовых форм, в том числе, как средств передачи знаний, представляющей собой конечную стадию любого продуктообмена, выходящего за рамки удовлетворения физиологических потребностей.
2. Модель многомерной экономики позволяет субъектам осваивать потенциал экономического пространства без противопоставлений и обособленности экономических моделей, что даёт не соизмеримые возможности для будущего социально-экономического развития страны и каждого её гражданина.
3. В многомерной экономике знания выступают одновременно как конечный продукт, и как приоритетный ресурс, что заставляет исследователей пересматривать непреодолимость основной проблемы экономики: «ограниченность ресурсов при безграничных потребностях». Данная

проблема экономики скорее выступает игровой моделью, в которой до какого-то момента не рассматривалось постепенное раскрытие безграничного потенциала трудовых и природных ресурсов, в частности, знаний и экосистем, за счет совершенствования форм собственности, организационных форм и методов их использования. Другим словами, преодоление проблемы ограниченности ресурсов в обеспечении общечеловеческих потребностей выходит за рамки рационализации экономических функций и преодолевается освоением творческого потенциала человека, общностью социального взаимодействия и культурным развитием общества. Поэтому знания как самостоятельная, фундаментальная субстанция должны стать приоритетом в экономической системе воспроизводства благ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Никитенко П.Г. Политико-экономическая модель возрождения и развития ноосферной цивилизации./ Электронный ресурс [Режим доступа -] http://ukros.ru/wp-content/uploads/2016/11/%D0%9D%D0%B8%D0%BA%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.doc.

[2] Кочнев А. И. Вертикальная интеграция в транзитивной экономике: Технологический и институциональный аспекты. Дисс. на соиск… канд. эконом.наук. Кемерово, 2005. - 176 с.

[3] Астафьев И. В. Ноосферная экономика: новая парадигма или бессодержательное понятие? // Эко-потенциал № 1 (5), Издательство: ФГБОУ ВПО "Уральский государственный лесотехнический университет". - Екатеринбург, 2014 С.18-56

[4] Матюш И.В. Духовный продукт в экономике, основанной на знаниях // Философия хозяйства 5 (83). Издательство: Редакция журнала "Философия хозяйства". Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова. — М.: 2012 С.48-58

[5] Попов А. И. Экономическая теория: Учебник для вузов. 4-е изд. — СПб.: Питер, 2006. — 544 с.: ил.

[6] Субетто А.И. Ноосферная научная школа в России: итоги и перспективы. СПб.: Астерион, 2012. С. 7.

[7] Нуттунен П.А., Попова А.Л. Характеристики человеческих ресурсов, обусловливающие развитие местного самоуправления на сельских территориях // Известия Санкт-Петербургского государственного аграрного университета. 2016. № 43. С. 225-230.

UDC

BAZIČNI ELEMENTI UPRAVLJANJA RIZICIMA U POSLOVANJU

Ljupka Petrevska[1], Milijana Danevska[2], Marija Bulatović[3]

[1]Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: ljupka.petrevska@fpsp.edu.rs

[2]Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: milijana.danevska@fpsp.edu.rs

[3]Institut za javno zdravlje Srbije „Dr Milan Jovanović Batut", Beograd, SRBIJA, e-mail: mmbulatovic@gmail.com

Apstrakt: *Društvo u kome danas živimo zapravo je društvo u čijem privrednom segmentu je dominantna tržišna privreda i ona funkcioniše u globalizovanom svetu u kome nepredviđene promene i nepredviđeni događaji donose neminovnu neizvesnost. Neizvesnost reprezentuje sinonim rizika. Iz tog razloga neophodno je bavljenje rizikom, računati i na postojanje očekivanih promena koje je moguće predvideti, ali i na one promene koje su nepredvidive. Upravljanje rizikom (Risk management) znači upravljati rizikom izvesnosti određenih događaja, kao i rizikom neizvesnosti, odnosno neizvesnih događaja. Tekst koji sledi je usmeren na rizik koji se javlja u poslovanju kompanija kao osnovnih jedinica privrede. Da bi se mogao dobo razumeti, fenomen rizika je potrebno objasniti sa više aspekata, kako bi se obuhvatnim objašnjenjem i razumevanjem došlo do uspešnijeg upravljanja njime.*

Ključne reči: *upravljanje rizikom, planiranje rizika, mitigacija rizika, tradicionalni risk menadžment, ERM*

1. UVOD

Osvrnemo li se oko sebe možemo jasno videti da moderno društvo, društvo u kome mi danas živimo predstavlja društvo u kome je u privrednom segmentu dominantna tržišna privreda. Tržišna privreda najjednostavnije reprezentuje slobodno delovanje ponude i tražnje proizvoda i usluga, ali i radne snage i novca u okvirima prvo jedne zemlje, a potom i šire, zamalo u celom svetu. Veoma je prepoznatljivo to da danas u uslovima modernog globalizovanog sistema, u kome egzistiraju tržišni zakoni, mora biti jasno da oni deluju i izvan granica jedne zemlje. Globalizacija reprezentuje proces intenziviranja liberalnih trgovinskih tokova i uspostavljanje liberalnijeg transfera ljudi, kapitala, ali i informacija koje su

BASIC ELEMENTS OF RISK MANAGEMENT IN BUSINESS

Ljupka Petrevska[1], Milijana Danevska[2], Marija Bulatovic[3]

[1] Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: ljupka.petrevska@fpsp.edu.rs

[2] Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: milijana.danevska@fpsp.edu.rs

[3] Institute for Public Health Serbia "Dr Milan Jovanovic Batut", Belgrade, SERBIA, e-mail: mmbulatovic@gmail.com

Abstract: *The society in which we live today is actually a a society in which the business segment is the dominant market economy, and it operates in a globalized world in which unforeseen changes and unforeseen events bring the inevitable uncertainty. Uncertainty represents synonymous with risk. For this reason it is necessary to dealing with risk to count on the existence of the expected changes that can be predicted, but also to those changes that are unpredictable. Risk management means to manage the risk of certain events, as well as the risk of uncertainty or uncertain events. The text that follows is focused on the risk that occurs in the company as the basic unit of the economy. In order to understand well, the phenomenon of risk needs to be explained in many aspects, in order to come to a successful management by comprehensive explanation and understanding.*

Keywords: *risk management, risk planning, risk mitigation, traditional risk management, ERM*

krucijalne u modernom dobu. Slobodan uticaj ekonomskih zakona treba poimati uslovno, iz razloga što svaka zemlja poseduje svoje zakonodavstvo i određena ekonomska ograničenja. Predikcija je uvek stvar procene narednih događaja i zbivanja. Stoga se može slobodno reći da ne postoji parametrika za sigurnu predikciju budućnosti. Nepredviđene promene, odnosno nepredviđeni događaji, svakako u svome delovanju, donose neminovnu neizvesnost. Neizvesnost zaparavo reprezentuje sinonim rizika. Upravo iz tog razloga potrebno je bavljenje rizikom, računati kako na postojanje očekivanih promena koje je moguće predvideti, o osto tako računati i na one promene i dešavanja koja su nepredvidiva.

Kako je tematika teksta koji je pred nama usmerena na upravljanje rizicima, pre svega potrebno je shvatiti šta se podrazumeva pod upravljanjem rizikom (*Risk management*). To zapravo znači upravljati rizikom izvesnosti određenih događaja, ali i sa druge strane rizikom neizvesnosti, odnosno rizikom neizvesnih događaja. Rizik u svome delovanju sa sobom nosi i faktor predviđenih promena ali, respektivno prethodnoj izjavi, i faktor nepredviđenih promena koje mogu nastati u poslovanju jedne kompanije, pa stoga moramo pirihvatiti i to da neizvesnost reprezentuje primarni faktor rizika. Tekst koji sledi takođe je usmeren i na rizik koji se javlja u poslovanju kompanija kao bazičnih jedinica privrede, pa stoga uspešno upravljati određenom kompanijom zapravo znači, pre svega, uspešno upravljati rizikom koji se javlja u redovnom poslovanju dotične kompanije. Da bi bio dobro shvaćen i da bi se mogao razumeti, fenomen rizika potrebno je objasniti sa više aspekata, a prvenstveni razlog ovakvog oblika objašanjavanja jeste to da se njegovim objašnjenem i razumevanjem njime može uspešnije upravljati. Dobro razumevanje pre svega pojma rizika, stvara potrebu prevashodnog osvrtanja na značaj i ulogu informacija u modernom poslovanju gde one reprezentuju veoama značajan resurs.

Kako je moderna tržišna ekonomija, što je moguće videti i iz njenog samog naziva, okrenuta tržištu kao medijumu koji, osim što diktira pravila poslovanja, služi i za transfer dobara i usluga do krajnjeg kupca, dešava se često da jedna strana ne poseduje dovoljno infromacija o drugoj strani, što je posledica velikog broja učesnika, nastaje problematika koja po svojoj prirodi može da utiče na ispravno donšenja poslovnih odluka u vođenju kompanije. Ovakav nedostatak egalitarnosti u interakciji kompanija na tržištu reprezentuje samo po sebi određenu vrstu rizika poznatu pod terminom asimetrične informacije. Asimetrične informacije zapravo reprezntuju nedovoljnu informisanost jedne kompaije u odnosu na drugu kompaniju prilikom kreiranja i sprovođenja poslovnih odluka. Ovde se zapravo radi o nastanku tzv. moralnog hazarda koji nastaje nakon što određena kompanija donese konkretnu poslovnu odluku i time stvori određeni rizik. U ovom kontekstu rizik koji nastaje po prirodi može biti materijalni i nematerijalni. Materijalni rizik reprezentuje gubitak odnosno određenu štetu na nekom predmetu, tačnije na materijalnoj stvari, dok se nematerijalnim rizikom smatra gubitak rejtinga, koji u modernoj globalizovanoj privredi može nositi sa sobom velike konsekvence na uspeh date kompanije. Sve to dovodi do nesporne činjenice da važnost predostrožnosti u bilo kom segmentu poslovanja je od primarnog značaja. Kako bi odgovorile izazovima modernog načina poslovanja kompanije su se upravo iz tih razloga u velikom broju okrenule razvoju sofisticiranih sistema koji omogućavaju dugoročan napredak sa minimiziranjem potencijalnih opasnosti i smetnji u radu. Sa konkstantnim uvećanjem specijalizacije i modernizacije poslovanja evidentna je i primetnost porasta potreba da se sve više usmeri pažnja na one segmente koji bi u poslovanju mogli predstavljati potencijalnu smetnju, i kako bi se otklonila mogućnost da konkurentska kompanija dobije

određenu nadmoć.

2. RISK MENADŽMENT

Menadžment rizikom poreklom je iz Sjedinjenih Američkih Država, i nastaje pedesetih godina 20. veka. U tom vremenskom segmentu menadžment rizikom se bazirao na finansijskoj zaštiti uz pomoć osiguranja. Vremenom se sve više pažnje poklanjalo i usmeravalo preventivnim merama, i kroz njegovu primenu u praksi preovladalo je mišljenje da se dotadašnji agenti moraju profesionalno preorijentisati i zapravo postati menadžeri rizikom. Kao nadgradnja tome menadžeri rizikom ubrzo stiču odgovornost za uspostavljanje i upravljanje kompletnog menadžmenta rizikom u nihovim kompanijama. Suštinski zadatak modernog menadžmenta svodi se na upravljanje promenama pa samim time i rizicima koji dolaze sa njima, za razliku od tradicionalne uloge koja je posedovala zadatak regulacije i kontrole odnosno održavanja sistema u drastičnije stabilnijim uslovima.

U mnogim slučajevima pristup menadžmentu rizikom bazira se na iskustvu, ali i praćenju industrijskih trendova ili određenom "dobrom osećaju", ako tako može da bude nazvan. Mnogi navodi u literaturi opravdavaju ovakav pristup i definišu ga kao uspešan i poželjan. Ipak, ono sa čime se svi mogu složiti je činjenica da odluka za pojedina strateška ulaganja ne može biti bazirana samo na "dobrom osećaju", već treba da bude kvantifikovana i da se konstantno procenjuje kako bi bila efikasna u bilo kom trenutku. Svi rizici poseduju direktan ili indirektan uticaj na postojeći menadžment svim bitnim procesima jedne kompanije. Sve velike kompanije naročito one ustrojene kao korporacije poseduju organizovane menadžerske timove koji imaju zadatak da upravljaju rizikom u raznim situacijama i poljima kao što su: projekti, ulaganja kompanije, infrastrukturna unapređenja, zdravstvena i socijalna politika prema zapsolenima i prema pripadanicima lokalne zajednice, kadrovskoj politici, zaštiti životne sredini itd. Ono čega menadžeri moraju biti svesni jeste činjenica da je rizik uvek aktuelan, promenljiv, dinamičan i da poseduje kapacitet da menadžment rizikom pozicionira kao jedan uobičajeni proces u poslovanju komapnija.

Koncept menadžmenta rizikom je zasnovan na bazičnoj premisi da je menadžment rizikom planska, dalekovidna, strukturirana, informativna i konstatno primenljiva tehnika. Ključ uspešnog menadžmenta rizikom predstavlja rano planiranje i njegova agresivna implementacija. Dobro planiranje pruža organizovani, sveobuhvatni proces identifikacije i procene rizika, a samim time daje i mogućnost adekvatnog reagovanja na nastalu problematiku rizika. Dosadašnja dostupna istraživanja su ukazala da se dobra strategija menadžmenta rizikom bazira na procesima koji će dalje u tekstu biti prikazani.

Planiranje rizika predstavlja početnu fazu menadžmenta rizikom i reprezentuje skup akcija koje se sprovode u okviru ukupnog procesa menadžmenta rizikom,a po svojoj prirodi su i definisane planom menadžmenta rizikom koji se postavlja unapred.

Osnovni elementi plana menadžmenta rizikom su:

- sumarni prikaz sistema,
- ciljevi i namena sistema,
- neophodni standardi,
- strategije razvoja,
- način razmatranja rizika,
- determinisanje rizika,

- skale za rangiranje rizika,
- organizacija procesa menadžmenta rizikom kroz faze,
- odgovornost za menadžment rizikom (http://www.meste.org).

Plan menadžmenta rizikom je zapravo baza i predstavlja svojevrsno uputstvo za rad timu menadžera koji se bave pitanjima i problematikom rizika. Kada se govori o planovima upravljanja rizikom potrebnoje reći da oni zapravo nastaju na bazi procene rizika. Konkretna faza procene rizika generisana je iz procesa identifikacije rizika, analize rizika i evaluacije postojćeih ili mogućih rizika. Identifikacija rizika predstavlja proces pregleda elemenata i procesa sistema kako bi se odredili i dokumentovali potencijalni rizici koji mogu uticati na korporaciju. Nakon završetka identifikacije potenicijalnih rizika formira se određeni registar svih identifikovanih rizika po poslovanje korporacije. U procesu analize rizika obavlja se obrada svakog identifikovanog rizika koja pre svega podrazumeva utvrđivanje uzroka i posledice koje on može imati po poslovanje korporacije. Veoma je važno da se analiziraju i postojeće kontrolne mere koje postoje u sistemu, i da se obavi kvantifikacija rizika. Kvantifikacija svakog identifikovanog rizika po poslovanje korporacije podrazumeva definisanje kvantitativne i kvalitativne ocene konkretnog rizika.

Kada se govori o upravljanju rizicima u korproracijskom poslovanju nikako se ne može zaobići ni mitigacija rizika.

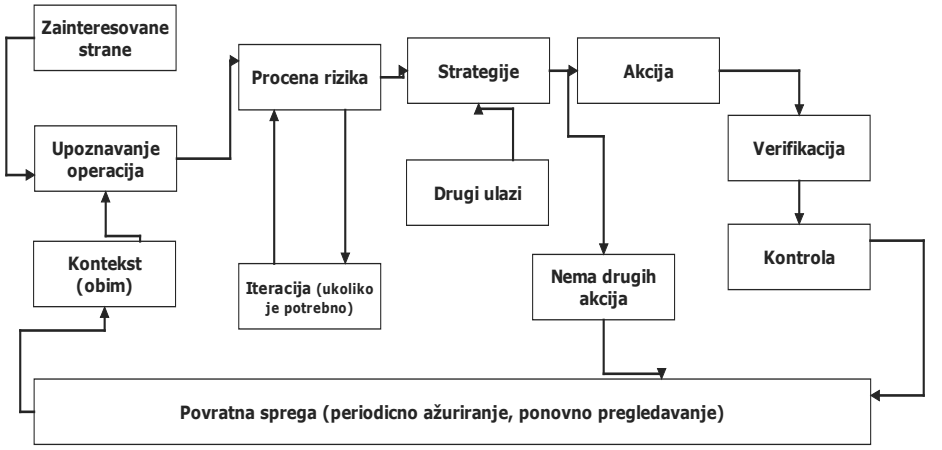
3. SISTEMSKI PRISTUP U UPRAVLJANJU RIZIKOM

Koncept upravljanja rizikom bazira se na elementarnoj pretpostavci da je to planska, dalekovidna, struktuirana, informativna i konstantno primenljiva tehnika. Ključ uspešnog upravljanja rizikom predstavlja rano planiranje i sveobuhvatnu implementaciju. Dobro planiranje omogućava da se kreira organizovani, sveobuhvatni i iteraktivni proces identifikacije i procene rizika, a potom i adekvatnog reagovanja i preduzimanje mera, a bazira se na procesima prikazanim na Slici 1.

U litereaturi je veoma zastupljeno i opšte prihvaćeno veoma slično viđenje faza upravljanja rizikom koje navodi Chapman, prema čijem viđenju se proces upravljanja rizikom preduzeća sastoji iz šest faza:

1. Analiza poslovne aktivnosti
2. Identifikacija rizika
3. Analiza rizika
4. Odredivanje reakcije na rizik
5. Praćenje rizika
6. Izveštavanje o riziku

Sva moderna istraživanja iz domena upravljanja rizikom upućuju na nedvosmisleno prihvatanje prikazanih procesa i stalno se potvrđuju kroz njihovu praksu. Iako bilo koja strategija upravljanja rizikom zavisi od prirode sistema koji se razmatra, prikazani procesi su kontinualni i logički povezani, tako da reprezentuju celinu procesa sistemskog pristupa upravljanju rizikom, a podrazumevaju: planiranje rizika, procenu rizika i preduzimanje mera za ublažavanje rizika.



Slika 1. Faze upravljanja rizikom

Izvor: Sikavica, P., Bahtijarević-Šiber, F., Pološki-Vokić, N.: Temelji menadžmenta, Školska knjiga, Zagreb, 2008. str. 85.

4. PLANIRANJE RIZIKA

Bilo koji proces upravljanja počinje planiranjem koje se može definisati kao proces uspostavljanja budućih ciljeva, pretpostavki o okolini u kojoj moraju da se realizuju postavljeni ciljevi, izbor pravca akcije, sredstava i načina ostvarivanja postavljenih ciljeva. Planiranje podrazumeva analizu okruženja i mogućnosti organizacije u veoma turbulentnoj okolini, ukupnih potencijala, prednosti i nedostataka, alternativnih pravaca razvoja i slično. Ono ne obuhvata veoma jasne i formalne kratkoročne i dugoročne planove, već dugoročnu strategijsku usmerenost organizacije, što podrazumeva dijagnozu njenog okruženja, određivanje pravaca akcije, ciljeva koji se pri tome moraju ostvariti, strategiju koju treba odabrati za ostvarivanje tih ciljeva i, naposletku, menadžersko odlučivanje kroz sve te faze. S obzirom na to da se ostale funkcije upravljanja modifikuju, u procesu planiranja, u skladu sa odabranim ciljevima i zadacima delovanja, lako je poimati kolika je odgovornost menadžera koji obavljaju ovu funkciju. Planiranje predstavlja sastavni deo upravljanja na svim nivoima u korporacijama, ali je njegova dimenzija diferentna u zavisnosti od nivoa menadžera koji ga obavlja.

Planiranje predstavlja baznu polaznu funkcija upravljanja rizikom. Planiranje rizika reprezentuje proces koji uključuje izbor zadataka i ciljeva, ali i aktivnosti za njihovo ostvarivanje i zahteva određeni nivo odlučivanja, tačnije izbor između alternativnih budućih smerova delovanja i potrebnih aktivnosti. Planovi osiguravaju racionalan i realan pristup ostvarivanju prethodno postavljanih ciljeva. Planiranje rizika stoga i predstavlja početnu

fazu upravljanja rizikom i čini skup akcija koje se sprovode u okviru ukupnog procesa upravljanja rizikom, definisane po pravilu planom upravljanja rizikom. Upravljanje rizikom se sastoji od: definisanja konteksta problema i obima projekta, ali i upoznavanja sa operacijama koje postoje. Veoma je važno napomenuti da u planiranje rizika treba uključiti sve zainteresovane strane - stejkholdere.

Osnovni elementi plana upravljanja rizikom su:

- sumarni prikaz sistema: vizija, misija, ciljevi i namena sistema, potrebni standardi, strategija razvoja;
- način razmatranja rizika: metode za procenu rizika, determinisanje rizika, skale za rangiranje rizika;
- organizacija procesa upravljanja rizikom kroz faze;
- odgovornost za upravljanja rizikom.
- plan upravljanja rizikom je osnova i uputstvo za rad timu menadžera rizikom (Sikavica P., Bahtijarević-Šiber F., Pološki-Vokić N. 2008 :85).

5. MITIGACIJA RIZIKA

Mitigacija rizika reprezentuje proces izbora najbolje strategije kada je u pitanju upravljanje rizikom u skladu sa egzistirajućim ograničenjima i uspostavljenim ciljevima. U okviru ove faze kreira se plan izbornih strategija. Strategije za upravljanje rizikom podrazumevaju pre svega važne segmente od kojih je potrebno izdvojiti: kontrolu rizika, umanjenje rizika, zadržavanje rizika i, savakako, transfer rizika. Kontrola rizika ne pokušava da eliminiše rizik, već se pronalaze načini za kontrolu rizika, tačnije njegove verovatnoće i posledica koje može imati po sistem. Načini za kontrolu rizika predstavljaju: upotrebu alternativnog dizajna koji omogućava umanjenje rizika, razvoj paralelenog sistema koji se koristi za istraživanje rizika, agregatni princip gradnje zbog kasnije lakše izmene oštećenih delova, upotrebu modela, simulacija itd.

Umanjenje rizika reprezentuje takvu upravljačku strategiju kod koje se obavljaju određene izmene pre svega u samom sistemu, koje podrazumevaju promenu koncepta, zahteva, specifikacija, ali i određenih performansi (umanjenje maksimalne brzine, umanjenje radne temperature ...) radi minimalizacije mogućnosti kreiranja uslova za pojavu rizičnog događaja i njegovog uticaja na kompletan poslovni sistem i njegovu okolinu. Upotrebom ovakvog pristupa se eliminišu izvori visokog i srednjeg rizika i zamenjuju se sa rešenjima koja, ili elimišu rizik, ili nose veoma mali rizik.

Zadržavanje rizika podrazumeva prihvatanje rizika ako se pojavi u sistemu, i poželjna je strategija u slučaju pojave malih rizika (Malbašić, S., 2006:153). Svakako je jasno da zadržavanje rizika nije poželjno pre svega zbog slučaja pojave velikih rizika, tačnije prihvatljivo je jedino u situaciji kada je verovatnoća pojave velikih rizika izrazito mala.

Prebacivanje ili transfer rizika predstavlja takvu strategiju kod koje korporacije nastoje da se oslobode ili smanje rizik tako što će deo rizika, ili ukoliko je to moguće ceo rizik, prebaciti na neki drugi deo sistema ili na neku drugu stranu, najščešće ugovornu stranu odnosno kontraktora. Transfer rizika predstavlja stoga proces realokacije ili distribucije rizika umanjujući tako sveukupan rizik koji se javlja u poslovanju korporacija.

U kontekstu rizika potrebnoje predstaviti i klasifikacije koje postoje kada je rizik u pitanju. Klasifikacija rizika odnosi se pre svega na dve primarne klasifikacione grupe, a to

su: poslovni rizik i finansijski rizik. Poslovni rizik je dalje moguće podeliti na razne tipove rizika ali je potrebno istaći psotojanje operativnog, pravnog, rizik zakonodavstva i u modernom poslovanju rizik ugleda, a finansijski rizik je moguće podeliti na: rizik tržišta, kreditni rizik i rizik koji se tiče likvidnosti (Lacković Z. 2002:163).

U ovom kontekstu veoma je važan i pojam ERM-a (*Environmental Resources Management* – ERM). ERM osigurava da menadžment poseduje mogućnost da kombinuje proces za postavljanje ciljeva, i da izabrani ciljevi mogu da podržavaju misiju te su u skladu sa odredbama o sklonosti mogućeg riziku. Identifikacija događaja podrazumeva interne i eksterne događaje koji poseduju uticaj na ostvarivanje ciljeva, a moraju biti identfikovani zajdno sa pravljenjem razlika između rizika i mogućnosti. Prilike se razmatraju ponovo kroz „lupu" strategije menadžmenta ili ciljeva uspostavljenih kroz proces ERM-a. Procena rizika reprezntuje u tom kontkstu da se rizici analiziraju s obzirom na njihovu verovatnoću i uticaj, kao bazu za određivanje načina na koji njima treba biti upravljano. Rizici se procenjuju putem inherentne i rezidualne baze. Menadžment vrši izbor tehnike koja odgovora na rizike, i ona može biti usmerena na: izbegavanje, prihvatanje, umanjenje ili deljenje rizika, razvijajući time skup akcija kako bi se uskladili rizici s prihvatljivim stepenom tolerancije i sklonosti prema riziku.

Kontrolne aktivnosti reprezentuju politike i procedure koje se uspostavljaju i sprovode kako bi bilo osigurano efikasno sprovođenje postavljenih i predviđenih odgovora na rizike. Relevantne informacije su identifikovane, sačuvane i dostavljene u formi i roku koji daju mogućnost nadležnima da ispunjavaju svoje odgovornosti. Efikasna komunikacija se takođe javlja u širem smislu i teče u svim pravcima kroz korporaciju. Monitoring predstavlja u tome kontekstu ukupnost primene ERM-a te se prati i modifikuje prema postojećim potrebama. Nadzor se obavlja kroz tok aktivnosti upravljanja ili putem odvojene evaluacije ili kombinacijom oba ova metoda. ERM ne predstavlja strogo serijski proces gde jedna komponenta ima uticaj jedino na sledeću komponentu, nego je moguće govoriti o tome da je on višesmeran i učestao proces u kojem bilo koja komponenta može imati uticaj na bilo koju drugu komponentu. Ukoliko se komponente upravljanja rizicima postave u odnos sa elementima organizacijskih jedinica i određenim kategorijama postavljenih ciljeva, model sastava upravljanja rizicima prikazuje svoju punu veličinu. Tada on obuhvata sve ono što se tradicionalnim načinom upravljanja rizicima nije moglo postići, te se u tom slučaju na proaktivan i efikasan način upravlja (http://upravljanjerizicima.com).

Tradicionalni menadžment rizika posmatra samo čiste rizike i reprezentuje ih kao eventualne opasnosti, dok sa druge strane moderan pristup u upravljanju rizicima je taj koji uvodi promene na takav način da se na rizik gleda kao na nešto što predstavlja priliku, a ne predstavlja pretnju. Na taj način moguće je predstaviti neke očigledne razlike između rizik menadžmenta i ERM-a:

Tabela 1: Razlika izmedju menadžmenta rizika i ERM-a

TRADICIONALNI RISK MENADŽMENT	ERM
Rizik kao opasan poduhvat	Rizik posmatran u okviru poslovne strategije
Identifikacija i procena rizika	Razvoj portfolio rizika

Fokus na diskretnim rizicima	Fokus na kritičnim rizicima
Smanjenje rizika	Optimizacija rizika
Ograničeje rizika	Strategija rizika
Rizici bez vlasnika	Definisanje odgovornosti za rizike
Nasumična kvantifikacija rizika	Praćenje i merenje rizika
„rizik nije moja odgovornost"	„rizik je svačija odgovornost"

Izvor: http://upravljanjerizicima.com preuzeto 10.03.2017.

6. ZAKLJUČAK

U poslovanju svake firme postoje rizici koji se adekvatnim metodama rada mogu prevazići. Risk menadžment i savremeno korporativno upravljanje neizostavno su povezani u poslovanju svake kompanije. Ovo jasno ukazuje da "Luda vremena traže lude organizacije", kako kaže Tom Piters, i da takvim vremenima odgovaraju organizacije koje su u stanju da kontinuirano sprovode krupne, radikalne, transformacione promene, koje moraju da podrazumevaju upravljanje nastalim rizicima.

Danas, u modernom svetu, svaka organizacija doživljava sistem ubrzanja promena i poslovanja, a samim time i rizika koji nastaju. Kompanije su prinuđene da sve više teže krupnim, radikalnim, transformacionim promenama koje su praćene upravljanjem rizicima, što je i prikazano u ovom tekstu. Proces upravljanja rizicima mora biti obuhvatan, da sarži i fazu planiranja i fazu mitigacije, da bude svaremen i prati promene u svetu poslovanja, kako bi uspešno odgovorio na sve izazove kojima su kompanije u globalizovanoj tržišnoj privredi izložene.

LITERATURA

[1] Lacković, Z., (2002): Malo poduzeće u uvjetima tranzicije, prvo izdanje, Grafika Osijek, Požega i Osijek

[2] Malbašić, S.: Menadžment rizikom; Kragujevac,33. nacionalna konferencija o kvalitetu, 2006.

[3] Sikavica, P., Bahtijarević-Šiber, F., Pološki-Vokić, N.: Temelji menadžmenta, Školska knjiga, Zagreb, 2008.

[4] http://www.meste.org/konf/Arhiva/Man_2010/pdf/3_MenadzmentUKriznimSituacijama/DjuricicBojkovicDjuricicSkorup.pdf

[5] http://upravljanjerizicima.com/razlike-rizik-menadzmenta-i-erm/2.3

UDC 005.6

ПОЛЕВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ПАТОЛОГИЧНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА

Елена Плешакова[1], Алексей Цветков[2]

[1]Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: e_pleshakova@list.ru
[2]Санкт-Петербургский государственный экономический университет, Санкт-Петербург, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ

Аннотация: *статье описывается авторская методика количественной оценки уровня патологий менеджмента и результаты полевых исследований патологичности менеджмента на массиве в 405 российских организаций.*

Ключевые слова: *качество менеджмента, патология менеджмента.*

1. ВВЕДЕНИЕ

Патологичность менеджмента характеризует его качество независимо от результатов деятельности организации. Известно большое количество случаев, когда при неплохих экономических показателях компании менеджмент неэффективен. Понятно, что плохой, неэффективный менеджмент приводит, в конце концов, к краху экономических показателей компании, но весьма интересно было бы проанализировать источники застойной неэффективности менеджмента, которые часто воспринимаются как особенности менеджмента в конкретной компании и даже трактуются как достоинства корпоративной культуры.

Впервые термин «патология» в применении к организациям и в контексте менеджмента употребила польская исследовательница Ядвига Станишкис[8]. Термин не прижился в западной научной литературе, но в российских источниках это понятие встречается достаточно часто [1,2,3,5], так что его можно считать устоявшимся.

Под патологией менеджмента следует понимать препятствия в достижении желаемого состояния по каким-то труднопреодолимым причинам, «причины устойчивого целенедостижения в социальной системе» [5].

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

FIELD STUDIES PATHOLOGY OF MANAGEMENT

Elena Pleshakova[1], Aleksey Tsvetkov[2]

[1]Saint Petersburg State University of Economics, Saint-Petersburg, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: e_pleshakova@list.ru
[2]Saint Petersburg State University of Economics, Saint-Petersburg, RUSSIAN FEDERATION

Abstract: *The article describes the author's methodology of quantitative assessment of the level of management pathologies and the results of field studies of pathological management on an array of 405 Russian organizations.*

Keywords: *quality of management, pathology of management.*

2. ИССЛЕДОВАНИЯ И ВЫВОДЫ

Исходя из этого определения и анализа большого количества как российской, так и зарубежной литературы о неэффективном менеджменте, авторами был сформирован перечень патологий менеджмента (на данный момент насчитывает 28 патологий) и разработана методика количественной оценки патологичности менеджмента в виде экспертных шкал[6,7].

Авторами проводились полевые исследования, в которых была выполнена оценка уровня патологичности 405 российских предприятий.

Эксперты оценивали состояние патологии в организации по четырехбалльной шкале. Максимальный уровень конкретной патологии (максимальная патологичность) менеджмента оценивался 4 баллами.

Ниже приводится фрагмент методики (7 шкал из 20). Это шкалы по по нескольким наиболее значимым (чаще других встречающимся) патологиям, выявленным в результате полевых исследований (табл. 1-7), а также результаты работы с информационным массивом –частота оценки патологии 3 и 4 баллами (табл. 8).

В распоряжении авторов имеется информационный массив, работа с которым будет продолжена.

Таблица 1. Описание и шкала количественной оценки патологии

«Приверженность патернализму»

Описание				
Проявление детско-родительской модели организационного поведения: менеджер - мудрый и справедливый родитель, сотрудники - дети с их умиляющими и раздражающими характеристиками. Патернализм соответствует российской управленческой традиции, но в современном менеджменте его следует считать патологией. Такое состояние менеджмента приводит к нарастанию неэффективности менеджмента.				
Шкала для количественной оценки уровня патологии в организации				
Состояние	Модель «родитель–дитя»	Минимальная самостоятельность подчиненных	Стремление менеджмента к самостоятельности сотрудников	Самоорганизация ответственных сотрудников
Баллы	4	3	2	1

Таблица2. Описание и шкала количественной оценки патологии

«Господство управленческой структуры над основной функцией»

Описание				
Структурное подразделение, имеющее функциональные полномочия, чрезмерно загружает функционально подчиненные ему подразделения, что мешает им выполнять свои основные функции: все время уходит на составление отчетности для функциональных подразделений. Получается, что структура (совокупность функциональных структурных подразделений) довлеет над функцией (над деятельностью основных подразделений).				
Шкала для количественной оценки уровня патологии в организации				
Состояние	На выполнение заданий функциональных подразделений расходуется			
	более половины рабочего времени	от 30 до 50% времени	от 10 до 30% времени	менее 10% времени
Баллы	4	3	2	1

Таблица 3. Описание и шкала количественной оценки патологии

«Аппаратный прессинг при принятии решений»

Описание				
Эта патология развивается в условиях бесконтрольности вспомогательного аппарата, который постепенно начинает «продавливать» угодные себе решения под видом их подготовки, тенденциозно подавая информацию, злоупотребляя доверием менеджмента. Аппарат постепенно овладевает процедурой подготовки решений и начинает все больше влиять на принятие решений по существу.				
Шкала для количественной оценки уровня патологии в организации				
Состояние	Аппарат выходит из-под контроля		Аппарат тенденциозно подает информацию, получая возможность влиять на принятие решений	Аппарат «знает свое место» и не вмешивается в процесс принятие решений
	полностью и активно лоббирует принятие решений	частично и заме-тно влияет на принятие решений		
Баллы	4	3	2	1

Таблица 4. Описание и шкала количественной оценки патологии

«Бессубъектность»

Описание				
Патология проявляется в тяге сотрудников к безответственности: клиенту, потребителю, да и самим сотрудникам организации бывает невозможно понять, кто за что отвечает и к кому обращаться по конкретному вопросу. Такое положение очень сильно способствует целенедостижению.				
Шкала для количественной оценки уровня патологии в организации				
Состояние	Понять, кто за что отвечает и к кому обращаться по конкретному вопросу			
	невозможно	очень сложно	затруднительно	легко и просто
Баллы	4	3	2	1

Таблица 5. Описание и шкала количественной оценки патологии

«Преобладание личных отношений над служебными»

Описание				
Сотрудник в первую очередь поступает так, как нужно его родственникам или приятелям, а только потом - так, как ему предписано должностными обязанностями. Казалось бы все неплохо: такая «человечность» сплачивает коллектив, но такая «сплоченность» разрушает организацию как порождение рациональной бюрократии, действия должностных лиц становятся малопредсказуемыми. Такие отношения, в конце концов, снижают эффективность деятельности, а развитие этой патологии приводит к коррупции.				
Шкала для количественной оценки уровня патологии в организации				
Состояние	Сотрудники действуют в соответствии с личными отношениями			Сотрудники всегда действуют в соответствии с инструкцией
	всегда	часто	иногда	
Баллы	4	3	2	1

Таблица 6. Описание и шкала количественной оценки патологии

«Дублирование организационного порядка»

Описание				
Менеджмент не уверен в действенности установленного им организационного порядка и дублирует посредством приказов и распоряжений должностные инструкции и положения, в соответствии с которыми выполняются все обязанности и реализуются все права внутри организации. Источником неэффективности в этом случае являются напрасные затраты управленческой энергии, а также формирование неуважения к организационному порядку (можно не выполнять обязанностей, пока не напомнят), к регламентирующим документам (например, к должностным инструкциям).				
Шкала для количественной оценки уровня патологии в организации				
Состояние	Дублирование стало нормой жизни	Сотрудники нуждаются в напоминании о необходимости выполнять должностные обязанности		Сотрудники выполняют свои обязанности без напоминаний
		постоянно	в особых случаях	
Баллы	4	3	2	1

Таблица 7. Описание и шкала количественной оценки патологии

«Игнорирование организационного порядка»

Описание				
Менеджер нарушает установленный самим же организационный порядок, отдает распоряжения через несколько уровней вниз по скалярной цепи. Например, директор завода адресует свой приказ начальнику участка, минуя уровень начальника цеха, что подрывает авторитет миддл-менеджмента. Получается, что топ-менеджер сам руководит участком, а начальник цеха врое бы и не нужен. Такое поведение топ-менеджмента способствует проявлению устойчивогоцеленедостижения.				
Шкала для количественной оценки уровня патологии в организации				
Состояние	Менеджер игнорирует скалярную цепь			Менеджер осуществляет руководство по скалярной цепи
	полностью	часто	иногда	
Баллы	4	3	2	1

Таблица 8. Частота патологий, оцененных экспертами 3 и 4 баллами

Поз.	Патология	Количество организаций	
		абс., ед.	отн.,%
1	Бессубъектность	267	66,0
2	Аппаратный прессинг при принятии решений	261	64,4
3	Господство управленческой структуры над основной функцией	259	64,0
4	Игнорирование организационного порядка	255	63,0
5	Преобладание личных отношений над служебными	249	61,5
6	Дублирование организационного порядка	248	61,2
7	Приверженность патернализму	243	60,0

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Ануфриева Н. И. Патология организации. http://econom.nsc.ru/ eco/arhiv/ReadStatiy/2006_12/Anufrieva.htm

[2] Комаров С. В., Кордон С. И. Организационная патология с точки зрения социолога, менеджера и консультанта по управлению // Экономика. Социология. Менеджмент. URL: http://ecsocman.hse.ru/data /764/169/1217/008.KOMAROV.pdf.

[3] Лапыгин Ю.Н. Теория организации. М.: Инфра-М, 2007.

[4] Плешакова Е.Ю. Патологии менеджмента в стратегическом управлении организацией. Журнал «Формирование рыночной экономики»

(рецензируемый журнал ВАК Украины). Спецвыпуск: «Стратегические императивы современногоменеждмента». Том 1. Киев, 2012. - с. 367-377

[5] Пригожин А.И. Дезорганизация: причины, виды, преодоление. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

[6] Цветков А.Н. Оценка патологичности менеджмента // Вестник ИНЖЭКОНа. Серия: Экономика. 2013. № 1 (60). С. 95-101.

[7] Цветков А. Н., Плешакова Е. Ю. Анализ патологий менеджмента на стадиях жизненного цикла организации // Учет. Анализ. Аудит. 2015. №5. С. 27–37.

[8] Staniszkis J. Patologiestrukturorganizacyjnych. Wroclaw; Warszawa; Krakow, 1972

UDC 336:336.71

РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА В ПОЛЬШЕ

Żanna Pleskacz

Университет Военных Исследований, Варшава, ПОЛЬША,
e-mail: zpleskacz@yahoo.com

Abstract: *Эффективность финансового сектора зависит от способности направлять сбережения граждан и другие финансовые потоки в наиболее продуктивные отрасли экономики. В этом случае финансовые средства достигают тех отраслей экономики, которые обеспечат их наибольшую доходность. Экономика нуждается в передовых финансовых рынках, способных предоставлять имеющийся капитал частному сектору для инвестиций с помощью таких посредников как эффективно функционирующие банковская сфера, и фондовая биржа. Для выполнения этих заданий банковский сектор должен быть надежным и прозрачным и в то же время должн быть так институционально организован, чтобы обеспечить защиту интересов инвесторов и других субъектов экономики участвующих в нем. Финансовая система Польши основывается на прежде всего на банковской системе. Польский банковский сектор является самым крупным среди стран, присоединившихся к Европейскому Союзу одновременно с Польшей в 2004г. Рынок ценных бумаг и фондовая биржа менее развиты и соответственно менее популярны в качестве поиска капитала, хотя также наблюдается прогресс в их развитии.*

Ключевые слова: *Финансы, банки, фондовая биржа,* финансовые институты.

1. МОДЕЛИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

В специальной литературе выделяют две модели финансового рынка: модель, ориентированная на банковское финансирование (пробанковская) и модель, ориентированная на рынок ценных бумаг и систему институциональных инвесторов (прорыночная). Каждая из них имеет свои преимущества и недостатки. Ответ на вопрос, какая из финансовых моделей: пробанковская или прорыночная является более эффективной, был и остается темой дискуссий в экономической литературе[Gale, 1999]. Сторонники пробанковской системы подчеркивают важность банка в снижении информационной асимметрии между ним и компанией, что является необходимым условием как для эффективного распределения капитала, так и для

DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL SECTOR IN POLAND

Żanna Pleskacz

War Studies University, Warsaw, POLAND, e-mail: zpleskacz@yahoo.com

Abstract: *The effectiveness of the financial sector depends on the ability to direct the savings, investments of citizens and other financial flows to the most productive sectors of the economy. In such case, financing goes into sectors of the economy that provide highest returns. The economy needs advanced financial markets that can provide capital to private sector for investments. This can be done through intermediaries such as an efficiently functioning banking sector and a stock exchange. To fulfill these tasks, the banking sector must be reliable and transparent. At the same time it should be institutionally organized in a way that ensures the protection of interests of investors and other stakeholders. The financial system of Poland is based primarily on the banking system. The Polish banking sector is the largest among the countries that joined the European Union at the same time as Poland in 2004. The bonds market and the stock exchange are less developed and therefore less popular as sources of capital, although some progress is being made in this respect.*

Keywords: *Finance, banks, stock exchange, financial institutions.*

контроля над ним. Кредиторы получают инсайдерскую информацию о заемщике в течение срока действия соглашения, отслеживая использование заемных средств и применяя инструменты для контроля над рисками и управления ими [Ramakrishnan, Thakor, 1984]. Создание условий для функционирования системы надзора за должниками в пробанковской моделе обходится дешевле, чем создание системы надзора в институциональной среде, в которой рынок капитала играет главную роль [Williamson, 1998]. Банк контролирует использование компанией кредитных средств и, таким образом, получает о деятельности заемщика информацию, недосягаемую для акционеров. Кроме того, банк берет на себя управление должником только тогда, когда заемщик не в состоянии своевременно исполнить свои обязательства. Если компания не имеет финансовых проблем, банк не предпринимает никаких действий, и, следовательно, не несет каких-либо затрат на управление действиями заемщика. По мнению O.E.Williamson кредитный договор является контрактом, который снижает операционные расходы, связанные с исполнением договора между поставщиком капитала и предприятием[Williamson, 1998].

В свою очередь критики пробанковской модели указывают, что рынок капитала наиболее эффективно стимулирует менеджеров действовать в интересах поставщиков капитала. Последние могут быстро и без затрат - при условии, что рынок капитала большой и ликвидный - продать акции. Массовая продажа акций компании приводит к снижению цен на них. Кроме того, сторонники прорыночной модели отмечают, что влиятельные банки, кредитно-финансовая деятельность которых регулируется законом лишь в незначительной степени, могут входить в сговор с топ-менеджерами должника и, таким образом, затруднять надзор над предприятием. Прорыночная финансовая модель - и, следовательно, система надзора за работой предприятий - работает лучше, чем пробанковская модель в странах, где рынки и фирмы крупнее, технологические инновации носят революционный характер, а обеспечение правопорядка и доступа к экономической информации не являются проблемой.

С другой стороны, более развитая по сравнению с рынком капитала, банковская система выгодна для экономики, в которой преобладают малые и средние предприятия, требуется увеличение объемов финансирования их развития. В этих экономических условиях, контроль со стороны банка является более эффективным, чем рыночные механизмы, поскольку он позволяет использовать для разрешения конфликтов между банком и менеджментом должника привилегированный доступ к информации о предприятии. На основании приведенного анализа можно сделать ввод, что на раннем этапе становления рыночной экономики оправдано формирование пробанковской системы надзора над предприятием, которая, по мере укрепления рыночной экономики, трансформировалась бы в прорыночную модель.

Современная финансовая система Польши является результатом экономического развития страны в течении последних двадцати лет и основана она, прежде всего, на банковской системе, доверие к которой постоянно возрастает. В Польше быстрыми темпами развиваются банковские услуги, появляются новые банковские продукты, усиливается конкуренция банков по привлечению новых клиентов. Фондовая биржа проигрывает конкуренцию с банковским сектором по ряду причин среди которых можно выделить прежде всего то, что инвестиции на фондовой бирже сопряжены с

более высоким риском, а общество не располагает еще достаточным объемом знаний, чтобы их ограничить.

2. ФИНАНСЫ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ САМОУПРАВЛЕНИЯ

Еще одним новым направлением развития финансового рынка в Польше является сосредоточение управления финансами на уровне органов территориального самоуправления. Это расширяет возможности местных властей по привлечению средств для финансирования проектов, способствующих региональному и местному развитию на их территории. Создание локальных рынков капитала в Польше стало возможным благодаря принятию законов, гарантирующих местным органам власти собственные источники дохода в виде местных налогов и сборов, в также других доходов,например, от продажи муниципального имущества.

Органам местного самоуправления, в дополнение к собственным доходам, формирующимся из определенных налогов, гарантируются внешние доходы в виде общих субсидий и целевых дотаций. После вступления Польши в Европейский Союз органы местного самоуправления могут также использовать средства из структурных фондов и фонда сплочения ЕС. Использование внешних ресурсов в виде субсидий и дотаций позволяет оказать поддержку финансово слабым местным общинам. Субсидии выступают в качестве одной из форм передачи средств из государственного бюджета в бюджеты органов местного самоуправления для пополнения их доходной части. Направления использования субсидий определяются решением органов местного самоуправления. В отличии от субсидий целевая дотация из государственного бюджета выделяется органам местного самоуправления в виде конкретной суммы и на конкретные цели и направлена на финансирование или совместное финансирование конкретных задач, выполняемых органами местного самоуправления.

В рамках свободы принятия решений, в дополнение к своим собственным ресурсам, местные власти могут добровольно воспользоваться более широкой группой финансовых инструментов: 1) продажей ценных бумаг, выпущенных органами местного самоуправления; 2) получением кредитов; 3) получением займов; 4) поступлениями от приватизации имущества органов местного самоуправления; 5) суммами профицита бюджета за предыдущие годы; 6) использованием так называемых свободных денежных средств (излишки денежных средств на текущем счете бюджета местного самоуправления), появляющихся в результате эмиссии ценных бумаг, займов и кредитов за предыдущие годы.

Использование данных инструментов обуславливается многими нормативными и институциональными факторами, а также фактической способностью местных органов власти использовать перечисленные финансовые инструменты.

3. ДОСТУПНОСТЬ КРЕДИТОВ

Доступность кредитов можно рассматривать по отношению к домашним хозяйствам и предприятиям. Согласно докладу «Doing Business», подготовленному

Всемирным банком, Польша относится к группе региональных и мировых лидеров с точки зрения доступности потребительских кредитов. Польское Бюро Кредитной Информации в своей базе данных в настоящее время содержит информацию по финансовым обязательствам почти 75 процентов взрослого населения страны. Другими словами – данные Бюро касаются около 21 000 000 поляков старше 16 лет. Для сравнения - среднее значение этого показателя по наиболее развитым странам, входящим в Организацию Экономического Сотрудничества и Развития составляет менее 64 процентов.

В свою очередь, для предприятий банковский кредит является важнейшим источником внешнего капитала из-за относительно высокой доступности и прозрачных, хорошо отрегулированных условий его получения. Склонность к использованию кредитов влияет на возможности развития отдельных предприятий и, следовательно, способствует росту потенциала развития всей экономики. Международные исследования дают положительную оценку доступности кредитного финансирования в Польше – в 2012 году страна заняла высокое 8-е место в рейтинге 183 стран, составленном. Сдерживающими факторами использования кредита в в Польше являются следующие. Более 30% - это отсутствие уверенности в собственной кредитоспособности. В 20% случаев решение об отказе от кредита принимается под влиянием неблагоприятных условий его предоставления, а в 6 % случаев сдерживающим фактором является страх, что обращение предприятия будет отвергнуто банком.

4. СИСТЕМА ИНСТИТУТОВ ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Банковская деятельность связана с развитием институтов стабилизирующих банковскую систему, к которым в Польше относятся: Национальный банк (NBP) как центральный банк страны; Комиссия Финансового Надзора (KNF), как орган, осуществляющий надзор над банками; Банковский Гарантийный Фонд (BFG), целью которого является обеспечение выплаты вкладчикам сумм, гарантированных действующим законодательством, в случае банкротства банков. Из-за специфики банков, располагающих средствами многих предприятий, существует необходимость обеспечения безопасности вкладов, аккумулируемых банками. В Польше такую безопасность гарантирует Банковский Гарантийный Фонд. Его первоочередной задачей является предотвращение: нарушений действующего законодательства; потери ликвидности банков; снижения рентабельности банков в размерах, которые могут привести к их ликвидации.

С учетом стоимости активов и разнообразия осуществляемых операций, основой банковского сектора являются коммерческие банки. Деятельность коммерческих банков сосредоточена на текущих операциях, они являются основными участниками денежного рынка и рынка краткосрочного кредитования. Точное определение понятия банка и сферы его деятельности дается в банковском праве[Prawo bankowe, 1997]. По Закону о банковском праве, банковская деятельность включает в себя: прием денежных вкладов, возвращаемых по первому требованию или срочных вкладов, обслуживание вкладов, ведение других банковских счетов, кредитование, предоставление банковских гарантий, эмиссия банковских ценных бумаг,

осуществление денежных расчетов, выполнение иных действий, предусмотренных отдельными законодательными актами исключительно для банков. Перечисленные выше операции могут быть выполнены только уполномоченными лицами или банками и только после получения необходимых разрешений на соответствующий тип банковской деятельности. Таким образом, банковская деятельность регулируется в соответствии с законом и допускается только по специальному разрешению. KNF при выдаче лицензии на создание банка каждый раз точно определяет сферу его деятельности. В настоящее время в Польше без получения лицензий могут предложить свои услуги кредитные организации других стран Европейского Союза. Они лишь обязаны через соответствующие надзорные органы информировать KNF о своем намерении осуществлять трансграничную деятельность на территории Польши.

В настоящее время в Польше осуществляется процесс объединения банковских структур в холдинги и конгломераты. Банковские холдинги - это компании, которые владеют, по крайней мере, одним банком. Холдинги создаются небанковскими структурами: страховыми, лизинговыми, факторинговыми, ипотечными и другими компаниями. Преимуществами холдингов являются широкий спектр предоставляемых услуг и уменьшение вероятности банкротства. С другой стороны, они ограничивают конкуренцию и, из-за своего размера, не принимают во внимание потребности местных рынков. Финансовые конгломераты - вид финансовых холдингов. Они оказывают "под одной крышей" банковские, лизинговые, страховые и брокерские услуги. Пример конгломератов - создание банковско- страховых групп.

5. ВЫВОДЫ

Инфраструктура фондового рынка включает в себя ряд институтов и механизмов. В Польше в состав этой системы входят: Комиссия Финансового Надзора и Национальный Депозитарий Ценных Бумаг (KDPW). Национальный Депозитарий Ценных Бумаг (KDPW) обеспечивает регистрацию ценных бумаг, допущенных к публичному обороту, осуществляет расчеты по сделкам, заключенным на регулируемом рынке, обслуживает реализацию обязательств эмитентов перед владельцами ценных бумаг (например, выплату дивидендов). Кроме того, KDPW управляет системой обязательных компенсаций, созданной для обеспечения защиты интересов инвесторов в случае банкротства брокерских домов (контор). Фонд, из которого выплачиваются компенсации, создается за счет отчислений брокерских контор и банков, осуществляющих брокерскую деятельность. Нормативные правовые акты адаптированы к специфике рынка ценных бумаг. Стандарты для этого рынка являются компромиссом между максимальной свободой (работой на основе рыночных сил) и максимальной безопасностью (ограничительным нормативным регулированием процессов и явлений, происходящих на рынке)[Wajda, 2011]. Высокая степень регулирования рынка ценных бумаг неизбежно повлекла бы за собой рост затрат и у инвесторов, и у эмитентов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Gale A. D.,(1999)Diversity of opinion and financing of new technologies, w: Journal of Financial Intermediation nr 8.

[2] Ramakrishnan R., Thakor A., (1984) Information reliability and a theory offinancial intermediation, w:Review of Financial Studies, nr 51.

[3] Wajda P., (2011) Efektywność informacyjna rynku giełdowego, LEX, Warszawa.

[4] Williamson O.E., (1998) Ekonomiczne instytucje kapitalizmu. Firmy, rynki, relacje kontraktowe, PWN, Warszawa.

[5] Ustawa z dnia 29 sierpnia 1997 roku – Prawo bankowe, (1997) w: „Dz.U." nr 149, poz.939, art. 5 i 6.

[6] Schwab K., (Executive Chairman), (2015), The Global Competitiveness Report 2014–2015, World Economic Forum, Genev.

UDC 005.6:339.13

STRATEGIJA I IMPLEMENTACIJA KVALITETA HOTELSKIH USLUGA

Dragan Rajević

Fakultet za mediteranske poslovne studije, Tivat, CRNA GORA,
e-mail: drajevic@t-com.me

Apstrakt: *Kvalitet se ne odnosi samo na neki proizvod, već i na usluge. To uključuje, pre svega, ljubaznost, pažnju motivaciju i kompetenciju svih zaposlenih u jednom hotelu. Tradicionalne odrednice za ostvarivanje potpunog kvaliteta delovanja u hotelijerstvu (npr : pažnja, lojalnost i odanost gostu, neprekidno unapređenje organizacione strukture) imaju za posledicu " spuštanje " kvaliteta sa najvišeg upravljačkog nivoa, na nivo svih zaposlenih. Zaposleni moraju biti svesni činjenice da su upravo oni odgovorni za uspešnu realizaciju i sprovođenje kvaliteta usluga, preuzimanjem pune odgovornosti za poslove, i na taj način dajući punu odgovornost za obavljene svih poverenih zadatke.*

Ključne reči: *kvalitet usluga, menadžment, konkurencija, izbor kadrova*

1. UVOD

Karakteristiku današnjeg modernog hotelijerskog poslovanja čini dostupnost informacijama na svetskom nivou, globalna konkurencija, zahtevni i manje lojalni gosti, kratkoročnost konkurentske prednosti itd. Odgovornost hotelskog menadžmenta koji posluje po principu pružanja usluga „vrednost za novac„ nalaže otkrivanje novih, mogućnosti kvalitetnijeg pružanja usluga savremenom gostu. Uopšte je prihvaćena misao da dominacija u kvalitetu pružanja usluga, potpomaže i olakšava tržišnu dominaciju, čime se rukovodi poslovni menadžment. Tradicionlni tržišni pristup može prouzrokovati izolovanost na turističkom tržištu, pa je zadatak menadžmenta da izradi strategiju kvaliteta usluga, objavi je i upozna sa njom sve zaposlene u hotelu, i na njenim osnovama omogući stvaranje boljih i kvalitetnih uslužnih sposobnosti svih zaposlenih. Mogući problemi mogu nastati u realizaciji na relaciji sa „starim„ osobljem, pa je dodatni zadatak hotelskog menadžmenta da izvrši reorganizaciju postojeće organizacione strukture, koja će oponirati tradicionalnoj. U tom kontekstu, neki autori smatraju da preoblikovanje poslovnih procesa (Business Process Reengineering) predstavlja poslovnu metodologiju, a potpuno upravljanje kvalitetom usluga (Total QualityMenagament) poslovnu filozofiju [Vaskevitch, 1998 str. 431]. Za izvršenje

STRATEGY AND IMPLEMENTATION OF QUALITY IN HOTEL SERVICES

Dragan Rajevic

Faculty for Mediterranean Business Studies, Tivat, MONTENEGRO,
e-mail: drajevic@t-com.me

Abstract: *Quality refers not only to a product , but also in services. This includes above all the kindness , attention, motivation and competence of all employees in a hotel . Traditional guidelines for achieving the complete operation of the quality in the hotel industry (eg, attention , loyalty and commitment to service, continuous improvement of the organizational structure) have the effect of "lowering " the quality at the highest level of management at all levels of employees. Employees must be aware of the fact that they were responsible for the successful implementation and enforcement of quality of service , by taking full responsibility for the tasks , and thus giving full responsibility for the completion of the entrusted tasks.*

Keywords: *quality of service , management , competition, selection of personnel*

ovog poduhvata, nužno je koristiti sve raspoložive resurse (finansijske, materijalne i ljudske) potom „tempirati„ vreme kada će se sresti napori zaposlenih sa očekivanjem gostiju, čime bi se njihove potrebe, želje i zahtevi, ispunili na obostrano zadovoljstvo.

2. STRATEGIJA UPRAVLJANJA KVALITETOM HOTELSKIH USLUGA

Svest o kvalitetu hotelskih usluga započela je kontrolom kvaliteta, nastavila se osiguranjem kvaliteta, da bi na kraju uobličila se u današnjem konceptu – upravljanja kvalitetom celokupne organizacije poslovnih procesa. Upravljanje kvalitetom usluga je put koji se sastoji u stalnom popravljanju stanja slabog kvaliteta u stanje upravljanja kvalitetom, sa jednim konačnim ciljem – potpunog upravljanja kvalitetom, odnosno organizacijom koja postaje kvalitetna u svakom pogledu. Kvalitetna organizacija poslovnih procesa garantuje kvalitetan hotelski proizvod u celosti. Činjenica o nedovoljnoj pažnji posvećenoj kvalitetu pružanja usluga u hotelijerstvu, može se proveriti i osetiti u svakodnevnom životu, u mnogobrojnim anketama sprovedenim među turistima. Hotelijeri moraju postati svesni važnosti tog aspekta poslovanja, sagledati gde su izroci, kako i na koji način to stanje poboljšati, i na taj način kreirati takvu uslugu, koja će na turističkom tržištu biti tražena zbog svoje visoke kvalitete i niske cene koštanja. Odgovor se mora tražiti u potpunom upravljanju kvalitetom usluga.

Može se konstatovati da je zadovoljan gost najvažniji resurs hotela, čiji ugled raste sa dokazanim višim nivoom zadovoljstva gostiju, koje ga sa druge strane štiti od konkurencije i daje mu imidž. Upravljanje kvalitetom usluga jedan je od važnijih aspekata poslovanja, i može se posmatrati sa dva aspekta:

a. Upravljanje unutar samog hotela, na osnovunu svrhu i ciljeve pružanja usluga, koja uključuje celokupno osoblje, kao i sve aktivnosti i procese u hotelu,
b. Upravljanje kvalitetom usluga temelji se na dobrom poznavanju mentaliteta svojih gostiju, razumevanju njihovih potreba, redovnost u kontaktu sa njima, kao i zadovoljenje njihovih želja, koje gosti doživljavaju kao ličnu pažnju i dobrobit.

Za razliku od proizvodnih privrednih subjekata, čije se konkurentske prednosti temelje na tehnici i tehnologiji samog proizvoda, u hotelu se one temelje prvenstveno na ljudskim resursima i broju stalnih (lojalnih) gostiju. Imajući u vidu napred navedeno, kvalitetna strategija planiranja u pružanja usluga u hotelu, menja stanje ili status gostiju, bilo da se radi o njihovom psiho – fizičkom stanju ili udobnisti i komfornosti. Strategiju hotelijera stoga treba usmeriti ka potpunoj prilagođenosti turističkom tržištu i njegovim naraslim potrebama. Karakteristika uspešnog poslovanja leži u činjenici i pitanju, koje svaki uspešni hotelijer treba znati i poštovati, a glasi: „Šta naši gosti očekuju, šta žele, i na koji način im to možemo udovoljiti i osigurati„ ?

Potencijalni gosti shvataju da danas imaju više mogužnosti izbora po pitanju usluga od hotelijera, više se žale i svesni su činjenice da mogu promeniti ono što im se ne dopada. Potražnja i ošekivanja zbog trenutno stanja na turističkom tržištu su mnogo veća i zahtevnija nego što se misli. Gost je najvažniji, uvek je u centru zbivanja i pažnje, a usluge su vredne samo onoliko koliko vrede i gostima, stoga nikad ne treba smetnuti sa uma da su kvalitet i način pružanja usluga, temelj svakog uspešnog poslovanja.

Usluga nije kvalitetna onda kada to menadžment ili uposleno osoblje misli da je kvalitetna, već kada je gosti percipiraju takvom. Filozofija upravljanja kvalitetom usluga,

treba da osigura da gosti osećaju uslugu pravovremenom i kvalitetnom. Očekivana vrednost usluge temelji se na zadovoljstvu gostiju, i bez obzira kakva ona bila po nekim objektivnim kriterijumima, ona neće biti uspešna, dok je gosti – konzumenti ne budu doživljavali kao uspešnu i kvalitetnu. Brojni su činioci koji utiču na kvalitet usluge, ili tačnije njenu percepciju. Ne postoji univerzalan model koji bi zadovoljio goste ponaosob u svakoj situaciji, jer kvaliteta usluge nije uniformiran concept.

Različiti programi i inicijative, koji su usmereni na kvalitet usluga, često su kratkog veka i moraju se stalno inovirati. Razlozi koji mogu prouzrokovati slabu primenu programa, ili njegovo zanemarivanje , mogu biti:

Top menadžment često nije do kraja dosledan u ideji pružanja kvalitetne usluge, što prozrokuje nastavak edukacije poslovnog osoblja, nedovoljno finansisko ulaganje, nedostatak resursa i ostajanje samo na početnom entuzijazmu,

- Potrebe gostiju se ne utvrđuju racionano, već se pogađaju intuitivno,
- Ne istaržuje se potencijalno tržište, i ne prati rad konkurencije,
- Loš odaziv gostiju, slaba popunjenost kapaciteta kao i izostanak dobrih rezultata, može izazvati slom inicijative,
- Izvršavanje poslova na " stari način" poslovanja, bez novog edukovanja i osposobljavljanja kadra itd.

Pouka iz napred navedenih situacija, mora glasiti da se po bilo koju cenu ne sme odustati o pružanja najboljeg kvaliteta usluga, uspešnog i delotvornog komuniciranja sa gostima, kao i edukovanja svih zaposlenih.

Među mnogobrojnim teoretičarima menadžmenta, vlada uverenje da je kružni proces koji obuhvata otkriće, izbor i akciju (tačnije strategijski menadžment) smišljen i nameran. Najčešće se polazi od činjenice , da je to proces koji: [Neisbit, 2004 str.11]

- postavlja ciljeve kojima se usklađuju sposobnosti organizacije sa zahtjevima okoline,
- analiziranja okoline i sposobnost organizacije,
- izvođenje na temelju analize, onih opcija kojima če se ostvariti ciljevi,
- izbora najbolje opcije i njezina privođenja.

Ovo predstavlja model strateškog procesa, koji se na analitički i krajnje racionalan način bavi pitanjima :

1. Kako smo dospeli u ovu situaciju ?
2. Kuda želimo ići i gde se pozicionirati ?
3. Na koji način ćemo to ostvariti ?
4. Kako čemo tamo dospeti i pokušati opstati na tržištu ?

Odavno je otkrivena veza između organizacije i strategije. Neki autori menadžmenta opravdano smatraju da organizacija mora pratiti strategiju, dok drugi smatraju da strategija predstavlja širi okvir u kojoj strategija neminovno oblikuje organizacijske karakteristike i ograničava organizaciju. Poenta je da strategija i organizacija moraju biti kompatibilne, u potpunoj saglasnosti, složne i pomirljive.

U svakoj turitičkoj organizaciji , nova strategija usredsređena ka ostvarivanju novih ciljeva, izazvaće otpore i tenzije. Sa jedne strane menadžment uz redovno obavljanje poslova i radnih zadataka, mora sticati nova znanja i veštine upravljanja, dok sa druge strane izvršioci

operativnih poslova i zadataka smatraju da im je time ugrožen dosadašnji status i privilegije. Iako se efikasnost strateških promena može teško meriti i iskazati, odnosno oceniti u kvantitativnim oblicima, postoje kriterijumi koji se mogu primeniti u oceni uspešnosti strateških promena. Prema Paulsonu najvažnija obeležja napretka uključuju sledeće faktore: [Item : str.7]

1. Strategija se principijelno razvija od strane glavnog menadžmenta, uz direktnu i konstruktivnu podršku celokupnog osoblja.
2. Strateške alternative otvorene su za diskusije na svim nivoima u organizaciji.
3. Organizacioni prioriteti jasni su glavnom menadžmentu na vrhu piramide, koji predviđa fleksibilne odgovore na nove mogućnosti i izazove.
4. Organizacioni potencijali alocirani su na temelju prioriteta i razvojnih perspektiva.
5. Strateška uloga manjih organizacionih (poslovnih) jedinica je jasno diferencirana.
6. Stvarni odgovori za buduće događaje isplanirani su unapred zbog sprečavanja neugodnih iznenađenja.
7. Zaposleno osoble dodje realnu vrednost promišljanju stratečkih zadataka.

Dakle, pre odabira strategijskog usmerenja, nužno je utvrditi sadašnju poziciju na tržištu, konkurentnost, drugim rečima za postavljanje strategijskih ciljeva potrebno je jasno određenje njegova tržišnog položaja (stope rasta i udjela na tržištu). Postoje više aspekata, na koje treba obratiti pažnju, a na neke od njih možemo formulisati u obliku pitanja:

a. Koje goste i emitivno tržišre želimo zadovoljiti ?
b. Ko su nam potencijalni konkurenti na tržištu ?
c. Kako nas doživljavaju potencijalni gosti ?
d. Kako se mi vidimo u celokupnoj situaciji na tržištu ?

Zacrtavanje kvaliteta usluga kao jednog od osnovnih strateških ciljeva, te formulisanje misije u kojoj će to biti inkorporirano.Dakle, nužno je jasno naglasiti vrednosti koje sadrže kvalitetnu uslugu, i pokazati svim članovima organizacije da iza toga stoji top menadžment. Svako pružanje usluga u hotelijerstvu je jedinstveno, kako zbog lične interakcije između gosta i osoba koje pružaju usluga, te stoga gostima prilikom istraživanja treba prići „ individualno „. Svaki potrošač ima svoje lčne želje i potrebe, pa to treba uzeti u obzir prilikom istraživanja tržišta, u cilju određivanja ciljnog tržišta.

3. IMPLEMENTACIJA KVALITETA U PRUŽANJU HOTELSKIH SLUGA

Biti „dobar i kvalitetan„ prema zaposlenima znači da se ujedno može i očekivati da će i oni biti „dobri i kvalitetni" prema gostima. Zaposlenima treba omogućiti zadovoljstvo na poslu jer će samo takva interakcija u ophodjenju sa gostima biti ugodna i djelotvorna. Nužno ih je upozoriti na vrednost njihovog obavljanja posla, na smisao njihovog rada, tj pokazati da je njihov rad od neobične važnosti za pružanje usluga.

Jedan od važnijih činilaca u tom procesu je obrazovanje ljudi. To je najvažniji elemenat u osiguranju kvaliteta usluga, pa ga možemo posmatrati sa dva aspekta i to:

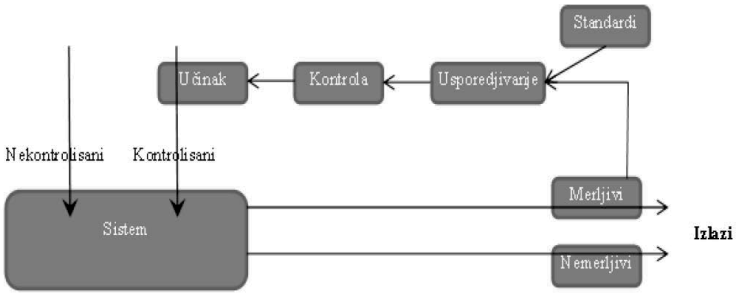
1. Osposobljavanje u stručno-tehničkim zanimanjima, koja su vezana za konkretni posao i
2. Unapredjivanje komunikacionih i uslužnih djelatnosti u cilju pružanja što kvalitetnije usluge

Kvalitetna primena oba aspekta predstavlja formulu za dobar uspjeh u pružanju usluga.

Zaposleno oosoblje u direktnom kontaktu sa gostima je glavni izvor informacija, koji može poslužiti unapredjivanju poslovanja i poboljšanju kvaliteta usluga. Svakodnevno primanje velike količine informacija, i njihovo djelotvorno rešavanje, može koristiti u unapredjenju izvršavanja procesnih funkcija u hotelu.

U procesu obuke i edukovanja nužno je uključiti sve zaposlene, bez obzira na to jesu li u direktnom kontaktu sa gostima ili ne. Gosti za vrijeme svog boravka dolaze u kontakt sa mnogobrojnim osobljem koje pripada različitim organizacionim jedinicama, pa će pri tome biti važan segment i otklanjanje barijera izmedju pojedinih hotelskih odeljenja, koja za svako za sebe često prenaglašava svoje prioritete.

Smisao i svrha kontrole kvaliteta nije pronalaženje što većeg broja grešaka, nego preventiva, čime se znatno smanjuju troškovi poslovanja. Najskuplja je loša usluga zbog koje se gube gosti, pa je jedino pravo merilo kvaliteta - zadovoljan gost. Indikatori zadovoljstva gosta mogu biti kvantitativne prirode (čekanje prilikom prijave i odjave gosta, kvote storniranja rezervacije itd.) ili kvalitativne prirode (imidž hotela). Najbolji i najpouzdaniji način da se oceni i izmeri kvalitet usluga, je proces povratne veze (Feedback process) usmeren prema gostu. Sistem povratne veze ima mogućnost povratka negativnih delova izlaza (output) nazad u ulaze (input) radi postizanja kvalitetnih rezultata. Na slici 1. prikazan je sistem povratne veze, čiji su principi korisni za kontrolu operacija u jednoj hotelskoj organizaciji. Za uporedjivanje informacija o aktuelnim performansama sa unapred propisanim standardima, menadžment u hotelu može preduzeti korektivne akcije za poboljšanje budućih operacija.



Slika 1. Uvodjenje standarda u sistem povratne veze

4. ZAKLJUČAK

Total Quality Menagment je danas toliko uobičajan i opšte prihvaćen delom kulture menadjmenta u hotelijestrvu.

Hotelijeri trebaju primeniti potpuno upravljanje kvalitetom (TQM) kako bi se održale i osnažile konkurentske prednosti. Usluge koje se pružaju u hotelu, kvalitetne su samo onda kada ih gosti percipiraju takvim, i na tome praktično počiva cela filozofija upravljanja kvalitetom usluga, koja treba osigurati da gosti osećaju uslugu kvalitetnom.

Kontrolu kvaliteta usluga treba sprovesti u otvorenoj povratnoj informaciji, jer se na taj način mogu prikupiti informacije od strateškog značaja za unapredjenje kvaliteta u pružanju usluga.

Postojeće ljudske potencijale u hotelijerstvu treba prilagoditi novim tržišnim uslovima poslovanja. Oni moraju preuzeti odgovrnost za svoje poslove i inicijative i na taj način garantovati za dobro pružanje usluga i obavljanje radnih zadataka i poslova.

LITERATURA

[1] Čavlek.N., BartoluciM., Prebežac. D.,Kesar.O., (2011). „Turizam – ekonomske osnove i organzacijski sustav„ Školska knjiga Zagreb

[2] Cooper, Ch., Flercer.J., Gilbert.D. Wanhill.S., Fyall. A. (2008) „Ekonomika turizma – Načela i praksa„ EKOKON Split

[3] Donald, A.G; 2004 "Menagement Information and Systems ", Pergamon Press,

[4] Neisbit, J. 2004 „Megatrendovi„ Globus, Zagreb

[5] Paulson, R.D. (1999) „The Chief Executive as Change Agent„ Menagment, Boston

[6] Unković, S., Zečević,B. (2006) „Ekomomika turizma„ CIZ, Beograd

[7] Vaskevitch, D.(1998) „Klijent – server strategije„ Znak, Zagreb

UDC 336:657.3
336.2

О ФИНАНСОВОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Анжела Ракитянская[1], Сергей Лаврентьев[2]

[1]Санкт – Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербург, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: rakityanskayaspb@mail.ru

[2]Санкт – Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербург, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: sergey.ltwentyone@gmail.com

Аннотация: *в статье рассматривается вопрос о финансовой самостоятельности органов местного самоуправления, который является ключевым при организации эффективной работы муниципалитета. Решение проблем местного значения неизбежно связано с финансовыми расходами, и, таким образом, возможно только при наличии достаточного уровня собственных доходов.*

Ключевые слова: *финансовая самостоятельность, местные бюджеты, налоги, местное самоуправление, налоговые доходы, дотации, налоговые льготы.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

В статье исследуются проблемы соотношения в местных бюджетах тех финансовых средств, которые органы местного самоуправления могут расходовать по своему усмотрению, и тех, на расходование которых они не влияют. Проведённое исследование федерального законодательства в области муниципальных доходов выявило высокую зависимость местных бюджетов от межбюджетных трансфертов и ограниченность полномочий органов местного самоуправления по определению элементов местных налогов, следствием чего является хронический недостаток финансовых ресурсов на текущие и неотложные нужды.

LEMIMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

ABOUT THE LOCAL GOVERNMENT FINANCIAL AUTONOMY

AngelaRakityanskaya[1], SergeyLavrentev[2]

[1]Saint-Petersburg State Agrarian University, Saint-Petersburg, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: rakityanskayaspb@mail.ru
[2]Saint-Petersburg State Agrarian University, Saint-Petersburg, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: sergey.ltwentyone@gmail.com

Abstract: *The article deals with the issue of financial independence of local self-government bodies, which is key for organizing effective work of the municipality. Solving problems of local importance is inevitably associated with financial expenses, and, therefore, is possible only if there is a sufficient level of own revenues.*

Keywords: *financial independence, local budgets, taxes, local government, tax revenues, subsidies, tax benefits.*

ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО МАТЕРИАЛА ИССЛЕДОВАНИЯ С ОБОСНОВАНИЕМ ПОЛУЧЕННЫХ НАУЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Одним из важнейших вопросов организации местного самоуправления является вопрос его финансовой самообеспеченности. Решение данного вопроса возможно только при наличии в местных бюджетах достаточного уровня доходов, поскольку по-настоящему эффективное функционирование органов местного самоуправления предполагает использование финансовых ресурсов для решения вопросов местного значения. В связи с этим особую актуальность приобретает проблема финансовой самостоятельности местных бюджетов.

Принцип финансовой самостоятельности органов местного самоуправления закреплён в ст. 132 Конституции Российской Федерации, которая гласит, что органы местного самоуправления «самостоятельно управляют муниципальной собственностью, формируют, утверждают и исполняют местный бюджет, устанавливают местные налоги и сборы» [4]. Кроме того, в ратифицированной Россией Европейской хартии местного самоуправления, в ст. 9, утверждается, что органы местного самоуправления имеют право на «достаточные собственные финансовые средства, которыми они могут свободно распоряжаться при осуществлении своих функций» [3].

Однако соблюдается ли в нашей стране финансовая самостоятельность местного самоуправления?

Самостоятельность в распределении финансов органами местного самоуправления обеспечивается, прежде всего, наличием собственных доходов, которые муниципальные органы вправе расходовать по своему усмотрению. Бюджетный кодекс Российской Федерации под собственным доходом или прибылью понимает все поступаемые в бюджет налоговые и неналоговые доходы и безвозмездные поступления, исключая субвенции [3]. Таким образом, с правовой точки зрения в России даже «несобственный» доход (например, целевой межбюджетный трансферт) признаётся «собственным». Естественно, в случае, когда орган местного самоуправления не может повлиять на направление расходования полученных из федерального или регионального бюджета средств, ни о какой финансовой самостоятельности речи идти не может.

В результате проведённого в прошлом году Министерством финансов мониторинга местных бюджетов было установлено, что в совокупности всего объёма прибыли местных бюджетов, полученных в 2015 году, ~43% (982 млрд. рублей) составили межбюджетные трансферты и ~57% (1278 млрд. рублей) налоговые и неналоговые доходы. Примечательно, что более чем в половине всех регионов (43 субъекта) доля межбюджетных переводов в местных бюджетах была выше, чем по стране в целом. Наибольшая финансовая поддержка вышестоящих бюджетов была оказана местным бюджетам Чукотского автономного округа (~82%), Сахалинской области (~76%), Тюменской области (~72%), Якутии (~68%) и Крыма (~64%) [5]. Исходя из этих данных, можно сделать вывод, что существует проблема жёсткой зависимости местных бюджетов от федерального и региональных бюджетов.

Помимо всего прочего, доля дотаций местным бюджетам в структуре межбюджетных трансфертов (без субвенций) в 2015 г. составила 31%. Прочие же

трансферты являются целевыми (то есть органы местного самоуправления не могут повлиять на их размер и направление их расходования). Причём в ~36% муниципальных образований доля дотаций составляет свыше половины дохода [5]. Такая ситуация приводит к тому, что органы местного самоуправления находятся в затруднительном финансовом положении, так как не имеют права распоряжаться целевыми ассигнациями, не предназначенными на текущие и неотложные нужды.

Что касается остальной части структуры доходов местных бюджетов, то здесь лидируют налоговые поступления. Прибыль от местных налогов относят к налоговым доходам, включаемым в местные бюджеты, как и отчисления от налогов всех уровней, установленные бюджетным законодательством Российской Федерации. Ст. 15 Налогового кодекса Российской Федерации (далее – НК РФ) в качестве налогов местного уровня устанавливает земельный налог и налог на имущество физических лиц; также строго запрещено установление налогов, не установленных НК РФ [6]. Ч. 4 ст. 12 НК РФ определяет пределы и порядок назначения местных налогов органами местного самоуправления, а именно следующие субъекты налогообложения – ставку налога, сроки и порядок уплаты налогов, льготы на налоги; иные субъекты налогообложения и налогоплательщики установлены в НК РФ [6]. Таким образом, полномочия органов местного самоуправления по установлению местных налогов серьёзным образом ограничены со стороны государства.

Вместе с тем, установлены ограничения в пределах рассмотрения чётко определённых элементов местных налогов органами местного самоуправления. К примеру, в ст. 394 НК РФ установлены максимальные ставки земельного налога – в основной части муниципальных образований этот налог так и определён на максимальном уровне [7]. Налог на имущество физических лиц взимается в соответствии с п. 6 ст. 406 НК РФ, если налоговые ставки не определены нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований (законами городов федерального значения Москвы, Санкт-Петербурга и Севастополя) [7].

В целом за 2015 г. общий объём доходов, поступивших за счёт налогов, нормативы по которым установлены на федеральном уровне, оценивается в 887,93 млрд. рублей или ~89% от общего объёма налоговых доходов местных бюджетов [5].

Порядок уплаты налогов регламентируется ст. 58 НК РФ. Согласно данной статье, в течение налогового периода может предусматриваться уплата авансовых (предварительных) платежей [6]. Таким образом, в компетенцию органов местного самоуправления при установлении порядка уплаты местных налогов входит установление или неустановленные уплаты авансовых (предварительных) платежей (причём такая возможность закреплена только в отношении земельного налога, при установлении которого представительный орган муниципального образования вправе не определять отчётные периоды).

Налоговые льготы по местным налогам устанавливаются как федеральным налоговым законодательством, так и нормативными правовыми актами представительных органов муниципальных образований о налогах. В современной теоретико-правовой науке выделяют три вида налоговых льгот – изъятия (выведение из-под налогообложения отдельных предметов (объектов) налогообложения), скидки (льготы, направленные на сокращение налоговой базы) и освобождения

(льготы, направленные на уменьшение налоговой ставки или окладной суммы налога). Следует учесть, что, согласно ст. 12 НК РФ изъятия и скидки подчинены юрисдикции федеральных властей [6]; лишь в определённых случаях, в соответствии со ст. 387 НК РФ, устанавливаются налоговые скидки на земельный налог, основание его установления и последовательность применения, включая размер не облагаемой налогом суммы для отдельных категорий налогоплательщиков [7].Что же касается освобождений, то изменение срока уплаты налогов, возврат и зачёт излишне уплаченных и излишне взысканных налогов, опять-таки, регулируются только федеральным законодательством (гл. 9 и 12 НК РФ) [6]; к компетенции муниципальных образований относятся только снижение налоговой ставки и освобождение от уплаты налога отдельных категорий налогоплательщиков.

Таким образом, в настоящее время полномочия органов местного самоуправления в области налогов ограничиваются точечным регулированием размеров налоговых ставок, уточнения срока уплаты налогов и установления дополнительных налоговых льгот в установленных на федеральном уровне рамках.

Кроме того, сама по себе доходность местных налогов очень мала. Удельный вес поступлений от земельного налога в налоговых доходах составляет ~16%, а от налога на имущество физических лиц ~3% [5]. Получается, что органы местного самоуправления фактически лишены возможности использования налоговых конструкций для стимулирования и регулирования экономической деятельности в муниципальных образованиях.

Существует мнение, что для решения обозначенных проблем необходимо увеличить полномочия местного самоуправления по определению элементов местных налогов. На мой взгляд, такое мнение является глубоко ошибочным. Большинство муниципальных образований не сможет справиться с предоставленными возможностями вследствие известных кадровых проблем. Помимо этого, данные изменения идут наперекор принципам единого экономического пространства и налоговой политики.

Однако существуют возможности как для увеличения доходов, так и для уменьшения расходов даже в рамках существующей налогово-правовой системы.

В частности, доходность местных налогов может быть увеличена путём усовершенствования системы поимущественного налогообложения. До сих пор не все земельные участки закреплены на праве собственности в установленном законом порядке за фактическими владельцами. Кроме того, существовавший с 2006 г. упрощённый порядок оформления прав граждан на земельные участки и объекты недвижимости (т. н. «дачная амнистия») не предусматривал технического учёта объекта недвижимого имущества, следовательно, по ним не определялась инвентаризационная стоимость, что делало невозможным их налогообложение. Однако с 1 января 2017 г. положение об упрощённом оформлении строений на землях садовых и дачных товариществ (домов, гаражей, бань) утратило силу, что, безусловно, является важным шагом в усовершенствовании системы поимущественного налогообложения.

Может быть увеличена также и доля неналоговых доходов путём увеличения доходов от использования имущества, находящего в муниципальной собственности. На сегодняшний день система государственной регистрации права муниципальной

собственности на объекты имущества в нашей стране не выстроена должным образом. Зачастую юридически неправильна и противоречива информация о муниципальном имуществе, а также сведения, связанные с её стоимостью, которые указаны в реестре муниципальной собственности. Недостаток правильной информации и отсутствие чёткой иерархичности объектов муниципальной собственности препятствует законному распоряжению ею, что приводит к неправильной оценке эффективности распоряжения имуществом для привлечения доходов в местный бюджет.

Важнейшим резервом повышения доходной базы местных бюджетов является увеличение неналоговых доходов за счёт привлечения внебюджетных инвестиций для развития инфраструктуры, когда органы местного самоуправления только отдают в аренду земельные участки, а частные инвесторы вкладывают средства в объекты инфраструктуры.

Вместе с тем актуально не только повышать доходную базу местных бюджетов, но и оптимизировать их расходы, используя эффективные направления развития инфраструктуры муниципалитетов, улучшения их инвестиционного и инновационного климата.

Главным критерием эффективности деятельности муниципального образования должно стать «чистое» снижение издержек (т. е. без снижения доходов). Это возможно путём поощрения создания новых предприятий и фирм в муниципальном образовании, усилий по стимулированию повышения зарплат в частном секторе (что ведёт к росту налоговых поступлений), разворачивания новых проектов для привлечения туристов и т. п.

ВЫВОД

Провозглашённый принцип финансовой самостоятельности местного самоуправления в Российской Федерации,безусловно, не всегда соблюдается на практике и это приводит к целому ряду проблем.

В то же время, даже в рамках существующих ограничений и контроля расходования средств со стороны федеральных властей, существует существенный потенциал для оздоровления бюджетной политики органов местного самоуправления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Бюджетный кодекс Российской Федерации :федер. закон от 31.07.1998 №145-ФЗред. от 28.12.2016 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – М., 1992-2017. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/. – Загл. с экрана.

[2] Васильева, Н. В. Доходы местных бюджетов как залог финансовой самостоятельности местного самоуправления: правовой аспект [Электронный ресурс] / Н. В. Васильева // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2015. – Том 25. – №1. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/dohody-mestnyh-byudzhetov-kak-zalog-finansovoy-samostoyatelnosti-mestnogo-samoupravleniya-pravovoy-aspekt.

[3] Европейская хартия местного самоуправления (совершено в Страсбурге 15.10.1985) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – М., 1992-2017. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/. – Загл. с экрана.

[4] Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993)с учётом поправок, внесённых Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ, от 30.12.2008 №7-ФКЗ, от 05.02.2014 №2-ФКЗ, от 21.07.2014 №11-ФКЗ // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – М., 1992-2017. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/. – Загл. с экрана.

[5] Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс] :Информация о результатах проведения мониторинга исполнения местных бюджетов и межбюджетных отношений в субъектах Российской Федерации на региональном и муниципальном уровнях за 2015 год. – М., 1997-2017. – Режим доступа: http://minfin.ru/. – Загл. с экрана.

[6] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) :федер. закон от 31.07.1998 №146-ФЗ ред. от 28.12.2016 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – М., 1992-2017. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/. – Загл. с экрана.

[7] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) :федер. закон от 05.08.2000 №117-ФЗ ред. от 28.12.2016 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс» [сайт]. – М., 1992-2017. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/. – Загл. с экрана.

UDC 336.71:004.738.5

ZADOVOLJSTVO KORISNIKA PONUDOM INTERNET I MOBILNOG BANKARSTVA U SRBIJI

Milijanka Ratković[1], Marko Pavlović[2], Živan Bajić [3]

[1]Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail milijanka.ratkovic@fpsp.edu.rs:
[2]Pošta Srbije Beograd, SRBIJA
[3]Generalni direktor „Karina moda" d.o.o Koceljeva, SRBIJA

Apstrakt: *Internet i mobilno bankarstvo u Srbiji počinje da se primenjuje sve više, ali ne u onoj meri kao što banke očekuju. Ovaj rad ima za cilj da pokaže tj. otkrije zbog čega korisnici ne koriste dovoljno internet i mobilno bankarstvo. Pristup aplikacijama postaje sve jednostaviji a sve kako bi se korisniku olakšala upotreba. Autori su izvršili modifikaciju Servqual upitnik na osnovu koga su izvršili anketiranje i potom dali prikaz rezultata. Internet i mobilno bankarstvo dostupno je putem tableta i putem mobilnih telefona. Neke banke u svetu stimulišu korisnike ako preporuče upotrebu internet i mobilnog bankartsva. Strategija banaka u Srbiju u budućnosti treba da se ogleda kroz upotrebu određenih markentinških alata kako stimulisati korisnike da iste koriste.*

Ključne reči: *Internet bankarstvo, mobilno bankarstvo, korisnici usluga, satisfakcija.*

UVOD

Elektronsko bankarstvo je unazad nekoliko decenija predstavljalo pokazatelj prestiža i stvar izbora, međutim danas ono predstavlja uslov razvoja i opstanka na tržištu [1]. Razvoj informacionih tehnologija predstavlja osnov razvoja savremenog poslovanja. Internet zauzima veliku ulogu u današnjem vremenu pružajući digitalnu mogućnost transakcija i procesa u okviru jedne organizacije uz pomoć i pod kontrolom informacionog sistema na bazi internet tehnologija. U odnosu na druge, veliko interesovanje pokazale su banke i finansijske organizacije, koje su prvo uvele elektronsko poslovanje koje nudu klijentima bržu i bolju komunikaciju[2]. Ekspanzija informacionih tehnologija u bankarskom sektoru unapredila je bankarsku tehnologiju. Ona je banci omogućila lakšu obradu podataka, lakšu proceduru odobrenja kredinog proizvoda i druge usluge korisnicima. Primena novih tehnologija u bankarsvu u Srbiji omogućila je razvoj novih proizvoda i usluga, kao i primenu i ekspanziju elektronskog bankarstva. Država se pobrinula tako što je usvojila i određene zakonske akte.

SATTISFACTION OF THE USERS BY THE OFFER OF THE INTERNET AND MOBILE BANKING IN SERBIA

Milijanka Ratkovic[1], Marko Pavlovic[2], Zivan Bajic [3]

[1]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: milijanka.ratkovic@fpsp.edu.rs!

[2]Post office Serbia Belgrade, SERBIA

[3]General Director of "Karina fashion" Ltd Koceljeva, SERBIA

Abstract: *The Internet and mobile banking in Serbia become more and more applicable, but not to the same extent as banks expect. This paper aims to show i.e. discover why customers do not use internet and mobile banking enough. Access to applications is becoming simpler all in order to ease the use of it to the users. The authors have performed a modification of Servqual questionnaire on according to which they conducted a survey and then give the results. Internet and mobile banking is available through tablets and on mobile phones. Some banks in the world stimulate customers if they recommend the use of internet and mobile banking. The strategy of banks in Serbia in the future should be reflected through the use of specific marketing tools to encourage users to use the same.*

Keywords: *Internet banking, mobile banking, service users, satisfaction*

Danas, mobilno bankarstvo je najosnovniji proizvod. Mobilno bankarstvo predstavlja novi pristup uslugama, koji korisnicima omogućuje plaćanje putem mobilnog telefona, tableta i drugih uređaja koji su specijalizovani za ove usluge. Ovom tehnologijom banka je dostupna svuda, ne samo u Srbiji nego i u svetu. Ovo je značajno jer korisnici imaju non-stop uvid u svoj račun, u svoje obavljene transakcije i mnoge druge pogodnosti. Takođe, ovaj vid ima i svoje nedostake kao što su: bezbednost, korišćenje aplikacija koje ne podržavaju svi uređaji, virusi koji mogu biti u mobilnim telefonima i tabletima, operativni rizik i drugo.

Svesni smo da se poslovanje i okruženje menja, te su i banke u Srbiji počele da prilagođavaju svoje poslovanje zahtevima korisnika njihovih usluga. Banke imaju za cilj da budu dostupne 24 časa, kako bi korisnici mogli da koriste usluge ne samo u zemlji nego i van nje. Smatra se da svi korisnici bankarskih usluga, a posebno mlađa populacija su spremni da se prilagode internet i mobilnom bankarstvu. Bankarske i šire posmatrano finansijske usluge koje se nude korišcenjem telekomunikacione tehnologije, nazivaju se mobilnim bankarstvom, odnosno mobilnim finansijskim uslugama i generalno se dele na mobilna placanja i mobilno bankarstvo[3]. Mobilno poslovanje predstavlja primenu mobilnih tehnologija u poslovne svrhe, za pružanje usluga, trgovinu, obavljanje placanja, u cilju uspešnijeg poslovanja[4]. Ovakva ponuda bankarskih usluga u skladu je sa očekivanjima korisnika usluga u savremenom okruženju, ali se unapređenjem ponude i odnosa sa korisnicima, satisfakcija može i povećati. Unapređenje satisfakcije vodi do izvesnije lojalnosti, a podrazumeva kontinuirano ulaganje u razvoj dobrih dugoročnih odnosa sa korisnicima usluga [10]. Značaj ulaganja napora u povećanje satisfakcije korisnika bankarskih usluga ogleda se kroz sve jaču i mnogobrojniju konkurenciju. Marketinški napori u pravcu povećanja satisfakcije korisnika usluga i time stvaranja konkurenstke prednosti, podrazumevaju širi spektar aktivnosti, počev od onih koji se odnose na ispunjavanje zahteva za određenim načinima komunikacije, preko otkrivanja konkretnih želja, do modifikovanja ponude tokom vremena [11]. Naime, ukoliko se ponuda bankarskih usluga ne modifikuje prema aktuelnim zahtevima korisnika usluga, njihova očekivanja mogu biti izneverena, što može dovesti do prelaska kod konkurencije. Navedeno je u skladu sa zahtevima savremenog marketinga, gde je ulaganje u razvijanje dobrih dugoročnih odnose sa korisnicima usluga jedan od osnovnih prioriteta [8] [9]. Ipak, svedoci smo da mobilno bankarstvo nije zauzelo svoje mesto u bankarski uslugama u Srbiji. Upravo iz tog razloga proističe aktuelnost i značaj istraživanja predstavljenog u nastavku ovog rada. Naime, unapređenjem bankarskih usluga iz domena internet tehnologija, satisfakcija korisnika može biti unapređenja, na osnovu čega možemo očekivati i veći stepen lojalnosti. Promene u poslovnoj filozofiji upravljanja bankarskim procesima rezultirale su drugačijim karakteristikama savremenih banaka u odnosu na tradicionalan sistem funkcionisanja u periodu od pre dvadesetak godina [5]. Analiza pokazuje da su troškovi po transakciji najveći ukoliko se obavljaju u ekspozituri banke, a najniži u slučaju korišćenja internet bankarstva[6]. Polazišta ovog istraživanja nalaze se upravo u činjenici da je svetska praksa pokazala prednosti primene internet i mobilnog bankarstva, te se isti benefiti mogu očekivati i na tržištu Srbije, ukoliko se potencijali navedenih tehnologija iskoriste na odgovarajući način. U cilju pronalaženja mogućnosti bolje primene internet i mobilnog bankarstva, mogu poslužiti naučni radovi ove vrste, u kojima se na osnovu istraživanja primarnih izvora podataka, može doći do korisnih zaključaka. Prema Forrester istraživanjima [7] mobilno bankarstvo će biti u sve većem porastu [7]. Budući da svetski trendovi u bankarstvu ukazuju na ovu činjenicu, smatra se da je neophodno primeniti savremene internet

tehnologije u mobilnom i internet bankarstvu u Srbiji. Cilj ovog rada je da ukaže na nivo korišćenja internet i mobilnog bankarstva u Srbiji, odnosno da pruži odgovore o ponašanju korisnika usluga u odnosu na ponudu ovih usluga.

Iz navedene teorijske osnove, a u skladu sa ciljem istraživanja, možemo postaviti sledeće hipoteze:

Početna hipoteza H0: Većina ispitanika je upoznata sa internet i mobilnim bankarstvom. Dok su pomoćne:

H1. Najveći razlog za odabir banke je niža provizija u odnosu na konkurenciju.

H2. Najveći broj ispitanika informaciju o internet i mobilnom bankarstvu dobijaju od službenika.

H3. Najveća percepcija i očekivanja ispitanika o mobilnom i internet bankarstvu jeste u vremenu.

H4. Najveći broj ispitanika koristi samo internet bankarstvo.

H5. Najveći broj ispitanika najviše koristi usluge plaćanje računa.

H6. Najveći broj ispitanika kao najvažniji faktori za korišćenje mobilnog i internet bankarstva jeste nema odlaska u banku.

METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA I UZORAK ISPITANIKA

Ukupan uzorak istraživanja čini 100 ispitanika. Uzorak čine ispitanici koji imaju otvoren tekući račun. Istraživanje je sprovedeno u periodu od 15 februara do 5 marta 2017 godine. Jedan deo ispitanika je prikupljen online, tako što im je poslat poziv za učestvovanje u istraživanju, a drugi, manji deo uzorka prikupljen je na terenu u direktnom kontaktu.

Istraživanje je sprovedeno uz pomoć anketnog upitnika u kojem je bilo 16 pitanja. Upitnik je zatvorenog tipa, sa opcijama odgovora da i ne.

Kada je u pitanju struktura uzorka (Tabela 1), u istraživanju je učestvovalo više ispitanika ženskog pola (61%) a nešto više od jedne trećine ispitanika je muškog pola (39%). Prema obrazovanju ispitanika,, u uzorku je najviše ispitanika sa zvanjem master ili magistar, skoro polovina uzorka (49%), zatim po brojnosti slede ispitanici koji su završili fakultet, jedna četvrtina uzorka (25%) i ispitanici koji imaju zvanje doktor nauka (13%). U uzorku su najmanje zastupljeni ispitanici koji su završili Više ili Visoko obrazovanje (10%) i ispitanici sa završenom srednjom školom (3%). Kada je u pitanju socijalni status ispitanika, ubedljivo najviše ispitanika iz uzorka je zaposleno (88%), znatno manji procent (7%) studira ili je u penziji (5%). Istraživanjem su obuhvaćeni punoletni građani.

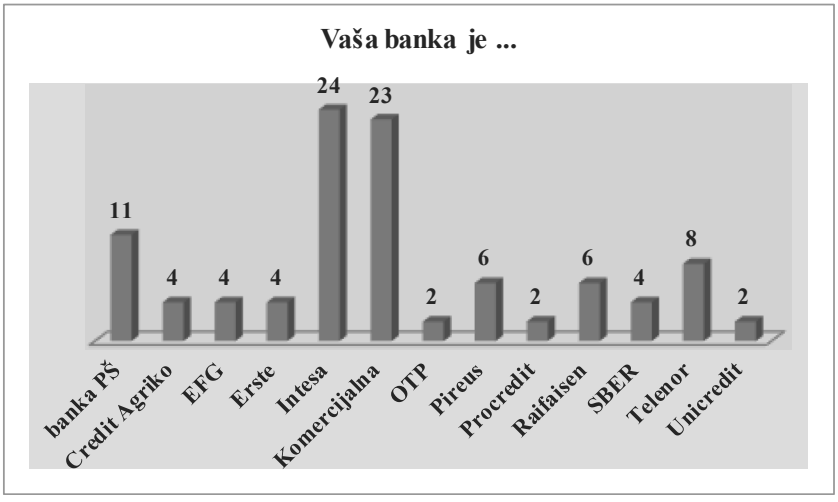
Tabela 1. Struktura uzorka

Pol ispitanika	**Broj ispitanika (N)**	**Procenti (%)**
Muški	39	39,0
Ženski	61	61,0
Ukupno (Σ)	100	100,0
Stručna sprema ispitanika	**Broj ispitanika (N)**	**Procenti (%)**

Srednja stručna sprema	3	3,0
Viša/Visoka stručna sprema	10	10,0
Fakultet	25	25,0
Master/Magistar	49	49,0
Doktor nauka	13	13,0
Ukupno (Σ)	100	100,0
Socijalni status ispitanika	**Broj ispitanika (N)**	**Procenti (%)**
Student	7	7,0
Zaposlen	88	88,0
Penzioner	5	5,0
Ukupno (Σ)	100	100,0

REZULTATI ISTRAŽIVANJA I DISKUSIJA

Prema rezultatima istraživanja, potvrđeno je da svi ispitanici iz uzorka (100%) imaju otvoren račun u banci, što je jedno od polazišta u ovom istraživanju. Kada je u pitanju izbor banke, najviše ispitanika iz uzorka koristi Intesa banku (24%) i Komercijalnu banku (23%). U znatno manjem procentu ispitanici koriste ostale banke, banka PŠ (11%), Telenor banka (8%), Pireus i Raiffeisen banka (6%). Najmanje ispitanika iz uzorka koristi banku Credit Agriko, EFG, ERSTE i SBER (po 4%), kao i banke OTP, Procredit i Unicredit (po 2%).



Grafikon 1: Izbor banke

Tabela 2: Razlog za odabir banke

Razlog za odabir banke	Broj ispitanika (N)	Procenti (%)
Imaju povoljnije uslove u odnosu na konkurenciju (niža provizija usluga, dostupnost bankomata, povoljni paket usluga)	45	45,0
Dostupnost poslovnice mi najviše odgovara (blizu stanovanja, posla…)	29	29,0
Preporučili su mi prijatelji	13	13,0
Zbog imidža banke	2	2,0
Drugo	11	11,0
Ukupno (Σ)	100	100,0

Kao glavni razlog za odabir baš te banke (Tabela 2), ispitanici najčešće navode povoljnije uslove u odnosu na konkurenciju (45%), ali i fizičku dostupnost i blizinu poslovnica baš te banke (29%). U manjem procentu, ispitanici se prilikom odabira banke oslanjaju na preporuke prijatelja (13%) ili na imidž banke (2%). 11% ispitanika iz uzorka je prilikom odabira banke bilo vođeno nekim drugim razlozima koji nisu navedeni u upitniku.

Kada je u pitanju svrha otvaranja računa u banci (Tabela 3), ubedljivo najviše ispitanika iz uzorka kao svrju navodi otvaranje tekućeg računa (80%). Jedan deo ispitanika (14%) račun je otvorilo zbog kredita, a po 4 % ispitanika je račun otvorilo zbog štednje ili iz nekog drugog razloga koji nije naveden u upitniku. U uzorku nije bilo ispitanika koji su račun otvorili zbog osiguranja ili zbog mogućnosti korišćenja sefa.

Tabela 3: Svrha otvaranja računa

Svrha otvaranja računa	Broj ispitanika (N)	Procenti (%)
Štednja	4	4,0
Tekući račun	80	80,0
Kredit	12	12,0
Drugo	4	4,0
Ukupno (Σ)	100	100,0

Tabela 4: Učestalost odlaska u ekspozituru banke

Učestalost odlaska u ekspozituru	Broj ispitanika (N)	Procenti (%)
Nekoliko puta dnevno	22	22,0
Nekoliko puta nedeljno	8	8,0
Nekoliko puta mesečno	22	22,0

Jednom mesečno	20	20,0
Nekoliko puta godišnje	26	26,0
Nikad	2	2,0
Ukupno (Σ)	100	100,0

U odnosu na učestalost odlaska u ekspozituru banke, jedna četvrtina ispitanika iz uzorka u banku odlazi samo nekoliko puta godišnje (26%). Pored toga, u uzorku ima i ispitanika koji u banku odlazi više puta dnevno (22%). Takođe, 22% ispitanika iz uzorka u banku odlazi nekoliko puta mesečno ili jednom mesečno (20%). U znatno manjem procentu, ispitanici u banku odlaze nekoliko puta nedeljno (8%) ili nikada (2%).

Kada je u pitanju mobilno i internet bankarstvo, ispitanici iz uzorka infomacije o ovim oblicima bankarstva pribavljaju pre svega putem interneta (45%). Pored toga nešto više od četvrtine ispitanika (28%) informacije o mobilnom i internet bankarstvu dobija direktno od službenika banke, a 16% se informiše putem prijatelja. Znatno manji procenat ispitanika, se oslanja na informacije koje dobija putem društevenih meraža (3%) ili sa TV-a (2%), a 6% ispitanika informacije o mobilnom i internet bankarstvu dobija iz nekih drugih izvora koji nisu navedeni u upitniku (Tabela 5).

Tabela 5: Kojim putem ispitanici dobijaju informacije o mobilnom i internet bankarstvu

Informacije o M i I bankarstvu	**Broj ispitanika (N)**	**Procenti (%)**
Putem službenika	28	28,0
Društvene mreže	3	3,0
Prijatelji	16	16,0
Internet	45	45,0
TV	2	2,0
Drugo	6	6,0
Ukupno (Σ)	100	100,0

Tabela 6: Percepcija i očekivanja ispitanika o mobilnom i internet bankarstvu

Percepcija i očekivanja o M i I bankarstvu	**Broj ispitanika (N)**	**Procenti (%)**
Korišćenjem internet i mobilnog bankarstva trebalo bi bolje promovistati	10	10,0
Internet i mobilno bankarstvo se uklapa u način života	12	12,0
Internet i mobilno bankarstvo treba da bude sigurnije i zaštićenije	22	22,0
Internet i mobilno bankarstvo štedi moje vreme	42	42,0

Korišćenjem internet i mobilnog bankarstva smanjuje moje troškove	4	4,0
Sve bankarske usluge treba da se omoguće putem internet i mobilnog bankarstva	10	10,0
Ukupno (Σ)	100	100,0

U odnosu na percepciju i očekivanja koja ispitanici imaju od mobilnog i interent bankarstva (Tabela 6), najviše ispitanika smatra da ovi vidovi bankarstva štede vreme (42%). Takođe, u velikom procentu ispitanici iz uzorka (22%) smatraju da mobilno i internet bankarstvo treba da bude sigurnije i bezbednije. 12% smatra da se mobilno i internet bankarstvo idealno uklapaju u savremen način života, a po 10% ispitanika navodi da je potrebno bolje promovisati ove oblike bankarstva ili omogućiti da se na ovaj način obavljaju sve bankarske usluge. Najmanji procenat ispitanika obuhvaćenih ovi istraživanjem, smatra da mobilno i internet bankarstvo smanjuje njihove troškove.

Rezultati istraživanja pokazali su da više od tri četvrtine uzorak koristi neki oblik mobilnog ili inetrnet bankarstva, dok nešto manje od jedne četvrtine ispitanika iz uzorka ne koristi ni mobilno ni internet bankarstvo (23%). Najviše ispitanika iz uzorka koristi i mobilno i internet bankarstvo (42%), a jedna četvrtina ispitanika koristi internet bankarstvo (25%). Pored toga, 4% ispitanika koristi samo mobilno bankarstvo, 4% ponekad koristi mobilno bankarstvo a 2% ponekat internet bankarstvo (Tabela 7).

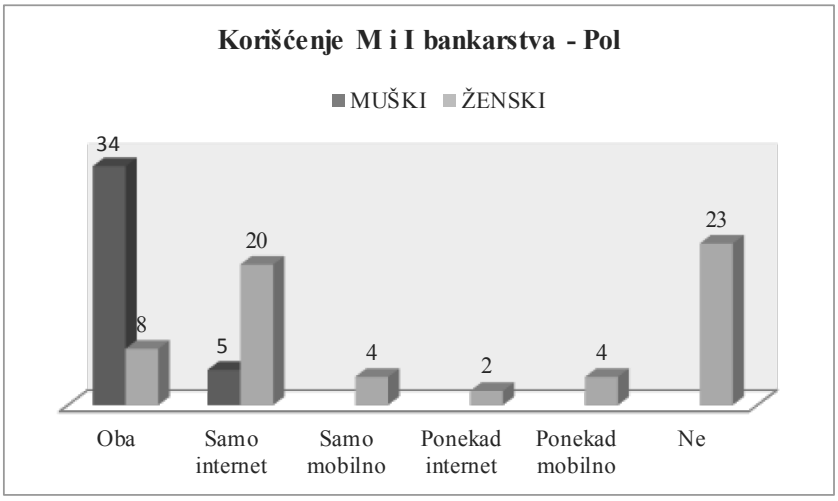
Tabela 7: Korišćenje mobilnog i inetrnet bankarstva

Korišćenje M i I bankarstva	**Broj ispitanika (N)**	**Procenti (%)**
Oba	42	42,0
Samo internet	25W	25,0
Samo mobilno	4	4,0
Ponekad internet	2	2,0
Ponekad mobilno	4	4,0
Ne	23	23,0
Ukupno (Σ)	100	100,0

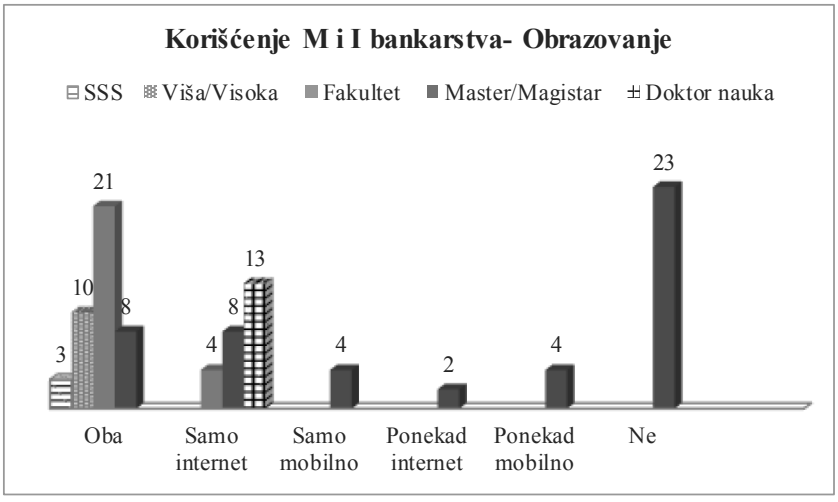
Kada je u pitanju pol ispitanika (Grafikon 2), ispitanici muškog pola koriste najčešće oba vida bankarstva (34%) ili samo internet bankarstvo (5%). Ispiitanici ženskog pola najčešće ne koriste mobilno i internet bankarstvo (23%) ili pak koriste samo internet bankartsvo (20%). U znatno manjem broju, koriste oba vida bankarstva (8%) ili samo mobilno bankarstvo (4%). U odnosu na obrazovanje ispitanika, ispitanici sa srednjom stučnom premom koriste ovba vida bankarstva (3%), kao i ispitanici za završenim višim ili visokim obrazovanjem (10%). Ispitanici koji su završili fakultet koriste oba vida bankarstva (21%) ili samo internet bankarstvo (4%), dok doktori nauka koriste samo internet bankartsvo (13%). Pored toga, ispitanici koji imaju zvanje master ili magistra koriste sve vidove bankarstva, oba vida (8%), samo internet bankarstvo (8%), samo mobilno bankarstvo (4%), ponekad mobilno

(4%) ili ponekat internet (2%). Takođe, bitno je istaći da 23% ispitanika iz ove grupe (master/magistar) ne koristi ni mobilno, ni internet bankarstvo (Grafikon 3).

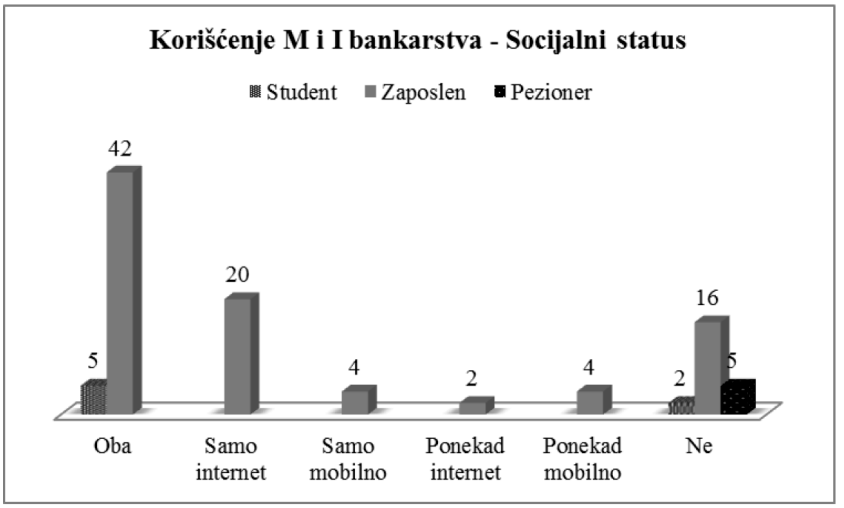
U odnosu na socijalni status ispitanika (Grafikon 4), najveći deo uzorka čine ispitanici koji su u radnom odnosu i oni najčešće koriste obe ove usluge (42%), samo internet bankarstvo koristi 20% zaposlenih ispitanika, po 4% koristi samo mobilno bankarstvo ili ponekad mobilno bankarstvo a 2% zaposlenih ispitanika koristi ponekad internet bankarstvo. Takođe, iz ovog poduzorka 16% ispitanika ne koristi ni mobilno ni internet bankartsvo nikada. Studenti koriste oba vida bankarstva (5%) ili ne koriste ove usluge (2%), a penzioneri ne koriste ni mobilno ni internet bankartsvo (5%).



Grafikon 2:. Korišćenje mobilnog i internet bankarstva u odnosu prema polu ispitanika



Grafikon 3: Korišćenje mobilnog i internet bankarstva u odnosu na obrazovanje ispitanika



Grafikon 4: Korišćenje mobilnog i internet bankarstva u odnosu na socijalni status ispitanika

Tabela 8: Razlozi protiv korišenja mobilnog i internet bankarstva

Razlozi protiv M i I bankarstva	Broj ispitanika (N)	Procenti (%)
Ne podržave sve usluge	4	4,0
Komplikovano je	2	2,0
Navikao sam na odlazak u banku	31	31,0
Nemam tehničkih mogućnosti	1	1,0
Nemam uvek pristup internet	1	1,0
Nemam potrebu	11	11,0
Ukupno odgovora	50	50,0
Nedostaje odgovor	50	50,0
Ukupno (Σ)	100	100,0

Kada su u pitanju razlozi protiv korišćenja mobilnog i internet bankarstva (Tabela 8), odgovor na ovo pitanje dalo je ukupno 50% celokupnog uzorka. Kao najčešći razlog protiv korišćenja ovih usluga isitanici navode da su navikli da odlaze u banku (31%) a 11% navodi da nema potrebu za tim. 4% ispitanika iz celokupnog uzorka noavodi da nema potrebu za tim, 2% smatra da su te usluge komplikovane, a po 1% ispitanika nema tehničke mogućnosti za korišćenje usluga ili nema uvek pristup internetu.

Kada su u pitanju vrste usluga u okviru mobilnog i internet bankarstva koje koriste ispitanici ili bi želeli da koriste u budućnosti (Tabela 9), najviše ispitanika mobilno i internet bankarstvo koristi za plaćenje računa (dve trećine uzorka ili 65%). Druga po učestalosti je usluga provere stanja na računu (14%), zatim transfer novca (9%) ili kupovina deviza (6%). Takođe, 6% ispitanika iz uzorka mobilno i internet bankarstvo koristi za neke druge usluge

koje nisu navedene u upitniku.

Tabela 9: Koje usluge mobilnog i internet bankarstva koriste ispitanici

Vrsta usluga M i I bankarstva	Broj ispitanika (N)	Procenti (%)
Plaćanje računa	65	65,0
Kupovina deviza	6	6,0
Prenos novca	9	9,0
Pregled stanja po računima	14	14,0
Drugo	6	6,0
Ukupno (Σ)	100	100,0

Tabela 10: Najvažniji faktori za korišćenje mobilnog i internet bankarstva

Vrsta usluga M i I bankarstva	Broj ispitanika (N)	Procenti (%)
Nema odlaska u banku	48	48,0
Manja provizija	13	13,0
Dostupnost 24 časa	26	26,0
Dostupnost sa bilo kog mesta	13	13,0
Ukupno (Σ)	100	100,0

Kao najvažniji faktori za korišćenje mobilnog i internet bankarstva, izdvojili su se faktor da nema odlaska u banku (48%), odnosno da su dostupni 24h dnevno (26%). Ppred toga isptanici iz istraživanja izdojili su kao bitne za mobilno i internet bankarsvo odsustvo provizije (13%) i dostupnost sa bilo kog mesta (13%).

Tabela 11: Izraženost aspekata sigurnost i preporuka internet i mobilnog bankarstva

Aspekt	MIN	MAX	AS	SD
Sigurnost	1	5	3,47	0,834
Preporuka	1	5	3,81	0,825

Kada je u pitanju izraženost aspekata mobilnog i internet bankarstva (Tabela 11), sigurnosti i preporuka, za oba aspekta je na celokupnom uzorku ispitanika dobijena visoka izraženost ako se ima uvidu teorijski raspon (1 do 5). Nešto veća izraženost dobijena je za aspekt preporuka (AS=3,81, SD=0,825) u odnosu na aspekt sigurnost (AS=3,47, SD=0,834).[1]

1 SD – standardna devijacija, AS – Aritmetička sredina, t- test za nezavisne uzorke, F-ANOVA, p – pouzdanost.

Tabela 12: Značajnost razlika u izraženosti aspekata sigurnost i preporuka u odnosu na pol ispitanika

Aspekt	Pol	AS	SD	t	p
Sigurnost	Muški	3,00	0,827	-5,026	0,000**
	Ženski	3,77	0,693		
Preporuka	Muški	3,15	0,745	-8,226	0,000**
	Ženski	4,23	0,560		

df=100; p<0,01**;

Kada je u pitanju izraženost apekata sigurnost i preporuka u odnosu na pol ispitanika, viši skorovi za oba aspekta dobijeni su kod ispitanika ženskog pola u odnosu na ispitanike muškog pola (Tabela 12). Proverom značajnosti dobijenih razlika, dokazana je statistička značajnost za oba aspekta (t=-5,026, p=0,000- sigurnost, t=-8,226, p=0,000). Obe dobijene značajnosti su visoke i značajne na nivou p<0,01, odnosno ispitanici ženskog pola imaju značajno izraženije skorove i na aspektu sigurnost i na aspektu preporuka.

U odnosu na obrazovanje ispitanika (Tabela 13), najizraženiji skorovi na dimenziji sigurnost dobijeni su kod ispitanika koji imaju zvanje doktor nauka, dok je na dimenziji sigurnost nejvće iszraženost dobijena kod ispitanika koji imaju zvanje master/magistar. Proverom značajnosti ovih skorova, dobijene su statistički značajne razlike u izraženosti skorova na aspektima sigurnost i pereporuka. Obe dobijene značajnosti su visoke i značajne na nivou p<0,01. Dobijene rezultate treba pažljivo tumačiti zbog činjenice da je u određenim kategorijama obrazovanja samo jedan ispitanik.

Kada je u pitanju socijalni status ispitanika, statistički značajne razlike dobijene su za dimenziju preporuka, dok za dimenziju sigurnost ne postoje staistički značajne razlike u izraženosti skorova (Tabela 14). Dobijena značajnost na aspektu preporuka je mala i značajna na nivou p<0,05. Pored toga, bitno je istaći da najizraženiji skor na aspektu preporuka imaju ispitanici iz kategorije studenti (AS=4,43, SD=0,535) a najniži ispitanici iza kategorije penzionera (AS=3,20,SD=0,447).

Tabela 13: Značajnost razlika u izraženosti aspekata sigurnost i preporuka u odnosu na obrazovanje ispitanika

Aspekt	Obrazovanje	AS	SD	F	p
Sigurnost	Srednja SS	1,00	0,000	21,510	0,000**
	Viša/Visoka SS	2,60	0,516		
	Fakultet	3,36	0,490		
	Master/Magistar	3,71	0,764		
	Doktor nauka	4,00	0,000		

Preporuka	Srednja SS	1,33	0,577	38,462	0,000**
	Viša/Visoka SS	2,90	0,316		
	Fakultet	3,44	0,507		
	Master/Magistar	4,29	0,612		
	Doktor nauka	4,00	0,000		

df=100; p<0,01**;

Tabela 14: Značajnost razlika u izraženosti aspekata sigurnost i preporuka u odnosu na socijalni status ispitanika

Aspekt	Obrazovanje	AS	SD	F	p
Sigurnost	Student	3,00	1,291	1,234	0,296
	Zaposlen	3,50	0,802		
	Penzioner	3,60	0,548		
Preporuka	Student	4,43	0,535	3,518	0,034*
	Zaposlen	3,80	0,833		
	Penzioner	3,20	0,447		

df=100; p<0,05*;

Na samom kraju prikaza rezultata istraživanja, potrebno je istaći da više od dve trećine ispitanika planira i ubuduće da koristi mobilno i internet bankarstvo (69%) a 31% ispitanika će možda koristiti ove usluge ubuduće (Tabela 15).

Tabela 15: Korišćenje mobilnog i internet bankarstva u budućnosti

Buduće korišćenje M i I bankarstva	Broj ispitanika (N)	Procenti (%)
Da	69	69,0
Možda	31	31,0
Ukupno (Σ)	100	100,0

ZAKLJUČAK

Na osnovu rezultata možemo zaključiti da su građani Srbije upoznati i spremni da koriste internet i mobilno bankarstvo u budućnosti. Bankama ostaje da izvrše edukaciju kako svojih zaposlenih, kako bi oni mogli da pomognu korisnicima da lakše savladaju korišćenje internet i mobilnog bankarstva.

Rezultati istraživanja pokazuju da pored interneta, ponudu bankarskih usluga dobijaju i od službenika, ali u značajno manjoj meri, čime hipoteza H2 nije potvrđena. Razlozi zbog

čeka jedan deo korisnika ne koristi intenet i mobilno bankarstvo jeste navika za odlaskom u banku, kao i da ne postoji potreba za istim. Međutim, budući da većina korisnika upotrebljava ovaj vid elektronskog bankarstva, smatra se da je početna hipoteza H0 potvrđena. Ipak, za korisnike koji nisu spremni da korste elektronsko bankarstvo, banka mora naći način tj. prilagoditi ponudu korisnicima i na taj način proširiti ovu uslugu.

Istraživanje je pokazalo da korisnici koji koriste internet i mobilno bankarstvo najviše koriste uslugu plaćanje računa. Gotovo većina banaka za ovu uslugu ne naplaćuje proviziju i možemo zaključiti da banke nude odgovarajuću ponudu svojim korisnicima, što znači da smo hipotezu H1 potvrdili. Kao najvažniji faktor za korišćenje mobilnog i internet bankarstva ispitanici su rekli da nema odlaska u banku i dostupnost tokom celog dana. Tu se i ogleda glavna prednost elektronskog bankarstva.

Što se tiče ostalih hipoteza, smatra se da je H3: Najveća percepcija i očekivanja ispitanika o mobilnom i internet bankarstvu jeste u vremenu, potvrđena navedenim istraživanjem. Hipoteza H4: Najveći broj ispitanika koristi samo internet bankarstvo nije potvrđena jer većina korisnika koristi i internet i mobilno bankarstvo. Hipoteza H5: Najveći broj ispitanika najviše koristi usluge plaćanje računa je potvrđena navedenim istraživanjem. Poslednja hipoteza H6: Najveći broj ispitanika kao najvažniji faktori za korišćenje mobilnog i internet bankarstva jeste nema odlaska u banku, je potvrđena navedenim istraživanjem.

LITERATURA

[1] Miloševic M., (2013). E banking u Srbiji, *Zbornik radova Fakulteta tehnickih nauka*, Ur. Doroslavaki, Fakultet Tehničkih nauka, Novi Sad, str. 4002-4007

[2]Pavlović M., Mutibarić J., (2016). Značaj i primena elektronskog poslovanja u Srbiji, *Vojno delo*, br.2, str. 242-262

[3] Hadžić M., Mladenović V., (2014). Mobilno bankarstvo u Srbiji stanje i potencijal, *Sinteza*, Ur. Stanišić, Univerzitet Singidunum, Beograd, str. 125-129

[4] Bjelic P., (2003). Mobilni telefon kao kanal elektronskog poslovanja, *Ekonomski anali,* Ekonomski fakultet u Beogradu, br.151-2, str. 81-98

[5] Sanadek D., (2014). Mobilno bankarstvo novi trendovi u savremenom bankarskom sektoru, *Bankarstvo,* 5/2014, str. 86-109

[6] Boyes G., Stone M., (2003). E-business Oportunities in Financial Services, *Journal of Financial Services*

Marketing, vol. 8. br.2, 176-189

[7] Wannemacher P., Ensor B., (2013). Building A World-Class Mobile Banking Strategy, *Report*, www.forrester.com, pristupljeno 11.03.2014

[8] Ratković M., (et al) (2012). Evolution of marketing: from product upto employment. Ur: Radosavljević, Života, Proceedings. Vol 2, University of Business Academy, Faculty for Education of the Executives, Novi Sad, str. 966-971. [COBISS.SR-ID 512046749]

[9] Milenović B., Ratković M., (2012). *Marketing*, Cekom books, Sremski Karlovci

[10] Ratković M., Marković J. i Ratković S., (2014). Development of successful long-term relations with participants in the supply chain as the function of increase in customer satisfaction, *International journal of economics & law*. vol.4. no.10, str. 116-125

[11] Garača N., Ratković M i Raletić S., (2013). Achieving competition advancement through comunication, *Informatologija*, 46 (4), (ISSN: 1330-0067), str. 361-371

UDC 334.72:001.895

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ КЛАСТЕРОВ

Надежда Рудь[1], Ольга Марчук[2]

Луцкий национальный технический университет, Луцк, УКРАИНА,
e-mail: ntrud@i.ua
Академия рекреационных технологий и права, Луцк, УКРАИНА,
e-mail: olha.martynyak@gmail.com

Аннотация: *В статье рассмотрены теоретические предпосылки формирования понятия кластер, основы формирования кластерной концепции. Выделены особенности, характеризирующие инновационные кластери. Систематезировано эволюцию теорий регионалистики, которые повлияли на кластерную концепцию экономики региона.*

Ключевые слова: *кластер, иновационній кластер, региональное розвитие*

1. ВВЕДЕНИЕ

В условиях усиливающейся мировой глобализации и сильной дифференциации экономик отдельных регионов все большую актуальность приобретают вопросы поиска эффективных форм пространственного размещения хозяйствующих субъектов с целью повышения общей конкурентоспособности региона. М. Портер в книге «Конкуренция» [1] отметил, что высокая степень локализации производства обеспечивает не только конкурентные преимущества субъектам экономической деятельности, участвующих в кластере, но и макроэкономические выгоды для региона [2, с. 6]. Увеличение количества кластеров в мировом масштабе в сочетании с переходом к экономике, основанной на знаниях, обусловил интерес научного сообщества к кластерной концепции как перспективной в вопросах построения эффективных инновационных систем.

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

THEORETICAL FOUNDATIONS FOR THE FORMATION OF INNOVATIVE CLUSTERS

Nadezhda Rud[1], Olga Marchuk[2]

Lutsk National Technical University, Lutsk, UKRAINE, e-mail: ntrud@i.ua
Academy of Recreational Technology and Law, Lutsk, UKRAINE,
e-mail: olha.martynyak@gmail.com

Abstract: *There are considers theoretical prerequisites for the formation of the concept of a cluster, the basis for the formation of a cluster concept in the article. The features characterizing innovative clusters are singled out. The evolution of regionalist theories, which influenced the cluster concept of the region's economy are systematized.*

Keywords: *cluster, innovation cluster, regional development*

2. ОСНОВНОЙ ТЕКСТ

Основателем кластерной концепции принято считать М. Портера, однако возникновения идеи кластеризации экономики относится к более раннему периоду и связано с работами испанского ученого Х. Р. Ласуена (1970 г.). Как отмечает В. Н. Украинский, вклад М. Портера в развитие кластерной концепции прежде всего заключается в эмпирико-методологическом обосновании, а не в выработке теоретических основ [3]. Несмотря на этот факт, наибольшую популярность термин «кластер» получил именно в определении М. Портера как «географическая концентрация взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, компаний в сопутствующих отраслях и соответствующих институтов (например университетов, агентств по стандартизации и торговых организаций) в определенной сфере, которые конкурируют и одновременно кооперируют» [1, с. 197-198].

Сложность изучаемого явления привела к внедрению М. Портером еще ряда дополнений с акцентом на отдельные особенности, характеризующие:

1) взаимосвязь членов в кластере: кластер как географически близка группа компаний и соответствующих институтов в определенной сфере, связанные сообществами и комплиментарностью [1, с. 199];

2) системные свойства кластера: кластер как система взаимосвязанных фирм и институтов, целостная ценность которых выше, чем сумма его частей [1, с. 213];

3) географическая близость: кластер как вид сети, локализованной в географической области, в пределах которой близость размещения отдельных фирм и институтов повышает частоту и значимость их взаимодействий и обеспечивает возникновение определенных форм общности [1, с. 226];

4) инвентаризация научно-инновационного потенциала региона и передовых отраслей производства;

5) «точечная» генерация современных конкурентных технологий с помощью разветвленной сети инновационной инфраструктуры [4, с. 137, 139].

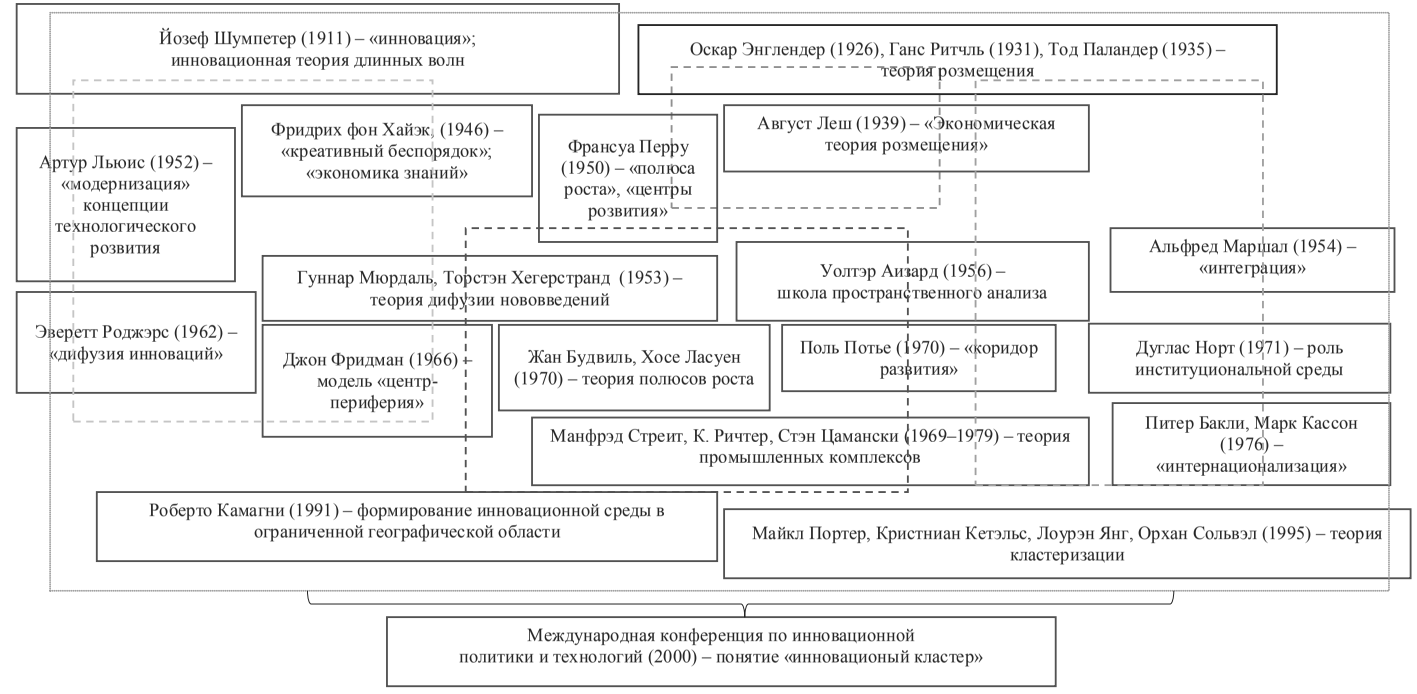
Основой формирования кластерной концепции послужили труды многих выдающихся ученых в области экономической теории, региональной экономики и экономической географии (А. Амин, П. Айдалот, М. Вебер, Э. Гувер, К. Эрроу, Р. Камагни, А. Маршалл, Р. Нельсон, К. Сабел, М. Сторпер, Н. Трифт, С. Уинтер, Е. Шамп и др.).

Многоаспектность феномена кластеризации экономики обусловила необходимость использования трансдисциплинарности подхода при изучении особенностей пространственного размещения субъектов экономической деятельности в условиях инновационного развития региона. В статье предложено рассматривать формирование кластерной концепции с учетом влияния на нее смежных направлений науки, сконцентрированных на углубленном изучении каждой из трех ключевых особенностей кластера, отмеченных выше (рис. 1).

Сегодня большинство исследователей считают, что регионы, на территории которых формируются кластеры, становятся лидерами экономического развития и отражают конкурентоспособность национальных экономик.

Как отмечают Д. Фридман [5], М. Портер [1], М. Энрайт [6] и другие исследователи,

Рисунок 1: Эволюция теорий регионалистики, которые повлияли на кластерную концепцию экономики региона (систематизировано авторами)



именно регионы обеспечивают предприятиям и корпорациям специфические условия, которые позволяют получать конкурентные преимущества даже в условиях глобальной конкуренции, поэтому развитие провинциальных экономик становится условием успешного экономического роста государства.

В работе А. Маршалла [7] исследован вопрос сосредоточения специализированных предприятий различных отраслей промышленности в определенных районах. Его характеристика этих локальных сосредоточений специализированной деятельности представляет собой три движущих силы: большой рынок квалифицированных трудовых ресурсов, интенсивная специализация предприятий различных отраслей по определенным этапам выпуска продукции, усиленное распространение промышленно-ориентированного знания и информации. Основа этих сил - не только физические характеристики региона, и социальные, культурные и политические факторы, которые включают доверие, деловые традиции, социальные сети. Маршалл впервые рассматривает вопросы влияния организации на региональное развитие.

М. Портер [1] развил идеи Маршалла, указав, что национальное конкурентное преимущество зависит от состояния детерминантов национального «ромба»: стратегии организаций, их структуры и соперничества, параметров факторов, спроса и родственных и вспомогательных отраслей. Он доказал, что взаимодействие между детерминантами сильная, если организации сконцентрированы на локальной географической территории, то есть образуют кластер. Под кластером понимаем совокупность предприятий, расположенных на одной территории, совместно развиваются и конкурируют между собой. Процесс кластеризации и усиление взаимного обмена между предприятиями кластера лучше работает там, где предприятия географически сконцентрированы.

Причины географической концентрации отдельных отраслей заключаются в наличии уникальных природных ресурсов, экономии на масштабах производства, доступности рынков, трудовых ресурсов, местных поставщиков и потребителей, развитой инфраструктуры, пониженных трансакционных издержек и других причин, обусловленными особенностями местности. Уникальные природные ресурсы и высокая экономия на масштабах приводят к рационализации территории. Саудовская Аравия обладает сильным кластером, основанном на нефти и основных нефтеперерабатывающих отраслях. Квебек создает гидроэлектрический кластер на основе алюминиевой промышленности. Экономия на масштабах дает большой толчок к развитию, в частности, химической отрасли. Доступность рынков позволила основать текстильную промышленность на территориях Прато и Киото, фармацевтическую индустрию – на терернах Нью-Джерси, аукционную и страховую индустрию – в Лондоне, индустрию моды – в Европе и Северной Америке. Пул уникальных трудовых ресурсов способствует развитию киноиндустрии на территории Лос-Анджелеса. Развитая инфраструктура позволяет получать преимущества, недоступные для организаций-одиночек. Рыбная промышленность в Нельсоне (Nelson, Новая Зеландия), услуги грузоперевозок в Гонконге и Сингапуре, химическая промышленность в Gulf Coast (США), цветочная и пищевая промышленность в Нидерландах, большая часть туристических агентств получают выгоды именно благодаря развитой инфраструктуре.

Локализация позволяет снизить трансакционные издержки, включая расходы на

ведение переговоров и мониторинг заключенных контрактов, и расходы, связанные с конкурентным поведением. Во многих кластерах существует также возможность стандартизировать контракты и трансакционные механизмы на основе общего языка. Такая ситуация сложилась не только на финансовых рынках, но и в текстильных кластерах Италии и Японии, в торговом кластере Гонконга, сельскохозяйственном кластере в Новой Зеландии. Киноиндустрия Голливуда рутинизувала процесс подбора актеров с помощью созданной Центральной службы кастинга (Central Casting) еще в 1920-х гг. Локализация также делает повышение эффективности рыночных сделок, давая дополнительный шанс организациям и помогая им снижать риски, порожденные неопределенностью среды. Социологический подход к бизнесу, основанный на сходстве культур и общих связях между независимыми организациями, позволяет им относиться с большим доверием друг к другу, что еще больше снижает неопределенность.

Развитие кластерной концепции в последние десятилетия привел к значительному терминологической разобщенности ученых относительно определения кластера. Ученые выделяют проблему неизученности специфических характеристик кластера, вследствие чего отсутствует четкое понимание сущности явления. При географическом подходе (А. Маршалл, Е. Бергман и Е. Фезер, М. Энрайт, К. Кроуч и Х. Фаррелл, Дж. Свон и М. Превезер) не определена критерий географической близости и не учтены взаимосвязь между фирмами. По отраслевого подхода (Х. Шмитц, Дж. Свон и М. Превезер) происходит подмена понятий «кластер» и «отрасль». Подход на основе взаимосвязи отдельных фирм (Т. Эган, В. Елзнер, Е. Бергман и Е. Фезер, М. Штайнер и К. Хартман, А. Кофанова) не учитывает качество взаимосвязей между членами кластера. Использование подхода, основанного на критерии географической локализации и тесной взаимосвязи между фирмами (С. Чаманськи, Л. Аблас, М. Портер, Б. Райзберг и Л. Лозовский, В. Третьяк, Т. Андерсон, Х. Шмитц, Л. ван ден Берг, Е. Браун и В. ван Виндена, С. Розенфельд), приводит к размыванию границ кластера.

Определенным решением этой проблемы является представление концептуальных основ инновационного кластера в виде совокупности его характеристик: концепция «4К» Национального института конкурентоспособности России [8 с. 8, 12], разработанная на основе работ М. Портера (конкуренция, концентрация, кооперация, конкурентоспособность) концепция «5-и» М. Войнаренко (интеграция, инициатива, интерес, инновации, информация); концепция «5К» Т. Г. Гареева (концентрация, конкуренция, кооперация, коммуникация, компетентность) и др. Однако и здесь отсутствует методологическое единство. Предлагаем рассматривать инновационный кластер как концепцию «7к», что отражается в теориях регионалистики, которые повлияли на концепцию кластеризации: конкуренция, коммуникация, концентрация, кооперация, компетентность, коммерциализация, конкурентоспособность.

3. ВЫВОДЫ

Итак, несмотря на активное развитие экономической теории и практики, кластерная концепция, как и раньше, вызывает широкий интерес в научном

сообществе. Примеры успешных кластеров привлекают исследователей всего мира, которые пытаются объяснить их удивительный феномен и, что самое важное, найти способы целенаправленного тиражирование впечатляющих результатов в других регионах. Растущая гиперконкуренция способствует только повышению интереса к кластерам как точек экономического роста в международном масштабе. Подтверждение этому - активная кластерная политика многих стран Европы, направленная как на создание кластеров, так и на поддержку уже имеющихся. В 90-х гг. XX в. кластеры получили инновационной направленности. Появление международных и межрегиональных кластеров и стремление к формированию устойчивой системы взаимодействия, способной к непрерывной генерации инноваций, обусловило разработку региональных стратегий, где ключевым инструментом выступает инновационный кластер. Именно поэтому актуальным вопросом является разработка методологических аспектов формирования инновационных кластеров на региональном уровне.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Porter M. E. On competition / M. E. Porter. – Boston : Harvard Business School Press, 1998. – 485p.

[2] Гриньов Б. В. Проблеми формування інноваційної системи в Україні / Б. В. Гриньов, П. Т. Губенко, В. А. Гусєв // Економіка і прогнозування. – 2004. – №3. – С. 127–138.

[3] Михайлов А. С. Эволюция кластерной концепции в мировой науке / А. С. Михайлов // Экономикс. – 2014. – №3. – С. 6–13.

[4] Украинский В. Н. Современная французская пространственная экономика: теория близости и типологизация локализованных экономических систем / В.Н. Украинский // Пространственная экономика. – 2011. – №2. – С. 92–126.

[5] Нестеренко О. Неоліберальна економічна теорія Ф. фон Хайєка / О. Нестеренко // К.: Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – № 93. – 2007. – с. 10–14.

[6] Gereffi G. Global production system and third world debelopment / G. Gereffi / Global change, regional responses in Stallings, B. (ed.). – Cambridge : Cambridge University Press, 1995. – P. 34–47.

[7] Маршал А. Принципы экономической науки : в 3 т. : пер. с англ. / А. Маршал. – М. : Прогресс, 1993. – 415 с.

[8] Куценко Е. Кластеры в экономике: практика выявления. Обобщение зарубежного опыта/ Е. Куценко // Обозреватель–Observer. – 2009. – № 10 (237). – С. 109–126.

UDC 339.562:339.13

ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ РФ В ПРОМЫШЛЕННЫХ ОТРАСЛЯХ

Екатерина Щетинина[1], Татьяна Пономарева[2], Татьяна Дубровина[3]

[1]Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: marketing_bgtu@bk.ru

[2]Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: ktn2103@mail.ru

[3]Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: t.kos92@mail.ru

Аннотация: *В работе рассматривается государственная стратегия импортозамещения промышленных отраслей Российской Федерации. Отражен зарубежный опыт политики импортозамещения, а также опыт реализации импортозамещения в РФ; показана динамика импорта в РФ; динамика импорта продовольственных товаров; определены векторы направления стратегии импортозамещения, выявлены проблемы реализации политики импортозамещения приоритетных отраслей экономики; показано влияние стратегии импортозамещения на конкурентоспособность отраслей; рассмотрена дорожная карта импортозамещения;отражен потенциал для развития отечественного продовольственного комплекса; выявлены положительные и отрицательные факторы влияния политики импортозамещения.*

Ключевые слова: *стратегия импортозамещения; конкурентоспособность приоритетных отраслей; механизм импортозамещения; потенциал развития промышленных отраслей.*

1. ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время все чаще употребляется словосочетание «политика импортозамещения». С декабря 2013 года правительством нашей страны было принято решение о введении политики импортозамещения некоторых видов товаров, поставляющихся из европейских стран.

Как известно, Россия уже более трех лет находится под экономическими

TOOLS THE IMPLEMENTATION OF THE IMPORT SUBSTITUTION STRATEGY OF THE RUSSIAN FEDERATION IN THE INDUSTRIAL SECTORS

Ekaterina Shchetinina[1], Tatiana Ponomareva[2], Tatiana Dubrovina[3]

[1] Belgorod State Technological University named after V.G. Schukhov, Belgorod, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: marketing_bgtu@bk.ru

[2]Belgorod State Technological University named after V.G. Schukhov, Belgorod, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: ktn2103@mail.ru

[3]Belgorod State Technological University named after V.G. Schukhov, Belgorod, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: t.kos92@mail.ru

Abstract: *this paper considers the state strategy of import substitution industries of the Russian Federation. Reflects the international experience of the import substitution policy and the implementation experience of import substitution in Russia; it shows the dynamics of imports to Russia; dynamics of imports of food products; defines the direction vectors of the import substitution strategy, identified problems in the implementation of the policy of import substitution priority sectors of the economy; it shows the influence of the import substitution strategy on the competitiveness of industries; considered the road map of import substitution; identify capacities for the development of the domestic food sector; positive and negative factors of influence of the import substitution policy.*

Keywords: *strategy of import substitution; the competitiveness of priority sectors; the mechanism of import substitution; the development potential of industries.*

санкциями со стороны Евросоюза, США, Японии и ряда других государств. Примерно столько же существует эмбарго на ввоз продуктов питания из того же списка «недружественных партнёров [3].

Если внимательно исследовать проблему политики импортозамещения – как теоретически, так и практически, то можно заметить следующее. Во-первых, долгосрочный курс на политику импортозамещения влечет за собой ряд других экономических проблем.

Во-вторых, импортозамещениеможет быть вызвано различными причинами и соответственно будет иметь различные следствия, в том числе, как позитивные, так и негативные.

В-третьих, инструментарий проведения этой политики отличается большим многообразием, однако он не отработан методологически и не учитывает весь спектр последствий для смежных предприятий и отраслей, для социума и его отдельных групп, для бюджета регионов и страны.

Иными словами,

2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ, ФАКТОРЫ, УСЛОВИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ПОЛИТИКИ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Прежде всего, в процессе проведения исследования авторами было предложено определение политики импортозамещения. Под ней мы понимаем ряд мер, принятых государством, которые поддерживают конкретное предприятие за весь период применения им политики импортозамещения для организации выпуска качественной отечественной продукции с целью обеспечения национальной и экономической безопасности. По нашему мнению, данное определение является универсальным для настоящего времени, отражая цели.содержание и способы проведения реструктуризации бизнеса в условиях требований, выдвинутых государством.

Итак, импортозамещение продукции – это непосредственное замещение импортных товаров отечественными товарами взамен запрещенных по каким-либо причинам видов продукции, производимых зарубежом. В этой связи представляется важным рассмотреть в связи с этим зарубежный опыт применения государственной стратегии импортозамещения, которую активно проводят страны Латинской Америки, Белоруссия [1]. В России также имеется некоторый опыт политики импортозамещения в 1998 году. Эта политика принималась государством не только с целью ограничения зарубежных конкурирующих товаров и вытеснения иностранных производителей с рыночных сегментов российского рынка, но и с целью совершенствования отечественной промышленности. Однако импортозамещение бывает также вызвано обострением отношений между странами [2]. Таким образом, следует выделить ряд причин, вызывающих потребность в политике импортозамещения:

- национальная безопасность, защита внутреннего рынка;
- обострение международных отношений;
- потребность расширения внутреннего рынка, роста экспорта.

Эти причины по-разному влияют на сроки проведения политики, на ее способы, на вектор развития отраслей и в итоге на изменение конкурентных позиций страны. Отметим, что в ряде работ многих авторов был отражен отрицательный опыт импортозамещения, а именно: негативное влияние на состояние экономики. Безусловно, импортозамещение создает новые рабочие места, открывает выход к рынкам отечественным производителям, снижает конкуренцию, однако в долгосрочной перспективе при реализации стратегии импортозамещения в Южной Америки наблюдалось снижение выхода продукции и роста производства. Важно понять и изучить систему факторов – как ресурсных, так и управленческих, инструментальных, которые определяют эффективность реализации политики импортозамещения.

Но наряду с этим имеется положительный опыт других стран:так, если рассмотреть политику импортозамещения в Белоруссии, то с начала ее реализации, а именно с 2010 года было произведено импортозамещающей продукции на сумму в 3 трлн. 557,5 млн. долларов США, что составляет 145,6 % к аналогичному показателю 2009 года. (Рис. 1)

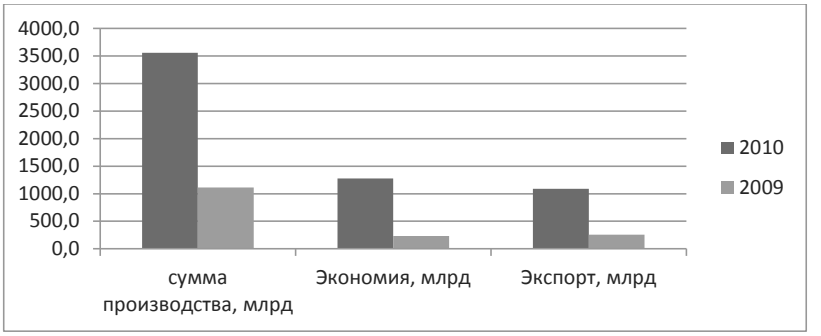


Рис. 1. Основные показатели политики импортозамещения Белоруссии

Сложность прогнозирования процесса влияния политики импортозамещения на российскую экономику связана с тем, что экономические условия здесь волатильны, резко изменчивы и имелась жесткая необходимость перехода на рельсы импортозамещения Так, вынужденность импортозамещения совместно с девальвацией рубля в 1998 году привел ксокращению объема импорта на 20 % (до $74 млрд.), в 1999 году - ещё на 28 % (до $53 млрд.). Но далее результаты ухудшились – импорт снова стал расти (рис.2).

Динамика импорта товаров в Россию отражает влияние политики импортозамещения, проводившейся в нашей стране несколько раз: с 1998 года, с 2008 года и 2013 года.

Можно сделать однозначный вывод о том, что одним из ключевых факторов успешности рассматриваемой политики является состояние валютно-финансовых рынков, валютный курс, в свою очередь зависящий от общехозяйственной конъюнктуры, спроса и предложения. Монополизация как характеристика

экономической системы страны также влияет значимым образом на успешность проведения мероприятий и стратегий по замене импортных товаров отечественными. – через механизм ценообразования. Всё перечисленное относится к группе макроэкономических факторов успешности политики.

Рис. 2. Динамика импорта товаров с 1998-2015 гг.

Второй группой выступают управленческие факторы: качество и количество применяемых инструментов воздействия. Мы полагаем, что они действуют на двух уровнях – на уровне государства и на уровне предприятий.

Среди инструментов первого уровня следует назвать: рамочные схемы, дорожные карты, модели, алгоритмы и программы, определяемые на макроуровне законодательным путем. Инструментом госполитики выступает предоставление услуг предпринимателям в выборе продукции для постановки на производство, поддержке и помощи в период становления и развития, министерства выполняют при этом роль координатора и научно-технического консультанта;

Кроме того, в эту группу инструментов относятся рекомендации и индикативные параметры, устанавливаемые государством. Но это является слабым. Наименее проработанным инструментом в настоящее время. Большее внимание уделяется выбору отраслей для более сфокусированного проведения политики импортозамещения. Так, в РФв 2014г. были предложены приоритетные отрасли, к которым применяется особая поддержка государства: сельское хозяйство, пищевая отрасль, машиностроение, судостроение, транспорт и связь, энергообеспечение и др..

Предусматриваются меры, направленные на развитие инфраструктуры и систем сбыта тех предприятий, которые намерены производить импортозамещаемый продукт, на развитие их кадрового потенциала. Так Министерство образования науки совместно с региональными властями планирует воссоздать отраслевые научно-исследовательские институты и центры научно-технического обслуживания с подразделениями по импортозамещению.

Особенно важен вопрос о создании мотивационных механизмов для импортозаместителей. Суть в том, что они несут на себе основные риски и издержки по реализации политики ИЗ, страдают от снижения прибыли, доходов на время перестройки ассортимента и технологии, как правило, всей технологической и логистической цепочки. Меняется их функционал, маркетинг, клиентура, партнеры. Для компенсации указанных ущербов должны быть созданы равносильные стимулы со стороны государства.

. Российское правительство планировало разработать и утвердить к концу сентября двухлетние планы содействия импортозамещению в промышленности и АПК. Ожидается, что среди предлагаемых мер будет, в частности, тарифно-таможенное регулирование, поскольку такие возможности у РФ есть. Также у российских властей есть планы по ограничению в рамках новой контрактной системы импортных поставок для нужд обороны и безопасности, а также по отдельным видам продукции машиностроения и легкой промышленности.

Для обеспечения продовольственной безопасности Минсельхоз включил в доктрину пункт о необходимости развития ресурсов для отрасли – машин, удобрений, ветеринарных препаратов и т. д., а также создания сети оптово-распределительных центров и комплексной системы прослеживаемости безопасности и качества продуктов.

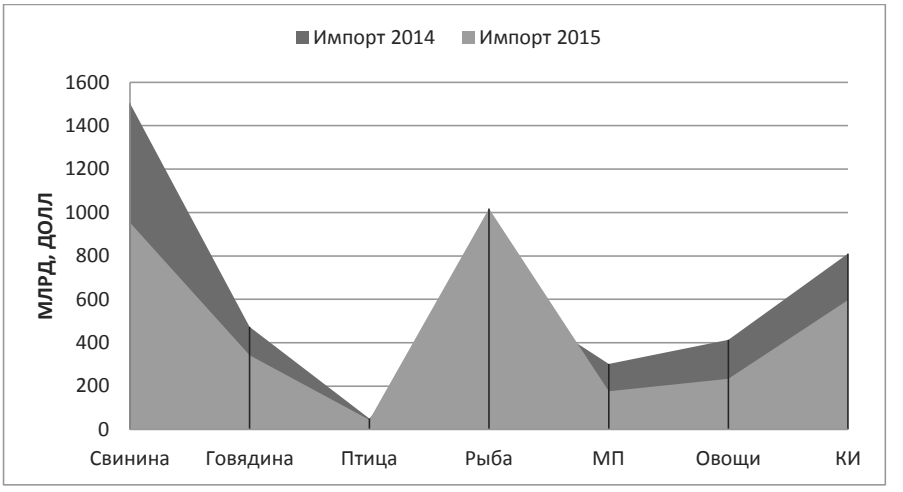


Рис. 3. Динамика импорта продовольственных товаров в РФ

Стоит сказать, что существующая дорожная карта импортозамещения показывает, что по мясу потребуется 6 лет, по молоку – 10 лет, по фруктам и ягодам – 9,5 лет при условии обеспечения ежегодных темпов роста не менее 107,5%. (Рис. 3) Это свидетельствует о том, что перед Россией стоит сложная и многогранная задача, и ее решение должно обеспечить не только импортозамещение, но и экспортный потенциал.При этом прорыв должен осуществляться толькона инновационной основе.

На рисунке 4 отображена примерная схема факторов, детерминирующих содержание политики импортозамещения, и те элементы, на которые прежде всего, влияют указанные факторы.

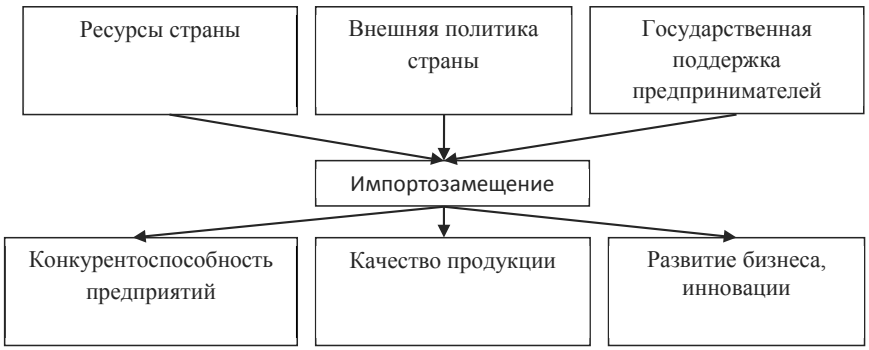


Рис. 4. Схема факторов импортозамещения в России

Далее рассмотрим инструменты второго уровня – то есть, на уровне предприятий. Эти рычаги более гибкие и разнообразные по сравнению с первым уровнем. Их самостоятельно выбирают предприятия, учитывая рамочные условия и требования, а также свою ресурсную базу. Это бизнес-планы, инвестиционно-инновационные проекты, маркетинговые технологии, краудфандинг, аутсорсинг, бенчмаркинг и прочие методы экономического поведения. Одной из эффективных форм выступает частно-государственное партнерство, а также создание кластеров, специальных экспериментальных зон, технопарков, инжиниринговых центров.

Авторами предлагается ряд действий по применению политики импортозамещения на отечественных предприятиях:

- разработать и принять на уровне региона целевую программу по замещению импортируемой региональной продукции не менее, но и не более чем на пять- шесть лет

- возобновить подготовку рабочих кадров: известно, что за годы реформ не стало токарей, фрезеровщиков, операторов, слесарей, электриков и других необходимых профессий;

- по опыту других стран и советских времен ввести стратегическое планирование важнейших видов продукции, импортозамещающих бизнес-единиц (ИБЕ);

- на федеральном и региональном уровнях - решить вопрос по возрождению центров, изучающих обоснованность приобретения оборудования и компонентов по импорту и ограничивать закупки в случаях, когда их производство организовано на отечественных предприятиях;

- организовать собственное производство средств электроники и программных продуктов, обеспечивающих бизнес-процессы;

- обеспечить интенсивное развитие нематериальных активов, связанных

с брендированием, в том числе, территорий, репутационными и имиджевыми ресурсами организаций и регионов, где проводится политика импортозамещения [4].

Как положительный факт стоит отметить, что после введения программы импортозамещения правительством Российской Федерации,отечественные предприятия смогли повысить использование производственных мощностей, загрузку оборудования, что соответственно увеличило объем продукции, поставляемой на рынок.Импортозамещение способствует появлению активного рынка внутри регионов, регулирует курс валюты (в данном случае рубля) и позволяет увеличить экономический рост. Импорт товаров осуществляется не только одиночными участниками рынка, но и конкурентами, поэтому можно вводить разумные количественные ограничения и применять умеренные тарифы, средняя ставка которых будет повышать возможность дальнейшего развития производства.

В заключение добавим, что импортозамещение не должно увеличиваться по принципу чем больше, чем лучше. Когда объективно выгоднее приобретать товары, а не производить их, следует заняться закупкой — в качестве постоянной для части рынка или временной меры. Это классика экономической теории, доказанная доктринами А.Смита. Дж.Рикардо, Г.Милля и прочих светил мировой науки о богатстве стран и регионов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] D Debowicz, P Segal Structural change in Argentina, 1935–1960: the role of import substitution and factor endowments The Journal of Economic History, 2014 - Cambridge Univ Press.

[2] Maurizio, Roxana. «Determinants of International Migration in Argentina: Differences Between European and Latin American Flows.» Universidad Nacional de General Sarmiento and CONICET, 2011. http://ssrn.com/abstract=1865872.

[3] Селиверстов Ю.И. Импортозамещение как элемент формирования конкурентоспособной экономики // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 1. С. 251-256.

[4] Щетинина Е.Д., Кондрашов И.Б. Нематериальные активы как инновационно-стратегические ресурсы предприятия: методы анализа и оценки // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. 2016. № 1. С. 214-218.

UDC 347.77

УЧЕТ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КОМПАНИИ ПРИ РАЗРАБОТКЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ

Юрий Селиверстов

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: urisel@mail.ru

Аннотация: *Эффективное использование интеллектуальной собственности является важным фактором обеспечения конкурентоспособности компании. В статье рассмотренына основе модели сбалансированной системы показателей подходы к учету интеллектуальной собственности компании при разработке стратегии развития. Обоснована взаимосвязь между управлением интеллектуальной собственностью и стратегическим управлением компании.*

Ключевые слова: *интеллектуальная собственность, стратегия, сбалансированная система показателей*

1. ВВЕДЕНИЕ

Устойчивой и необратимой тенденцией развития современной экономики является рост значимости интеллектуальных и информационных ресурсов в общественном производстве. Природа критических факторов успеха, определяющих конкурентоспособность компаний и их рыночную капитализацию, становится, главным образом, нефинансовой. К ним практически всегда относятся человеческий капитал компании; наработанные деловые связи с государственными регуляторами и долгосрочные партнерские отношения с основными контрагентами; отлаженная, организованная в соответствии с цепочкой создания ценности система бизнес-процессов, степень их автоматизации; приверженность (лояльность) потребителей продукции компании; репутация и известность торговой марки. При этом нельзя не отметить возрастание значимости обладания исключительными правами на интеллектуальную собственность(ИС) в конкурентной борьбе не только высокотехнологичных компаний, но и любых компаний реального сектора независимо от отраслевой принадлежности, так как промышленное производство в

LCMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

ACCOUNTING OF INTELLECTUAL PROPERTY OF THE COMPANY IN THE DEVELOPMENT STRATEGY

Yury Seliverstov

Belgorod State Technological University named after V.G.Schukhov, Belgorod, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: urisel@mail.ru

Abstract: *Effective use of intellectual property is an important factor in ensuring company competitiveness. The article considers the approaches to accounting of intellectual property of the company in the development strategy on the basis of the balanced scorecard model. The interrelation between the management of intellectual property and the strategic management of the company is explained.*

Keywords: *intellectual property, strategy, balanced scorecard*

целом становится все более наукоемким.

Интересно, что ИС имеет значение при реализации двух противоположных типов инновационной стратегии. Наступательная стратегия предполагает стремление к технологическому лидерству, получению монопольной ренты и формированию клиентской базы за счет обладания исключительными правами на ИС. Один из приемов оборонительной стратегии – блокировать действия наиболее активных конкурентов путем упреждающего патентования технических решений, связанных с совершенствованием продукции или технологии. Объекты и права ИС вносят положительный вклад в стоимость бизнеса, даже если не используются компанией в собственном производстве.

2. ОСНОВНОЙ ТЕКСТ

Значимость интеллектуального капитала делает его элементы важнейшими объектами стратегического планирования. Одним из популярных и общепринятых инструментов разработки стратегии и перевода ее в плоскость практических задач является сбалансированная система показателей (ССП), концепция которой предложена Р. Капланом и Д. Нортоном в 1992 году и в дальнейшем получила развитие в работах как Нортона и Каплана, так и многих других специалистов в области управленческого консалтинга [1-4]. Глубину вовлечения проблем накопления и использования интеллектуального капитала в процесс разработки стратегии развития компании можно осознать, сопоставив набор традиционно выделяемых подсистем интеллектуального капитала и составляющих ССП (перспектив), в разрезе которых формулируются стратегические цели. Как известно, в классической ССП Нортона и Каплана [2, 3] выделяется четыре перспективы: 1) финансы, 2) клиенты, 3) внутренние бизнес-процессы, 4) обучение и развитие персонала. Нетрудно обнаружить, что три из четырех классических перспектив ССП непосредственно связаны с интеллектуальным капиталом, а цели финансовой перспективы обеспечиваются благодаря достижению целей в областях обучения и развития, внутренних бизнес-процессов и взаимоотношений с клиентами.

В специальной литературе можно обнаружить различные варианты выделения этапов процесса разработки стратегии. На рис. 1 перечислено значительное число шагов, соответствующих методологии СПП, которые условно объединены в четыре более крупные стадии. Отметим, что последняя стадия – каскадирование целей и ключевых показателей эффективности является продвинутым этапом стратегического планирования. Она скорее не относится к разработке стратегии как таковой, а представляет собой работу, необходимую, по выражению Нортона и Каплана, для «перевода стратегии в действия». Иначе говоря – для интеграции стратегического и тактического уровней управления.

Стратегический анализ – это своеобразная «разведка перед боем», которая позволяет получить ясную оценку потенциала компании и тех внешних условий, в которых ей придется работать. Наиболее распространенные методы стратегического анализа – это анализ политических, экономических, социальных и технологических факторов макросреды (PEST-анализ) и анализ сил и слабостей компании, а также возможностей и угроз, исходящих из внешней среды (SWOT-анализ). Проведение

стратегического анализа позволяет выявить критические факторы успеха, от которых зависит дальнейшее существование и динамика развития компании. Например, для компании с высоким уровнем физического износа и технологического устаревания машин и оборудования критическим фактором успеха является проведение технического перевооружения. А для компании, планирующей вывод своей наукоемкой продукции на зарубежные рынки критично защитить исключительные права, зарегистрировав ИС в патентных ведомствах зарубежных стран. Можно с уверенностью утверждать, что успешная коммерциализация новых продуктов и услуг относится к числу универсальных факторов успеха, наряду с надежностью бизнес-процессов и их соответствием современным технологическим требованиям, высоким качеством продукции/услуг (т.е. их соответствием ожиданиям целевых групп потребителей), непрерывным развитием человеческого потенциала, развитой системой бизнес-коммуникаций.

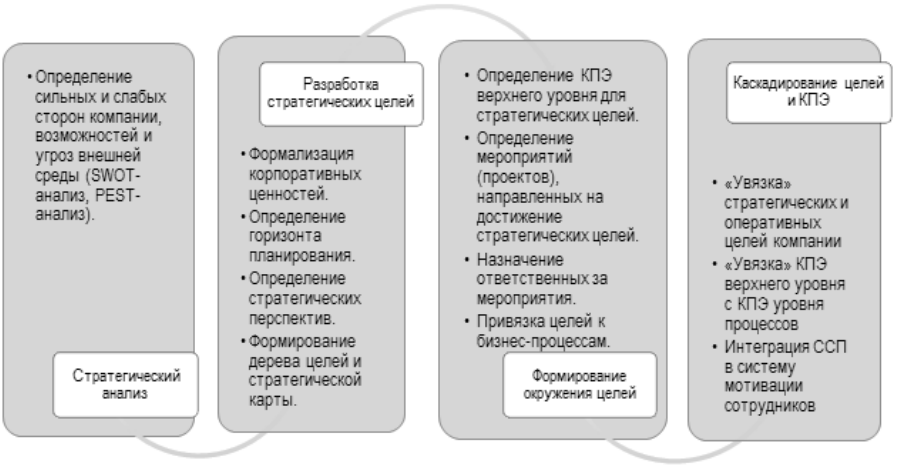


Рисунок 1: Стадии разработки стратегии развития компании

На стадии разработки стратегических целей устанавливается адекватный текущей ситуации горизонт планирования; определяются наиболее приоритетные направления деятельности компании и перечень стратегических перспектив ССП, в разрезе которых будут сформулированы цели. Далее начинается трудоемкий и итерационный процесс стратегического целеполагания. Его результатом должны стать утвержденные руководством предприятия дерево стратегических целей и стратегическая карта. Эти два инструмента дополняют друг друга. Диаграмма (дерево) целей – это графическая схема, показывающая иерархию стратегических целей в разрезе отдельных перспектив ССП. Как правило, цель верхнего уровня детализируется на два подуровня (на рис. 2 приведен участок дерева целей предприятия, включающий две стратегические перспективы).

Детализация общекорпоративных целей до уровня отдельных подразделений происходит на последней стадии стратегического планирования (рис. 1) и называется каскадированием. Стратегические цели должны удовлетворять ряду критериев. Например, согласно К.Х. Рамперсаду, нужно отбирать такие цели, на достижение которых можно повлиять; они должны учитывать интересы различных групп в окружении организации; должны соответствовать деловой культуре; персонал организации должен обладать необходимыми для достижения целей знаниями и навыками [4, с. 103-104].

Рисунок 2: Пример детализации стратегических целей в разрезе двух перспектив ССП предприятия

С нашей точки зрения, важнейшим критерием выбора стратегических целей является взаимосвязь целей. Вообще говоря, сама идея взаимосвязи между элементами ССП реализуется в нескольких аспектах. Во-первых, логически связаны перспективы ССП и формулируемые в них цели: рост профессионализма и удовлетворенности персонала позволяет повысить качество бизнес-процессов, ускорить сроки их исполнения и избежать непроизводительных издержек; улучшение внутренних процессов дает возможность своевременно и в полном объеме удовлетворить потребности потребителей продукции и/или услуг компании; рост числа лояльных потребителей способствует удовлетворению ожиданий собственников компаний относительно доходов на вложенный капитал.

Во-вторых, ключевые показатели эффективности (КПЭ), оцифровывающие стратегические цели, являются по отношению друг к другу факторными и результирующими показателями. В результате достижение целевого значения одного КПЭ вносит положительный вклад в достижение целевого значения другого КПЭ.

В-третьих, должна быть установлена связь между стратегическими целями и КПЭ общеорганизационного уровня, уровня бизнес-единиц и отдельных структурных подразделений. Прямая связь устанавливается путем вышеупомянутого каскадирования. Стратегическая обратная связь рассматривается Нортоном и Капланом как «самый новаторский и наиболее важный аспект ССП в менеджменте» [2, с. 19].

В-четвертых, разработка стратегии развития предполагает не только определение желаемого состояния предприятия через систему целей, но и четкое понимание путей достижения каждой цели. Это достигается в рамках разработки так называемого окружения целей. В окружение цели в числе других элементов входят стратегические инициативы (проекты) и бизнес-процессы, нормальное функционирование которых обеспечивает достижение конкретной цели.

Возвращаясь к стадии разработки стратегических целей, отметим, что специальным инструментом, предназначенным для визуализации причинно-следственных связей между целями, является стратегическая карта, которую можно назвать логической архитектурой стратегии.На стратегической карте отражаются цели всех перспектив и устанавливаются логические зависимости между ними (элемент стратегической карты, связанный с функционированием системы управления ИС, представлен на рис. 3). Связи проводятся обязательно снизу вверх. Возможно проведение связей в рамках одной перспективы.

На третьей из представленных на рис. 1 стадий процесса разработки стратегии проводится работа по формированию окружения стратегических целей, то есть определению соответствующих целям КПЭ, стратегических инициатив – проектов и бизнес-процессов. Задача данной стадии состоит в переводе стратегии компании в комплексный набор показателей ее деятельности, определяющий степень достижения целей, а также определения комплекса мероприятий, которые необходимы для достижения каждой из целей. Система КПЭ должна состоять из набора индикаторов разных типов, позволяющих отслеживать финансовые и нефинансовые параметры деятельности предприятия на различных временных горизонтах.

Задавшись вопросом, в рамках какой составляющей ССП должны формулироваться цели, связанные с коммерциализацией ИС, мы пришли к выводу, что такие цели могут быть сформулированы в любой из стратегических перспектив. Во-первых, коммерциализация ИС является этапом более глобального бизнес-процесса – инновационной деятельности, в основе которого лежит стремление предвосхитить потребности клиентов в новых товарах и услугах и использовать в производстве и реализации более эффективные технологии. Нортон и Каплан рассматривают инновационную деятельность в рамках составляющей внутренних бизнес-процессов, справедливо полагая, что объектом совершенствования должны быть не только существующие операционные процессы предприятия, а вся цепочка создания ценности для клиента, включающая инновации, операции и послепродажное обслуживание (рис. 4).

Рисунок 3: Пример построения стратегической карты с целями, затрагивающими процессы создания и использования ИС предприятия

Они отмечают, что «для большого числа компаний эффективные и своевременные инновации во много раз важнее, чем отлично организованный повседневный операционный процесс, который в литературе традиционно считается центральным во всей стоимостной цепочке» [2, с. 94].

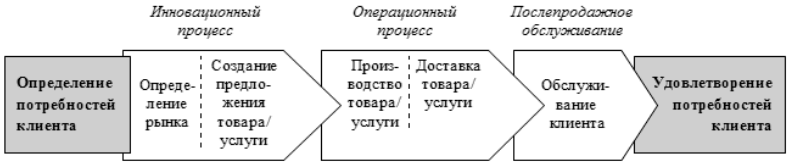


Рисунок 4: Составляющая внутренних бизнес-процессов – общая модельстоимостной цепочки [2, с. 94]

Необходимость отнесения инновационной деятельности к числу основных бизнес-процессов, требующих пристального внимания при постановке стратегических целей, обусловлена требованием времени. Десятилетия назад рынки

были стабильными и предсказуемыми. В настоящее время ситуация кардинально изменилась: внешняя среда характеризуется высокой степенью неопределенности, жизненный цикл товаров сокращается, рынки развиваются динамично, требования потребителей становятся все более индивидуализированными. Внедрение инноваций теперь рассматривается как необходимое условие существования компании в долгосрочной перспективе, а затраты компаний на инновационную деятельность существенно возросли, по сравнению с их уровнем в XX веке.

Учет целей и ключевых показателей процесса коммерциализации ИС предприятия в рамках составляющей внутренних бизнес-процессов тем более обоснован, что коммерциализация обеспечивает переход от инновационного процесса к операционному, от инвестиций в инновации к получению отдачи от них, являясь связующим звеном в цепочке создания ценности (рис. 5). Можно утверждать, что интеграция работы отдельных подразделений в так называемые «сквозные» процессы, или иначе – потоки создания ценности, является одной из прогрессивных идей современного менеджмента.

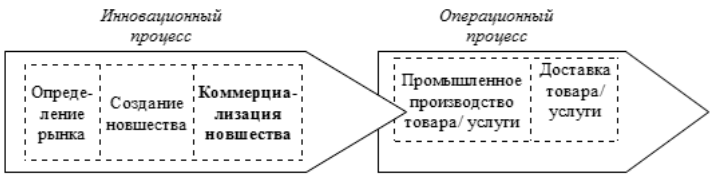


Рисунок 5: Место коммерциализации ИС в цепочке создания ценности предприятия

В рамках перспективы «Внутренние бизнес-процессы» цели, связанные с ИС предприятия, могут затрагивать а) создание или совершенствование системы управления ИС предприятия, б) результаты ее функционирования. Ключевые показатели, оцифровывающие цели данной перспективы – это, как правило, показатели времени, качества и стоимости. Они могут дополняться итоговыми относительными показателями результативности и эффективности.

Во-вторых, в составляющей обучения и развития инновационноактивной компании обязательно появится цель обеспечения предприятия квалифицированными кадрами в области управления ИС, а также повышения лояльности научно-исследовательского персонала и специалистов по ИС к своему работодателю.

В-третьих, в клиентской составляющей уместны цели, связанные с повышением узнаваемости бренда путем разработки товарных знаков/знаков обслуживания и защиты исключительных прав предприятия на средства индивидуализации. Компании, создавшие или планирующие создать франчайзинговую сеть, ставят в перспективе «Клиенты» цели по поддержанию партнерских взаимоотношений и предотвращением оппортунизма со стороны пользователей исключительными правами по договору коммерческой концессии. Здесь же уместны цели по увеличению числа потребителей новой продукции, при производстве которой используются

объекты ИС предприятия.

В-четвертых, известно, что успешные проекты по коммерциализации ИС позволяют правообладателями ожидать получения так называемой «сверхприбыли», которая в разы превышает среднеотраслевую доходность. Следовательно, в финансовой перспективе ССП должны отражаться цели инновационно активных компаний, связанные с ожидаемой ими отдачей от коммерциализации ИС, как в виде объемов продаж, прибыли и рентабельности инновационной продукции, так и в виде доходов от заключения различных видов договоров по распоряжению правами на ИС. В свете популярности такой парадигмы менеджмента, как управление стоимостью бизнеса, на вершине дерева целей многих компаний (особенно крупных корпораций) можно обнаружить цель роста рыночной стоимости компании.

3. ВЫВОДЫ

В заключение представляется целесообразным указать на существенные эффекты, которые предприятие получает в результате разработки стратегии по методологии ССП:

- стратегия развития предприятия охватывает все существенные для него направления деятельности ключевые факторы успеха;

- использование системы КПЭ обеспечивает единое понимание стратегических целей, препятствует неоднозначной трактовке целей разными специалистами предприятия; а утверждение методики расчета КПЭ исключает возможность манипулирования значениями показателей путем изменения формулы расчета;

- благодаря разработке окружения целей и их каскадирования стратегия «спускается» на уровень подразделений организации вплоть до отдельных сотрудников. Обеспечивается интеграция стратегического и тактического уровней управления;

- разработка стратегии позволяет установить приоритеты в использовании производственных ресурсов. В бюджеты закладываются средства на реализацию стратегических проектов и совершенствование ключевых бизнес-процессов;

- развитие компании в соответствии со стратегией является положительным сигналом для деловых партнеров и владельцев капитала и, следовательно, может рассматриваться как фактор инвестиционной привлекательности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Ветлужских, Е.Стратегическая карта, системный подход и KPI: Инструменты для руководителей /Е. Ветлужский М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 204 с.

[2] Каплан, Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон; Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 320 с.

[3] Каплан, Р.С. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон; Пер. с англ. – М. :

ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 512 с.

[4] Рамперсад Х. Универсальная система показателей деятельности / Х. Рамперсад:М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 351 с.

UDC 502:628.1(497.11)

UPRAVLJANJE VODAMASRBIJE U SKLADU SA ZAKONSKIM REGULATIVAMA EU I MOGUĆNOSTI PRIMENE DALJINSKE DETEKCIJE

Dragoljub Sekulović[1], Gordana Jakovljević[2], Božidar Forca[3]

[1]Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union-NikolaTesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: dragoljub.sekulovic@fpsp.edu.rs;
[2]Arhitektonsko-građevinsko-geodetski fakultet Univerziteta u Banjoj Luci, Banja Luka, BOSNA I HERCEGOVINA, e-mail: gordana.jakovljevic@agfbl.org
[3]Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union-NikolaTesla", Beograd, SRBIJA, e-mail:bozidar.forca@fpsp.edu.rs

Apstrakt: *Voda je suštinska za život ljudi, prirodu i ekonomiju. Potrebe za pitkom vodom su sve veće i ukoliko ne dođe do radikalne promene u načinu trošenja i upravljanja vodama, Zemlji će do 2030. godine nedostajati 40% za potrebe stanovništva. Politika Evropske unije (EU) posebnu pažnju posvećuje zaštiti od dalje degradacije i efikasnijem upravljanju vodama kroz niz dokumenata od kojih je najznačajnija Okvirna direktiva o vodama (Direktive 2000/60/EC). Republika Srbija nalazi se u procesu pridruživanja EU. Prvi korak u pregovaračkom procesu jeste usklađivanje nacionalnih zakona i EU pravnog nasleđa koji je podjeljen u 35 poglavlja. Poglavlje 27 odnosi se na životnu sredinu i klimatske promene. U radu su prikazani neophodni uslovi koje Republika Srbija treba da ispuni u procesu pridruživanja okviru Poglavlja 27, kao i mogućnost primene daljinske detekcije u zadovoljavanju ovih zahteva.*

Ključne reči: *Srbija, Poglavlje 27- životna sredina, Okvirna direktiva o vodama 2000/60/EC, daljinska detekcija.*

UVOD

Voda je suštinska za život ljudi, prirodu i ekonomiju. Ukupna zapremina vode na Zemlji je oko 1.400 miliona km^3. Od toga na slanu vodu otpada 1.365 miliona km^3 ili97,5%, a na slatku svega 35 miliona km^3 ili 2,5%. Ovaj odnos se u biti ne menja i postojeća količina pitke vode bi trajno zadovoljavala ljudske zajednice. Međutim, problem je što je mali deo te vode dostupan. Količina preostale pijaće vode na svetu iznosi: 68,9% zarobljeno u glečerima i stalno pokrivena snegom; 30,8% podzemne vode i močvarna tla i 0,3% jezera i reke. Statistički podaci pokazuju da se sada za agrikulturu troši 70%, za industriju 22% a za domaćinstva samo

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

SERBIAN WATER MANAGEMENT IN ACCORDANCE WITH THE LEGISLATION OF THE EU AND THE POTENTIAL APPLICATION OF REMOTE SENSING

Dragoljub Sekulovic[1], Gordana Jakovljevic [2], Bozidar Forca[3]

[1]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: dragoljub.sekulovic@fpsp.edu.rs;
[2]Faculty of Architecture, Civil Engineering and Geodesy, University of Banja Luka, Bosnia and Herzegovina, e-mail: gordana.jakovljevic@agfbl.org
[3]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: bozidar.forca@fpsp.edu.rs

Abstract: *Water is essential for human life, nature and economy. The need for drinking water are increasing and unless there is a radical change in the way we use water and in water management, countries will miss 40% of the population's needs by 2030. The policy of the European Union (EU) is to pay special attention to protection from further degradation and more efficient water management through a series of documents, most notably the Water Framework Directive (Directive 2000/60 / EC). The Republic of Serbia is in the process of joining the EU. The first step in the negotiation process is the harmonization of national laws and EU legal heritage which is divided into 35 chapters. Chapter 27 refers to the environment and climate change. The paper presents the necessary conditions that the Republic of Serbia needs to fulfill in the process under Chapter 27, as well as the possibility of using remote sensing in meeting these requirements.*

Keywords: *Serbia, Chapter 27- Environment, Water Framework Directive 2000/60 / EC, remote sensing.*

8% vode [Sekulović, 2007]. Potreba za vodom je sve veća zbog boljeg životnog standarda i demografskog rasta. Ukoliko se radikalno ne promeni način trošenja, distribucije i upravljanja vodama, Zemlji će do 2030. godine nedostajati 40% vode potrebne za svetsko stanovništvo [Water Resources Group, 2008]. Uticaj klimatskih promena na lokalnom, regionalnom i globalnom nivou sve je veći kao i spoznaja da ljudsko delovanje ima jasanu ulogu u njihovom razvoju i pogoršanju ukupnog ekološkog stanja. Klimatske promene dovode do: povećanja teperature, promene u količini padavina i smanjenja količina snega i leda [European Environment Agency et al., 2008]. Uticaj klimatskih promena na hidrološke cikluse povezan je sa konstantnim povećanjem temperature. Viša temperatura vode i ekstremne promene, uključujući poplave i suše, utiču na kvalitet, što može imati negativne posledice na ekosistem i zdravlje ljudi. Pored promena u pogledu kvaliteta i kvantiteta, usled klimatskih promena, očekuje se i uticaj na dostupnost hrane, pristup i korišćenju vodovodne infrastrukture (naročito u periodu suša) ali i implikacija na bezbednost i podizanje tenzija unutar i između zemalja [European Commission, 2011]. Mere borbe protiv klimatskih promena uključene su u politiku Evropske unije. Osnovni ciljevi politike životne sredine EU su očuvanje prirodnih vrednosti, efikasna ekonomija i briga o javnom zdravlju. Posebna pažnja poklanja se borbi protiv klimatskih promena, smanjenju emisije gasova staklene bašte, obnovljivim izvorima energije i energetskoj efikasnosti poštujući načela: predostrožnost, prevencije, suzbijanja zagađenja na samom izvoru i princip „zagađivač plaća" [Poglavlje 27-životna sredina]. Pored svega navedenog, razmotren je i uticaj klimatskih promena na ciklus vode i efikasnost postojećih sistema za upravljanje vodama, naručito u Okvirnoj direktivi o vodama [Water Frame Directive 2000/60/EC – WFD]. WFD uključuje ambiciozne ciljeve zaštite životne sredine i prilagođavanje sistema za upravljanje vodama klimatskim promenama. Prvi korak u procesu pridruživanja Republike Srbije EU je proces praćenja poznatiji kao „skrining" s ciljem identifikacije neusklađenosti nacionalnih zakona i pravnog nasleđa Evropske unije.

U radu su prikazani neophodni uslovi koje Republika Srbija treba da ispuni u procesu pridruživanja u okviru Poglavlja 27 kao i mogućnost primene daljinske detekcije u zadovoljavanju ovih zahteva.

POGLAVLJE 27

Integralno upravljanje vodama moguće je jedino ukoliko je decentralizacijom vodoprivreda Srbije osposobljena i slobodna da donese odluku o raspolaganju svojim prirodnim resursima [Sekulović, 2006]. Republika Srbija potpisala je 29. aprila 2008. godine Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju sa EU. Status kandidata za članstvo u EU Evropski savet dodelio joj je 1. marta 2012, dok je odluka da se otvore pristupni pregovori sa Srbijom doneta 28. juna 2013. godine. Težište pregovaračkog procesa je na uslovima pod kojima će država kandidat usvojiti i izvršiti *acquis communautire* (pravne tekovine EU) podeljen u 35 tematskih poglavlja [Ministarstvo spoljnih poslova Republike Srbije]. Poglavlje 27 odnosi se na usklađivanje zakonske regulative u oblasti životne sredine i klimatskih promena. Pravne tekovine EU u oblasti životne sredine sadrže više od 200 važnih pravnih dokumenata koji obuhvataju: horizontalno zakonodavstvo, kvalitet vazduha, klimatske promene, upravljanje otpadom, upravljanje vodama, zaštita prirode i biodiverziteta, kontrola industrijskog zagađenja i upravljanje rizicima, kontrolu hemikalija genetski modifikovane organizme (GMO) upravljanje bukom, civilnu zaštitu i saradnju sa trećim zemljama [Chapter 27: En-

vironment]. Snažna i dobro opremljena administracija na nacionalnom i lokalnom nivou predstavlja imperativ za primenu i sprovođenje pravnog nasleđa u oblasti zaštite životne sredine.

3. UPRAVLJANJE VODAMA

Direktiva 2000/60/EC Evropskog parlamenta, koja je usvojena 23.10.2000. godine, uspostavlja okvire za delovanja Zajednice u polju vodne politike. Svrha ove Direktive je da uspostavi okvir za zaštitu kopnenih površinskih voda, mešovitih voda, obalskih morskih voda i podzemnih voda čime se: sprečava dalje pogoršavanje i zaštićuje i poboljšava status akvatičnih sistema, promoviše održivo korišćenje voda zasnovano na dugoročnoj zaštiti raspoloživih vodnih resursa, osigurava progresivno umanjenje zagađenja podzemne vode, i doprinosi ublažavanju efekata poplava i suša [Directive 200/60/EC, 2000]. Ocena trenutnog stanja ekosistema voda vrši se redovnim monitoringom mikrobioloških (koncentracija hlorofila), hidromorfoloških i fizičko-hemijskih (pH, temperatura, salanitet, zamućenost, suspendovani sedimenti, dubina Secchi diska itd.) elemanata kvaliteta u odnosu na predefinisane faktore. Direktiva o vodama jeo bavezujuća za sve države članice ali tačna lista parametara, indeksi i metode koje se koriste za merenje tih faktora definiše svaka članica. Glavni cilj Direktive je održati „dobar" do „visok" ekološki status površinskih, podzemnih i priobalnih voda, i reagovati kad god ovaj uslov nije ispunjen.

Pored Direktive o vodama postoji niz zakonskih akata EU, koji se odnose na upravljanje vodama, a sa kojim se moraju usaglasiti nacionalni zakoni u okviru Poglavlja 27. Pregled datih zakonskih akata i trenutno stanje transponovanja dat je u tabeli 1.

Tabela 1. Usklađenost pravne tekovine EU i zakonske regulative u Srbiji [Europien commission, 2016; Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine, 2015]

Evropska unija	Srbija	Trenutni status	Rok za potpunu implementaciju
Okvirna direktiva o vodama 2000/60/EC	Zakon o vodama 30/2010, 93/12	Delimično transponovana	2041. godine
Direktiva o standardima kvaliteta životne sredine 2008/105/EC	Zakon o vodama	Delimično transponovana	2033. godine
Direktiva o tehničkim specifikacijama za hemijsku analizu i praćenje stanja voda 2009/90/EC	Uredba o graničnim vrednostima prioritetnih i prioritetnih hazardnih supstanci koje zagađuju površinske vode 67/11	Delimično transponovana	2017. godine

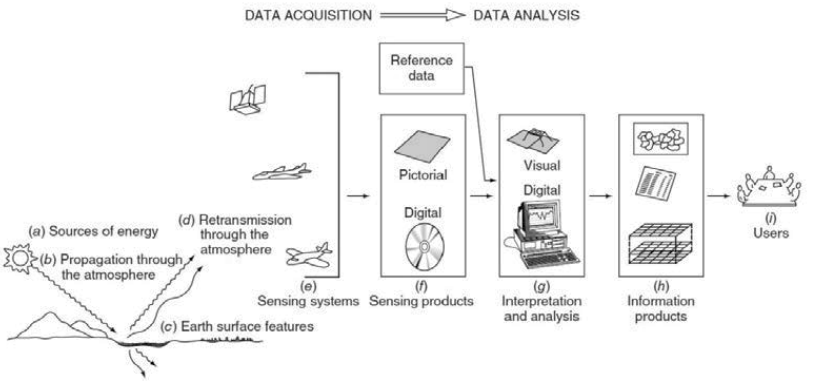
Direktiva o podzemnim vodama 2006/118/EC	Zakon o vodama	Početna faza	2032. godine
Direktiva o nitratima 91/676/EEC	Zakon o vodama 30/2010, 93/12	Početna faza	2022. godine
Direktiva o prečišćavanju urbanih otpadnih voda 91/271/ EEC	Zakon o vodama 30/2010, 93/12	Delimično transponovana	2041. godine
Direktiva o vodi za piće 98/83/EC	Zakon o bezbednosti hrane 41/09 i Zakon o vadama 30/10 i 93/12	Delimično transponovana	2034. godine
Direktiva o kvalitetu voda za kupanje 2007/6/ EC	Uredba o kategorizaciji vodotoka 5/68, i Uredba o graničnim vrednostima zagađujućih materijala u površinskim i podzemnim vodama i sedimentima 50/12	Nije transponovana	2020. godine
Direktiva o poplavama 2007/60/EC	Zakon o vodama 30/2010, 93/12	Delimično transponovana	2021. godine
Okvirna direktiva o pomorskoj strategiji 2008/56/EZ	–	Nije transponovana	2020. godine

MOGUĆNOSTI PRIMENE DALJINSKE DETEKCIJE

Okvirna direktiva o vodama nalaže redovni monitoring svih vodenih tela čija je površina veća od 0,5 km^2. S obzirom na veliki broj jezera ovakav monitoring tradicionalnim tehnikama praćenja iziskuje značajna finansijska ulaganja te se javlja potreba za novim i efikasnijim metodama praćenja.

Daljinska detekcija (teledetekcija, daljinsko istraživanje) je metoda prikupljanja informacija o nekom objektu ili fenomenu u većem ili manjem opsegu pomoću uređaja za snimanje ili istraživanje u realnom vremenu koji je bežičan ili nije u fizičkom ili bliskom kontaktu s objektom (tj. pomoću terestričkih uređaja, aviona, helikoptera, svemirske letelice, satelita ili broda). U praksi se daljinska detekcija sprovodi pomoću različitih na daljinu postavljenih uređaja za prikupljanje informacija o nekom objektu ili području. Na slici 1 prikazan je idealan sistem daljinske detekcije, a koji kaže da postoje 6 osnovnih elemenata sistema: izvor energije (a), koji se prostire bez interferncije (b, d) do objekta od inetersa (c) gde postoji jedinstvena forma interakcije sa površinom Zemlje. Reflektovana i emitovana

energija se beleže na senzoru (e), nakon čega se podaci obrađuju (f) i interpretiraju korisnicima (g, h, i) [Lillesand et al., 2015].



Slika 1. Osnovni elementi daljinske detekcije

Optički aktivne komponente vode, koje su u funkciji hidroloških, bioloških i hemijskih karakteristika, izazivaju promene u količini zračenja koja je odbijena od vodenih površina [Ritchie et al., 2003]. Različiti senzori mere količinu reflektovane energije koja se može koristiti direktno ili indirekrno za određivanje različitih parametara kvaliteta vode kao što je: koncentracija hlorofila, zamućenost vode, slanoća, temperatura, pH, ukupna količina fosfora, dubina *Secchi* diska, otopljeni organski ugljenik, suspendovani sediment itd. Samo vidljivi i infracrveni spektar elektromagnetnog zračenja može se koristiti za monitoring kvaliteta jer voda značajno apsorbuje ostale talasne dužine.

Sateliti u okviru *Landsat* misije već 45 godina vrše osmatranje i merenja kontinenata iz svemira, u razmeri koja omogućuje detekciju prirodnih kao i promena koje je izazvao čovek uključujući i praćenje promena u kvalitetu vode. Landsat 8 obezbeđuje 16 *bitne* satelitske snimke sa 11 *band*-ove obuhvatajući deo elektromagnetnog spektra od 430 do 12.510 nm. Prostorna rezolucija satelitskih snimaka je od 15 do 30 m, a ponovno snimanje istog dela Zemljine površi vrši se svakih 16 dana. Tako, neki naučnici koriste Landsat snimke za određivanje: koncentracije hlorofila, zamućenosti, dubine *Secchi diska* i koncentracije suspendovani sedimenata u jezerima [Nas et al., 2010] dok drugi, koriste Landsat 8 snimke za određivanje ukupne koncentracije fosfora i nitrata u reci Qiantango [Wu et al., 2010]. Neki koriste kombinaciju *Landsat 8* i *Santinel2* satelitskih snimaka za određivanje koncentracije hlorofila i količine ukupnih suspendovanih materije u jezerima [Kuster et al., 2016]. *Santinel 2* satelit lansiran je u okviru Kopernikus programa Evropske svemirske agencije. On obezbeđuje 16 *bitne* satelitske snimke sa 11 *band-ova*, koji obuhvataju deo elektromagnetnog spektra od 443 do 1610 nm. Prostorna rezolucija iznosi od 10 do 60 m dok se ponovno snimanje istog dela zemljine površi vrši svakih 10 dana. Sateliti Landsat 5, 6, 8 i Santinel 2 spadaju u grupu satelita umerene rezolucije. Koriste se MODIS snimci za određivanje konscentracije hlorofila i ukupne količine suspendovanih sedimenata [Breunig et al., 2017]. MODIS (Moderate Resolution Imaging Spectroradiometer) obezbeđuje 12 *bitne* satelitske

snimke sa 36 *band-ova* koji obuhvataju deo elektromagnetnog spektra od 400 do 1.400 nm. Snimci mogu imati prostornu rezoluciju od 250, 500 i 1.000 m dok je vremenska rezolucija 1-2 dana. MODIS spada u grupu satelita niske prostorne rezolucije. Snimci Landsat, Santinel i Modis misije javno su dostupni. Njihovo besplatno preuzimanje omogućeno je na geoportalima agencija (Landsat i Modis - https://earthexplorer.usgs.gov, Santinel - https://scihub.copernicus.eu). Određivanje parametara kvaliteta vode manjih vodenih tela, primenom daljinske detekcije, bazirano je na satelitskim snimcima visoke prostorne rezolucije (kao što su QuickBird, Iksonos, WorldWiev-2, Rapideye) iako ovi senzori imaju niži odnos signal-šuma i nisu u potpunosti pogodni za ocenu kvaliteta vode [Lee et al., 2013]. Visoka prostorna rezolucija (≥ 5 m) omogućuje, u kombinaciji sa terenskim merenjima, određivanje kvaliteta vode u heterogenim prostornim sredinama. Mogućnost primene QuickBird satelitskih snimaka za određivanje dubine vode, pokrivenosti dna morskim travama, vrste morskih trava i detekcija promene u zalivu prikazana je u literaturi Lynos et al. 2011.

ZAKLJUČAK

Problem voda Srbije, koliko je akutan i aktuelan, toliko je i složen i osetljiv, jer na jednoj strani su neodgovarajući zakoni i propisi koji nisu kompatibilni sa legislativom Evropske unije, a na drugoj mišljenja i stavovi stručne javnosti koji su, u najmanju ruku, neusklađeni. Uspešnost kontrole kvaliteta vode za piće u Srbiji, pre svega, zavisi od odgovarajuće legislative, standarda i propisa koje nameće EU. Okvirna direktiva o vodama nalaže redovan monitoring svih vodenih tela čija je površina veća od 0,5 km^2. Zaštita hidrografskih objekata ne može se svoditi na njihovu konzervaciju. Mora se težiti standardima EU i takvom planiranju i zaštiti vodoobjekata da oni najvećoj mogućoj meri koriste vitalnim potrebama stanovništva. S obzirom da je stanje u području voda vrlo složeno i teško, potrebno je delovanje svih subjekata i struktura u rešavanju tekućih i razvojnih pitanja i problema, kako bi se u budućnosti osigurale potrebne količine pitke vode za sve stanovnike. Prilikom planiranja i zaštite voda u Srbiji neophodno je uvažavati načelo da prirodna, ruralna i urbana sredina nisu međusobno izolovane, već čine jedinstvenu životnu sredinu, koju hidrografski objekti na različite načine spajaju i prožimaju. Ovo je veoma ambiciozan cilj koji zahteva velike finansijske troškove ukoliko se primenjuju samo tradicionalne metode. Zbog velikog broja vodenih tela javlja se potreba za uvođenjem novijih i efikasnijih metoda. Cilj daljinske detekcije je brzo i ekonomično dobijanje preciznih informacija o relativno velikim područjima. Sistemskim ponavljanjem snimanja moguće je pratiti i registrovati dnevne, sezonske i godišnje promene neke pojave. Objekti daljinske detekcije su svi elementi Zemljine površine i atmosfere u vidnom polju senzora. Na osnovu analizirane literature možemo zaključiti da daljinska detekcija omogućuje određivanje: koncentracije hlorofila, zamućenost vode, slanoća, temperatura, pH, ukupna količina fosfora, dubina Secchi diska, otopljeni organski ugljenik, suspendovani sediment itd.

LITERATURA

[1] Breunig, F.M., Filho, W.P., Galvao, L.S., Wachholz, F., Goncalves Cardoso, M.A. (2017). Dynamics of limnological parameters in reservoirs: A case study in South Brazil

using remote sensing and meteorological data, Science of Total Environment., No. 574, pp. 253-263.

[2] Chapter 27: Environment, European Stability Initiative, http://www.esiweb.org, februar 2017.

[3] European Environment Agency, European Commission, World Health Organization (Eds.), (2008). Impacts of Europe's Changing Climate: 2008 Indicator-Based Assessment: Joint EEA-JRC-WHO Report. Office for Official Publications of the European Communities, Copenhagen: Luxembourg. EEA Report No 4/2008, JRC Reference Report No. JRC47756, doi:10.2800/48117.

[4] European Commission, (2011). Climate Change Impacts on Water and Security in Southern Europe and Neighbouring Regions. Publications Office of the European Union, Luxembourg, http://dx.doi.org/10.2777/56413.

Proces EU integracija i regionalna saradnja, Ministarstvo spoljnjih poslova Republike Srbije, http://www.mfa.gov.rs, februar 2017.

[5] Europien Commission, (2016), Screening report Serbia Chapeter 27-Environment, //ec.europa.eu/.

[6] Kutser, T., Paavel, B., Verpoorter, C., Ligi, M., Soomets, T., Toming, K., Casal, G. (2016). Remote Sensing of Black Lakes and Using 810 nm Reflectance Peak for Retrieving Water Quality Parameters of Optically Complex Waters, Remote Sensing, Vol. 8, (497), pp. 1-15.

[7] Lee, Z.; Weidemann, A.; Arnone, R. (2013). Combined Effect of reduced band number and increased bandwidth on shallow water remote sensing: The case of Worldview 2. IEEE Trans. Geosci. Remote Sens., 51, pp. 2577-2586.

[8] Lyons, M.; Phinn, S.; Roelfsema, C. (2011). Integrating Quickbird multi-spectral satellite and field data: Mapping bathymetry, seagrass cover, seagrass species and change in Moreton Bay, Australia in 2004 and 2007. Remote Sens.,3,pp. 42-64.

[9] Lillesand, T.; Kiefer R.; Chipman, J. (2015). Remote sensing and Image interpretation, 7th Edition, Clearance Center, 222 Rosewood Drive, Danvers, MA: Wiley.

[10] Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine, (2015). Post skrining dokument – životna sredina i klimatske promene, Beograd, http://ambassadors-env.com/, februar 2017.

[11] Nas, B., Ekercin, S., Karabork, H., Berktay, A., Mulla, D., (2010). An application of Landsat 5TM Image Data for Water Quality Mapping in Lake Beysehir, Turkey, Water Air Soil Pollut, pp.183-197.

[12] Poglavlje 27-životna sredina, Privredna komora Srbije, http://www.kombeg.org.rs, mart 2017.

[13] Ritchie, J.C.; Zimba, P.V.; Everitt, J.H. (2003). Remote sensing techniques to assess water quality. Photogramm. Eng. Remote Sens., 69, pp. 695-704.

[14] Sekulović, D. (2006). Održivi razvoj pitke vode u eko-sistemu Srbije, Šesta

međunarodna konferencija „Kvalitet vode, smanjenje gubitaka vode i odvođenje otpadnih voda", Zbornik radova, Jahorina-Pale, str. 59-64.

[15] Sekulović, D. (2007). Globalni problemi s pitkom vodom i stanje u Srbiji, Sedma međunarodna konferencija „Vodovodni i kanalizacioni sistemi", Zbornik radova, Jahorina-Pale, str. 14-20.

[16] Sekulović, D. (2009). Ekonomski instrumenti zaštite voda Srbije, Deveta međunarodna konferencija „Vodovodni i kanalizacioni sistemi", Zbornik radova, Jahorina-Pale, str. 100-104.

[17]U. A. C. O. Engineers (2003). Remote Sensing - Engineering and Design, US Army Corps of Engineers, Washington, DC.

[18] Water Resources Group, (2008). Charting our water future, a report of the 2030, http://www.mckinsey.com/client_service/sustainability/latest_thinking/charting_our_water_future, mart 2017.

[19] Wu, C., Wu, J., Qi, J., Zhamg, L., Huang, H., Lou, L., Chen, Y. (2010) An empirical estimation of total phosphorus concentration in the mainstream og the Qiantang River in China using Landsat TM data, International Jouuurrrnal of Remote Sensing, Vol. 31. No. 9, pp. 2309-2324.

UDC 005.32

ОСОБЕННОСТИ ГАРМОНИЗАЦИИ САМООРГАНИЗАЦИИ И УПРАВЛЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИЯХ

Елена Шатилова

Государственное высшее учебное заведение «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана», Киев, УКРАИНА, e-mail: shatilovaelena@mail.ru

Аннотация: *Статья посвящена исследованию актуальных проблем повышения эффективности управления в современных условиях нестабильности среды функционирования бизнес-организаций. Обобщены теоретические положения концепции самоорганизации социально-экономических систем. Исследован двоичный характер природы самоорганизации: как явления, и как процесса. Рассмотрены изменения понимания сущностных характеристик и роли самоорганизации с точки зрения классического, постнеоклассического и современного подходов к управлению бизнес-организацией. Исследованы особенности гармонизации процессов самоорганизации, самоуправления и формального управления в современных бизнес-организациях.*

Ключевые слова: *самоорганизация, самоуправление, синергетика, адаптация, социально-экономическая система.*

ВВЕДЕНИЕ

В современных условиях ведения хозяйственной деятельности, которые характеризуются высокой степенью неопределенности и переменчивостью среды функционирования, проблематика трансформации управленческих концепций приобретает все большее значение. Руководящее влияние на социально-экономические системы не может осуществляться только на основе систематизации и обобщения опыта прошлых периодов; процессу современного управления должны быть присущи принципиально новые методологические ориентиры. Исходя из этого, очевидной представляется целесообразность перехода от систем управления, сформированных на принципах администрирования и централизации, к системам, сформированным на принципах интеграции, взаимопроникновения,

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

HARMONIZATION FEATURES OF SELF-ORGANIZATION AND MANAGEMENT IN MODERN BUSINESS ENVIRONMENT

Olena Shatilova

State Higher Educational Institution «Kyiv National Economic University named after Vadym Getman", Kyiv, UKRAINE, e-mail: shatilovaelena@mail.ru

Abstract: *The article is devoted to topical problems of increasing the management efficiency of modern business in today's unstable environment. The theoretical positions of socio-economic system self-organization conception are generalized. Binary character of self-organization is investigated: as the phenomena, and as a process. The understanding changes of self-organization essence descriptions and its role from the point of view of classic, post-neoclassical and modern going near a management by business are considered. The harmonization features of processes of self-organization, self-government and formal management in modern business environment are investigated.*

Keywords: *self-organization, self-government, synergetics, adaptation, socio-economic system.*

многовариантности и самоорганизации.

Актуальность обозначенных проблем определяет повышенную заинтересованность авторитетных ученых к формированию новой интегральной концепции, которая преодолевает ограниченность и дискретность отдельных традиционных школ управления. В этом направлении исследований можно выделить наработку таких авторов как В.Алиева, В.Варфоломеева и Е.Варфоломеевой [1],А. Бакуровой [2], Д.Гордеева [3], О.Курносовой [4],И.Пригожина и И.Стенгерса [5], Е.Смирнова [6], а также Д.Чернавского [7]. При этом следует заметить, что методология управления экономическими системами в условиях рыночной самоорганизации и автономного саморегулирования чаще всего сводится к заимствованию из естественных наук, что ограничивает научный аппарат и создает дополнительные трудности при исследовании динамических изменений в экономике.

Исходя из этого, вопросы усовершенствования и повышения эффективности управления современными бизнес-организациями в условиях нестабильности и непредсказуемости среды их функционирования за счет развития способностей к самоорганизации и самоуправлению остаются дискуссионными и требующими дальнейших исследований.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Фундаментальным базисом понимания современных самоорганизующихся систем является синергетика – наука, основанная на принципах восприятия целостности мира, общности закономерностей развития всех уровней материальной и духовной организации [7]. Вместе с тем, синергетика, как теория, описывает лишь внешне формальную сторону перехода от хаоса к порядку и не задевает таких принципов формирования систем, как связи, элементы и функционирования. А следовательно, не может претендовать на роль теории «самоорганизации сложных систем», под которыми обычно имеются в виду социально экономические образования.

В широком понимании, самоорганизация – это естественный процесс, свойственный живой и неживой природе. Основными особенностями этого процесса являются его антиэнтропийная направленность и активная упорядоченность. Энтропия представляет собой меру беспорядка системы. При самовольных процессах в системах, которые имеют постоянную энергию, энтропия всегда растет. Максимальная энтропия означает полное термодинамическое равновесие, что эквивалентная хаосу (чем больше степень энтропии в системе, тем меньше степень порядка).

Основополагающей характеристикой самоорганизации любой системы является необратимость, которая выражается в определенной направленности ее изменений. Развитие организации (как совокупности «активностей») направлено не только внутрь системы, но и за пределы системы, где организация сталкивается с другими совокупностями «активностей», преодолевает их сопротивление и двигается дальше. При этом, основными принципами самоорганизации являются: принцип негативной обратной связи (показывает, как поддерживается спонтанно возникающий порядок) и принцип позитивной обратной связи (указывает на наличие прогрессивных

изменений, которые возникают в системе, и которые не подавляются, а накапливаются и усиливаются). Постоянный компромисс между этими принципами реализуется с помощью структурных изменений, усиления неравновесия и выходом системы на новый уровень развития.

Детерминантами реализации принципов самоорганизации в процессе развития системы являются следующие:

- система может функционировать, не только уменьшая нежелательные отклонения, но и увеличивая желательные с помощью позитивной обратной связи;
- процессы, в которых взаимодействие подсистем запускает позитивную обратную связь, стремительно переводят систему в новое состояние, не всегда благоприятное, но нужное по каким-то причинам для самой системы;
- самоусиление системы длится до возникновения новых негативных связей, стабилизирующих систему, но ведущих к новому уровню беспорядка.

Обобщая вышеизложенное, можно сделать заключение, что системы, предоставленные сами себе, уменьшают энтропию и формируют порядок из хаоса (рис. 1).

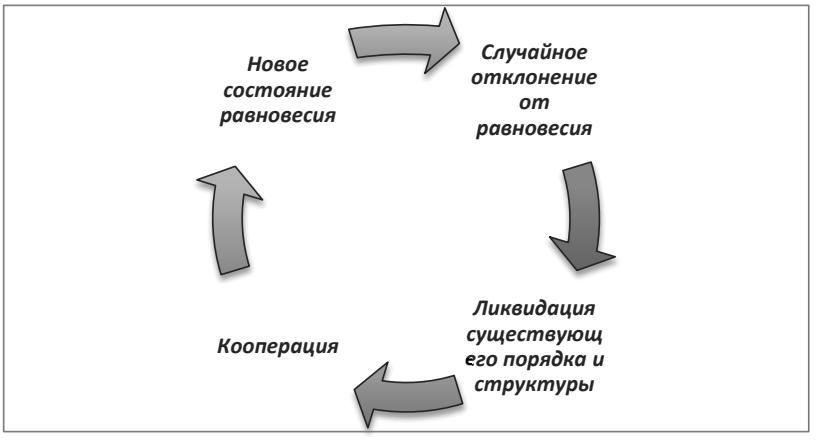


Рис. 1. Процесс уменьшения энтропии системы и формирование порядка из хаоса.

Основополагающим признаком современной бизнес-организации (как одной из разновидностей социально-экономических систем) является умение противостоять энтропийним рыночным тенденциям и адаптироваться к переменным условиям окружения, эти организации нуждаются в гибкости системы управления, которая демонстрирует признаки зрелости социально-экономической системы и высокий уровень самоорганизации. В такой системе каждый элемент способен самостоятельно

определять собственные задания, согласовывая их с целями руководящей системы и самостоятельно их решать. Программа управления современными бизнес-организациями должна формироваться так, чтобы предоставить возможность управляющей подсистеме приспособиться к реальным условиям бизнеса, а также к случайным отклонениям от ожидаемых результатов.

Термин «самоорганизация» стал применяться для обозначения естественных антиэнтропийних процессов упорядочения, которые имеют другую природу, чем процесс равновесной организации (например, кристаллизация). На сегодняшний день в теории управления, понятия «самоорганизация» следует использовать для обозначения естественных процессов упорядочения, которые имеют другую природу, чем процесс равновесной организации. Приставка «само» подчеркивает как имманентные причины явления, так и существование отличий в природе неравновесного и равновесного упорядочивания, связанных с активной или пассивной их ролью в становлении соответствующего порядка. Процессы самоорганизации характерны для всех сложных социально-экономических систем – от общества в целом до отдельных предприятий различных организационно-правовых форм собственности и масштабов бизнеса. Такие предприятия имеют способности не только к самоорганизации и саморегулированию, но и к соответствующему влиянию на рыночную среду с целью собственного жизнеобеспечения и дальнейшего саморазвития.

Основными детерминантами самоорганизации социально-экономических систем, являются следующие:

- самоорганизация предусматривает естественное изменение состояния социально-экономической системы;
- процессы самоорганизации характерны для всех сложных социально-экономических систем - от общества в целом, до отдельных организаций различных организационно-правовых форм собственности и масштабов бизнеса;
- главной особенностью процесса самоорганизации социально-экономической системы является его антиэнтропийная направленность.

Изучая природу самоорганизации, мы пришли к выводу, что она носит двойственный характер (рис. 2). С одной стороны, самоорганизация может рассматриваться, как явление, которое представляет собой набор элементов (неформальные структуры управления, участники этого процесса, ресурсы и т.п.), которые служат для реализации программы или целей социально-экономической системы. В данном случае, в зависимости от объекта управления, выделяют техническую, биологическую и социальную самоорганизацию [8, с. 103]. Социальная самоорганизация является неминуемым процессом, который протекает как в формальных, так и в неформальных организациях, в результате которого может происходить повышение авторитета, улучшения здоровья, приобретения неформальных источников информации, улучшение организации труда и повышение уровня заработной платы. Основными видами социальной самоорганизации являются: самовоспитание, самообучение и самоконтроль. При этом, эффективность социальной самоорганизации, в первую очередь, зависит от набора личностных качеств человека. С другой стороны,

самоорганизация может рассматриваться, как процесс, который заключается в формировании, поддержке или ликвидации совокупности действий, которые ведут к созданию стойких производственных и межличностных отношений в коллективе на основе свободного выбора принятых правил и процедур. Самоорганизация социально-экономической системы являет собой непрерывный процесс образования жизнестойкой организации, которая владеет необходимой гибкостью, имеет определенный уровень автономии и свойства регулировать внутренние возмущения и адаптироваться к рыночной среде за счет действенного согласования самоорганизации в обычных условиях и управляющего влияния (направленной самоорганизации).

Рис. 2. Самоорганизация как явление и как процесс.

С позиций классического подхода к управлению, оптимальной определяется ситуация, когда организация, которая сложилась, поддерживается сформированной системой управления. При этом любые отклонения от фиксированных в структуре параметров порядка определяются как угроза целостности. Реальная практика опровергает такое соотношение, поскольку процесс самоорганизации ни сдержать, ни тем больше остановить невозможно. Если консервативность организации стойко поддерживается системой управления, процессы самоорганизации проявляются в ее дезорганизации, тогда система теряет управление и переходит в фазу функционирования в режиме деградации, иначе говоря, переживает предкризисную ситуацию. Возобновление предыдущего порядка невозможно в связи с недееспособностью используемой структуры гомеостата и вхождением системы в состояние существенного неравновесия; в данном случае сильная флуктуация завершается кризисом [6].

В постнеоклассической концепции управление определяется, что самоорганизация и саморегулирование свойственны любой социально-экономической системе. Самоорганизация на предприятии выражается в самовольном упорядочивании его внутренней структуры, самостоятельной реализации процессов, которые обеспечивают функционирование и развитие. Эти процессы происходят благодаря согласованному взаимодействию и последовательному изменению всех элементов системы, и приводят к переходу предприятия на новый уровень развития

с более сложными и упорядоченными формами организации. Основным заданием управления в рамках этого подхода является поддержка и побуждение процессов самоорганизации.

Современные отечественные и заграничные ученые доказывают, что чем менее регламентированы программа и структура управляемой подсистемы, тем выше способности приспособления к внешним условиям управляющей подсистемы [1, 2, 3]. Ряд авторов настаивает на том, что самоорганизация более эффективна, чем формальная целеустремленная организация и управление, потому процессы организации на предприятиях нуждаются в определенной свободе, альтернативности выбора из «хаоса возможностей» [4, 5, 6]. Следовательно, в основе формирования современных управленческих концепций заключаются, с одной стороны, процессы организации, административного управления и формализации действий исполнителей при принятии решений, и с другой стороны, процессы самоорганизации и усиления роли личности в управлении предприятием. Сочетание этих двух тенденций ведет, во-первых, к росту требований к управленческому персоналу, его способности быстро и адекватно реагировать на ситуации, которые возникают в процессе деятельности предприятия, во-вторых, к максимальному уменьшению зависимости результативности управления от субъективного фактора при принятии решений.

Деятельность любой организации базируется на уставных документах, законодательных и нормативных актах, должностных инструкциях для персонала, отделов, цехов. При этом, одновременно со штатной управленческой деятельностью в организации происходят процессы, связанные с появлением неформальных лидеров, с несанкционированной организацией и управлением. Эти процессы и называются самоуправлением. Они могут при определенных условиях помогать штатным процессам или мешать им.

Самоуправление в организации представляет собой автономное функционирование любой социальной системы (коллективов, организаций и даже одного человека), которое реализует потребность человека и стремление к свободе, самовыражению и самопроявлению.

Характерными чертами самоуправления в организациях являются следующие:

- самоуправление носит конкретный характер;
- отсутствие либо слабое проявление иерархии подчинения;
- демократизация общего управления организацией;
- автономность членов организации в выборе целей, заданий, а также методов их достижения.

Самоуправление является естественным процессом, свойственным каждой социально-экономической организации, однако цивилизация в результате эволюции поставила его в подчинение формализированным иерархическим процессам на уровне государственного, муниципального и корпоративного управления. За счет реализации самоуправление обеспечивается автономное функционирование любой социально-экономической системы, которое удовлетворяет потребность, как отдельного человека, так и объединений людей к свободе, самовыражению и самопроявлению. Самоуправление носит исключительно конкретный характер. В

самоуправление иерархия подчинения или полностью отсутствует, или является слабо выраженной в отличие от формализированного управления. Самоуправление предусматривает выбор целей, формирования сопутствующих им заданий, разработку средств и методов их решения. При этом данный процесс является элементом демократизации общего управления за счет личного участия работников в деятельности из разработки решений организации и стратегии ее развития.

Исходя из выше изложенного, самоуправление в организации играет две важных роли: компенсирует неохваченные области управления в случае недостаточно профессионального управления, а также инициирует развитие искусственного (формального) управления и организации.

Самоуправление и самоорганизация в ряде случаев являются более эффективными, чем искусственное управление и организация. Целеустремленная управленческая деятельность должна способствовать реализации решений, которые расширяют возможности самоорганизации системы. Поэтому использование феномена самоорганизации является необходимым условием поддержки конкурентоспособности и создания новых конкурентных преимуществ современных бизнес - организаций. Вместе с тем, самоорганизация сама по себе неспособна привести бизнес-организацию к определенным целям, к высокой организационной культуре. Она невозможна без использования современных подходов к мотивации, контролю и планированию деятельности, построения организационной структуры управления, образованного и дисциплинированного персонала, а также эффективного руководства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итоги, мы можем сделать вывод, что организационно-управленческая деятельность, отвечающая современным реалиям ведения бизнеса, должна быть направлена на создание управляющих систем, способных самостоятельно формировать собственный алгоритм управления на основе непрерывной адаптации и учебы. Такое управление, в отличие от управления по загодя заданному жесткому алгоритму должно основываться на гибких методах поиска стратегии по отношению к цели управления, то есть на принципах самоорганизации. В результате возникает адаптирующаяся к изменениям система, в которой накопления опыта и знаний и структуризация информации выражается в периодическом изменении структуры системы и уровне ее самоорганизации. Современные управленческие концепции должны быть нацелены на создание жизнеспособных систем, которые владеют необходимой гибкостью, имеют определенный уровень автономии и свойства регулировать внутренние возмущения и адаптироваться к внешней среде за счет действенного согласования самоорганизации в обычных условиях и руководящего влияния в условиях изменений. В основе этой системы не автоматизм, а автономия, не идентичность, а отличие, не элементы, а отношения между ними, не равновесие, а неустойчивость, не существование, а постоянное становление и развитие. Такая жизнеспособная система - это вариант действенного согласования централизованной организации и самоорганизации, частично скопированного из центральной нервной системы человека, где в обычном состоянии идет автономная работа подсистем и

только в чрезвычайных обстоятельствах включается «диктатура центра». Режимом самоорганизованной системы должна быть гетерархия, которая создает временные иерархии для решения возникающих проблем с такой структурой, которая может обеспечивать возможность ситуативного применения диктатуры, способной поддержать контроль над ситуацией в кризисный период.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Алиев В.Г., Варфоломеев В.П., Варфоломеева А.Э.,(2003). *Теория организаций: монография*, под общ. ред. проф. В.Г. Алиева, 2-е изд., перераб. и доп., Москва, Экономика, 431 с.

[2] Бакурова А.В., (2010). Концепція моделювання самоорганізації соціально-економічних систем системах, *Проблеми системного підходу в економіці*, № 1, С. 48-54.

[3] Гордеев Д. А., (2012). *Самоорганизация как элемент конкурентной стратеги инноваций: монография*, Донецк, ДонНУ, 204 с.

[4] Курносова О.А., (2012). *Управление развитием предприятия на основе процессных инноваций: монография*, Донецк, ДонНУ, 204 с.

[5] Пригожин И., Стенгерс И., (1999). *Время, хаос, квант*: пер. с англ., Москва, Прогресс, 268 с.

[6] Смирнов Э. А., (2003). *Теория организации: учебное пособие*, Москва, ИНФРА, 248с.

[7] Чернавский Д. С., (2004). *Синергетика и информация (динамическая теория информации)*, Москва, Эдиториал УРСС, 288 с.

[8] Жуковська Л. Е., Борисевич Є. Г., Стрельчук Є. М., (2011). *Теорія організацій: навч.посіб.*, Одеса, ОНАЗ ім. О.С. Попова, 148 с.

UDC 351.6:338.3

ЦИКЛИЧЕСКИ ОРИЕНТИРОВАННАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ СИСТЕМ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Татьяна Шевченко[1], Инна Коблянская[2]

[1]Сумский государственный университет, Сумы, УКРАИНА,
e-mail: tanya_goncharova@meta.ua
[2]Сумский национальный аграрный университет, Сумы, УКРАИНА,
e-mail: koblyanska2@gmail.com

Аннотация: *В статье проанализированы особенности производственной системы Украины, а также ряд негативных тенденций, приводящих к генерации и накоплению значительного количества отходов производства. В работе сформулировано несколько принципов рационализации экономики в направлении циклически-ориентированной организации индустриальных систем.*

Ключевые слова: *минимизация отходов, «циркулярная» экономика, цикличность материалов.*

1. ВВЕДЕНИЕ

Несмотря на разработку и внедрение различных государственных инициатив в сфере природопользования и охраны окружающей среды, имеющих место на протяжении последних десяти лет, следует констатировать отсутствие положительных тенденций в отношении достижения целей устойчивого развития в Украине. Одними из наиболее значимых экологических проблем в стране остаются загрязнение атмосферного воздуха и утилизация отходов. Согласно статистических данных объемы выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от стационарных и передвижных источников загрязнения в 2005, 2010 и 2013 гг. остаются почти неизменными – 11,1-11,0 т/км2, уменьшаясь только в 2015 г. до 7,5 т/км2 со снижением ВВП; уровень утилизации отходов в Украине остается низким и даже снижается со времени провозглашения «зеленого» курса: в 2005 г. утилизировано 35% от общего количества генерации отходов I-IV классов опасности, а в 2013 и 2015 гг. – 32% и

LCMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

CYCLICALLY ORIENTED ORGANIZING OF INDUSTRIAL SYSTEMS AS A DIRECTION OF THE RATIONALIZATION OF UKRAINE ECONOMY

Tatyana Shevchenko[1], Inna Koblianskaya[2]

[1]Sumy State University, Sumy, UKRAINE,
e-mail: tanya_goncharova@meta.ua
[2]Sumy National Agrarian University, Sumy, UKRAINE,
e-mail: koblyanska2@gmail.com

Abstract: *The article analyzes the features of the production system of Ukraine and number of negative trends that lead to the generation and accumulation of significant amount of waste of production. The paper formulates several principles for the rationalization of the economy in the direction of the cyclically oriented organization of industrial systems.*

Keywords: *waste minimization, "circular" economy, cyclicity of material*

30,2%, соответственно [Статистичний, 2016].

2. ОСНОВНОЙ ТЕКСТ

Вышеприведенные данные свидетельствуют о сохранении высокого уровня техногенной нагрузки на природную среду, которая в 4-5 раз превышает аналогичные показатели для развитых государств. Это, в большей степени, является следствием сложившихся диспропорций в размещении продуктивных сил Украины, имевших место на протяжении длительного времени, когда, занимая 3% территории бывшего Советского союза, Украина производила 20% ВНП [Шевчук, 2001]. На сегодняшний день можно выделить ряд негативных тенденций и особенностей производственной системы Украины, приводящих к образованию и накоплению значительного количества отходов производства.

1. Доминирование в структуре производства ресурсоемких промышленных предприятий. Разветвленность кооперативных связей между странами ближнего зарубежья явилось причиной того, что лишь 34% производственно-технологических циклов считаются завершенными, а остальные – прерываются [Ковалевский, 2005]. Оставшиеся 66% прерывающихся технологических цепей образуют предприятия преимущественно добывающих и перерабатывающих отраслей народного хозяйства Украины, а, как известно, это отрасли, находящиеся в начале технологической цепи производства конечного продукта, которые характеризуются, значительным уровнем образования отходов и загрязнения окружающей среды по сравнению с последующими звеньями производственно-технологического цикла.

2. Несовершенство технологий добычи и переработки сырья. По мнению Гирусова Э.В., из-за несовершенства технологий добычи, в земле остается до 70% нефти, 30% угля, 20% железной руды. Плановые потери каменного угля составляют 40%, нефти – 50%. При добыче калийных солей и слюды в отвалах остается до 80% сырья. Экспертами установлено, что в отходах Запорожского титаномагниевого комбината содержание скандия, ванадия, тантала, хрома, титана, выше, чем в природных месторождениях. Много дорогостоящих компонентов содержится в отходах Николаевского ртутного комбината (литий, ртуть), Черкасского завода химических реактивов (никель) и др. предприятий [Гирусов, 1998; Пилюшенко, 2003; Данилишин, 1999]. Из общего объема полезных ископаемых, которые вовлекаются в систему промышленного производства, в большинстве случаев не более 1-5% принимают форму конечного продукта. Причем большая часть отходов образуется именно на стадии добычи и переработки природных ресурсов.

3. Функционирование в производственной системе изношенной техники и использование устаревших технологий. В некоторых отраслях промышленности степень износа основных фондов достигает 75%, что приводит к значительным потерям невозобновляемых ресурсов. В добывающих и перерабатывающих отраслях промышленности используются устаревшие технологии, которые характеризуются высокой отходоемкостью и ущербоемкостью.

4. В Украине наблюдается чрезмерная концентрация ущербоемких производств. Это предприятия добывающей, перерабатывающей, металлургической отраслей, химической и нефтехимической промышленности и др. В качестве при-

мера, современный металлургический завод на 1 млн. т стали выбрасывает в атмосферу: пыли – 100 тыс. т, углекислого газа – 30 тыс. т, двуокиси серы – 8 тыс. т, оксидов азота – 3 тыс. т, сероводорода – 1 тыс. т, а также образуется 30 тыс. т шламов и 800 тыс. т шлаков [Пилюшенко, 2003]. Функционирование предприятий химической, нефтехимической отраслей промышленности приводит к образованию и накоплению токсичных отходов, которые являются интенсивным источником загрязнения окружающей среды. Обращение с этими отходами в стране сводится к их складированию в специально отведенных местах, зачастую не отвечающих нормативным требованиям.

Следствием отмеченных выше негативных тенденций развития экономики Украины и особенностей функционирования производственных систем является чрезмерная эксплуатация природных ресурсов и интенсивное загрязнение окружающей среды, в том числе отходами производства. Это, в свою очередь, обуславливает необходимость трансформации производственно-экономической системы Украины, в соответствии с принципами экологически сбалансированного природопользования, ресурсо- и энергосбережения. Одним из направлений рационализации экономики Украины должна стать циклически-ориентированная организация индустриальных систем.

С позиций индустриальной экологии, идеальным состоянием техногенной системы считается такое, при котором материально-энергетические циклы оборота ресурсов являются замкнутыми, т.е. организованными подобно природным экосистемам [Haas, 2015]. Идея замкнутости циклов использования ресурсов составляет содержательную основу «циркулярной» экономики [Ghisellini, 2016; Gregson, 2015]. «Циркулярная» экономика рассматривается как экономическая модель, в которой как результаты, так и собственно процессы ресурсообеспечения и производства планируются и организуются таким образом, чтобы максимизировать благосостояние людей и эффективность функционирования экосистем [Murray, 2015]. «Циркулярную» экономику можно рассматривать как концепцию, исходящую из потоково-процессного понимания процессов производства, распределения, обмена и потребления благ в социально-экономической системе, и, соответственно, оборота ресурсов и энергии в рамках данной системы. Ядром процесса формирования потоково-процессного подхода в природо-общественной сфере выступает, рассматриваемый с точки зрения его стоимости, природный капитал как в форме запасов природных ресурсов, так и задействованный в экономической системе в виде потоков ресурсов, реализованных в комплексе индустриальных товаров и услуг. «Циркулярная» экономика нацелена на оптимизацию индустриальных систем (а не их компонентов) и дальнейшее распространение полученных результатов на экономическую систему высшего порядка, то есть построение новой модели производства, дистрибуции и экономического развития [Ghisellini, 2016]. Методологической основой реализации циркулярной экономики, является парадигма индустриальной экологии. В рамках последней, индустриальные процессы моделируются в категориях потоков материалов и энергии, с целью построения систем «индустриального симбиоза» [Chertow, 2001], в которых взаимодействие в ресурсном обеспечении организовано по каскадному принципу, когда отходы одного производства являются сырьем для другого, обеспечивая, тем

самым, сокращение количества образуемых отходов, их повторное использование и рециклинг. Уже при этом могут быть достигнуты значительные экономические выгоды, несмотря на потребность в существенных капиталовложениях, прежде всего в сфере информационного взаимодействия, а также построения эффективных, качественных систем сбора отходов и обслуживания потребителей, что в большей степени относится к сфере ответственности производителей [The Ellen MacArthur Foundation, 2012].

Учитывая вышеизложенное, следует отметить, что характерной чертой технологической рационализации экономики Украины должна стать политика всемерного циклично-ориентированного ресурсосбережения индустриальных систем, основанная на принципах метаболизма природных систем. В этом контексте особое значение имеет реализация принципа циклично-ориентированных действий участников цикла «ресурс – продукт – использован продукт – ресурс' – продукт'». В основу этого принципа положено управление процессами, которые протекают в рамках жизненного цикла продукта и имеют свои входы и выходы. При этом жизненный цикл продукта рассматривается как структурный элемент жизненного цикла материала (в части его многократного использования). Каждый из процессов жизненного цикла і-го продукта, а именно проектирование, производство, потребление, демонтаж, идентификация, переработка, ремонт, а также восстановление использованных материалов, должен быть циклично-ориентированным, то есть выходы предыдущего процесса становятся входами для последующего. Согласованные действия всех участников цикла «ресурс – продукт – использован продукт – ресурс' – продукт'» позволят обеспечить такие процессы и тем самым сохранить ценность материала в экономической системе как можно дольше.

Разнообразие методов и способов восстановления материалов, значительная разница в экологичности технологических циклов переработки продуктов/изделий, требующих утилизации, обуславливает необходимость эколого-экономического обоснования способов/методов обращения с ними. Принцип сосредоточения на экологическом результате имеет отношение к действиям множества участников отмеченного цикла, каждый вносит свой вклад в минимизацию негативного воздействия на окружающую среду в соответствии с профилем решаемых задач. Учет экологических требований субъектами, которые относятся к стадиям проектирования, производства и потребления продуктов, осуществляется путем разработки, выпуска и приобретения тех продуктов, переработка которых технически возможна и экологически безопасна. Субъектам сферы утилизации продукта следует использовать тот вариант обращения с отходами, который оказывает наименьшее негативное воздействие на окружающую природную среду. При реализации каждого из вариантов обращения с отходами возникает ущерб от загрязнения окружающей среды. Принимая во внимание необходимость получения, прежде всего экологического результата при решении проблемы отходов, считаем целесообразным принять за критерий отбора варианта максимальное значение интегрального предотвращенного экономического ущерба от загрязнения окружающей среды, возникающего при реализации определенного варианта обращения, на единицу интегрального нанесенного ущерба. Необходимость применения такого подхода

обусловлена тем, что проблемы загрязнения необходимо решать по «достаточному принципу» путем сведения к минимуму экодеструктивного воздействия на окружающую среду. Это можно обеспечить за счет комплексного учета эколого-экономических результатов и потерь в рамках жизненного цикла «ресурс – продукт – использованный продукт – ресурс' – продукт'»

В контексте управления восстановлением материалов большую роль играет эколого-ориентированное проектирование материалов [Шапочка, 2012; Кривенко, 2015], поскольку основная проблема лежит не в плоскости сортировки и осуществления демонтажа, а в плоскости многократности и цикличности использования материалов, а также технической возможности переработки отходов производства конечного продукта. В практике имеется опыт повторной переработки капрона до 10 раз, а полиформальдегида и его сополимеров – до 7 раз. При этом существенно не изменяются их физико-химические свойства и нет необходимости в добавлении гранул первичных пластмасс. Наибольший опыт повторных переработок полиамида, полистирола. Что касается макулатуры, чтобы не допускать снижения качества конечного продукта, в бумажную массу необходимо вводить первичное волокно. Существует множество причин, по которым исходный материал теряет свою первоначальную ценность, а, следовательно, со временем, и статус ресурса. Зачастую именно многокомпонентность материалов переводит их в категорию неутилизируемых отходов. Комбинирование материалов должно осуществляться таким путем, чтобы сохранялась первоначальная ценность ресурса. Для решения этой проблемы может быть разработана система стандартов комбинирования материалов, призванная обеспечить их цикличность. При разработке системы таких стандартов должна быть привязка к конкретной отрасли промышленности.

3. ВЫВОДЫ

В контексте реализации положений «циркулярной» экономики, перспективы технологической рационализации экономики Украины следует рассматривать, прежде всего, в достраивании технологических цепей производства продуктов, изменения структуры производства изделий с ориентацией на снижение материалоемких и увеличение доли наукоемких, модернизации технико-технологической базы производственных систем индустриально развитых регионов. Реализация принципа циклически ориентированных действий участников цикла «ресурс – продукт – использованный продукт – ресурс' – продукт'» позволит привести в соответствие выходы процессов цикла соответствующим входам и, тем самым, сохранить ценность материала в экономической системе как можно дольше, а принцип сосредоточения на экологическом результате позволит минимизировать негативное влияние на окружающую среду в соответствии со спектром решаемых задач со стороны участников обозначенного цикла.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Статистичний щорічник України за 2015 [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

[2] Шевчук В.Я. Екологічне управління / [В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, Г.О. Білявський и др.]. - К.: Либідь. – 2004. – 432 с.

[3] Ковалевський В.В., Михайлюк О.Л., Семенов В.Ф., Єгоров О.П. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: Підручник / За ред. В.В. Ковалевського, О.Л. Михайлюка, В.Ф. Семенова. – 7-ме вид-ня – К.: «Знання», 2005. – 350 с.

[4] Пилюшенко В.Л. Маркетинг вторичных ресурсов: Учебное пособие / В.Л. Пилюшенко, И.И. Ляшко – Донецк, 2003. – 227 с.

[5] Данилишин Б.М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / [Б.М. Данилишин, С.І. Дорогунцов, В.С. Міщенко та ін.] – К.: ЗАТ «Нічлава», 1999. – 716 с.

[6] Haas W. How circular is the global economy?: An assessment of material flows, waste production, and recycling in the European union and the world in 2005 / W. Haas, F. Krausmann, D. Wiedenhofer, M. Heinz // Journal of Industrial Ecology. – 2015. - № 19(5). – P. 765–777. – Accessed mode: https://doi.org/10.1111/jiec.12244

[7] Ghisellini P. A review on circular economy: the expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems / P. Ghisellini, C. Cialani, S. Ulgiati // Journal of Cleaner Production. – 2016. - № 114. – P. 11–32. – Accessed mode: https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2015.09.007

[8] Gregson, N. Interrogating the circular economy: the moral economy of resource recovery in the EU / N. Gregson, M. Crang, S. Fuller, H. Holmes // Economy and Society. – 2015. - № 44(2). – P. 218–243. – Accessed mode: https://doi.org/10.1080/03085147.2015.1013353

[9] Murray A. The Circular Economy: An Interdisciplinary Exploration of the Concept and Application in a Global Context / A. Murray, K. Skene, K. Haynes // Journal of Business Ethics. – 2015. – Accessed mode: https://doi:10.1007/s10551-015-2693-2

[10] Chertow M. Industrial symbiosis: The legacy of Kalundborg / M. Chertow, J. Ehrenfeld //Handbook of Industrial Ecology [R. Ayres and L. Ayres (eds.)], 2001.- Cheltenham, UK: Edward Elgar, - P. 334–350.

[11] The Ellen MacArthur Foundation. Towards a Circular Economy – Economic and Business Rationale for an Accelerated Transition // The Ellen MacArthur Foundation: Greener Management International, 2012. - 97 p. – Accessed mode: https://doi.org/2012-04-03

[12] Шапочка Н.К. Управление восстановлением ресурсов из отходов / Н.К. Шапочка, Т.И. Шевченко // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2009. – № 2. – С. 112-119.– Режим доступу: http://essuir.sumdu.

edu.ua/handle/123456789/556

[13] Кривенко С.В. Кваліфікаційні аспекти системи управління поводженням з відходами на державному та регіональному рівнях / С.В. Кривенко // Вісник Хмельницького національного університету, Економічні науки. – 2015. – №2. – С. 61-64. – Режим доступу: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/VKNU-ES-2015-N2-Volume1_222.pdf#page=61

UDC 330.322:330

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Вера Шилькова[1], Евгения Никифорова[2]

[1] Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: verashilkova@mail.ru
[2] Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: ewgeni@intbel.ru

Аннотация: *В статье дана оценка вклада иностранных инвестиций в общий тренд развития российской экономики за последние годы; определены инвестиционной потенциал и статус российской экономики в общемировых инвестиционных потоках.*

Ключевые слова: *инвестиции, инновационное развитие, инвестиционный потенциал.*

ВВЕДЕНИЕ

Глобальные изменения в современной экономике, определив смещение приоритетов в системе производительных факторов в сторону человеческих и информационных ресурсов [1,2], не снизили актуальность инвестиционной проблематики в поиске факторов экономического роста. Такой устойчивый научный интерес к инвестициям можно объяснить многими факторами. В их числе, во-первых, наличие в мировой экономической науке авторитетных и общепризнанных доктрин, обосновавших ключевую роль инвестиций в системе факторов экономического роста и пользующихся признанием до сих пор; во-вторых, практические успехи стран, учитывающих эти доктрины при разработке государственной экономической политики. Все это является достаточным основанием для того, чтобы сделать инвестиционную проблематику объектом непрерывного анализа, оценивая в каждый новый период времени не только тренды количественного и качественного изменения инвестиций, эффективности их влияния на макроэкономическую динамику, но и находя новые факторы роста инвестиционного потенциала страны, реально оценивая возможности их задействования в условиях глобализации мировой экономики и интенсивного включения России в международные интеграционные процессы.

THE INVESTMENT POTENSIAL OF RUSSIAN ECONOMY

Vera Shilkova[1], Evgeniya Nikiforova[2]

[1] *Belgorod State Technological University named after V.G.Shukhov, Belgorod, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: verashilkova@mail.ru*

[2] *Belgorod State Technological University named after V.G.Shukhov, Belgorod, RUSSIAN FEDERATION, e-mail:* ewgeni@intbel.ru

Abstract: *The article assesses the contribution of foreign investment to the overall trend of the development of the Russian economy in recent years; The investment potential and the status of the Russian economy in global investment flows are determined.*

Keywords: *investment, innovation development, investment*

Затянувшие санкции в отношении России и неблагоприятный тренд ее развития за последний пятилетний период [3] при отстаивании стратегического курса на переход к инновационной, социально-ориентированной модели развития [4, 5] усиливают научный интерес к оценке внутреннего инвестиционного потенциала российской экономики и ее возможностей развития с опорой на собственные силы. В контексте сложившихся глобальных экономических вызовов для России, статус данной проблемы заметно возрос, что объясняется ее значением не только для осуществления перехода к модели инновационного развития, но для обеспечения экономической безопасности страны.

1. ОЦЕНКА ОСНОВНЫХ ТРЕНДОВ В ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКАХ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Вполне закономерно, что в общем контуре инвестиционной проблематики в эпоху глобализации экономики, возникают новые актуальные вопросы. Одним из таких вопросов, на наш взгляд, является вопрос о роли иностранных инвестиций в развитии национальных экономик и оценка их вклада в общий тренд развития. Анализ данных официальной статистики за 2011 - 2015 гг. показывает, что объем капиталообразующих инвестиций в российскую экономику увеличился в фактически действовавших ценах, достигнув в 2015 году величины в 14, 6 трлн. руб. Одновременно проявился тренд замедления темпа роста инвестиций со 120,6% в 2011г. до 104,7% в 2015 г. Иной была динамика объема инвестиций, рассчитанная в сопоставимых ценах, она показала сокращение инвестиций на 1,5% в 2014 г. и на 8,4% в 2015 г. Еще более выражено, убывающий тренд капиталообразующих инвестиций стал виден при их анализе в видовом срезе. По инвестициям в производительную часть основного капитала даже в оценке фактически действовавших цен потенциал роста (хоть и замедляющегося) был исчерпан уже в 2013 году, когда объем данных инвестиций составил 5,2 трлн.руб. против 4,2 трлн.руб. за 2011 год. А начиная с 2014г. отечественная статистика фиксировала не только ежегодное сокращение объема производительных инвестиций, но уменьшение их доли в общем объеме капиталообразующих инвестиций. По итогам 2015 г. эта доля достигла 34,7%, что стало минимумом за весь пятилетний период [6]. На этом фоне интерес представляет оценка структуры капиталообразующих инвестиций с учетом их формы собственности.

Статистика свидетельствует об абсолютном доминировании отечественных инвестиций по сравнению с иностранными. Опираясь на данные статистики, можно аргументировано сказать, что иностранные инвестиции никогда не играли существенной роли в отечественной экономике. Даже при отсутствии санкционных ограничений, максимальная доля участия иностранных инвесторов в капиталообразующих инвестициях составляла всего 9,1% (в 2012 г.), а по состоянию на конец 2015 г. их уровень снизился до 7,3%. И дополнительный учет инвестиций, привлекаемых в рамках совместной формы собственности не меняет общей картины, добавляя скромные 6,4% [6].

Особого внимания заслуживает оценка степени соответствия интересов иностранных инвесторов российским интересам, которые концентрируются на привлечении инвестиций в первую очередь в отрасли и сферы, определяющие

инновационный облик отечественной экономики. Потенциал инновационного развития экономики формируется прежде всего прямыми инвестициями, которые можно рассматривать как форму участия иностранного капитала в реализации инвестиционных проектов на территории государства-реципиента инвестиций. Гораздо меньшее значение для инновационного развития экономики имеют портфельные и прочие инвестиции. В этом оценочном контексте, структура иностранных инвестиций, привлеченных в российскую экономику, явно не соответствует интересам ее инновационного развития. В иностранных инвестициях преобладают «прочие» инвестиции, которые представлены банковскими вкладами, торговыми кредитами и прочими кредитами. В 2011 г. доля «прочих инвестиций» в составе иностранных инвестиций достигала 89,9%, в 2013г. - 84%. [6]. Общая доля прямых иностранных инвестиций, с незначительными годовыми колебаниями, весь период составляла около 15%, из них прямые иностранные инвестиции в основной капитал находились на уровне 6% [6]. Вывод из обозрения такой инвестиционной картины может быть однозначным - реальный сектор экономики и основной капитал не являются доминирующими объектами интереса иностранных инвесторов.

Центрами притяжения иностранных инвестиций выступают нефтегазовый, энергетический, финансовый и торговый сектора, которые высокодоходны и сверхрентабельны. А отрасли обрабатывающей промышленности, и тем более, наукоемкие и высокотехнологичные сектора российской экономики, которые пока не обеспечивают инвесторам максимальной отдачи в короткие сроки, не представляют интереса для иностранных инвесторов даже в перспективном, стратегическом аспекте. В то время как инновационный путь развития России требует направления инвестиций в отрасли, выпускающие продукцию «высокого передела», продукцию с высокой долей добавленной стоимости, в том числе с высокой долей наукоемкой добавленной стоимости.

Практическое подтверждение вывода о несовпадении интересов построения инновационной экономики России с интересами быстрого обогащения иностранных инвесторов, имеет еще один важный аспект. Речь идет о явной бесперспективности основной ставки на иностранные инвестиции как локомотив модернизационных преобразований в Российской экономике на пути ее перехода к инновационной модели развития.

2. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И СТАТУСА РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ОБЩЕМИРОВЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПОТОКАХ

В обозначенной ситуации вполне логичной будет постановка вопроса об определении статуса Российской экономики в общемировых инвестиционных потоках. Ответ на этот вопрос позволит нам, во-первых, определить существующий, реальный инвестиционный потенциал отечественной экономики, а во-вторых, доказательно определить ее способность или неспособность генерировать инвестиционные ресурсы в объемах, необходимых для финансирования национальных инновационных проектов и выхода на траекторию стабильного роста. Данные по притоку и оттоку прямых инвестиций по экономике России приведены в

таблице 1.

Таблица 1: Приток и отток прямых инвестиций по экономике России (млн. дол. США) [составлено по данным источника 6]

Показатели	2011	2012	2013	2014
Приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Россию, всего	55084	50588	69219	22857
Отток прямых инвестиций (ПИИ) из России, **всего**	66851	48822	86507	56389
Сальдо притока (+) / оттока (-) прямых иностранных инвестиций	-11767	+1766	-17288	-33532

Приведенные статистические данные, и особенно сальдо притока и оттока прямых инвестиций по Российской экономике, позволяют присвоить Российской экономике статус «инвестиционного донора» в мировой экономике. Впечатляют как масштабы этого «инвестиционного донорства», так и их растущая динамика. Общий объем инвестиционного донорства России, т.е. сумма превышения оттока прямых инвестиций из экономики России над их притоком, достигла по итогам 2014 г. величины в 33,5 млрд. долл. Чтобы оценить эту цифру, достаточно сказать, что, во-первых, это в 1,5 раза превышает весь объем прямых иностранных инвестиций, поступивших в Российскую экономику в 2014 году; а во - вторых, масштабы инвестиционного донорства России к 2014 году возросли в три раза (!) по сравнению с 2011 годом.

Приведенные цифры доказывают инвестиционную самодостаточность Российскойэкономикииееполнуюсостоятельностьвгенерированииинвестиционных ресурсов в объемах необходимых для модернизации. Дополнительным аргументом этого утверждения можно считать информацию по основным странам-инвесторам, направлявшим прямые иностранные инвестиции в Российскую экономику в период 2011 – 2014 гг. Эта информация приведена в табл. 2 (см. табл. 2).

Перечень стран, из которых были направлены основные объемы прямых иностранных инвестиций в Россию, показывает, что это преимущественно оффшорные территории – Кипр, Багамы, Виргинские острова. Только из этих трех территорий, в 2011г. поступило в Россию 40% всех ПИИ, а в 2014 году – еще больше, 53,3% всех ППИ. Следовательно, будет логично предположить, что источником происхождения большей части прямых иностранных инвестиций в Россию, является стоимость, созданная в российской экономике, которая всего лишь трансформировалась в иностранные инвестиции через инфраструктуру оффшорных территорий и была реинвестирована в российскую экономику в форме прямых иностранных инвестиций.

Таблица 2: Прямые иностранные инвестиции в экономику России по основным странам-инвесторам
(по методологии платежного баланса РФ, млн. долл. США) [6]

	2011	2012	2013	2014
Прямые иностранные инвестиции в Россию, всего	55084	50588	69219	22857
в том числе приток ПИИ из стран:				
Кипр	12999	1985	8266	5874
Багамы	1829	2111	2791	3764
Виргинские острова (Брит.)	7225	2475	9379	2542
Швейцария	741	401	1086	2472
Франция	1107	1232	2121	2082
Китай	126	450	597	1271
Нидерланды	7383	10330	5716	1239
Австрия	1563	1135	-326	840
США	276	285	485	708
Бермуды	594	-320	404	535

Полученные результаты анализа, на наш взгляд, можно признать убедительными аргументами в пользу признания «дееспособности» российской экономики самостоятельно генерировать инвестиционные ресурсы в объемах, достаточных для освоения инновационной модели расширенного воспроизводства. По данному вопросу мы разделяем мнение тех авторов, которые, оценивая инвестиционные процессы в России, признают, что «…инвестиционный процесс в современной России не только не способствует ее собственному развитию, но усугубляет ее текущее положение за счет все большего внешнего изъятия ее внутреннего достояния» [7]. В то же время, полученные выводы мы рассматриваем как доказательный контраргумент для тех, кто до сих пор уверен, что «в современных условиях невозможно осуществить реформирование экономики и ее реструктурирование без внешних источников финансирования - иностранных инвестиций, опираясь только на внутренние» [8, с.24]. В таких суждениях мы усматриваем неоправданное преувеличение роли иностранных инвестиций и недооценку возможностей российской экономики в части формирования и эффективного распределения (перераспределения) инвестиционных ресурсов.

Опираясь на выводы, полученные из анализа фактов, зафиксированных статистическим учетом, полагаем, что Российская экономика вполне способна даже в текущем состоянии ее ресурсного потенциала и эффективности используемых факторов производства, самостоятельно формировать инвестиционные ресурсы. С учетом этого, разумно было бы на уровне разработки стратегической концепции по макроэкономическому развитию изменить приоритеты в ресурсном обеспечении инвестиций, перенеся их на внутренние источники.

3. ФАКТОРЫ, ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ ИНВЕСТИЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Основным субъектом инновационных преобразований в экономике выступают предприятия и организации реального сектора, которые формируют объемы спроса на инвестиционные ресурсы, задавая тем самым темпы макроэкономической динамики. Хорошо известно, что основными источниками инвестиций для предприятий являются либо собственные средства, либо привлеченные, включающие в свой состав заемные средства. В последние годы у российских предприятий сложилась ситуация, которую можно описать исключительно в категориях дефицита как собственных, так и заемных средств, необходимых для финансирования их инвестиционных проектов. Именно дефицит финансовых ресурсов является одной из главных причин слабой инновационно-инвестиционной активности отечественных предприятий. На это прямо указывают и сами представители отечественного бизнеса и данные о финансовых результатах деятельности предприятий, содержащиеся в итоговых документах их бухгалтерской отчетности [9].

В материалах выборочных обследований инвестиционной активности организаций, опубликованных Росстатом [10], факторы, ограничивающие инвестиционную деятельность российских предприятий, распределились в следующей последовательности по значимости:

- недостаток собственных финансовых средств (этот фактор стал основным для 60% обследованных организаций);
- инвестиционные риски (фактор назван основным для 30% обследованных организаций);
- высокий процент коммерческого кредита (фактор стал основным для 29% обследованных организаций);
- недостаточный спрос на продукцию (фактор определен основным для 23% обследованных организаций);
- сложный механизм получения кредитов для реализации инвестиционных проектов (фактор определен основным для 16% обследованных организаций);
- неудовлетворительное состояние технической базы (для 7% организаций) и др.

При внимательном отслеживании взаимосвязи и взаимообусловленности перечисленных факторов видно, что многие факторы имеют одну и ту же причину – труднодоступность заемных средств. Так, к примеру, недостаточный спрос на продукцию, который сдерживает инвестиционную активность, можно считать следствием недостатка собственных финансовых средств организаций-покупателей, а также следствием высокого процента по коммерческому кредиту и сложного механизма их получения. Или по другой цепочке взаимосвязи факторов, инвестиционные риски, указанные в качестве главной причины 30% обследованных предприятий, можно считать следствием недостаточного спроса на продукцию, а также следствием недостатка собственных финансовых средств и труднодоступностью заемных кредитных ресурсов.

Получается, что в перечне многих факторов, сдерживающих инвестиционную активность первое место можно отдать труднодоступности заемных средств, кото-

рая обусловлена высокой ставкой банковских кредитов и сложным механизмом их получения. Этот вывод подтверждают цифры о масштабах банковского кредитования инвестиций в основной капитал. Статистические данные демонстрируют устойчивый тренд сокращения доли кредитов российских банков в инвестициях в основной капитал у отечественных предприятий. В 2012 году участие российских банков в инвестициях в основной капитал составляло 7,2%,г. , в 2013 году оно снизилось до 8,9% , в 2014 году - до 8% и до 6,4% в 2015 г.[10].

Такая ситуация не может считаться нормальной для экономики, вставшей на путь инновационных преобразования и испытывающей потребность в инвестиционных ресурсах. Особо подчеркнем, что «дорогие деньги» в экономике порождают несколько негативных эффектов. Два из них лежат на поверхности – это падение спроса на кредитные ресурсы с последующим сокращением спроса на инвестиционные товары, второй – генерация инфляции издержек, которая является основной формой российской инфляции. Однако есть и третий негативный эффект, суть которого состоит в том, что «дорогие деньги» становятся причиной сокращения собственных средств у отечественных предприятий, так как высокие ставки банковского кредита увеличивают расходы предприятий по прочей деятельности, что приводит к сокращению прибыли до налогообложения и чистой прибыли.

С учетом оценки вышеобозначенных процессов, можно аргументировано констатировать, что политика «кредитной рестрикции», настойчиво реализуемая в последние годы Центральным Банком России, стала политикой сдерживания инновационных преобразований в отечественной экономике. В дополнение к этому можно отметить и серьезную функциональную деформацию кредита, который из механизма формирования инвестиционных ресурсов превратился исключительно в механизм перераспределения вновь созданной стоимости. Все это не только не способствует развитию отечественных предприятий, а, напротив, подрывает их финансовое состояние и сдерживает инвестиционно-инновационную активность.

4. ВЫВОДЫ

Инвестиционный потенциал Российской экономики можно оценить, как самодостаточный для ресурсного обеспечения инновационных преобразований. На протяжении последних лет Россия играет роль «инвестиционного донора» в общемировых инвестиционных потоках, генерируя и отправляя в мировую экономику гораздо больше прямых иностранных инвестиций по сравнению с привлечением средств для собственного развития. Многолетний статус инвестиционного донора можно признать весомым объективным аргументом, во-первых, для смены акцентов в вопросах ресурсного обеспечения в стратегических программах по развитию экономики с переключением на внутренние ресурсы, а во-вторых, для смены курса кредитно-денежной политики как необходимого условия снятия ресурсных ограничений в инвестиционной активности отечественных предприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Человек в инновационной экономике: монография / Е. Н. Чижова, Л. И. Журавлева, И. А. Монастырская и др.; под ред. проф. Е. Н. Чижовой. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. – 393 с.

[2] Стратегия инвестиционно - инновационного развития России в условиях глобальных экономических вызовов: монография /Ю. А. Дорошенко, С. Н. Глаголев, А. Я. Аркатов и др.; под ред. Ю. А. Дорошенко. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. – 209 с.

[3] Официальный сайт Государственной службы Федеральной статистики РФ. Дата обращения 15.03.2017 http://www.gks.ru /

[4] Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года [Электронный ресурс]. URL: http://www.zakon-prost.ru/content/base/part/593305 (дата обращения 15.03.2017).

[5] Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. URL: http://www.consultant.ru/document/Cons_doc_LAW_123444 /2f806c88991ebbad43cdaa1c63c2501dc94c14af/ (дата *обращения 16.03.2017).*

[6] Инвестиции в России. Статистический сборник. 2015. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/invest.pdf. (дата обращения 16.03.2017).

[7] Захаров, В. К., Голикова, Е. И. Иностранные инвестиции в экономике России // Экономический журнал. 2012. Т.1. №25. С.21-27.

[8] Зеленская, С. Г., Преображенский, Б. Г. Формирование механизма привлечения иностранных инвестиций в Российскую экономику (макроэкономический парадокс российского механизма привлечения иностранных инвестиций) // Регион: системы, экономика, управление. 2012. № 2. С. 24 -40.

[9] *Никифорова, Е.П., Шилькова В.В. Смена целевых ориентиров государственной кредитно-денежной политики как необходимое условие реализации стратегии инновационного развития России. В кн.:* Стратегия инвестиционно - инновационного развития России в условиях глобальных экономических вызовов: монография /Ю.А.Дорошенко, С.Н. Глаголев, А.Я. Аркатов и др.; под ред. Ю.А. Дорошенко. – Белгород: Изд-во БГТУ, 2015. С.111 – 126.

[10] Инвестиции в России. Статистический сборник. 2015. [Электронный ресурс]. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2015/invest.pdf. (дата обращения 15.03. 2017).

UDC 316.334.4:658.3

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОГО ДИАЛОГА В УКРАИНЕ

Александр Шубалый

Луцкий национальный технический университет, Луцк, УКРАИНА,
e-mail: shubalyi@ukr.net

Аннотация: *Изучены состав и функции основных субъектов социального диалога на национальном и региональном уровнях, основными из которых являются Национальный социально-экономический трехсторонний совет, который имеет трехстороннюю структуру представителей из стороны работодателей, работников и государства. Подобные структуры созданы также на региональном, отраслевом и районном уровнях. Важная роль также отводится Национальной службе посредничества и примирения в качестве основного регулятора коллективных трудовых споров (конфликтов), которые возникли между сторонами социального диалога. Результаты анализа основных показателей эффективности социального диалога в Украине за период 2011-2015 гг. показали, что на фоне роста среднемесячной заработной платы, объемов производства и нестабильности финансовых результатов в расчете на одного работника, произошел рост уровня вынужденной неполной занятости, снижение доли работников, охваченых коллективными договорами, и доли отработанного времени. Из-за повышения зарплаты работодатели пытаются снижать численность персонала, чтобы не увеличивать удельный вес оплаты труда в себестоимости.*

Ключевые слова: *социальный диалог, государство, работодатели, работники, эффективность, политика.*

1. ВВЕДЕНИЕ

Учитывая то, что Украина выбрала направление дальнейшей европейской интеграции, современная система социально-трудовых отношений, в частности в сфере социального диалога, должна быть адаптирована к принципам, методам и формам социального диалога, которые пропагандируются ведущими странами Европейского Союза. В этом контексте возникает необходимость изучения зарубежного опыта регулирования социального диалога как демократического средства решения социально-трудовых конфликтов, его роли и особенностей в процессе решения важных социально-экономических проблем развития страны и ее отдельных регио-

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

FEATURES OF DEVELOPMENT OF SOCIAL DIALOGUE IN UKRAINE

Alexander Shubalyi

Lutsk National Technical University, Lutsk, UKRAINE, e-mail: shubalyi@ukr.net

Abstract: *Studied composition and functions of the main social dialogue at national and regional levels, the main of which is the National trilateral socio-economic council, which has a tripartite structure with representatives of employers, employees and the state. Similar structures are also established at the regional, sectoral and regional levels. An important role is also given to the National Mediation and conciliation as the primary regulator of collective labor disputes (conflicts) that have arisen between the parties to social dialogue. The analysis of key performance indicators of social dialogue in Ukraine for the period 2011-2015. Showed that against a background of growth of average wages, production volumes and volatility of financial results per employee, there was increase in involuntary part-time employment, reducing the share of workers covered by collective agreements and the share of hours worked. A salary increase, employers are trying to reduce the number of staff not to increase the share of wages in costs.*

Keywords: *social dialogue, the government, employers, employees, efficiency, policy.*

нов.

Несмотря на проведенные многочисленные научные исследования [1-2, 4-6, 9, 10, 12], система социального диалога в Украине остается несовершенной. Поэтому важное значение имеет углубление научных исследований в направлении совершенствования положений политики социального диалога на национальном и региональном уровнях.

Низкий уровень организации процесса социального диалога, отсутствие положительного предыдущего опыта и ненадлежащий уровень качества взаимодействия его субъектов привели к тому, что социальный диалог в Украине существует только формально, а на практике же его роль значительно ограничена.

2. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПРЕДПОСЫЛКИ

Исследованиями вопросов, касающихся различных аспектов социального диалога на различных уровнях управления, для разных его сторон и сфер занимались представители различных общественных наук, среди которых не только экономисты, но и политологи, социологи, философы и юристы. Это является дополнительным подтверждением чрезвычайной важности этого процесса для обоснования скоординированных действий органов власти, объединений работников и работодателей.

Экономический кризис способствует обострению проблем и споров, возникающих в обществе. В частности, они касаются и социально-трудовой сферы. Поэтому, сейчас остро стоит проблема поиска эффективных инструментов их улаживания. Одним из таких инструментов является социальный диалог.

Как показывает мировой опыт, социальный диалог выступает одним из лучших способов согласования интересов работников, работодателей и органов власти. В странах, где социальный диалог занял важное место в системе социально-трудовых отношений, наблюдается стабильность в обществе, повышение уровня благосостояния населения и уменьшение социальной напряженности.

Социальном диалоге в Украине является сравнительно новым понятием в системе социальных отношений и тесно связан со становлением рыночной экономики. Поэтому, этапы его развития в большей степени совпадают с этапами развития экономики в стране, однако отличаются от этапов становления его в Европе.

Процес социального диалога в Украине имеет удивительно небольшую историю по сравнению с историей развития социального диалога в Европейском Союзе. При этом, взаимодействие субъектов социального диалога в ЕС находится на достаточно высоком уровне, что обеспечивает большое влияние на его развитие.

В Европейском Союзе социальный диалог стал регулятором стабильности жизни населения и обеспечение его благополучия. Анализируя опыт европейских стран можно сделать вывод, что уровень жизни общества будет высоким только тогда, когда произойдет объединение экономического и социального развития и поддержания друг друга на должном уровне. То есть, экономические показатели зависят от социальных показателей и наоборот.

В Европейском Союзе не существует единой системы или модели социального диалога. Их ровно столько же, сколько и стран-членов. То есть, каждая страна имеет

свою определенную программу, модель или инструменты для решения тех или иных проблем в социально-трудовой сфере.

Выбор определенной модели социального диалога зависит не только от политических взглядов определенной страны, но и от сильных и слабых сторон государства, в котором он осуществляется, от традиций и обычаев страны, от инновационных процессов, то есть, потенциала страны в целом.

В странах Европейского Союза предоставляют особую важность проблемам благополучия и социальной защиты граждан. Именно поэтому, Украине – стране, которая стремится получить членство в ЕС, нужно детально изучить социальную политику и механизмы регулирования социального диалога на примере стран, граждане которых социально защищены для того, чтобы на основе их положительного опыта разработать свою эффективную систему социального диалога.

Большинство стран, которые успешно развивают социальный диалог, склоняются к трипартизму, то есть, осуществления социального диалога на трехстороннем уровне. Однако, существуют и страны, в которых двусторонний уровень диалога остается приоритетным. В этом случае государство не принимает участия в регулировании отношений, возникающих в социально-трудовой сфере.

Согласно Закону Украины «О социальном диалоге» [3] это процесс происходит на нескольких уровнях, одним из которых является национальный. Основной формой ведения национального социального диалога являются заседания и деятельность в целом Национального социально-экономического трехстороннего совета. К компетенции этого органа входят вопросы такого характера: информационного; организационного; методического; материально-технического.

Национальный социально-экономический трехсторонний совет был создан во исполнение требований Закона Украины «О социальном диалоге в Украине» [3] и действует согласно Указу Президента от 2 апреля 2011 года. Национальный социально-экономический трехсторонний совет был создан по предложению объединений работодателей, профсоюзов и Кабинета Министров Украины для решения следующих основных задач [7]:

1) выработка консолидированной позиции сторон социального диалога относительно стратегии экономического и социального развития Украины и путей решения существующих проблем в этой сфере;

2) подготовка и предоставление согласованных рекомендаций и предложений Президенту Украины, Верховной Раде Украины и Кабинету Министров Украины по вопросам формирования и реализации государственной экономической и социальной политики, регулирования трудовых, экономических, социальных отношений.

Национальный совет имеет трехстороннюю структуру представительства сторон социального диалога: по 20 представителей: стороны органов исполнительной власти, стороны профсоюзов и стороны работодателей. Возглавляет Совет Председатель, назначаемый Президентом Украины по представлению Президиума Национального совета сроком на один год. Сопредседателя Национального совета, являются координаторами сторон, их насчитывается три. Персональный состав Национального совета определяется в порядке, установленном статьей 9 Закона Украины «О социальном диалоге в Украине».

Стороны социального диалога в Украине, которые осуществляют процесс взаимодействия, представлены на рисунке 1.

Рис. 1: Стороны социального диалога в Украине (составлен на основе [3, 7, 8, 11])

Одной из сторон социального диалога в Украине является Федерация профсоюзов Украины. Федерация профсоюзов Украины – это всеукраинское объединение, в его состав входит более 85% членов профсоюзов всей страны. Целью деятельности Федерации профсоюзов Украины является выражение, представление интересов и защита прав организаций-членов Федерации профсоюзов Украины, координация их коллективных действий, представительство и защита трудовых, социально-экономических прав и интересов членов профсоюзов в органах государственной власти и органах местного самоуправления, в отношениях с работодателями, их организациями и объединениями, а также с другими объединениями граждан.

Взаимодействие трех сторон социального диалога предполагает реализацию социального диалога на национальном уровне. Уровень эффективности взаимодействия можно рассчитать, обратившись к статистическим показателям, которые его характеризуют и представлены в официальных публикациях Государственной службы статистики Украины [8]. Результаты анализа динамики основных показателей, характеризующих эффективность социального диалога в Украине за период 2011-2015 гг. Свидетельствуют, что коэффициент сокращения штатов в 2015 году вырос на 0,2. В то же время показатель нагрузки на одно свободное рабочее место в 2015 году увеличилось на 11 человек по сравнению с 2011 годом. Такие изменения произошли в связи с тем, что большинство работодателей не имеют достаточного уровня экономического развития для наращивания объемов производства, а, учитывая экономический кризис, вынуждены сокращать или вообще прекращать

свою деятельность, автоматически уменьшая спрос на рабочую силу.

Количество штатных работников, занятых на работах с вредными условиями труда в 2015 году уменьшилась на 2,9% по сравнению с 2011 годом, однако, только в 2015 году состоялось резкое снижение этого показателя. В течение 2011-2014 гг. Показатель был примерно одинаков и колебался в пределах 0,6%. Тенденция к снижению показателя является положительной, однако, такое резкое снижение, возможно, связано с сокращением производства некоторых предприятий и прекращением их деятельности.

Положительным изменением является снижение уровня вынужденной неполной занятости, в течение исследуемого периода этот показатель уменьшился на 0,4. За анализируемый период произошло уменьшение неотработанного рабочего времени по причинам вынужденной неполной занятости на 61 ч. Среднемесячная заработная плата штатных работников за период 2011-2015 гг. имела тенденцию к увеличению, и в 2015 году этот показатель составлял 4195 грн, что на 1562 больше, чем в 2011 году.

Количество работников, охваченных коллективными договорами за анализируемый период уменьшилось на 4,3%. В 2015 году показатель составлял всего 77,3%, что является негативным моментом. Уменьшение данного показателя связано с нестабильностью экономической ситуации в стране, а также нежеланием работодателей платить дополнительные налоги, в связи с чем большинство работодателей набирает в штат работников без официального оформления трудовых отношений.

В это же время в течение 2011-2015 гг. уровень текучести кадров уменьшился на 0,5, а отработанное время уменьшился на 0,4%. Удельный вес не отработанного рабочего времени по причинам временной нетрудоспособности за период 2011-2015 гг. уменьшился на 0,3.

Уровень объема реализованной продукции в расчете на 1 час отработанного времени за период 2011-2015 гг. увеличился на 42,7 тыс. грн / час, что свидетельствует об увеличении эффективности производства на предприятиях страны. Об этом свидетельствует также увеличение объема реализованной продукции в расчете на 1 штатного работника, где показатель увеличился на 75 тыс. грн. / чел, а также увеличение объема реализации продукции в расчете на 1 грн заработной платы на 0,4 тыс. грн.

Финансовые результаты до налогообложения в расчете на 1 наемного работника за исследуемый период сократились на 63,8 грн. / чел, что свидетельствует о снижении финансовых результатов предприятий страны. В связи со снижением финансовых результатов происходит снижение коэффициента прироста работников, поскольку организации не получают доходов, на которые надеются и вынуждены сокращать свой штат.

Среднее количество работников в эквиваленте полной занятости увеличилась на 0,2% и в 2015 году составило 98%. Важным показателем эффективности функционирования и взаимодействия сторон социального диалога является валовый региональный продукт в расчете на 1 занятого работника. Этот показатель за исследуемый период увеличился на 66,6 тыс. грн. и в 2015 году составил 174,3 тыс. грн. Одним из негативных моментов является увеличение задолженности по выплате заработной платы, за исследуемый период этот показатель увеличился на 181 тыс. грн.

Тенденция к его увеличению имеет негативные последствия, так как значительно увеличивает напряженность в обществе.

На следующем этапе анализа проведено сравнение динамики изменения показателей количества наемных работников и среднемесячной заработной платы в Украине за 2011-2015 гг., которые в значительной мере отражают учет интересов наемных работников. Количество наемных работников в течение исследуемого периода колебалась. В частности, в 2012 году по сравнению с 2011 годом этот показатель увеличился и составил 11601,5 тыс. чел. в 2012 году, что на 93,3 тыс. человек больше, чем в 2011 году. За период в течение 2012-2015 гг. Этот показатель имел тенденцию к уменьшению. В течение 2011-2015 гг. количество наемных работников уменьшилось на 2007,1 тыс. человек. Причиной этого стала ситуация, которая сложилась в зоне проведения антитеррористической операции. В связи с этим значительное количество населения осталась без работы. Также частично на показатель влияет то, что работодатели отказываются заключать с работниками договора и официально оформлять при приеме на работу. Также наблюдается тенденция к увеличению работы «на дому», как правило, для работников сферы информационных технологий.

Результаты анализа соотношения количества наемных работников и среднемесячной заработной платы в Украине за период 2011-2015 гг. свидетельствуют о том, что количество наемных работников в течение 2011-2015 гг. постоянно уменьшалось и в 2015 году составило 9501,1 тыс. человек, что на 2592 7 тыс. человек меньше, чем в 2011 году, а среднемесячная заработная плата наемных работников увеличивалась и в 2015 году составила 4195 грн, что на 1547 грн больше, чем в 2011 году. Сокращение количества наемных работников сопровождается рядом причин, среди них можно выделить уменьшение количества рабочих мест, глобальный экономический кризис в стране и массовое принятие на работу работников не официально.

Итак, в целом можно сделать вывод, что рост заработной платы стал определяющим стимулирующим фактором повышения количества наемных работников в течение рассматриваемого периода. Ведь, учитывая резкое обесценение национальной валюты, интересы работников в получении достаточного уровня основного дохода в виде заработной платы для обеспечения достойного уровня жизни не были учтены.

Следующим важным направлением анализа является изучение степени соблюдения интересов работодателей, что можна оценить на основе сравнительного анализа тенденций изменения показателей рентабельности операционной деятельности и доли расходов на персонал в объеме реализованной продукции субъектов хозяйствования. В течение анализируемого периода происходило постепенное снижение рентабельности операционной деятельности с 5,9% в 2011 году до самого низкого отрицательного уровня, который был достигнут в 2014 году – 4,1%, но в следующем году произошел рост этого показателя до положительного уровня 1,0%, что свидетельствует об экономической нестабильности деятельности субъектов хозяйствования. Вместе с тем, можно выявить определенную закономерность, со снижением рентабельности наблюдался рост доли расходов в объеме реализованной продукции с 7,3% в 2011 году до 9,5% в 2013 году. В 2014 году резкое ухудшение уровня рентабельности произошло на фоне незначительного снижения показателя затратности до 8,7%, а в 2015 году за счет его дальнейшего снижения до 7,6% удалось обеспечить

восстановление положительного уровня рентабельности операционной деятельности в размере 1,0%. То есть, четко проявляются интересы работодателей по экономии расходов на персонал для повышения эффективности операционной деятельности.

Важное значение для изучения уровня соблюдения интересов государства в сфере социального диалога имеет проведение сравнительного анализа показателей количества коллективных трудовых споров, которые взяты на учет в течение года, количества решенных, в т. ч. при содействии Национальной службы посредничества и примирения.

По результатам сравнительного анализа количества коллективных трудовых споров и количества решенных, в т. ч. при содействии Национальной службы посредничества и примирения [11] за период 2011-2015 гг. Наблюдались определенные положительные и отрицательные изменения. В частности, количество коллективных трудовых споров, которые взяты на учет в течение года за период 2011-2015 гг. значительно колебалась. В 2015 году этот показатель составлял 98, что на 14 больше, чем в 2011 году. Однако, наибольшее их количество было в 2012 и 2013 годах, составив 102 и 106 трудовых споров соответственно.

Похожая ситуация наблюдалась и по количеству решенных трудовых споров. В течение исследуемого периода их количество колебалось, а в 2015 году достигло наибольшего значения – 118, а по сравнению с 2011 годом этот показатель увеличился на 30, что является положительным моментом. Именно в 2015 году этот показатель имел наибольшее значение, также большое его значение наблюдалось в 2013 году, которое составило 111.

Относительно стабильной была ситуация в сфере решения трудовых споров при содействии Национальной службы посредничества и примирения. В течение анализируемого периода этот показатель колебался и в 2015 году составил 58, что на 3 больше, чем в 2011 году. Наибольшее значение показателя было достигнуто в 2013 году, которое составило 73. Также можно отметить, что начиная с 2013 года, количество решенных трудовых споров даже превышало общее количество учтенных споров, что свидетельствует об активизации деятельности по согласованию интересов сторон социального диалога с стороны государства, которое выполняет свои функции через подотчетные организации.

Всего более половины трудовых споров, которые возникают, были решены при содействии Национальной службы посредничества и примирения, что является довольно положительным моментом. По нашему мнению, эта служба является важным государственным органом, который, исходя из выше проанализированной информации, активно участвует в урегулировании разногласий интересов сторон социального диалога.

3. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

Таким образом, результаты проведенного анализа показали, что при изучении динамики показателей, характеризующих эффективность социального диалога в Украине, обнаружено много проблем, которые в определенной степени связаны с действием тех или иных факторов внешней среды. Но полную оценку можно дать только на основе изучения совокупности показателей, поэтому считаем, что

целесообразно будет провести комплексную оценку эффективности социального диалога по регионам для обоснования дальнейших мероприятий в этой сфере.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Варениця В.А. Становлення нової моделі соціального діалогу в сучасній Україні: соціологічний аналіз : автореф. дис. ... канд. соціол. наук : спец. 22.00.04 / В.А. Варениця; Харк. нац. ун-т внутр. справ. – Х., 2009. – 22 с.

[2] Громадська Н.А. Соціальний діалог: навчальний посібник / Н.А.Громадська. – Миколаїв : ЧДУ ім. Петра Могили, 2012. – 188 с.

[3] Закон України «Про соціальний діалог в Україні» // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 28. – С. 255–266.

[4] Захарчук Ю. О. Соціальний діалог як інструмент регулювання соціально-трудових відносин у сучасній Україні / Ю. О. Захарчук // Грані. – Дніпропетровськ : Дніпропетровський нац. ун-т, 2012. – 6. – С. 106–108.

[5] Мірошниченко О. В. Методологічні проблеми удосконалення системи соціального партнерства в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / О. В. Мірошниченко. – Харків, 2004. – 22 с.

[6] Мороз О. С. Повышение эффективности социального диалога в Украине / О. С. Мороз // Економіка та право. Серія : Економіка. – 2015. - № 1. – С. 74-78.

[7] Офіційний веб-сайт Національної соціально-економічної тристоронньої ради [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ntser.gov.ua.

[8] Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

[9] Парубчак І. О. Сутність і роль соціального діалогу як інституційного напряму в соціальній політиці держави / І. О. Парубчак // Публ. урядування : збірник. – 2016. - № 1. – С. 61-70.

[10] Петроє О. М. Методологія і практика вимірювання соціального діалогу / О.М. Петроє // Організованість як ефективність державного управління : зб. наук. пр. ДонДУУ. – Донецьк : ДонДУУ, 2010. – Т. XI. – Вип. 168. – Ч. 2. – С.64–73. – (Серія : Державне управління).

[11] Указ Президента України «Про Національну тристоронню соціально-економічну раду» // Офіційний вісник України. – № 347/2011. – 2011.

[12] Черчик Л.М. Ефективна зайнятість на засадах соціального діалогу: методологія оцінки та стратегія забезпечення: монографія / Черчик Л.М., Шубала І. В. – Луцьк: Терен, 2013. – 280 с.

UDC 005

STRATEGIJE PRISTUPA DIJASPORI

Miodrag Simić[1], Vladeta Petrović [2], Biljana Stojanović-Višić [3]

[1]JP „Pošta Srbije“,Trstenik,SRBIJA, e-mail: miosimic@jp.ptt.rs
[2]Visoka škola strukovnih studija za informacione i komunikacione tehnologije u Beogradu, Beograd, SRBIJA, e-mail: vladeta.petrovic@ict.edu.rs
[3]JP „Pošta Srbije“,Beograd, SRBIJA, e-mail: bilja33@ptt.rs

Apstrakt: *Skoro da nema oblasti koja nema svoju strategiju Strategija pristupa dijaspori poželjno je da bude celovita i objedinjena namenjena pripadnicima dijaspore koji treba da učestvuju pri njenoj izradi i isto tako budu angažovani i u njenoj primeni. Ona treba da je savremena i prilagođena datim uslovima i okolnostima sa realno postavljenim ciljevima. Politika strategiju treba da prati i konstantno podržava a vremenom dopunjuje i promenama okruženja prilagođava. Ukoliko nema obostranog interesa i međusobnog poverenja između dijaspore i matice svaka strategija pristupa dijaspori ma koliko bila dobro zamišljena biće osuđena na propast.*

Ključne reči: *strategija, dijaspora, pristup,osnovni principi*

1. UVOD

Reč strategija potiče iz grčkog jezika (Στράτος) i bukvalno bi se prevela vojnom terminologijom general ili vojskovođa tj. onaj koji upravlja vojskom, vodi je ka unapred zadatom cilju. Ne postoji oblast koja nema svoju strategiju. Strategija kao reč može se često čuti u svakodnevnom govoru, jer svi imaju nekakve „strategije“. Nauka koja se bavi strategijom mora da odgovori na pitanje kako nešto treba da se uradi i šta je potrebno preduzeti da se realizuju postavljeni ciljevi.

U formiranju strategije prvo se polazi od analize okoline. Obično se koristi SWOT analiza (prednosti, slabosti, prilike i opasnosti). Rezultati koji se dobiju ovom analizom predstavljaće viziju i misiju koja se strategijom želi ostvariti. Isto tako dobićemo presek konkurencije i sliku gde se trenutno nalazimo i kako da se ostvari zacrtani cilj. Formiranu strategiju potrebno je implementirati i stvoriti organizaciju koja će biti u stanju da je ostvari. Moraju postojati mehanizmi kontrole i evaluacije strategije kako bi se obezbedila njena funkcionalnost.

STRATEGIES OF THE APPROACHES TO THE DIASPORA

Miodrag Simic[1], Vladeta Petrovic [2] ,Biljana Stojanovic-Visic [3]

[1]PC "Serbian Post", Trstenik, SERBIA, email: miosimic@jp.ptt.rs
[2]College of Professional Studies in Information and Communication Technologies in Belgrade, Belgrade, SERBIA, e-mail: vladeta.petrovic@ict.edu.rs
[3]PC "Post of Serbia", Belgrade, SERBIA, email: bilja33@ptt.rs

Abstract: *There is almost no area that does not have a strategy. Approach strategy to diaspora is desirable to be comprehensive and unified aimed to members of the diaspora who should participate in its development and also should be engaged in its implementation. It should be modern and adapted to the circumstances and conditions with realistic goals. Politics should follow the strategy and supports constantly and overtime updates and adapts to changing environments. If there is no mutual interest and mutual trust between diaspora and the homeland any strategy of the approach to diaspora no matter how well designed it will be doomed to failure.*

Keywords: *strategy, Diaspora, access, basic principles*

2. STRATEGIJA I POLITIKA

Nijedna strategija pristupa dijaspori ma koliko bila dobra ne može uspeti ako ne postoji politika podrške državnih organa i institucija matične države. Još je čuveni srpski vojskovođa Živojin Mišić u svom čuvenom delu „Strategija- veština ratovanja" zapazio: „Loša politika imaće bez sumnje rđav uticaj" [1]. Sve ostalo se svodi na praznu priču bez ikakvih rezultata. Kada je u pitanju Republika Srbija i njen odnos prema svojoj dijaspori u pogledu zakonskog regulisanja, donet je Zakon o dijaspori i Srbima u regionu 2009.godine, pre toga Deklaracija Vlade Republike Srbije o proglašenju odnosa između otadžbine i rasejanja odnosom od najvećeg državnog i nacionalnog interesa 2006.godine, iza toga 2011.godine doneta je Strategija očuvanja i jačanja odnosa matične države i dijaspore i matične države i Srba u regionu. U međuvremenu je doneta Deklaracija o unapređenju odnosa matične države i dijaspore i matične države i Srba u regionu 2010.godine od strane konstituisane Skupštine dijaspore i Srba u regionu, koja je do sada imala tri zasedanja. Pri Narodnoj skupštini Republike Srbije deluje Odbor za dijasporu i Srbe u regionu.

Ministarstvo dijaspore formirano je 2004.godine i postojalo do 2012.godine, da bi u periodu od 2012.godine do 2014.godine brigu o dijaspori vodila Kancelarija za saradnju sa dijasporom i Srbima u regionu, od 2014.godine pa na dalje postoji Uprava za dijasporu i Srbe u regionu pri Ministarstvu spoljnih poslova. Odnos politike prema dijaspori evidentno pokazuje koliki joj se značaj pridaje, kroz činjenicu da se od Ministarstva dijaspore stiglo do Upraveza dijasporu i Srbe u regionu. Zvanična politika insistira na stranim investitorima a u tabeli i na grafiku sto slede biće prikazano koliki su u periodu od 2010.godine do prvih 11.meseci 2016.godine u milijardama €bili neto prilivi od stranih investicija a koliko od formalnog prenosa doznaka putem bankarskih računa, brzog prenosa novca, menjačkih poslova i devizne štednje. [2]

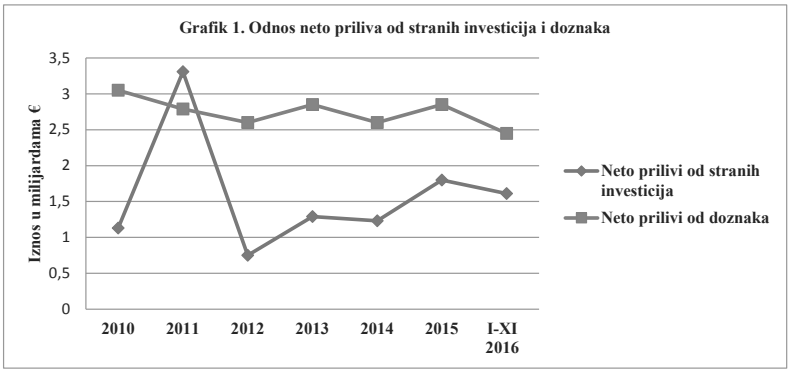
3. STRATEGIJE PRISTUPA DIJASPORI

Svakoj zemlji je izuzetno bitno, da što veći broj građana koji su se iz nje odselli i dalje oseća povezanost sa njom. Osećaj povezanosti ih čini pripadnicima njene dijaspore. Dijaspora nije homogena masa već je jedna difuzna grupa. Ogromne razlike postoje između onih koji su rođeni u matici i između narednih generacija migranata rođenih u zemlji useljenja. Isto tako Wickramasekara raznolikost dijaspore objašnjava kao posledicu više razloga: različiti su motivi koji su migranate naveli da napuste domovinu, svi oni ne poseduju iste veštine i sposobnosti koje nose sa sobom, različit je etnički profil, koliko vremena borave u zemlji prijema (stara i novopridošla dijaspora), koji status migranti poseduju i vrlo je bitna zemlja u koju su se iselili. Veoma je značajno tu heterogenost prepoznati i na pravi način inkorporirati u strategiju pristupa dijaspori.

U savremenom svetu svedoci smo velikih demografskih pokreta i migracija. Što predstavlja posledicu sve prisutne urbanizacije i globalizacije da bi se pun efekat ispoljio u budućim vremenima kada se počnu osećati uticaji klimatskih promena. Da bi se formulisala strategija dijaspore u XXI veku mora se sagledati i razumeti realnost pojma „građanina sveta". Kako su se umnogome promenile forme migracija isto tako su se promenili i načini putem kojih bi bilo moguće da se angažuje dijaspora.

Tabela 1. Odnos neto priliva od stranih investicija i doznaka u milijardama €

Godina	2010	2011	2012	2013	2014	2015	I-XI 2016	Ukupno
Neto prilivi od stranih investicija	1.13	3.31	0.75	1.29	1.23	1.8	1.61	11.12
Neto prilivi od doznaka	3.05	2.79	2.6	2.85	2.6	2.85	2.45	19.19



3.1. Dijaspora i njeni segmenti

Kada dijasporu segmentiramo na osnovu vremena provedenog u dijaspori imamo:

- Segment onih koji su se rodili u domovini a trenutno stalno ili povremeno obitavaju u zemlji prijema.
- Zatim segment drevne ili predačke dijaspore, odnosno druge i treće generacija iseljenika dok su iskustva pojedinih zemaljapokazala, da oni ponekad pokazuju veću spremnost da pomognu domovinu svojih predaka nego oni koji su se u njoj rodili i neko vreme u njoj živeli.
- Da bi se obezbedila održivost strategije prema dijaspori izuzetno je vazno segment novih generacija dijaspore članova mlađih od 35 godina uključiti i posebno mu se posvetiti.
- Segment povratničke dijaspore, članovi dijaspore koji su se vratili u maticu.
- Poseban segment je naklonjena tzv. afiniti dijaspora, to su ustvari državljani drugih zemalja koji su se nalazili na radu ili studijama u matičnoj zemlji pa su se odselili u neku drugu zemlju ili se vratili u zemlje svog porekla.

Ovaj poslednjisegment dijaspore, mora da ima zasebnu pažnju. Kako su određeno vreme proveli u državi useljenja koja nije njihova matična država i čiji nisu državljani, u

njima se javlja poseban osećaj naklonosti prema identitetu te države. Pri povratku u svoju otadžbinu oni mogu pokazati spremnost da deluju u njeno ime. Oni su živeći u zemlji useljenja stekli i prihvatili shvatanja domaćina tzv. kulturne doznake primera radi odnosa prema ljudskim pravima ili jednakosti polova.

Svakom od pobrojanih segmenata treba pristupiti na poseban način jer znamo da različite glave imaju različite kape. Imajući to u vidu bilo bi potrebno da se u svakom segmentu dijaspore nađu odgovarajući članovi koji bi tu dodeljenu ulogu izneli u zajedničkom interesu. Ako se ovako posmatra dolazi se do zaključka da svaka matica ima više dijaspora. Matici bi najviše odgovaralo da je dijaspora jedna homogena masa ali je u suštini drugačije. U ovoj heterogenosti leži i slabost i snaga svake matice, sve zavisi od njenog pristupa dijaspori.

Svaka moderna strategija pristupa dijaspori kreće se u granicama da se dijaspori priđe naširoko bez posebnog animiranja značajnih pripadnika dijaspore ili da se posebno animiraju značajni pripadnici bez nekog šireg pristupa ostalim pripadnicima dijaspore. Šta vredi angažovati ogroman broj pripadnika dijaspore ako oni nisu aktivni u ostvarivanju strategije. Stoga mnoge strategije iako su dobro bile osmišljene nisu uspele, jer nisu imale na pravi način motivisane pojedince da u dužem vremenskom intervalu rade i istraju na ostvarenju postavljenih ciljeva strategije.

Larner jasno definiše potrebu kada se mobilišu mase a kad pojedinci koji svojim kredibilitetom i položajem mogu uticati na donošenje odluka koje mogu imati veliku važnost i za dijasporu i za otadžbinu. Mase je važno mobilisati kada želimo da se o nekoj zemlji čuje da se svet zainteresuje za nju, njenu kulturu, prirodne lepote, istorijsku baštinu i time poveća turizam. Ukoliko želimo da efikasnije angažujemo ekonomski potencijal, razvoj trgovine, investicije i industriju onda se posvećujemo animiranju značajnih pripadnika dijaspore.

3.2. Prošireno državljanstvo i agenti promena

Prošireno državljanstvo predstavlja način kojim zemlje pokušavaju da prošire svoju dijasporu i da je angažuju. Ovde ćemo navesti primere Indije i Poljske. Indija pripadnicima svoje dijaspore nudi doživotne vize. Poljska svakome ko ima veze sa Poljskom i pasivno zna poljski dodeljuje dokumenat koji se zove karta Poljaka a koja omogućava onom ko je poseduje da ima radnu dozvolu, da osniva firmu pod jednakim uslovima kao i svaki drugi Poljak. Sve ovo pripadnicima dijaspore daje osećaj pripadnosti matici i može da ima za posledicu njihovo veće angažovanje u raznim oblastima života u otadžbini.

Da bi se napravile velike stvari u bilo čemu potrebni su pojedinci koji su istrajni i predani u tome. Kako su pripadnici dijaspore posvećeni svom ličnom uspehu i afirmaciji a ne opštem identitetu dijaspore to će oni shodno svojim naklonostima i entuzijazmu uzeti ili ne učešća u pojedinim projektima. Da bi se povećala uspešnost projekata zemljama je važno da pojedince fokusiraju i zainteresuju da se angažuju u istim.

Zato je potrebno što bolje poznavati svoju dijasporu i biti u kontaktu sa njenim uspešnim pojedincima. Oni mogu da predstavljaju na neki način brend svoje zemlje i da tako svojim ugledom utiču na donošenje odluka pogotovo kada se lomi da li u neku yemlju treba ulagati ili ne. Kontakt sa njima mora biti stalan i oni ne smeju biti zanemarivani s tim da iz domovine stalno imaju prave informacije. Mnogi su primeri u svetu kako agenti promena u svoje matice donose nove ideje i tako doprinose da se njihove zemlje razvijaju, primera

radi za obnovu Vijetnama Do osniva fond DOVE, za pomoć podsaharskoj Africi Mo iz Sudana osniva fond, industrijska zona Forda u Korku lučkom gradu u Irskoj a za razvoj poljoprivrede u Čileu Garcijas osniva fond Inter Link Biotechnologies. Filantropi predstavljaju glavne agente promena i često uzimaju učešća u obnovi i izgradnji svojih otadžbina posle prirodnih nepogoda ili ratnih pustošenja. Da bi se ostvario uticaj ne mora uvek da se uključi veliki broj pripadnika dijaspore dovoljno je da institucije matice angažuju pojedine uspešne biznismene i preduzetnike, pa rezultat može biti izuzetan.

3.3. Odnosi između matice i njene dijaspore moraju se zasnivati na principima obostrane koristi

Ako odnosi između između matice i dijaspore nisu zasnovani na principima obostrane koristi onda i strategija pristupa dijaspori neće biti održiva. Putem dijaspore zemlja može sebi obezbediti tzv. meku moć u diplomatskim odnosima. Prošlo je vreme kada se samo postavljalo pitanje šta to dijaspora može da učini za maticu, sada se mora postaviti pitanje šta matica može da učini za svoju dijasporu?

3.4. Šta dijaspora može da učini za maticu?

U savremenom svetu globalizacije mreže dijaspore predstavljaju kapital od strateškog značaja. Isto tako ne postoji jednoznačno animiranje dijaspore. Tržište dijaspore je potencijalno za plasman proizvoda iz matice. Dijaspora s jedne strane predstavlja svoju otadžbinu u svetu a taj isti svet može dovesti u svoju otadžbinu. Ona može da olakša pristup fondovima kapitala, znanju, novim tehnologija kao i da utiče na ekonomski oporavak i napredak privrede u matici.Novčane doznake i investicije dijaspore u otadžbini utiču na nivo razvoja.

Veoma je značajna uloga pripadnika dijaspore u njihovoj otadžbini. Ovde ćemo se pozabaviti nekim korisnim načinima kako dijaspora može pomoći matici:

- Pomažu formiranju vrednosnih stavova u svojoj matici i formiranju brenda svoje domovine.
- Odliv mozgova se pretvara u cirkulaciju mozgova.
- Snagom svoje globalne mreže pomažu razvoj lokalnih industrija.
- Mogu da doprinose brzom razvoju globalne trgovine jer poznaju tržište zemlje useljenja a i oko investicija u maticu.
- Mogu da doprinose razvoju maticeputemfinansijskih instrumenata, kao što su doznake i obveznice dijaspore.
- Mogu da doprinose povećanju značaja otadžbine u međunarodnim odnosima ako učestvuju u radu međunarodnih organizacija.

3.5. Šta matica može da učini za dijasporu?

Svi vole nagrade i pohvale. One mogu kod pripadnika dijaspore povećati angažovanje i želju da se uzme učešće u saradnji sa maticom. Vrlo je važno svoje pripadnike dijaspore ne zapostavljati i ne zanemarivati, na njih gledati sa nepoštovanjem i omalovažavanjem. Matica može putem sledećih sistema odati počast i priznanja svojim članovima dijaspore:

- Odavanje građanskih počasti dodeljivanjem ordena.

- Uspešnim naučnim radnicima iz dijaspore mogu se na Univerzitetima dedeljivati počasni doktorati a oni budu gostujući predavači.
- Značajni pripadnici dijaspore mogu se angažovati kao pomoć ambasadama i konzulatima.
- Pojedini članovi dijaspore mogu biti angažovani u ministarstvima ili kabinetu premijera na poslovima savetnika.
- Potencijalne invenstitore iz dijaspore treba dovoditi u obilaske matice, u mesta gde oni imaju interes da investiraju.

4. OSNOVNI PRINCIPI DOBRIH STRATEGIJA

Na osnovu svetske prakse profesori Boyle, Kitchin i Ancien sa National Institute for Regional and Spatial Analysis (NIRSA) Univerziteta Maynooth iz Irske, ustanovili su deset osnovnih principa koji treba da poseduje jedna strategija pristupa prema dijaspori, da bi se mogla nazvati dobrom.

1) Strategija pristupa dijaspori treba da bude s jedne strane centralizovana a sa druge i dovoljno labava.
2) Strategije pristupa dijaspori nisu dobre ako ističu samo ekonomske veze na račun socijalnih ili kulturnih.
3) Strategija pristupa dijasporimora da bude obostrano korisna ne samo za maticu već i za članove dijaspore.
4) Da bi članovi dijaspore uzeli učešće u sprovođenju strategije pristupa dijaspori, potrebno je da su oni dobro upoznati sa ciljevima koji se žele postići kao i sa aktivnostima koje treba preduzeti da bi se oni ostvarili .
5) Startegiju pristupa dijaspori treba formulisati na takav način da se izbegne sve ono što dijasporu ne zanima.
6) Pri izradi strategije ako se želi njen uspeh potrebno je angažovati što veći broj pripadnika dijaspore.
7) Startegija pristupa dijasporitreba da ima uporište u stvarnosti i da poseduje mehanizme kojima bi se mogla ustanoviti njena uspešnost.
8) Od svake zemlje ponaosob zavisi kakav će ustanoviti institucionalni okvir kojim će ostvarivati vezu sa svojom dijasporom, gde je pre svega važno da to bude u jedinstvu sa strukturom same dijaspore.
9) Poželjno bi bilo da se strategija pristupa dijaspori ostvaruje putem društvenih mreža koje imaju kontakt sa dijasporom. Isto tako ona mora imati mogućnost da se dopunjuje a sve u skladu sa svetskom praksom i potrebama same dijaspore.
10) Strategija pristupa dijaspori treba da ima obrazloženje koje se temelji na stvarnim potrebama, koje odgovaraju u datom trenutku jednoj zemlji. Parole mogu podstići kratkoročan efekat ali na duži rok neće imati odgovarajući potencijal.

5. ZAKLJUČAK

Strategija pristupa dijaspori mora da bude jedinstven dokement namenjen očuvanju veza između matice i dijaspore. Nacionalna strategija pristupa dijaspori Republike Srbije u

svom imenu normativno to nije, jer u samom nazivu obraća se dijaspori i Srbima u regionu. Politika koja treba strategiju da sprovodi odnosi se prema njoj ignorantski, dovoljno je samo u proteklom periodu videti kako se menjao institucionalni okvir. Mehanizam koji bi trebao da kontroliše sprovođenje strategije pristupa prema dijaspori i Srbima u regionu u obliku Skupštine dijaspore i Srba u regionu je već duže vreme u blokadi. U ovom radu je dat primer politike koja forsira strane direktne investicije a zanemaruje ekonomski potencijal dijaspore, koji je ovde dat samo formalnim kanalima prenosa a gde su tu oni neformalni kanali, putem kojih se isto tako prenosi kapital iz dijaspore u maticu.

LITERATURA

[1] Mišić Ž. *Strategija – veština ratovanja* Beograd 1907, str. 8.

[2] Narodna banka Srbije: preuzeto iz dnevnog lista Politika 6.februara 2017.godine pod naslovom „Od rođaka iz sveta 2,7 milijardi evra" str. 1.

[3] Boyle, M. Kitchin, R. and Ancien, D. *The NIRSA Diaspora Strategy Wheel & Ten Principles ofGood Practic* NUI Maynooth, 2009.

[4] Larner,W. *Expatriate experts and globalising governmentalities: the New Zealand diaspora strategy* 32 Transactions of the Institute of British Geographers (3) 2007.

[5] Wickramasekara, P. *Role of Diaspora in Development: International Experiences* Paper presentedat nternational Workshop on the Economic and Social Impact of Migration, Remittances, andDiaspora, Yerevan, Armenia, June 24–25, 2010.

[6] www.mfa.gov.rs

[7] www.parlament.gov.rs

[8] "Službeni glasnik RS", br. 4/2011, 14/2011 i 88/09

UDC 631:334.73
338.512

КООПЕРАЦИЯ, КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССАМИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ

Сергей Широков[1], Ирина Трушкина[2], Елена Аверьянова[3]

[1]Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербург, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: shirokovspbgau@mail.ru
[2]Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербург, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: auriairina@mail.ru
[3]Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, Санкт-Петербург, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ, e-mail: averia.elena@gmail.com

Аннотация: *в статье исследована организация переработки молока сельскохозяйственными организациями муниципального района субъекта РФ. Дляповышения эффективности использования ресурсов предложено создание сельскохозяйственного потребительского перерабатывающего или обслуживающего кооператива по переработке сырого молока, производимого хозяйствами района. Перечислены основные преимущества создания кооператива и проведена предварительная оценка эффективности инвестиционного проекта.*

Ключевые слова: *сельскохозяйственный товаропроизводитель, переработка молока, сельскохозяйственный потребительский перерабатывающий кооператив, кооперация, затраты по переработке, кооперативная грамотность, социально-экономическая значимость для развития территорий.*

1. ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМЫ

Государственная политика импортозамещения создает благоприятный климат для российских производителей.Так, например, в 2015 г. российские производители увеличили производство молочной продукции в целом на 3,6%. Производство масла увеличилось на 8,7%, а сыра почти на 30%. Импорт запрещенных эмбарго товаров сократился. Но, по мнению экспертов Центра международной торговли, объем

THE COOPERATION AS THE INSTRUMENT OF THE INCREASING IN EFFECTIVE MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES IN AGRARIAN AND INDUSTRIAL COMPLEX

SergeyShirokov[1], Irina Trushkina[2], Elena Averyanova[3]

[1] *Saint-Petersburg State Agrarian University, Saint-Petersburg, RUSSIAN FEDERATION, e-mail:* shirokovspbgau@mail.ru

[2] *Saint-Petersburg State Agrarian University, Saint-Petersburg, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: auriairina@mail.ru*

[3] *Saint-Petersburg State Agrarian University, Saint-Petersburg, RUSSIAN FEDERATION, e-mail:* averia.elena@gmail.com

Abstract: *in this article the organization of milk processing in agricultural companies at the district of the Russian Federation subject has been investigated. The creation of agricultural consumer processing or service cooperative for milk processing which is produced by the farms of the district has been offered to improve the using resources efficiency of. The main benefits of creating cooperative are been listed. The preliminary estimate of the effectiveness of the investment project has been calculated.*

Keywords: *agricultural producers, the milk processing, the agricultural processing consumer cooperative, the cooperation, costs for processing, the cooperative literacy, the socio-economic importance for the development of territories.*

импорта молочных продуктов упал по причине ввоза в Россию дешевой продукции [1].

У российских сельскохозяйственных производителей появляется возможность производить конкурентоспособную продукцию, хорошего качества.

Особенностью формирования конкурентоспособного производства и реализации молочной продукции является то, что рынок характеризуется господством олигополий, что ведет к занижению цен на молоко-сырье и к завышению цен на конечную молочную продукцию [2].

Одним из вариантов решений по борьбе с олигополиями,повышению конкурентоспособности производимой сельскохозяйственной продукции и снижению издержек при производстве – это создание сельскохозяйственных потребительских кооперативов, как способ объединения сельскохозяйственных производителей, например, для переработки полученной первичной продукции (молоко, зерно, овощи..).

Сущность кооперации - объединение на основе членства граждан и (или) юридических лиц, с сохранением своей юридической и хозяйственной самостоятельности, в целях ведения производства или оказания услуг в укрупнённых масштабах своими силами и в своих интересах.

Кооперативы осуществляют свою деятельность на основе принципов, по которым они воплощают свои ценности в жизнь, определяют поведение членов кооператива. Международным Кооперативным Альянсом приняты следующие принципы работы кооперативов: добровольного и открытого членства; демократического членского контроля - предполагает обеспечение условий для активного участия членов кооператива в управлении и контроле его деятельности на принципах равенства (один член - один голос), информационной открытости; экономического участия; постоянного образования членов кооператива; кооперации между кооперативами; автономности и независимости кооператива; социально-экономической значимости для развития территорий [3].

Кооперативные структуры позволяют людям объединять свои ресурсы и навыки, вместе добиваясь экономических целей, решая ряд задач, которые не могут быть достигнуты человеком, действующим в одиночку. Как отмечено на Первом Петербургском кооперативном форуме, в настоящее существует необходимость повысить уровень понимания общества вопросов кооперации. Сельским жителям не ясен механизм внутрикооперативного взаимодействия – что должно стать предметом кооперативного просвещения [10].

2. ИЗЛОЖЕНИЕ ОСНОВНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ С ОБОСНОВАНИЕМ ПОЛУЧЕННЫХ НАУЧНЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

Проанализируем ситуацию, сложившуюся при производстве и реализации сырого молока, на примере муниципального района одного из субъектов Российской Федерации.

В районе насчитывается 20 хозяйств, занимающихся производство сельскохозяйственной продукции. Производством молока занято 11 хозяйств (таблица 1).

Таблица 1. Основные показатели размеров хозяйств муниципального района субъекта РФ, занимающихся производством молока, 2015 г.

Организация	Общая площадь земельных угодий, га	Среднесписочная численность, чел.	Поголовье, гол.	Удой на 1 корову, кг
Хозяйство 1	1406	61	280	7694
Хозяйство 2	6820	183	1000	6448
Хозяйство 3	3707	96	320	7869
Хозяйство 4	1084	15	100	4794
Хозяйство 5	3174	73	366	9606
Хозяйство 6	5141	154	460	7462
Хозяйство 7	17375	594	2040	6623
Хозяйство 8	5033	141	530	5335
Хозяйство 9	2455	50	220	3898
Хозяйство 10	4644	145	501	6733
Хозяйство 11	8775	220	680	6391
Итого по району	59 614	1732	6497	X
В среднем по району	X	X	X	6 623

Из данных, представленных в таблице 1, следует, что среднегодовой удой в целом по району составил 6623 кг на 1 корову. В целом по РФ этот показатель в 2015 году равен 5 140 кг, по субъекту РФ объекта исследования –4 968 кг на одну корову.

Таблица 2. Объем и себестоимость произведенного молока в 2015 г.

Организация	масса, т	% жирности	себестоимость, всего, тыс. руб.	себестоимость 1 кг, руб.
Хозяйство 1	2 019,6	3,68	28 921	14,3
Хозяйство 2	6 448,5	3,41	88 457	13,7
Хозяйство 3	2 518,0	3,40	37 575	14,9
Хозяйство 4	479,4	3,70	8 404	17,5
Хозяйство 5	3 486,3	3,61	45 919	13,2
Хозяйство 6	3 432,5	3,40	51 006	14,9
Хозяйство 7	13 511,8	3,60	205 810	15,2
Хозяйство 8	2 827,4	3,46	38 817	13,7
Хозяйство 9	857,7	3,50	12 857	15,0
Хозяйство 10	3 366,5	3,40	49 460	14,7

Хозяйство 11	4 345,9	3,51	72 713	16,7
Итого по району	43 293,6	X	639 939	X
В среднем по району	X	X	X	14,9

Общая масса сырого молока, произведенного хозяйствами района - это 7% от всей массы сырого молока, произведенного в субъекте РФ.Переработкой молока в районе занимается единственная организация. По статистическим данным субъекта РФ данная организация в 2015 году переработала 24 250 тонн молока, т.е., в среднем, половину всего объема сырого молока, производимого хозяйствами района. Остальная масса произведенного сырого молока отправляется на дальнейшую переработкув соседние районы.

В таблице 2 и 3 приведены данные о произведённом и реализованном молоке в 2015 году хозяйствами муниципального района.

Из данных, приведенных в таблице 3, следует, что средняя цена реализации 1 кг сырого молока в 2015 году составила 17,8 руб. Средняя цена закупки 1 кг сырого молока в субъекте РФв 2015 году составила 19,3руб. [4]. Т.е. цена закупки сырого молока в районе ниже на 1,8% средней цены реализации в субъекте РФ, что свидетельствует о не вполне эффективном использовании ресурсов хозяйств.

Таблица 3. Объем, стоимость и рентабельность производства реализованного молока в 2015 г

Организация	масса, т	выручка, тыс. руб.	цена 1 кг, руб.	Рентабельность производства, %
Хозяйство 1	2 049,3	35 170	17,2	20
Хозяйство 2	5 853,4	105 592	18,0	32
Хозяйство 3	2 361,6	41 434	17,5	18
Хозяйство 4	472,3	8 184	17,3	-1
Хозяйство 5	3 491,2	62 934	18,0	37
Хозяйство 6	3 305,5	60 578	18,3	23
Хозяйство 7	12 235,5	225 125	18,4	21
Хозяйство 8	2 659,5	46 157	17,4	26
Хозяйство 9	658,8	12 113	18,4	23
Хозяйство 10	3 131,8	56 369	18,0	23
Хозяйство 11	4 107,5	71 742	17,5	4
Итого по району	40 326,4	725 398	X	X
В среднем по району	X	X	17,8	20

По данным Федеральной службы государственной статистики [5] в 2011 году при реализации молока цельного пастеризованного молокоперерабатывающими предприятиями цена 1 литра составляла в среднем по РФ 187 % от стоимости сырья, сметаны средней жирности – 182 %, творога жирного – 178 %.

Отметим, что цена 1 л молока цельного пастеризованного в розничных сетях - 230 % от стоимости сырья в пересчете на 1 литр, сметаны средней жирности – 231 % и творога жирного – 227 %, соответственно.

Согласно сведениям, полученным от производителей молока, занимающихся также и его переработкой и производством молочной продукции в Северо-Западном регионе, при переработке сырого молока в молоко цельное пастеризованное процент добавленных затрат составляет примерно 40% от стоимости исходного сырья. В сравнении с данными Федеральной службы государственной статистики, в организациях, занимающихся только переработкой молока, данный показатель составляет 60 %. Что, соответственно, оказывает существенное влияние на цену конечного продукта в розничной цене.

Опираясь на данные Федеральной службы государственной статистики,формирование цены молокацельного пастеризованного в пересчете на 1 литр в розничных сетях можно представить в виде следующей формулы:

$$Р = СС + СП + НПО + НПР, \quad (1)$$

где:

Р – розничная цена, руб./л;

СС - стоимость сырья производителя, руб./л;

СП - стоимость переработки (≈ 60% от стоимости сырья), руб./л;

НПО - наценка перерабатывающей организации (≈ 25% от стоимости сырья), руб./л;

НПР - наценка посредников по реализации в розничные сети (≈ 45% от стоимости сырья), руб./л.

Перепишем формулу 1 с учетом полученных процентных соотношений, полученных для каждого слагаемого по данным службы статистики, для молокацельного пастеризованного:

$$Р = СС + 0,6*СС+0,25*СС+0,45*СС \quad (2)$$

Если учесть, что в стоимости сырья производителя - 20 % наценки самого производителя (таблица 3), то хозяйства района могут повысить собственные доходы и, соответственно, прибыль от реализации своей продукции, только за счет снижения расходов по переработке до 40%, и устранения промежуточных издержек посредников по реализации молока розничным торговым сетям. Молочная продукция хозяйств района может составить конкуренцию ведущим переработчикам молока в субъекте РФ.

По нашему мнению, одним из эффективных направлений экономического развития исследуемого района является создание и деятельность сельскохозяйственного потребительского перерабатывающего или обслуживающего кооператива, который будет заниматься переработкой молока. Этот кооператив создаётся в соответствии с Федеральным законом «О сельскохозяйственной кооперации», вступившим в силу в 1995 [6].

Понятие «кооперация» возникло от латинского слова «cooperatio» - сотрудничество. Кооператив – это форма организации труда в целях увеличение производительности труда (производственные кооперативы). Потребительские

кооперативы создаются с целью снижения издержек производства.

По данным Росреестра, в настоящее время в России зарегистрирована деятельность 6479 сельскохозяйственных потребительских кооперативов, однако не все они работают эффективно.

Изучая более 100 летний опыт сельской кооперации Финляндии, необходимо отметить, прежде всего, высокую кооперативную грамотность: успешно действует 8 – уровневая система кооперативного образования. Постоянное повышение кооперативной грамотности приводит к позитивным результатам: финское акционерное общество Valio, созданное 18 кооперативами по переработки молока имело оборот 1, 8 млрд. евро в 2011 г. А начиналось всё в 1905 году, когда ещё Финляндия была в составе Российской Империи - 12 фермеров основали кооператив Valio. В настоящее время членами 18 молочных кооперативов являются около 9000 фермерских хозяйств. Доля кооперативной переработки и сбыта в Европе достигает 40% (по отдельным продуктам: молоко – до 60%, фрукты, овощи вино – 40%, оливки, зерновые – выше 30%). В современной России через кооперативы реализуется не более 2% продукции.

В среднем в день хозяйства района реализуют организациям-переработчикам 110 тонн сырого молока, затраты на строительство молочного завода для переработкиполовины массы производимого сырого молока хозяйствами района в сутки составят примерно 298 тыс. руб. [7]. Если допустить, что объем производства и реализации останутся на уровне 2015 года, и только половина от всего производимого молока будет переработано созданным кооперативом, то, так же с учетом того, что прибыль составит 25 %отсебестоимости сырья, срок окупаемости подобной инвестиции без учета дисконтирования составит 4 года.

С точки зрения налогообложения организация предпринимательской деятельности в форме кооператива позволит существенно снизить налоговые расходы хозяйств. Кооператив, занимающийся переработкой продукции сельского хозяйства, является сельскохозяйственным товаропроизводителем и имеет право применять специальный режим налогообложения (единый сельскохозяйственный налог) и пользоваться льготами, предоставляемыми Налоговым кодексом РФ [8].

Также, например, в соответствии со ст. 220 Гражданского Кодекса переработка сырого молока может быть предметом договора о переработке давальческого сырья. При этом организация-собственник предоставляет сельскохозяйственному предприятию (кооперативу) давальческое сырье в переработку без передачи права собственности на него [9].

Применение договоров о переработке давальческого сырья между кооперативом-переработчиком и хозяйствами района, позволит снизить величину налоговой базы единого сельскохозяйственного налога кооперативу, а хозяйствам - включать затраты по переработке в себестоимость молочной продукции и реализовывать ее либо самостоятельно, либо посредством того же или подобного кооператива.

3. ВЫВОДЫ

Если в производственный кооператив объединяются факторы производства (труд, земля, капитал), то в потребительском кооперативе объединяются только

усилия по совместной деятельности, например по переработке молока. То есть, завод по переработке молока покупается в складчину на кооперативной основе, организуется собственная переработка молока и реализация готовой продукции. Распределение дивидендов - по итогам отчётного года в соответствии с поставкой молока каждым членом кооператива на завод.

Организация собственного производства по производству молочной продукции требует значительных инвестиций. Однако, после того как подобный инвестиционный проект окупится, хозяйства района субъекта РФ смогут получать дополнительную прибыль в размере, как минимум, 25 % от себестоимости сырья. А балансированная политика ценообразования позволит также увеличить получаемую прибыль от внедрения данного инвестиционного проекта.

Предложенная нами форма отношений между производителями сырого молока и производственным кооперативом в виде договора о переработке давальческого сырья, также позволит снизить налоговые издержки хозяйствам - членам кооператива и самому производственному кооперативу. Поступления от хозяйств - членов кооператива должны быть только в сумме затрат по переработке молока. Это не повлечет за собой появление прибыли в балансе производственного кооператива и, соответственно, налоговой базы при расчете единого сельскохозяйственного налога.

Отметим также, что российское налоговое законодательство предусматривает ряд налоговых льгот для сельскохозяйственного товаропроизводителя, в частности, по транспортному налогу и налогу на имущество.

В заключении перечислим основополагающие выгоды сельскохозяйственной потребительской кооперации:

- снижение удельных издержек за счёт положительного эффекта от масштаба производства (снижения издержек по закупке ресурсов, производству и реализации готовой продукции);
- снижение трансакционных издержек по обеспечению взаимодействия и взвешенному принятию решений (рост степени информированности, повышения уровня доверия, снижение рисков, экономия на заключении соглашений и пр.);
- повышение стабильности производства;
- контроль цен на ресурсы;
- отстаивание интересов разрозненных экономических агентов перед консолидированными контрагентами;
- снижение социальных издержек (сопричастность общему делу), возможность сообща реализовывать местные инициативы;
- сохранения прав собственности на землю в руках непосредственного сельхозпроизводителя и возможность его влияния, как члена кооператива, на принимаемые кооперативом решения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] http://milknews.ru/analitika-rinka-moloka/rinok-moloka-v-Rossii/rinok-moloka-v-Rossii_9849.html

[2] Майоров Е. О., Пути повышения конкурентноспособности производства и реализации молочной продукции, автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Курск, 2004

[3] Москалёв М.В., Зейналов И.М., Ильин Н.П. Основы сельскохозяйственной кооперации. Учебное пособие, - М., 2001 106 с.

[4] http://specagro.ru/#/analytics/237

[5] http://www.gks.ru/bgd/regl/b12_17/IssWWW.exe/Stg/02-41.htм

[6] Федеральный закон от 08.12.1995 N 193-ФЗ (ред. от 03.07.2016) «О сельскохозяйственной кооперации»

[7] http://expertcc.ru/images/docs

[8] Широков С.Н., Коваленко Е.В., Трушкина И.Р. Сельскохозяйственный товаропроизводитель и незавершенное производство в сельском хозяйстве, Научное обеспечение развития АПК в условиях импортозамещения, сборник научных трудов научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава «Научное обеспечение развития сельского хозяйства и снижение технологических рисков в продовольственной сфере», ч. II/СПбГАУ.-СПб, 2017 г., с. 181-184

[9] Гражданский кодекс Российской Федерации введен от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 07.02.2017).

[10] https://agri-news.ru/zhurnal/2016/%E2%84%962/2016/kooperacziya/kooperativnoe-prosveshhenie.htмl

UDC 339.13:332.146.2

ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕСОГЛАСНО КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Наталья Скоробогатова

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт имени Игоря Сикорского», Киев, УКРАИНА, e-mail: nskorobogatova@ukr.net

Аннотация: *В статье исследована динамика уровня конкурентоспособности различных стран в динамике, начиная с 2007 года и заканчивая 2017 годом, и определено место Украины на международном уровне. В результате проведенного анализа определены факторы, которые в наибольшей степени влияют на уровень конкурентоспособности государства. Выделены специфические особенности экономики Украины и нетипичные взаимосвязи между факторами конкурентоспособности, присущими для украинской экономики.Даны предложения относительно повышения уровня конкурентоспособности Украины на международном уровне с учетом современных условий хозяйствования.*

Ключевые слова: *конкурентоспособность, факторный анализ, эффективность экономики, многокритериальный анализ, устойчивое развитие, корреляция факторов конкурентоспособности*

ВВЕДЕНИЕ

Проблемами определения и повышения уровня конкурентоспособности объекта занималось множество отечественных и зарубежных ученых, таких как ПортерМ. [1], Фатхутдинов Р. [7], Гейц В. [6], Жалило Я. [4] и другие. Анализ литературных источников в данной области свидетельствует о достаточном уровне исследования теоретических подходов к определению уровня конкурентоспособности всех составляющих экономики и факторов, которые его определяют. Большая часть методических разработок основана на использовании традиционных методов определения уровня конкурентоспособности продукции, предприятия, отрасли, станы и т.д. Однако на сегодняшний день отсутствует системный подход к

FACTORS OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF UKRAINE ON THE INTERNATIONAL MARKET UNDER THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Natalia Skorobogatova

Technical University of Ukraine "Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute", Kyiv, UKRAINE, e-mail: nskorobogatova@ukr.net

Abstract: *Dynamics of the level of competitiveness of different countries in the dynamics, starting from 2007 and ending in 2017, is studied in the article, and the place of Ukraine at the international level is determined. As a result of the analysis, the factors that have the greatest impact on the state's competitiveness are identified. Specific features of the Ukrainian economy and atypical interrelationships between the factors of competitiveness inherent in the Ukrainian economy are singled out. Proposals have been made to improve the level of Ukraine's competitiveness at the international level, taking into account the current economic conditions.*

Keywords: *competitiveness, factor analysis, economic efficiency, multicriteria analysis, sustainable development, correlation of factors of competitiveness*

определению уровня конкурентоспособности государства, с учетов всех факторов, определяющих международную конкурентоспособность государства.

Целью статьи является анализ уровня конкурентоспособности стран, согласно данных Мирового банка, определение уровня Украины и выделение системных факторов, определяющих уровень конкурентоспособности государства с учетом его специфических характеристик. В статье поставлены и решены следующие задачи: проанализирована конкурентоспособность стран в мировом масштабе, определено место Украины в мировом рейтинге конкурентоспособности и выделены факторы, определяющие конкурентоспособность государства, а также отличительные черты экономики Украины.

КОНКУРЕНСТОСПОСОБНОСТЬ ГОСУДАРСТВ В МИРОВОМ РЕЙТИНГЕ

По аналитическим данным Мирового банка [3] был составлен рейтинг стран по уровню конкурентоспособности, включая Украину. Графическая интерпретация результатов проведенного исследования представлена на рис. 1. Как видно из рис. 1, минимальное значение уровня конкурентоспособности стран находится в пределах 2,70 – 2,90, а максимальное значение указанного индекса в пределах анализируемого периода 5,60 – 5,80, в то время как уровень конкурентоспособности Украины колеблется в районе 3,90 – 4,15, т.е. ориентировочно в районе среднего значения. Незначительное падение конкурентоспособности Украины скорее связано с военной агрессией Российской Федерации и аннексией Крыма, что с одной стороны вызвало снижение объемов производства и дополнительными затратами государства Украина.

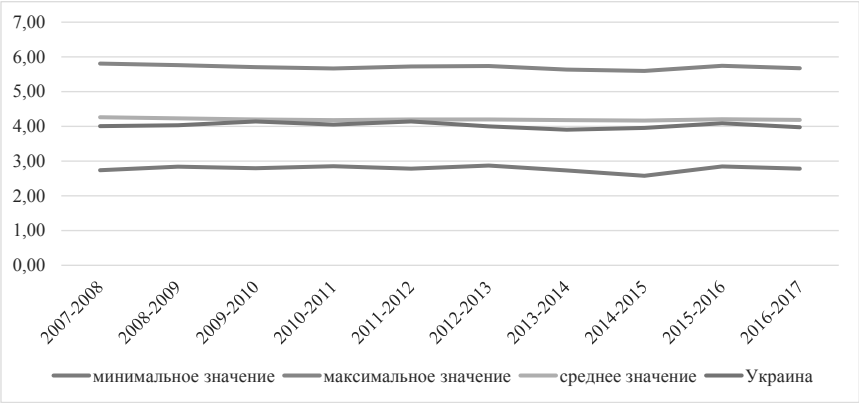


Рис. 1. Индекс глобальной конкурентоспособности 2007 – 2017 годы, построено автором по данным [3]

Детальный анализ факторов конкурентоспособности [5] на международном уровне на основе их корреляции представлен в табл. 1.

Таблица 1: Корреляция факторов конкурентоспособности на международном уровне

	Внутренняя конкуренция	Внешняя конкуренция	Внутренний объем рынка	Размер внешнего рынка	Инновационные факторы	Макроэкономическая среда	Эффективность рынка товаров	Эффективность рынка труда	Развитие финансового рынка	Технологическая готовность	Интенсивность конкуренции на местном уровне	Распространение иностранной собственности
Внутренняя конкуренция	1	0,709	0,281	0,419	0,768	0,425	0,956	0,638	0,740	0,713	0,773	0,538
Внешняя конкуренция	0,709	1	0,051	0,260	0,593	0,334	0,792	0,603	0,650	0,698	0,607	0,680
Внутренний объем рынка	0,281	0,051	1	0,913	0,549	0,261	0,360	0,108	0,349	0,422	0,480	0,164
Размер внешнего рынка	0,419	0,260	0,913	1	0,636	0,397	0,508	0,212	0,440	0,582	0,579	0,243
Инновационные факторы	0,768	0,593	0,549	0,636	1	0,404	0,863	0,619	0,753	0,859	0,764	0,540
Макроэкономическая среда	0,425	0,334	0,261	0,397	0,404	1	0,454	0,367	0,433	0,420	0,425	0,260
Эффективность рынка товаров	0,956	0,792	0,360	0,508	0,863	0,454	1	0,687	0,813	0,807	0,814	0,620
Эффективность рынка труда	0,638	0,603	0,108	0,212	0,619	0,367	0,687	1	0,621	0,559	0,473	0,507
Развитие финансового рынка	0,740	0,650	0,349	0,440	0,753	0,433	0,813	0,621	1	0,676	0,706	0,712
Технологическая готовность	0,713	0,698	0,422	0,582	0,859	0,420	0,807	0,559	0,676	1	0,687	0,492
Интенсивность конкуренции на местном уровне	0,773	0,607	0,480	0,579	0,764	0,345	0,814	0,473	0,706	0,687	1	0,554
Распространение иностранной собственности	0,538	0,680	0,164	0,243	0,540	0,260	0,620	0,507	0,712	0,492	0,554	1

Наиболее существенна взаимосвязь обнаружена между внутренней конкуренцией и эффективностью рынка товаров, что является абсолютно логичным, поскольку конкуренция определяет качество товаров, что в конечном итоге сказывается на эффективности товаров, предлагаемых на рынке. Также довольно значимым является коэффициент корреляции междуразмерами внешнего рынка и внутренним объемом рынка (коэффициент корреляции составляет 0,913). Такая тесная взаимосвязь вызвана скорее востребованностью товаров на внутреннем и внешнем рынке. Поскольку происходит постоянное изменение потребительских предпочтений и стремительное развитие технологий, то на эффективность рынка товаров существенное влияние оказывают инновационные факторы, о чем свидетельствует значение соответствующего коэффициента корреляции (0,863). В то же время инновационность как технологий, так и товаров определяет и технологическая готовность – на сколько реальным является внедрение тех или иных инноваций в условиях реально действующего бизнеса.

3. АНАЛИЗ ФАКТОРОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ

Анализ статистических данных, характеризующих украинскую экономику и конкурентоспособность государства позволили выделить следующие зависимости (табл. 2):

Таблица 2: Корреляция факторов международной конкурентоспособности Украины

	Внутренняя конкуренция	Внешняя конкуренция	Внутренний объем рынка	Размер внешнего рынка	Инновационные факторы	Макроэкономическая среда	Эффективность рынка товаров	Эффективность рынка труда	Развитие финансового рынка	Технологическая готовность	Интенсивность конкуренции на местном уровне	Распространение иностранной собственности
Внутренняя конкуренция	1	0,010	-0,369	0,146	0,687	-0,215	0,971	-0,612	-0,225	0,207	0,899	-0,886
Внешняя конкуренция	0,010	1	-0,566	0,552	-0,529	-0,482	0,121	-0,345	-0,682	0,633	0,115	-0,285
Внутренний объем рынка	-0,369	-0,566	1	-0,445	0,010	0,736	-0,316	0,235	0,851	-0,699	-0,221	0,624
Размер внешнего рынка	0,146	0,552	-0,445	1	-0,351	-0,498	0,199	0,020	-0,641	0,723	0,017	-0,494
Инновационные факторы	0,687	-0,529	0,010	-0,351	1	0,115	0,658	-0,103	0,308	-0,148	0,575	-0,385
Макроэкономическая среда	-0,215	-0,482	0,736	-0,498	0,115	1	-0,145	-0,015	0,865	-0,421	-0,215	0,518
Эффективность рынка товаров	0,971	0,121	-0,316	0,199	0,658	-0,145	1	-0,619	-0,175	0,279	0,912	-0,848
Эффективность рынка труда	-0,612	-0,345	0,235	0,020	-0,103	-0,015	-0,619	1	0,183	0,050	-0,806	0,543
Развитие финансового рынка	-0,225	-0,682	0,851	-0,641	0,308	0,865	-0,175	0,183	1	-0,607	-0,109	0,617
Технологическая готовность	0,207	0,633	-0,699	0,723	-0,148	-0,421	0,279	0,050	-0,607	1	-0,014	-0,442
Интенсивность конкуренции на местном уровне	0,899	0,115	-0,221	0,017	0,575	-0,125	0,912	-0,806	-0,109	-0,014	1	-0,744
Распространение иностранной собственности	-0,886	-0,285	0,624	-0,494	-0,385	0,518	-0,848	0,543	0,617	-0,442	-0,744	1

Эффективность рынка товаров также, как и на мировом рынке, определяется

внутренней конкуренцией, которая в свою очередь также существенным образом оказывает обратное влияние на рынок товаров (коэффициент корреляции 0,971). Эффективность рынка товаров также связана с интенсивностью конкуренции на внутреннем рынке Украины (0,9120). Учитывая ограниченность и недостаточный уровень развития внутреннего рынка, статистические данные свидетельствуют об определяющей взаимосвязи между внутренней конкуренцией и интенсивностью конкуренции на внутреннем рынке (0,899). В то же время, на международной арене взаимосвязь между данными показателями не столь существенна, поскольку масштабы операций гораздо более существенны, чем рынок товаров украинского производителя. Также заслуживает внимания существенная зависимость между внутренним объемом рынка и развитием финансового рынка (коэффициент корреляции 0,851), что свидетельствует о низкой платежеспособности украинского потребителя. Поэтому появление новых финансовых инструментов и смягчение условий функционирования рынка финансового капитала существенным образом оказывают влияние на масштабы внутреннего рынка и его активность. Однако, в свою очередь на развитие финансового рынка существенно влияют условия макросреды (0,865). Учитывая реалии экономической, политической и социальной среды в Украине, внешнюю военную агрессию, высокий уровень зависимости от внешних источников финансирования, вполне объяснимым является высокий уровень взаимосвязи данных показателей.

Однако украинская экономика имеет свои специфические черты, которые не характерны для большинства стран внешнего мира, что подтверждается соответствующими макроэкономическими показателями и корреляцией между ними [2]. А именно: уровень внешней конкуренции для украинского производителя определяется лишь технологической готовностью отечественного производства, прочие ж факторы либо вообще не влияют, либо влияют отрицательно, о чем свидетельствует соответствующий коэффициент корреляции (табл. 2). Также объем внутреннего рынка является зависимым от наличия и распространенности иностранной собственности в Украине, в то время как внутренняя и внешняя конкуренция в условиях отечественной экономики наоборот, не оказывают влияния. В тоже время, условия конкуренции на внешнем рынке, куда активно стремятся выйти украинские производители, способствуют усовершенствованию технологической базы и готовности к внедрению технологий для производства востребованной на внешнем рынке продукции.

4. ВЫВОДЫ

Проведенный анализ данных международных бах данных позволили выделить взаимосвязь между основными факторами, определяющими уровень конкурентоспособности государства на внешнем рынке, а именно: наибольший уровень взаимосвязи обнаружен между внутренней конкуренцией и эффективностью рынка товаров,

Объемом внутреннего рынка и размером внешнего рынка, эффективностью рынка товаров и влиянием инновационных факторов, технологической готовностью производства. В то же время зависимость между факторами внутренней конкуренции

и внутренним объемом рынка на международном уровне не имеет существенного значения, что поясняет высокий уровень влияния процессов глобализации, активно происходящих на современных условиях. Однако с целью устойчивого развития общества следует уделять внимание не только экономической составляющей, но и факторам социального и экологического развития государства.

Уровень конкурентоспособности украинской экономики находится на уровне среднего значения среди 152 стран в течение последнего десятилетия. Однако взаимосвязь между факторами, определяющими конкурентоспособность отечественной экономики, существенно отличается от мировых тенденций. Проведенный анализ свидетельствует об определяющем влиянии связи между эффективностью рынка товаров, интенсивностью конкуренции на местном уровне и внутренней конкуренцией, а также внутренним объемом рынка и развитием финансового рынка, макроэкономической средой. Полученные результаты позволяют сделать вывод о том, что конкурентоспособность Украины определяется внутренним рынком, т.к. на сегодняшний отечественный товаропроизводитель недостаточно интегрирован с мировое коммерческое сообщество, что с одной стороны, позволяет открыть новые рынки в будущем, при этом встает необходимость детального анализа потребностей внешних потребителей и незамедлительного внедрения инновационных технологий, стабилизации ситуации в стране и т.д.

Таким образом, выявленные в результате исследования взаимозависимости между показателями позволят разработать стратегию развития Украины с учетом положений концепции устойчивого развития и реалий интеграционных процессов, происходящих в современном мире.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Porter M. The Competitive Advantage of Nations / M. Porter. – London. The Macmillan Press Limited, 1990. – 855 p.

[2] Skorobogatova N. Macroeconomic instability: its causes and consequences for the economy of Ukraine // EASTERN JOURNAL OF EUROPEAN STUDIES. - Volume 7, Issue 1, June 2016. – P. 63 – 80.

[3] The World Bank. – Official site: http://databank.worldbank.org/data/home.aspx

[4] Конкурентоспособность экономики Украины в условиях глобализации / Я. А. Жалило, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белинская и др.: Под ред. Я. А. Жалило. – К.: - НИСИ, 2005. – 388 с.

[5] Портал данных Мирового центра данных по геоинформатике и устойчивому развитию. – Официальный сайт: http://wdc.org.ua

[6] Стратегические вызовы XXI столетия обществу и экономике Украины: в 3 т. / Под ред. В. М. Гейца, В. П. Семиноженка, Б.Е. Кваснюка. Т. 3. Конкурентоспособность украинской экономики. – К.: Феникс, 2007.

[7] Фатхутдинов Р. А. Конкуреноспособность: экономика, стратегия, управление. - М.: ИНФРА-М, 2000.

UDC 631

РАЗВИТИЕ ОРЕХОВОГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ

Петр Скрипчук,[1] Виктория Скрипчук[2]

[1]Национальный университет водного хозяйства и природопользования, Ровно УКРАИНА, e-mail skripchukpm@mail.ru

[2] Ученица школы № 9 г. Ровно УКРАИНА, e-mail: vikysya44@mail.ru

Аннотация: *Проведене исследования экономической эффективности выращивания коммерческих садов грецкого ореха в Ровенской области, Украины. Для выбранных форм орехов первый урожай можно получить начиная с 5-го года. Чтобы сократить срок окупаемости инвестиций, рекомендуется использовать комбинацию с другими культурами. Установлено, что уплотнение орехового сада малиной уменьшает срок окупаемости от 15 до 9 лет.*

Ключевые слова: *орех, эффективность, исследование посадок.*

1. ВСТУПЛЕНИЕ

Украина - аграрная страна, где распахано и занято антропогенными сельскохозяйственными ландшафтами более 70% ее территории. Экстенсивное развитие сельского хозяйства привело к увеличению техногенной нагрузки на земельные ресурсы и, как результат, к уменьшению их производительности и деградации. Поэтому актуальными являются вопросы изучения природного потенциала для выращивания промышленных ореховых садов (Juglans regia L.), как высоко рентабельной культуры и стабилизирующего фактора в окружающей среды. В мире наблюдается растущий спрос на грецкие орехи в связи с: ожидаемым ростом населения к 2050 году с 7 до 9миллиардов; большого количества потребителей на географически близком рынке ЕС и других факторов. Украина имеет благоприятные природно-климатические условия для выращивания орехов.По показателям производства она занимает первое место в Европе и пятое среди всех стран мира. За последние 9 лет размеры экспорта увеличились в 28 раз - до 27 тыс. тонн плодов, а выручка - в 42 и составила более 26,4 млн. долл. США. Реализация орехов на внешних рынках обеспечивает Украины 80,5 % денежных поступлений от экспорта плодов и ягод [1 - 3].

LCMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

DEVELOPMENT NUT BUSINESS IN UKRAINE

Petr Skripchuk[1], Viktoria Skripchuk[2]

[1]National University of Water Resources and Nature Management, Rivne, UKRAINE, e-mail skripchukpm@mail.ru
[2]School № 9, Rivne, UKRAINE, e-mail: vikysya44@mail.ru

Abstract: *Research was carried out on the economic efficiency of growing commercial gardens in the Rivne region, Ukraine. For the selected forms of nuts, the first crop can be obtained starting from the 5th year. To reduce the payback period of investment, it is advisable to carry out seals with other crops. It is established that the compaction of the nut garden by the raspberry reduces the payback period from 15 to 9 years.*

Keywords: *walnut, efficiency, research of plantings.*

2. ОСНОВНОЙ ТЕКСТ

Вклад в изучение различных аспектов ореховодства внесли Ф.Л. Щепотьев, И.И. Мазур, И. Е. Кочерженко, Р.М. Нед, П.П. Бадалов, Л.С. Шугин и другие исследователи [1]. Вопросы экономики и организации развития промышленных садов грецкого ореха в Украине исследованы недостаточно. Отдельные аспекты этой темы освещены в работах М.Ю. Гущина, Ф.Т. Затокового, В.И. Канивец, А.Н. Шестопала, А.И. Шумейко и других [4 - 12]. Отсюда четкое определение сущности экономических основ эффективности орехового бизнеса позволяет аргументировано подойти к оценке его современного уровня и развития. Целью использования потенциала необходимо выбирать социально-экономические и географические признаки развития экономики: продовольственное обеспечение населения орехами; создание рабочих мест; формирование садоводства как эффективной отрасли в экономике; соблюдение экологического равновесия в производстве и другие.

Основную долю в производстве грецких орехов, практически 90%, составляют хозяйства населения - 79,1- 112,5 тыс. т. Остальное производство представлено фундуком и миндалем - по 0,1-0,2 тыс. ц в 2007-2011 гг. В Украине за последние года зональное размещение насаждений грецких орехов не изменилось. Они сосредоточены преимущественно в Черновицкой, Днепропетровской, Львовской, Винницкой, Хмельницкой, Донецкой областях и АР Крым, в частности, в 2011г. - 6,9 тыс. га, а это 50% всех площадей насаждений в плодоносящей возрасте. В 2011 г. в Украине посажено 1116,7 га орехоплодных культур в негосударственных сельскохозяйственных предприятиях, что в 16,3 раза больше, чем в 2007г. (68,3 га). Основной массив заложено в частных предприятиях - 72%, фермерских хозяйствах - 15% и хозяйственных обществах - 13% [3].

Для выращивания грецкого ореха целесообразно использовать USDA-зоны. USDA-карты были предложены департаментом сельского хозяйства США (USDA – United States Agriculture Department) [4]. Ареал распространения насаждений орехоплодных культур, в том числе, грецкого ореха составляет 50 млн. га только на 7% земной поверхности [5].

Ареал ореха грецкого в мире слишком сужен. Украина отличается широким распространением этой культуры и занимает первое место по объемам производства плодов в Европе, а именно 21% валовых сборов. Вместе с тем, уровень внутреннего предложения не удовлетворяет потребности страны - на одного человека в год производится только 0,4-0,9 кг орехов, или 12-25% к стандартам питания. Основной причиной такого положения является недостаточный уровень развития промышленной культуры. Товарные насаждения почти полностью сосредоточены в мелких хозяйствах населения. Это приводит стихийность предложения, низкое качество плодов, сложность их заготовки, неразвитость оптовой торговли и промышленной переработки, сужает ассортимент отечественной продукции и замедляет развитие экспорта. Вопросы экономики и организации развития промышленных садов грецкого ореха в Украине исследованы недостаточно. Отсюда четкое определение сущности экономических основ эффективности ореховодства по географическим признакам позволяет аргументировано подойти к оценке его современного уровня в производстве грецких орехов. Оптимальными размерами

интенсивного сада является 120-140 га, при этом коэффициент использования техники достигает 0,9-1,0, а уровень рентабельности - 96-97%. В целом же предлагаемые технологии эффективны на площадях от 7 га, а отдача вложенных ресурсов растет с расширением площадей вплоть до 140 га.

Толчком к развитию в Украине промышленного производства орехов может стать утверждение государственной целевой программы. Поскольку в мире ареал культуры сужен, а спрос на плоды большой, это стимулирует развитие отечественного экспорта. Мелкотоварное производство, низкий уровень ресурсного обеспечения, ограниченное поле применения интенсивных технологий обусловливают стихийный характер предложения (среднегодовая вариация 40%), затрудняют формирование крупных партий высококачественной продукции препятствует развитию оптовой торговли, сдерживает внешнюю, удешевляет отечественную продукцию и предопределяет сырьевой характер ее закупки. Динамика объемов экспорта орехов грецких из Украины в течение 2002-2015 гг. Приведена на рисунке 1. Анализируя рисунок 1 установлено зависимость урожайности орехов от погодных условий, особенно в период цветения. Именно последние годы характеризуются низкими температурами в воздухе и заморозками во время цветения орехов.

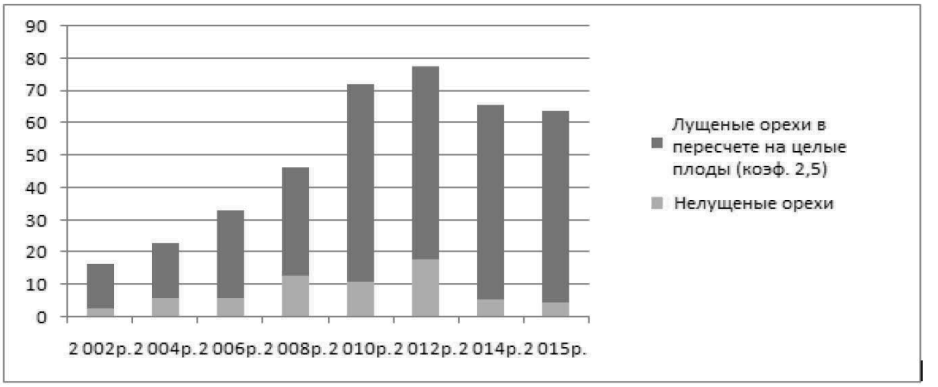


Рис. 1: Динамика объемов экспорта орехов грецьких из Украины в течение 2002-2015 гг., тыс тонн [3].

Емкость рынка и показатели среднедушевого производства и потребления орехов в Украине приведены в таблице 1.

Таблица1: Емкость рынка и показатели среднедушевого производства и потребления орехов в Украине (2011-2015 гг.)

Показатели / года	2011	2012	2013	2014	2015
Емкость рынка, тыс. тонн	261,9	268,7	621,5	457,6	401,5
Доля к производству,%	23,3	27,7	53,6	44,5	34,9
Среднедушевое производство, кг / чел	2,47	2,13	2,55	2,39	2,69
Среднедушевое потребление, кг / чел	0,57	0,59	1,37	1,07	0,94
Уровеньсамообеспечения,%	86,9	83,5	84,4	87,2	94,5

Составлено авторами по даннымУкраинскойореховойассоциации

По анализу таблицы сделан вывод, что доля к производству составляет в среднем - 45%, среднедушевое производство составляет 2.4, кг/чел а уровень самообеспечения составляет 86%. Показатели производства орехов различными категориями хозяйств Украины за 2011-2015 гг. приведены в таблице 2. Анализом таблицы 2 установлено, что площади насаждений больше для хазяйств населения (более 85%), а площади плодоносящих насаждений для таких хазяйств составляют 95%.

Таблица2: Показатели производства орехов различными категоріями хазяйств Украины за 2011-2015 гг.

Показатели	Все категории-хозяйств	В том числе			
		сельскохозяйственные предприятия	у %	хозяйства населення	у %
Общие площади насаждений, тыс. га	16,7	2,5	15,1	14,2	85,1
Площади насаждений с урожаем, тыс. га	13,9	0,7	4,9	13,2	95,1
Валовый сбор, тыс. га	108,7	0,2	0,2	108,5	99,8
Урожайность, ц/га	78,5	2,7	-	82,4	-

Составлено авторами по даннымУкраинскойореховойассоциации

Итак, существует объективная необходимость совершенствования потенциала производства грецких орехов в Украине в направлении развития промышленной культуры. Основными факторами этого являются: подбор оптимальних параметров

производства, повышение инвестиционной привлекательности культуры, углубление хозяйственной и зональной специализации производства, совершенствование зонального размещения насаждений, развитие агропромышленной интеграции и расширение емкости рынка. Южная часть Ровенской области (зона лесостепи) вполне пригодна для выращивания ореховых садов. Для отбора лучших форм ореховых деревьев использовали требования международных стандартов к качеству продукции: (ЕЭК ООН) - DDP-01, DDP-02, DDP-03, DDP-04, DDP-05, DDP-06, DDP-18, DDP-21. Лучшие формы приведены в таблице 3.

Таблица3:Характеристика отбраных форморехов (пример)

Названиеформы	Цвет ядра (извне)	Цвет ядра, изнутри	Масса ядра, гр	Другие признаки (форма, вид скорлупы)	Толщинастенки, мм
№1	Светло-желтый	Светлый	16,5-17	Круглая форма	1,0
№4	Светло-коричневый	Светлый	9,15	Круглая, умеренногладкаяскорлупа	1,1
№5	Светлый	Светлый	17,5	Овальная форма, умеренногладкаяскорлупа	1,1
№9 Сойка	Светло-желтый	Светлый	7,2	Овальная форма, гладкаяскорлупа	0,9
№ 10 Копейка	Светло-коричневый	Светлый	18	Овальная форма	1,1

Составлено авторами за собственными наблюдениями

3. ВЫВОДЫ

Среди наиболее лучних промышленных являються формы: 1, 5, 9, 10. С использованием исследований Института садоводства Национальной академии аграрных наук установлено, что наиболее эффективным расширением площадей ореховых садов является их сочетание с посадкой: груши, сливы, тыквы, чеснока, ягодных культур и тому подобное. Для отобранных форм в Ровенской области (привитые экземпляры деревьев, среднеспелые, районированные, плоды высшего сорта) урожай можно получить начиная с 5-го года. Для уменьшения срока окупаемости капиталовложений целесообразно проводить уплотнения другими культурами. Установлено, что уплотнение орехового сада малиной уменьшает срок окупаемости с 15 до 9 лет. В таблице 4 приведены потенциальные площади (в

настоящее время фактически не используются) для ореховых садов в зоне Лесостепи Ровенской области.

Таблица4: Потенциальные площади и валовой доход с комбинированных садов грецкого ореха и малины

Административные районы	Площадь земель, которые не используются, га	Потенциальный валовой доход от реализации ореха и малины за 10 лет, тыс евро
Гощанский	4462	201 682
Демидовский	1849	83 574
Дубенский	9738	440 157
Здолбуновский	7202	325 530
Корецкий	12779	577 611
Млыновский	8083	365 351
Острожский	4451	201 185
Радивиловский	1434	64 816
Ровенский	9178	414 845
Для зонылесостепи	59 176	2 674 755

Составлено авторами по данням Украинской ореховой ассоциации

Проведенные расчеты показали значительный потенциальный валовой доход от реализации ореха и малины за 10 лет - 2674755 тыс евро при условии использования таких площадей под. комбинированные сады. Также проведены аналитические исследования плодов орехов на содержание тяжелых металлов в аккредитованной лаборатории «Ровностандартметрология», которые показали их экологическую безопасность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] А. В. Черняков, С. Ю. Хохлов, В. Г. Пахно 3. М. Кожокарь, Н. И Дроник, А. 3. Ружицкий, Л. И. Олексюк. Греческий орех. «Украинская ореховая ассоциация» Днепропетровск. - 2014. - 112 с.

[2] FaOStat – FaO Statistics Division 2012 [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://faostat.fao.org/

[3] Статистический ежегодник Украины. Государственная служба статистики Украины. Подредакцией Осауленко А. Г.,Киев. - 2014. - 527 с.

[4] Климатические зоны USDA в Украине. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: roses.org.ua>index.php

[5] Сатина Г. М. Потенциал промышленного производства грецьких орехов в Украине и пути его эффективного использования: дис ... канд. экон. наук: 08.07.02 / Институт садоводства УААН. - М., 2005. - 240 с.

[6] Методика экономической и энергетической оценки типов плодоягодных насаждений, помологических сортов и результатов технологических исследований в садоводстве / П.В. Кондратенко, А. Борук, Н.А. Бублик и др. - М .: НЦУААН «Плодоводство», 2002. - 136 с.

[7] Рынок фруктов иягод / А.Ю. Ермаков, А.В. Рыбак, Т.Е. Кондратенкота др. - М .: ИАЕУААН, 2001. - 84 с .;

[8] Порембски А. Грецкий орех // Агроперспектива. - 2002. - №2. - С. 27-30.

[9] Сатина М. Грецкий орех в Украине: экономический обзор и перспективы. - М .: Издательский центр НАУ 2006. - 24 с.

[10] Сало И. А.Основные тенденции развития рынка орехов в Украине и мире. Проблемы экономики № 4, 2012. - С. 8 - 13.

[11] Промышленная культура грецького ореха / [Затоковой Ф.Т., Сатина Л.Ф., Сайко В.И., Йолтуховский М.К.]; под ред. к. с.-х. В.М. Васюты. - К .: Урожай, 1986. - 96 с.

[12] Научные основы и составляющие отраслевой программы развития ореховодства в Украине / [Сатина М., Олещенко Ф., Кошлакова Н.М. и др.]. - М .: Логос, 2011г. - 100 с.

UDC 556.33.551.444:338.439.4

ВОДНЫЕ РЕСУРСЫ: СТРАТЕГИЧЕСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ УКРАИНЫ И ИМПЛЕМЕНТАЦИЯ МИРОВОГО ОПЫТА

Михаил Скрипчук

Национальный университет водного хозяйства и природопользования, Ровно, УКРАИНА, e-mail: myhailoskripchuk@gmail.com

Аннотация: *Проведены исследования актуальных проблем рационального использования водных ресурсов в сельскохозяйственном производстве. Обоснованы правила для сельскохозяйственного сектора и водных ресурсов: применение чистых технологий, многоцелевое использование систем ирригации, обеспечения экологической устойчивости земельных и водных ресурсов. Обосновано что устойчивость водных ресурсов возможно обеспечивать внедрением Водной Рамочной Директивы ЕС 2000/60/ЕС путем проведения системных исследований и организация мониторинга вод в целом речного бассейна.*

Ключевые слова: *водные ресурсы, производство продовольствия, безопасное продовольствие.*

1. ВСТУПЛЕНИЕ

Проблемы рационального использования водных ресурсов, развития водного хозяйства, становление водохозяйственного управления, механизмов управления и оценки водохозяйственного комплекса, лежат в основе исследований таких отечественных ученых как: Головинский И.Л., Грановская Л.Н., Голян В.А., Закорчевна Н .Б., Паламарчук М.М., Стишки В.А., Судук А.Ю., Хвесик М.А., Ушаков Е.П., Яроцкая О.В., Яцык А.В. и др. [1 - 6]. В трудах таких ученых разработаны перспективные направления реформирования системы управления водными ресурсами и совершенствования механизмов регулирования водопользования. Однако в наше время актуальны вопросы системного использования имплементированных директив ЕС и новых вызовов, связанных с изменением климата, глобализацией мировой экономики, увеличением потребностей воды для сельскохозяйственного производства и др.

За последние 20 лет во многих районах Европы качество воды улучшилось, что является результатом более эффективного регулирования использования водных ресурсов и инвестиций в очистные сооружения, особенно, в странах Западной Европы.

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

WATER RESOURCES: STRATEGIC SOLUTIONS FOR UKRAINE AND IMPLEMENTATION OF WORLD EXPERIENCE

Mikhail Skripchuk

National University of Water and Environmental Engineering, Rivne, UKRAINE,
e-mail: myhailoskripchuk@gmail.com

Abstract: *Investigations of actual problems of rational use of water resources in agricultural production are carried out. The rules for the agricultural sector and water resources are justified: application of clean technologies, multi-purpose use of irrigation systems, ensuring environmental sustainability of land and water resources. It is substantiated that the sustainability of water resources can be ensured by the implementation of the EU Water Framework Directive 2000/60/EU through the conduct of systematic research and the organization of monitoring of waters in the whole river basin.*

Keywords: *water resources, food production, safe food production.*

В странах Восточной Европы экономическая трансформация, происходившая в регионе с начала 1990-х годов, привела к внедрению более чистых технологий производства, результатом чего стало снижение промышленного загрязнения. Выявление проблем в сфере управления водными ресурсами, а также мониторинг и оценка изменений в результате реализованных мероприятий возможны лишь на основе адекватной информации [7].

2. ОСНОВНОЙ ТЕКСТ

Основными тенденциями в исследовании и использовании водных ресурсов в мире являются: разработка показателей для их мониторинга в рамках Целей развития тысячелетия (к 2015 году сократить вдвое долю населения, не имеющего постоянного доступа к чистой питьевой воде и основным санитарно-технических средств); выявление и анализ экологических проблем и основных угроз на региональном и европейском уровнях;системный анализ информации, необходимой для осуществления мероприятий, направленных на улучшение экологического состояния водных объектов и обеспечения устойчивого развития; осуществления водоохранных мероприятий в пространственных и временных рамках; создание совместной системы экологической информации (SEIS), которая представляет собой инициативу ЕС, направленную на модернизацию и упрощение процессов сбора и использования информации, необходимых для разработки и реализации экологической политики и др.

Стратегические решения нашего государства относительно водных ресурсов должны развиваться с учетом приоритетного развития экономических отношений с наиболее динамичными странами и регионами мира - потенциальными лидерами мировой экономики. Это означает, что необходимо осуществлять переход к специализации на средне- и высокотехнологичные виды производства и учете воды для изготовления продукции: высокотехнологичные отрасли экономики и внедрения технологий охраны окружающей природной среды (ОПС); уменьшение и реструктуризация импорта за счет самостоятельного производства или в кооперации с ведущими мировыми производителями; внедрение механизмов защиты национальной экономики от негативных воздействий политики транснациональных корпораций, приоритетность формирования паритетной количества собственных субъектов экономики (совместных предприятий, кооперативных образований) развитие международной электронной торговли и др.

Для учета дефицита воды в настоящее время и увеличение его на перспективу и кризисной ситуации в аграрном природопользовании необходимо руководствоваться принципами: учет дефицитности водных ресурсов; учета количества и качества водных ресурсов как компонентов ОПС по часовой и территориальному признакам (административный район, водосборный бассейн) учете в экономических расчетах и оценках природопользования взаимного влияния производственно-хозяйственной деятельности человека на ОПС и ресурсы и наоборот.

Поэтому для экологобезопасного и экономного с точки зрения водопользования развития сельского хозяйства необходимо реализовать следующие стратегические задачи:

- анализировать общепринятой показатель открытости экономики (доляэкспорта в ВВП и доля среднеарифметической величины экспорта и импорта в ВВП) для агропромышленного сектора как: потенциального водопользователя, загрязнителя поверхностных и подземных вод, возможного стабилизатора состояния водных ресурсов (при условии заболачивания, облесения малоплодородных и деградированных сельскохозяйственных земель);

- формировать экологически устойчивыеагроландшафты с рациональным соотношением антропогенно измененных и природных элементов. Уровень сельскохозяйственной освоенности и распаханности территории Украины значительно выше, чем в странах ЕС, а лесистости, наоборот - составляют лишь 17% по сравнению с 33% в ЕС [8];

- широкомасштабно внедрять ресурсосберегающие, экологически безопасные технологии производства продукции с применением совершенных агротехнических приемов и технических средств;

- обеспечивать сельхозпроизводителям экономическую, техническую и образовательную поддержку в целях рационального использования и охраны всех видов природных ресурсов и увеличить ответственность за нарушение экологических требований (в размере полной ликвидации убытков для ОПС);

- изъятие из аграрного оборота трансформированных сельскохозяйственных земель и отвода их под консервацию, заболачивания, облесение с целью регулирования качества и количества поверхностных и подземных вод и т. д.

Для решения таких и других задач необходимы: институциональные изменения в государственной власти (долговременные и понятные «правила игры» для всех субъектов экономической деятельности); использование аспекта опережающего развития через интенсивную разработку и внедрение законодательно-нормативных положений и такого, что происходит - имплементация положений и директив ЕС как инновационного и практического двигателя экономического развития государства (например, повысить ответственность и качество государственного и корпоративного управления экономикой, довести в перспективе долю инновационных технологий до 30% ВВП, уменьшить энергоемкость ВВП, увеличить долю инвестиций в основной капитал) и др.

Одним из элементов экономического развития могут быть стратегии: использование опыта экономически развитых стран (различные виды промышленности: бытовая техника, автомобилестроение) занятия ниши (использование национальных научных достижений на основе существующего основного капитала, например, аэрокосмическая отрасль) использование природноресурсного потенциала как природного капитала «прорывного» фактора лишь на взвешенных началах (инструмент селективного характера для создания продукции с большей добавленной стоимостью особенно в области сельского хозяйства и дифференцированного, специализированного использования водных ресурсов); стратегии трансформации сельскохозяйственных и водных систем в интеллектуальные системы, где используется меньше воды и производится больше продукции.

Такие программы принадлежат к “зеленой корзине” Всемирной Торговой

Организации и поэтому могут быть поддержаны государством в полном объеме. Итак, причиной превентивной защиты водных ресурсов и в целом ОПС является экологизация экономики, что позволит экономить средства на охрану природы, избегать существенных затрат на ликвидацию последствий чрезвычайных экологических ситуаций и, в конечном итоге, перейти на принципы устойчивого развития.

Мировые тенденции которые следует учитывать следующие: сельское хозяйство - в том числе растениеводство является крупнейшим потребителем воды и нуждается в адаптации к растущей неопределенности и дефицита воды; снижение влияния на ОПС в экономически развитых странах и увеличения в развивающихся; существующий спрос на воду является большим от имеющихся в ОПС (около 12 процентов мировых земельных ресурсов используется для выращивания сельскохозяйственных культур и 70 процентов всей воды используется для орошения, в некоторых странах с засушливым климатом, производство продуктов питания единственно возможно только с орошением; по прогнозам глобальное потребление воды в сельском хозяйстве увеличится на 19% к 2050 году и большая часть этого прироста будет в регионах, где уже есть нехватка воды, рис. 1, [9]).

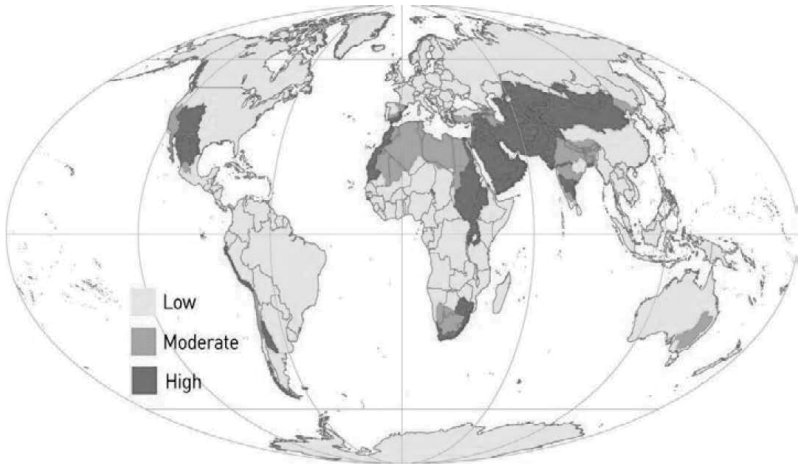


Рис. 1. Физический дефицит воды по основным речного бассейна (low - низкий, moderate - умеренный, high - высокий).

Важным фактором на уровне мира является конкуренция за использование земель - производство продуктов питания и (или) выращивания энергетического сырья. Наслаиваются к такой проблеме экологические проблемы водопользования в других отраслях экономики, адаптации к изменению климата, синергизм водных экосистем многоцелевого использования (растущая конкуренция за воду для бытовых, промышленных, энергетических и сельскохозяйственных нужд). В сельском хозяйстве,

конкуренция усиливается внутри самого сектора путем конкурентного спроса для обеспечения продовольственной безопасности по сравнению с растениеводческой продукцией высокой стоимости производства кормов, производства биотоплива, аквакультуры или садоводство, заложенные земель. Известным и весомым способом управления водопользованием является необходимость сочетания очистки и повторного использования воды и ответственность за загрязнение, модели и экологическая культура потребления, сохранения экосистем к саморегуляции и восстановления качества водных ресурсов

Таблица 1: Список приоритетных загрязняющих веществ

Название вещества	Название вещества
алахлор	Hg и его соединения
бензол	Нонилфенолы
Дифенилбромид	4 - паранонилфенолы
Cd и его соединения	октилфенолы
C10-18 хлоралканы	пара-тетра-октилфенол
Хлорфенвинфос	Пентахлобензол
Хлорпирофос	полиароматичнивуглекарбонаты
1,2 - дихлорэтан	a - безпопирен
дихлорметан	b - бензофлуорентен
Дифталат (2-этилгексил)	g, h, i - бензоперилен
Диурон	k - ензофлюорентен
эндосульфан	1, 2, 3 - инденопирен
a - эндосульфан	симазин
изопротурон	трифлуралин
Pb и его соединения	

Устойчивость водных ресурсов возможно обеспечивать внедрением Водной Рамочной Директивы ЕС 2000/60/ЕС. Статья 8 директивы регламентирует системное исследование и организация мониторинга вод, где основная цель - получать согласованный обзор речного бассейна для оценки его экологического состояния [10]. В директиве используется многоуровневый мониторинг: контрольный, рабочий и исследовательский. Главной целью контрольного мониторинга является определение долгосрочных изменений качества водных объектов, рабочий мониторинг применяется для объектов с экологическим состоянием, отличным от категории “хорошего” состояния, а исследовательский мониторинг, когда нужно выяснить причины загрязнения или в случае возникновения аварийной ситуации. Информация, полученная контрольным мониторингом определяет состояние водных объектов фоновых участков. В то же время в статье 5 директивы указано, что в случае первичной оценки несохранение “хорошего” экологического состояния будет недостаточно информации, полученной только на основе контрольного мониторинга.

Среди показателей, определяет контрольный мониторинг, должны быть параметры биологического и общего физико-химического состояния, гидроморфологические показатели. Среди биологических параметров нужно выбрать показательные виды, отражающие состояние различных биологических компонентов водных экосистем (табл. 1) [11].

3. ВЫВОДЫ

Итак, с целью повышения устойчивого производства продовольствия, доступа к безопасному продовольствию, уменьшение заболеваний государствам необходимо укреплять и координировать политику и стратегии, связанные с развитием, сельского хозяйства, здравоохранения, охраны ОПС и социальной защиты населения через стимулы и лучшие практики управления. На перспективу актуальный учет правил для сельскохозяйственного сектора и водных ресурсов: производить больше продуктов питания лучшего качества при использовании меньшего количества воды на единицу продукции; предоставлять населению ресурсные возможности для здорового и продуктивного жизни; применять чистые технологии, многоцелевое использование систем ирригации, обеспечения экологической устойчивости земельных и водных ресурсов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Хвесик М.А., Головинский И.Л., Яроцкая О.В. Производительность водоресурсный источников Украине: теория и практика / Под общей редакцией чл.-корр. НАН Украины, д.э.н., проф. Б.М.Данилишин. - М .: 2007. - 412 с.

[2] Водная стратегия РФ на период до 2020 года; утв. распоряжением Правительства РФ № 1235-р от 27 августа 2009 года (Материалы Банка данных «Нормативные документы Правительства Российской Федерации». - URL: http://government. consultant. ru/page. aspx? 1025293).

[3] Судук Е.Ю.Институциональная среда водохозяйственном сектора экономики // INTERNATIONALJOURNALOFNEWECONOMICSANDSOCIALSCIENCES № 1 (1) 2015 - Świnoujście - 2015 С.125-133

[4] Приоритетные направления реформирования управления и охраны водных ресурсов на период 2006-2015 годов. - Режим доступа: http://www.scwm.gov.ua/index.php? option=com_content&task=view&id =195&Itemid=7

[5] Скрипчук П.М. Современные подходы к формированию водохозяйственного управления. Экономика и государство. - № 11. - 2012. - С. 27-30.

[6] Ушаков Е.П. Рентный отношения водопользования в России М .: Наука, 2008. - 303 с., 7. Данилов-Данильян В.И. Экономический механизм управления водным хозяйством // В кн .: Водные ресурсы и качество вод, состояние и проблемы управления. - М .: РАСХН, 2010. С. 29-50.

[7] Оценка оценок окружающей среды Европы (EE-AoA) - База знаний

Электронный ресурс. Режим доступа: aoa.ew.eea.europa.eu).

[8] Украина-2015. Национальная стратегия развития - Электронный ресурс. Режим доступа: new-ukraine.org.ua/projects/1 копия

[9] Water Resources Management.Электронныйресурс. Доступнопоадресуnanohydrophobics.com> ... download ... ManagementFraming ...

[10] Водная Рамочная Директива ЕС 2000/60/ЕС. Основные термины и их определения: Изд. официальное. - М .: Твой формат, 2006. - 240 с.

[11] Осадчая Н.М., Клебанова Н.С., Осадчий В.И., Набиванец Ю.Б. Адаптация системы мониторинга поверхностных вод государственной гидромелиоративной службы МЧС Украины с положениями водной рамочной директивы ЕС. Наук. трудаУкрНИГМИ, 2008, Вып. 257 с. 146-171.

UDC 658:666.9

УСТОЙЧИВОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

Ирина Слабинская[1], Ольга Бендерская[2]

[1]Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ,
e-mail: slabinskaja@intbel.ru
[2]Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ,
e-mail: obenderskaya@gmail.com

Аннотация: *в статье проведен анализ устойчивости функционирования российских предприятий промышленности строительных материалов в период 2014–2015 гг. на примере выборки предприятий Белгородского региона, выполнена их сравнительная комплексная оценка и построен рейтинг устойчивости функционирования.*

Ключевые слова: *управление предприятиями, анализ хозяйственной деятельности предприятий, промышленность строительных материалов, устойчивость функционирования предприятия, комплексная оценка.*

1. ВВЕДЕНИЕ

Отрасль производства строительных материалов, как и большинство других отраслей экономики Российской Федерации, испытывает на себе влияние введенных Западом политически ангажированных экономических санкций. Как они уже сказались на промышленности стройматериалов, каковы тенденции ее развития, чего следует ожидать в ближайшем будущем? Для ответа на эти вопросы мы оценили состояние и динамику устойчивости функционирования в 2014–2015 гг. выборки предприятий Белгородского региона, где производство стройматериалов является одной из ключевых отраслей [6].

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

SUSTAINABILITY OF THE FUNCTIONING OF RUSSIAN BUILDING MATERIALS INDUSTRY ENTERPRISES IN CONDITIONS OF SANCTIONS

Irina Slabinskaya[1], Olga Benderskaya[2]

[1]Belgorod State Technological University named after V.G. Schukhov, Belgorod, Russian Federation e-mail: slabinskaja@intbel.ru

[2]Belgorod State Technological University named after V.G. Schukhov, Belgorod, Russian Federation e-mail: obenderskaya@gmail.com

Abstract: *This article analyzes the sustainability of Russian construction materials industry enterprises in 2014 and 2015 on an example of a sample of Belgorod region enterprises. Their comparative comprehensive assessment was performed and the stability rating of the functioning was constructed.*

Keywords: *business administration, analysis of the economic performance of an enterprises, construction materials industry, sustainability of enterprise, comprehensive assessment.*

2. ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Исследование проводилось по предприятиям, лидирующим в строительной отрасли Белгородского региона. В таблицах 1 и 2 отражены показатели, характеризующие масштабы деятельности выбранных предприятий. Данные о выручке и прибыли приведены за 2014 и за 2015 гг., а данные об активах – по состоянию на конец этих периодов.

Таблица 1: Экономические показатели исследуемых предприятий в 2014–2015 гг., тыс. руб.

Наименование показателей	ЗАО «АэроБел»		ОАО «Строй-материалы»		ОАО «Завод ЖБК-1»		ООО «Завод «Краски КВИЛ»	
	2014 г. (конец 2014 г.)	2015 г. (конец 2015 г.)	2014 г. (конец 2014 г.)	2015 г. (конец 2015 г.)	2014 г. (конец 2014 г.)	2015 г. (конец 2015 г.)	2014 г. (конец 2014 г.)	2015 г. (конец 2015 г.)
Совокупные активы	835 809	709 239	512 200	582 723	3 129 895	3 062 671	865 725	923 326
Выручка	920 277	828 769	659 918	716 289	2 142 242	1 659 325	1 037 724	1 052 569
Прибыль (убыток) чистая	154 353	120 330	1602	638	211 741	118 655	16050	-18728

Таблица 2: Экономические показатели исследуемых предприятий в 2014–2015 гг., тыс. руб.

Наименование показателей	ОАО «Белгород-асбестоцемент»		ОАО «Белгород-стройдеталь»		ОАО «Белгородский абразивный завод»	
	2014 г. (конец 2014 г.)	2015 г. (конец 2015 г.)	2014 г. (конец 2014 г.)	2015 г. (конец 2015 г.)	2014 г. (конец 2014 г.)	2015 г. (конец 2015 г.)
Совокупные активы	746 396	700 606	542 459	573 276	928 808	992 328
Выручка	1 259 495	1 211 654	448 584	523 068	981 390	1 152 000
Прибыль (убыток) чистая	95973	40574	14 613	12 272	67 805	103 769

Почти все исследованные предприятия в 2014–2015 гг. были прибыльными. Исключение составило ООО «Завод «Краски КВИЛ», которое 2015 г. закончило с убытками. Пять из семи предприятий были обеспечены стабильными оборотными средствами (СОС). У ЗАО «Аэробел» СОС отсутствовали в конце 2014 г., а у ОАО «Стройматериалы» – весь 2015 г. (Под СОС подразумевается часть оборотных активов, профинансированная за счет стабильных источников, а именно: собственного и долгосрочного заемного капитала).

В качестве индикаторов устойчивости функционирования предприятий [2]

были отобраны 12 показателей. Результаты их расчета за 2014–2015 гг. представлены в верхней части таблиц 3 и 5. Выделены лучшие значения по каждому из показателей.

Таблица 3: Показатели, сравнительная комплексная оценка и рейтинг устойчивости функционирования предприятий за 2014 год

Наименование показателей, единицы измерения	Значения показателей предприятий						
	ЗАО «АэроБел»	ОАО «Стройматериалы»	ОАО «Завод ЖБК-1»	ООО «Завод «Краски КВИЛ»	ОАО «Белгородасбестоцемент»	ОАО «Белгородстройдеталь»	ОАО «Белгородский абразивный завод»
1. коэффициент финансовой устойчивости (среднегодовое значение)	0,34	0,30	0,90	0,78	0,86	0,93	0,94
2. коэффициент обеспеченности СОС запасов (среднегодовое значение)	-1,77	-3,10	1,82	1,84	0,94	2,74	1,70
3. коэффициент текущей ликвидности (среднегодовое значение)	0,57	0,38	5,14	3,14	5,23	8,77	7,73
4. коэффициент оборачиваемости совокупных активов	0,30	0,47	0,18	0,38	0,43	0,21	0,26
5. темп роста выручки, %	135,46	207,71	93,94	103,34	100,18	92,01	94,58
6. темп роста прибыли от продаж, %	168,92	–	64,46	93,73	95,96	68,23	51,37
7. темп роста чистой прибыли, %	243,01	–	69,76	52,35	110,88	90,35	44,65
8. темп роста собственного капитала, %	198,82	13726,84	108,81	110,24	106,84	102,11	101,49

9. рентабельность продаж по прибыли от продаж, %	28,75	1,91	12,79	6,05	11,54	6,66	10,11
10. рентабельность продаж по чистой прибыли, %	16,77	0,24	9,88	1,55	7,62	3,26	6,91
11. рентабельность совокупных активов, %	12,55	0,48	4,52	1,80	8,57	1,94	4,63
12. рентабельность собственного капитала, %	33,08	1,40	4,20	4,87	7,90	1,48	4,00
Балльные оценки показателей:							
1)	0,68	0	9,36	7,44	8,72	9,81	10
2)	2,28	0	8,42	8,45	6,92	10	8,22
3)	0,22	0	5,67	3,28	5,78	10	8,76
4)	4,12	10	0	6,89	8,83	1,02	2,81
5)	3,76	10	0,17	0,98	0,71	0	0,22
6)	10	0	3,82	5,55	5,68	4,04	3,04
7)	10	0	2,87	2,15	4,56	3,72	1,84
8)	0,07	10	0,01	0,01	0,00	0,00	0
9)	10	0	4,05	1,54	3,59	1,77	3,06
10)	10	0	5,83	0,79	4,46	1,82	4,03
11)	10	0	3,34	1,10	6,70	1,21	3,44
12)	10	0	0,88	1,10	2,05	0,02	0,82
Комплексная оценка	5,93	2,50	3,70	3,27	4,83	3,62	3,85
Место предприятия в рейтинге	1	7	4	6	2	5	3

В 2014 г. пять из исследованных предприятий имели довольно высокую долю стабильных источников финансирования в общем объеме капитала. Наиболее высокий уровень этого показателя (94 % от общего объема капитала) был отмечен у ОАО «Белгородский абразивный завод». Только два предприятия, ЗАО «АэроБел» и ОАО «Стройматериалы», были обеспечены стабильными источниками недостаточно, менее чем на 50 %. Эти же два предприятия не имели СОС и были неплатежеспособными (у ЗАО «АэроБел» текущие обязательства покрывались оборотными активами только на 57 %, а у ОАО «Стройматериалы» – на 38 %). Наибольшая обеспеченность СОС запасов (на 274 %) в 2014 г. отмечалась у ОАО «Белгородстройдеталь». Еще у четырех предприятий уровень этого показателя был значительно выше нормативно установленного (от 60 % до 80 %). ОАО «Белгородстройдеталь» было в 2014 г. и самым платежеспособным из обследованных предприятий (его оборотные активы в 8,77

раза превышали текущие обязательства). Еще у четырех предприятий коэффициент текущей ликвидности был выше 2. Рост выручки в 2014 г. отмечался у трех предприятий из семи (у ОАО «Белгородасбестоцемент» этот показатель по сравнению с 2013 г. практически не изменился). Самый высокий темп роста, более 207 %, демонстрировало ОАО «Стройматериалы». У этого же предприятия была самая высокая деловая активность (скорость оборота совокупных активов составила 0,47 оборота за год) и наибольший темп роста собственного капитала (13726,84 %!). Столь высокое значение объяснялось малой величиной собственного капитала в начале года и было обеспечено проведенной в 2014 г. дооценкой внеоборотных активов. Нужно отметить, что в 2014 г. по сравнению с 2013 г. прибыль от продаж выросла только у ЗАО «АэроБел» (на 68,92 %), а чистая прибыль – у ЗАО «АэроБел» (на 143,01 %) и у ОАО «Белгородасбестоцемент» (на 10,88 %). Собственный капитал за 2014 г. нарастили все семь предприятий. Лидером по всем показателям рентабельности в 2014 г. было ЗАО «АэроБел», уровень рентабельности остальных шести предприятий был существенно ниже.

Для сравнительной оценки устойчивости функционирования предприятий была использована комплексная оценка (КО), рассчитанная модифицированным методом суммы баллов [1]. Минимальное и максимальное значения балльной оценки, которые соответствуют худшему и лучшему значениям показателей – 0 и 10. Значение комплексной оценки, равное 0, означает, что оцениваемое предприятие хуже остальных предприятий по всем показателям оценки, а значение 10 – что предприятие лучше остальных по всем показателям.

Таблица 4: Индикаторы динамики устойчивости функционирования предприятий в 2015 г. по сравнению с 2014 г.

ЗАО «АэроБел»		ОАО «Стройматериалы»		ОАО «Завод ЖБК-1»		ООО «Завод «Краски КВИЛ»		ОАО «Белгородасбестоцемент»		ОАО «Белгородстройдеталь»		ОАО «Белгородский абразивный завод»	
2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.	2014 г.	2015 г.
9	3	10	2	9	3	12	0	9	3	8	4	0	12

Результаты расчета балльных оценок показателей и комплексных оценок предприятий приведены в нижней части таблиц 3 и 5. На основе значений КО определены места предприятий в рейтинге устойчивости функционирования, который представлен в последних строках этих таблиц.

Прокомментируем по данным таблицы 3 результаты сравнительной КО устойчивости функционирования предприятий в 2014 г. Наилучшую комплексную оценку (5,93) продемонстрировало ЗАО «Аэробел». Первое место в рейтинге ему обеспечили высокие финансовые результаты и их динамичный рост. На втором месте было ОАО «Белгородасбестоцемент», на третьем – ОАО «Белгородский абразивный завод». По разнице значений комплексных оценок можно судить, насколько устойчивость функционирования у одних предприятий ниже, чем у других. Так, видно, что ОАО «Белгородский абразивный завод», ОАО «Завод ЖБК-1»

и ОАО «Белгородстройдеталь» достаточно близки по уровню устойчивости, а ОАО «Стройматериалы» является явным аутсайдером.

Чтобы оценить динамику устойчивости функционирования предприятий, мы рассчитали соответствующие индикаторы (табл. 4).

Значения индикаторов показывают, сколько из 12 показателей устойчивости функционирования за соответствующий период имеют значения лучше, чем за второй из двух оцениваемых периодов. Нетрудно видеть, что в 2015 г. ситуация улучшилась по сравнению с 2014 г. (причем по всем 12 показателям) только у ОАО «Белгородский абразивный завод». У остальных шести предприятий большинство показателей (а у ООО «Завод «Краски КВИЛ» – все 12 показателей) были лучше в 2014 г., чем в 2015 г.

Теперь рассмотрим результаты 2015 г. По данным таблицы 5 видно, что в этом году только одно предприятие, ОАО «Стройматериалы», недостаточно обеспечено стабильными источниками капитала (на 27 %). Те же два предприятия, что и в 2014 г., не имеют стабильных оборотных средств и неплатежеспособны (у ЗАО «АэроБел» текущие обязательства покрываются оборотными активами на 95 %, а у ОАО «Стройматериалы» – только на 37 %). Наибольшая обеспеченность стабильными источниками запасов, как и в 2014 г., отмечается у ОАО «Белгородстройдеталь» (уровень обеспеченности вырос до 283 %). Выше нормативно установленного уровень этого показателя, как и в 2014 г., у пяти предприятий.

Таблица 5: Показатели, сравнительная комплексная оценка и рейтинг устойчивости функционирования предприятий за 2015 год

Показатели	Значения показателей предприятий						
	ЗАО «АэроБел»	ОАО «Стройматериалы»	ОАО «Завод ЖБК-1»	ООО «Завод «Краски КВИЛ»	ОАО «Белгородасбестоцемент»	ОАО «Белгородстройдеталь»	ОАО «Белгородский абразивный завод»
1)	0,53	0,27	0,91	0,73	0,88	0,91	0,96
2)	-0,53	-3,62	2,18	1,53	1,03	2,83	1,71
3)	0,95	0,37	6,58	2,49	6,40	6,64	10,04
4)	0,27	0,33	0,13	0,29	0,42	0,23	0,30
5)	90,06	108,54	77,46	101,43	96,20	116,60	117,38
6)	77,72	95,06	57,19	0	73,00	80,82	135,98
7)	77,96	39,83	56,04	0	42,28	83,98	153,04
8)	138,76	100,54	104,52	89,16	96,82	101,86	106,32
9)	24,81	1,67	9,44	-0,27	8,76	4,62	11,71
10)	14,52	0,09	7,15	-1,78	3,35	2,35	9,01
11)	9,79	0,18	2,49	-1,19	3,82	1,18	6,71
12)	16,23	0,28	2,21	-5,73	3,29	1,21	5,89
Балльные оценки показателей:							

1)	3,73	0	9,27	6,64	8,87	9,22	10
2)	4,79	0	9,00	7,98	7,20	10	8,27
3)	0,60	0	6,43	2,19	6,24	6,48	10
4)	4,71	6,78	0	5,63	10	3,53	5,83
5)	3,16	7,79	0	6,00	4,69	9,80	10
6)	5,72	6,99	4,21	0	5,37	5,94	10
7)	5,09	2,60	3,66	0	2,76	5,49	10
8)	10	2,29	3,10	0	1,54	2,56	3,46
9)	10	0,77	3,87	0	3,60	1,95	4,78
10)	10	1,15	5,48	0	3,15	2,53	6,62
11)	10	1,25	3,35	0	4,56	2,16	7,20
12)	10	2,74	3,61	0	4,10	3,16	5,29
Комплексная оценка	6,48	2,70	4,33	2,37	5,17	5,24	7,62
Место предприятия в рейтинге	2	6	5	7	4	3	1

В 2015 г. самое платежеспособное из обследованных предприятий – ОАО «Белгородский абразивный завод» (его оборотные активы в 10,04 раза больше текущих обязательств). Еще у четырех предприятий коэффициент текущей ликвидности – выше 2. Рост выручки в 2015 г. отмечается у четырех предприятий из семи. Самый высокий темп роста, более 117 %, – у абразивного завода. По скорости оборота совокупных активов (0,42 оборота за год) в лидеры вышло ОАО «Белгородасбестоцемент», но это значение ниже, чем у лидера 2014 г. Прибыль от продаж и чистая прибыль выросли в 2015 г. только у ОАО «Белгородский абразивный завод» (соответственно, на 35,98 % и на 53,04 %). У пяти предприятий эти показатели снизились, а завод «Краски КВИЛ» получил убытки. Если в 2014 г. все предприятия смогли увеличить собственный капитал, то в 2015 г. у двух из них (у завода «Краски КВИЛ» и у ОАО «Белгородасбестоцемент») собственный капитал сократился. Лидером по всем показателям рентабельности, как и в 2014 г., в 2015 г. стало ЗАО «АэроБел», но уровень его показателей рентабельности по сравнению с 2014 г. снизился.

В 2015 г. наилучшую комплексную оценку (7,62) продемонстрировало ОАО «Белгородский абразивный завод», бывшее в 2014 г. на третьем месте. Оно стало лидером рейтинга устойчивости функционирования по пяти из двенадцати показателей оценки. На второе место сместилось с первого ЗАО «Аэробел», на третьем оказалось ОАО «Белгородстройдеталь», бывшее в 2014 г. на пятом месте. ООО «Завод «Краски КВИЛ» оказалось на последнем месте, продемонстрировав худшие значения по пяти из двенадцати показателей.

3. ВЫВОДЫ

По результатам проведенного анализа выборки белгородских предприятий промышленности строительных материалов можно сделать вывод об устойчивом функционировании большинства из них. 2015-й год оказался сложнее 2014-го. В среднем по обследованной выборке замедляется оборачиваемость капитала, у большинства предприятий снижаются прибыли и уровень рентабельности, у некоторых началось сокращение собственного капитала. Однако большинство предприятий сохраняют способность к устойчивому функционированию, в первую очередь, благодаря грамотному управлению активами и капиталом [5]: они поддерживают высокий уровень стабильных источников финансирования и обеспеченности ими производственной деятельности, а соответственно, высокий уровень платежеспособности по текущим обязательствам. Лидер рейтинга устойчивости функционирования в 2015 г. – ОАО «Белгородский абразивный завод», и не только благодаря консервативной финансовой стратегии, которой руководство завода всегда придерживалось, но и из-за динамичного роста выручки и прибылей. Все перечисленное дает основания надеяться, что по результатам 2016-го года отрасль производства строительных материалов Белгородской области сохранит устойчивость функционирования и, тем самым, обеспечит свою экономическую безопасность [3, 4].

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Бендерская, О.Б. и Слабинская, И.А. (2015) Методы аналитических исследований, Изд-во БГТУ им. Шухова, Белгород.

[2] Слабинская, И.А. и Бендерская, О.Б. (2016) Некоторые ключевые понятия теории управления устойчивым функционированием компании. Proceedings of 5th International Conference "Application of New Technologies in Management and Economy – ANTiM 2016", Belgrade, Serbia, 21-23 April 2016, Beopress, Belgrad, V.2, pp. 383-389.

[3] Ткаченко, Ю.А. и Курило, Е.В. (2016) Проблемы обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта, Белгородский экономический вестник, No 3, с. 62-66.

[4] Ткаченко, Ю.А. и Ларин, В.С. Понятие экономической безопасности предприятия и ее значение в современных экономических условиях, Белгородский экономический вестник, No 2, с. 56-61.

[5] Чижова, Е.Н. (2016) Философия инновационного развития, Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова, No 4, с. 232-235.

[6] Чижова, Е.Н. и Веснина, О.О. (2017) Становление инновационной среды путем кластериации строительной отрасли, Вестник Белгородского государственного технологического университета имени В.Г. Шухова, No 3, с. 151-155.

UDC 34

IZVRŠNI POSTUPAK U SRPSKOM PRAVU

Danica Smiljanić[1], Stefan Pavlović[2]

[1] Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: danica.smiljanic@fpsp.edu.rs
[2]Univerzitet u Cirihu, Pravni fakultet, Cirih, ŠVAJCARSKA, e-mail: stefan.pavlovic@uzh.ch

Apstrakt: *U julu 2016. godine stupio je na snagu novi „ Zakon o izvršenju i obezbeđenju" odnosno dopune i izmene do tada važećeg zakona. Šta nam je novo doneo, da li je nova aparatura u naplati nagomilanih dugova efikasnija, da li je zakon u skladu sa ustavom i drugim pravnim propisima tema je kojom će se autor ovog rada baviti.*

Ključne reči: *zakon, izvršenje, privatni izvršitelji, dužnik, poverilac*

1. UVOD

Izvršni postupak vuče svoje korene još iz građanskih zakonika kako u Srbiji tako i u drugim zemljama. Jedna od najvećih slabosti Srbije, jeste dugotrajnost sudskih postupaka i nemogućnost ostvarivanja prava dugi niz godina, što predstavlja direktnu povredu člana 6. Evropske konvencije o ljudskim pravima odnsosno pravo na suđenje u razumnom roku. Po ugledu na evropske, kao i na zemlje u regionu, Srbija je donela „Zakon o izvršenju i obezbeđenju" sa idejom da se reše nagomilani izvršni predmeti.

2. PROBLEM IZVRŠNOG POSTUPKA U SRPSKOM PRAVU

Privatni izvršitelji u Srbiji su se pojavili prvi put 2012. godine. Sam naziv „ privatni izvršitelji je umngome ulivao strah i nepoverenje, postavljaljući pitanje ko su zapravo privatni izvršitelji i čemu oni služe. Glavni zadatak privatnih izvršitelja jeste da se rastereti državni aparat i da se reše nagomilani dugovi koji su do tada ležali u fiokama sudskih izvršitelja. Međutim postavlja se pitanje da li je njihova primara funkcija ostvarena obzirom da statistika pokazuje da je u 2016. godini samo na teritoji Beograda, konkretno apleacionog suda u Beogradu preko milion nerešenih izvršnih predmeta. Sa druge strane privatni izvršitelji

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

EXECUTIVE PROCEDURE IN SERBIAN LAW

Danica Smiljanic[1], Stefan Pavlovic[2]

[1]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: danica.smiljanic@fpsp.edu.rs

[2]Universität Zürich Rechtswissenschaftliche Fakultät, Zürich, SCHWEIZER, e-mail: stefan.pavlovic@uzh.ch

Abstract: *In July 2016, came into force new "The Law on Execution and Security "or amendments to previously applicable law. What brought us a new, whether it is a new apparatus to collect the accumulated debts more efficiently, whether the law is in accordance with the constitution and other legal regulations is the topic that the author of this paper is going to deal with.*

Keywords: *law, enforcement, private bailiffs, the borrower, the creditor*

su samo za dve godine svog rada rešili više od 140 000 predmeta, prema podacima Komore izvršitelja.

Sudovi opšte nadležnosti 2010.

Broj predmeta u radu	2.272.303
Broj rešenih predmeta	1.292.334
Ukupan broj predmeta u radu u svim sudovima	4.874.069
Od toga čeka na izvršenje	2.830.826

Tabela 1. broj izvršnih predmeta

Ono što je odlika postupka izvršenja jeste da je ovaj postupak izuzetno brz i hitan, rokovi su jako kratki i vrlo brzo poverilac može naplatiti svoj dug. Privatni izvršitelji mnogo godina pre nego što su uvedeni u našoj zemlji postoje u brojnim evropskim zemljama poput Austrije, Holandije, Mađarske, gde je prosek u rešavanji predmeta 30 do 40 dana. Izvršitelji primera radi u Finskoj veoma efikasno i zakonito funksionišu dok u Makedoniji postoje mnoge poteškoće vezano za njihov rad. Da bi se pokrenuo postupak izvršenja pre svega mora postajati dug koji je dospeo na naplatu. Na osnovu dokumenta kojim se dug dokazuje pokreće se izvršni postupak, odnosno podnosi predlog za pokretanja izvršnog postupka. Kojim se to dokumentom dug dokazuje -to može biti kako verodostojna isprava poput menice, čeka , akreditiva i baknarske garancije i dr. odnosno izvršne isprave u koju spadaju izvršna sudska odluka, založna izjava, javnobeležnićka isprava koja ima snagu izvršne isprave itd. Predlog se podnosi nadležnom sudu s tim što na poveriocu ostaje da se izjasni da li želi da izvršni postupk sprovede sudski ili privatni izvršitelj. Sudski izvršitelji su isključivo nadležni kod zajedničke prodaje nepokretnosti i pokretnih stvari, činjenja, nečinjenja ili trpljenja i izvršenje izvršnih isprava u vezi s porodičnim odnosima i vraćanjem zaposlenog na dok je su u svim ostalim slučajevima nadležni privatni izvršitelji. Međutim ono što stvara nedoumicu jeste anketa koju je sproveo sajt „tvoj stav [1] u prilogu dole a na osnovu koje se ćak 92,31 % ispitanika opredelilo da bi izvršni postupak poverili sudskim dok samo 7.69 % ispitanika poverilo bi izvršenje privatnim odnosno danas javnim izvršiteljima.

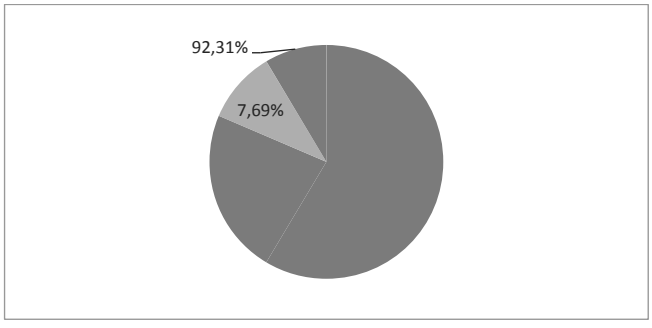


Figura 2. Procentualni prikaz ankete Da li biste predali izvršenje privatnom ili sudskom izvšitelju.

Što znači da ćak ni poverioci , kojima je u interesu efikasnija naplata ne poklanjanu preterano poverenje privatnim izvršiteljima

Drugi veoma čest problem u praksi jeste dostavljane pismena izvršnom dužniku. Dostava se vrši na adresu prebivališta a ukoliko ona bude neuspela, dostavlja se preko oglasne table nadženog suda. To često znači da dužnik nije ni upoznat sa pokretanjem izvršnog postupka, obzirom da ako uzmemo u obzir da nenamerno nije primio pismeno, odnosno nije izbegavao prijem istog jer je recimo bio na putu, bolnici itd što dovodi do vrlo neprijatnog ishoda.

Ono što je bilo sporno u ranije važećem zakonu a što je zadržano kao rešenje i u novom zakonu jesu članovi koji se donekle kose i sa odredbama ustava kao što su : nepovredivost stana, zaštita podataka o ličnosti itd. Naime na osnovu člana 40. Ustava republike Srbije, stan je nepovrediv i niko ne može ući u isti bez odluke suda. U postupku izvršenja , izvršitelji mogu prisilno ući u stan izvršnog dužnika, i to u prisustvu pomagaća, za koje zakon ne definiše jasno ko to može biti. Naime to ne moraju biti ni pravnici, niti zaposleni kod izvršitelja već bilo koja punoletna lica.. Dalje ono što je bitno jeste daa su rokovi hitni i kratki. Rok za ulaganje pravnog leka od strane izvršnog dužnika jest ranije 5 a po trenutno važećem zakonu 8 dana. Ono što je sporno jeste da pravni lek ne odlaže izvršenje što može dovesti do mnogih problema u praksi. Primera radi, dužnik živi u iznajmljenom stanu, koji je iznajmio sa sve stvarima odnosno pokretnostima u njemu. Dužnik prima rešenje o izvršenju gde se kao predmet odeđuju pokretnosti u stanu u kom živi i u kojem je prijavljen a kao sredstvo izvršenje prodaja tih pokretnosti. Problem u ovakvoj u praksi veoma čestoj situaciji jeste taj što stvari na kojima je određeno izvršenje zapravo i ne pripadaju dužniku, već stanodavcu odnosno trećem licu. U ovakvoj situaciji dužnik ulaže pravni lek u kome navodi da te stvari ne pripadaju njemu i kao dokaz prilaže ugovor o zakupu stana u kom je navedeno da se stan iznajmljiuje sa sve stvarima. Još jedan pravni lek koji je u ovakvoj situaciji moguć jeste tzv „ prigovor trećeg lica, u konkretnom slučaju stanodavca u kome on navodi da su stvari njegova svojina. Kako će on dokazati svojinu na tim stvarima; pre svega računom, a obzirom da je izgledno da ne čuva račune od tih stvari , svojinu može dokazivati svedocima. Međutim u praksi se dešava obzirom da pravni lekovi ne odlažu izvršenje, stvari bivaju popisane i prodate ćime se zapravo nanosi velika šteta tom trećem licu.

Ono što je ranije bilo sporno jeste odavanje podataka o dužnicima. Naime na osnovu izmena i dopuna ZIO [2], sva pravna licea, organizacije itd su dužne da odaju sve podatke o dućniku koji se o njima traže. To uključuje i banke koja je dužna dostaviti podatke o računima svog klijenta, ćime se zapravo krši nešto što se zove poslovna tajna a istovremeno i krši zakon o zaštiti podataka. Ovo otvara osnov eventualnog pokretanja postupka pred Evropskim sudom za prava u Strazburu što bi moglo dovesti do negativnog ishod po državu.

Šta je zapravo novi zakon doneo u odnosu na prethodno važeći zakon. Pre svega sam naziv privatni izvršitelji je izmenjen te se sada govori o javnim izvršiteljima. Dalje pravni lekovi kao prigovor i žalba ostaju s tim da je rok ulaganja pravnog leka produžen sa 5 na 8 dana. Zatim prigovor u vezi naplate komunalnih usluga ima moć odlaganja izvršenja, do odluke suda o njemu što ranije nije bio slučaj. Novi zakon predviđa i obavezu polaganja pravosudnog ispita, kao neophodan uslov bavljenja ovom profesijom. Ova novina je predmet polemika, jer zakon ne može retrokativno važiti, obzirom da izvršitelji u vreme imenovanja nisu imali zakonsku obavezu polaganja praosudnog ispita već samo ispita za izvršitelje. Dalje zakonom je predviđena obaveza kojom su poverioci ćija dugovanja još uvek nisu naplaćane imali obavezu da se do 30. Juna 2016. godine opredele da li će postupak izvršenja nastaviti

sudski izvršitelji ili će ga prezeti javni izvršitelji Ukoliko to nisu učinili u datom roku, izvršni postupak se obustavlja. Novi zakon uvodi i ranije pomenutu obavezu državnih organa i drugih pravnih lica o dostavljanju svih traženih podataka I informacija o izvršnom dužniku , ćime se ukida ranija obaveza dužnika da dostavi tzv „ izjavu o imovini u kojoj nabraja sve pokretne i nepokretne stvari koje poseduje.

Ako posmatramo države u regionu vidimo das u sistemi izvršenja pretežno slični odnosno kombinovani. Kad kažemo kombinivani zapravo mislimo na to da izvršenje sprovode kako sudovi tako i izvrštelji. U Makedoniji je prvi zakon o izvršenju u skupštini izglasan 1997. Godine [4]. U velikoj meri Makedonija je kasnije prilikom izmene postojećeg zakona za uzor imala rešenja Holandskog zakonodavstva. Zakon iz 2005. Godine nije poznavao tzv dozvolu izvršenja,dovoljan je samo zahtev za sprovođenje izvršenja od strane poverioca. Ostale zemlje regiona zadržale su sistem dozvole izvršenja, pa je tako recimo u Sloveniji prva faza donošenje rešenja o izvršenju tj *sklep o izvršbi* i ta faza je u nadležnosti suda, dok druga faza može biti u nadležnosti privatnih izvršitelja, recimo kod iseljenja, naplate duga na plati dužnika itd. Što se tiće zapadnih zemalja, Nemaćka imaizuzetno složen sistem izvršenja u kome razlikujemo sudove, sudske službenika i izvršitelje. Tako su recimo sudovi nadležni za izvršenje na nepokretnostima, dok izvršitelji za izvršenje na pokretnim stvarima. Švedska ima drugaćiji sistem, odnosno ona izvršenje tretira kao adminstrativno pitanje I u tu svrhu ima specijalizovanu agenciju za izvršenje.

Jedno od izuzetno značajnih pitanja jeste sistem kontrole i nadzora u radu izvršitelja. Rad javnih izvršitelja nadzire ministarstvo kao i komora izvršitelja odnosno tzv nadzorni odbor. Izvršitelj za nepravilnosti u svom radu snosi disciplinsku odgovornost a kao disciplinske mere predviđene su : novčana kazna,opomena, javna opomena privremena i trajna zabrana rada. Ovo pokazuje da izvršitelji nisu imuni u svom radu i da bez obzira na data javna ovlašćenja svakako snose odgovornost za sve nepravilnosti.

Broj žalbi na rad izvršitelja u 2015	Broj pokrenutih disciplinskih postupaka
200	0
Broj žalbi na rad izvršitelja u 2016	Broj pokrenutih disciplinskih postupak
300	26

Tabela 3 : Disciplinska odgovornost izvršitelja

3. ZAKLJUČAK

Izvršitelji su svakako neophodni svakoj zemlji. Njihova glavna svrha jeste efikasna naplata nenaplaćenih dugova. Međutim dosadašnja iskustva pokazuju da efikasnost i pravičnost njihovog funkcionisanja umnogome zavisi od pravnog sistema zemlje . Tako u Finskoj imamo fantastične rezultate, u Makedoniji gotovo katastrofalne. Srbija je pokazala da nije u potpunosti razradila aparaturu postupka izvršenja kao i da se akcenat stav-

lja na naplatu od fizičkih lica, dok naplatedugova od pravnih lica dosta otežano ide. Isto tako neretko dolazi do paradoksalnih situacija pa smo tako imali primer gde se kao izvršni dužnik našao sud jednog grada u Srbiji a poverilac advokat. Stoga se javlja pitanje koliko možemo imati poverenje u izvršni sistem zemlje u kojoj kao dužnik se javlja državni organ koji izmežu ostalog izvršenja i sprovodi. Sve ovo ukazuje na neophodno uvođenje novih i u praksi pravičnijih zakonskih rešenja u ovoj oblasti.

LITERATURA

[1] Tvoj stav- sajt koji se bavi istraživanjem iz razni društveno- socijalnih oblasti, http://www.tvojstav.com/

[2] Zakon o izvršenju i obezbeđenju „ Sl glasnik RS" 106/2015 i 106/2016 –autentično tumačenjeSl.

[3] Evropski sud za ljudska prava Evropski sud za Ljudska prava je sudska instanca sa sedištem u Strazburu, kojoj se mogu obratiti svi građani zemalja članica Saveta Evrope kao potpisnica Evropske Konvencije o ljudskim pravima, koji smatraju da su im povređena prava propisana ovom Konvencijom

[4] Zakon za izvršnata postapka – ZIP iz 1997, Sl. vesnik na RM, br. 53/97.

[5] Sudovi Vollstreckungsgerichte), izvršitelji (Gerichtsvollzieher) i sudski službenici (Rechtspfleger)

[6] Uzelac, Alan, „Uloga službenika za izvršenje u pravilnom i efikasnom funkcionisanju pravosudnog sistema – pregled sa posebnim osvrtom na pitanja sa kojima se susrijeću zemlje u tranziciji", Evropski prostor pravde, Zbornik radova, Tempus projekat Evropske unije, Centar za obuku sudija Republike Crne Gore, Podgorica 2006;

[7] Van Dijk, Pieter, Van Hook, F., Van Rijn, A., Zwaak, Lea (eds.), Theory and Practice of the European Convention on Human Rights, Intersentia, Antwerpen 2006

[8] Vid. A. Galić, International Encyclopedia of Laws, Civil Procedure, suppl.

[9] The Hague: Kluwer Law International, 2008, 62–63, 185–186. 26 Zakon za izvršnata postapka – ZIP iz 1997, Sl. vesnik na RM, br. 53/97.

UDC 004.7:336

BITKOIN KAO ALTERNATIVA POSTOJEĆEM EKONOMSKOM SISTEMU

Ivica Stanković[1], Milena Kukrić[2], Radoje Cvejić[3]

[1] Fakultet za strateški i operativni menadžment, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: ivica.stankovic@fpsp.edu.rs
[2] Fakultet za strateški i operativni menadžment, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: milena.kukric@fpsp.edu.rs
[3] Fakultet za strateški i operativni menadžment, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: radoje.cvejic@fpsp.edu.rs

Apstrakt: *Čovečanstvo je tokom dosadašnje istorije imalo uspone i padove. Usponi su vezani pre svega za razvoj nauke i tehnike koji su doprineli boljem i kvalitetnijem životu ljudi. Sa druge strane padovi su vezani za ambicije ljudi da vladaju nad drugim ljudima i upravljaju njihovim životima. U ovom vremenskom trenutku ljudi ostvaruju nezamisliv napredak u nauci i tehnici, ali iako zvuči kao paradoks, upravo taj napredak dovodi do smanjenja privatnosti i određene vrste diktature. Pored pitanja koja se tiču osnovnih ljudskih potreba (hrana, voda, sloboda kretanja, pravo na rad i ostvarivanje zarade) sve više se javljaju pitanja koja u fokus stavljaju ličnu slobodu čoveka, odnosno pitanja nezavisnosti od društvenih mreža.Autori će pokušati da pokažu da je BitCoin (dalje u tekstu BitKoin) alternativa koja pored pogodnosti koje pruža kao digitalna valuta, ujedno i jedan od načina vraćanja delimične slobode pojedincu.*

Ključne reči: *BitKoin, digitalni sertifikat, digitalni potpis, finansijske transakcije, Internet*

UVODNA RAZMATRANJA

Nagli razvoj čovečanstva se javio kao posledica razmene podataka. Do razmene podataka je došlo zahvaljući trgovini između ljudi. U toj prvobitnoj trgovini su se razmenjivala dobra, ali kasnije je nastao novac (zlatnici, papirni novac) koji je davao određenu vrednost robi. Iz ovoga možemo zaključiti da novac predstavlja jedan od pokazatelja evolucije čoveka.

Današnje vođe nisu države niti pojedinci, već ogromne međunarodne korporacije koje stvaraju i ruše države, koje nam diktiraju na koji način treba da živimo i koje nam ugrađuju svoje mišljenje (npr: putem epp-a) kao naše sopstveno. BitKoin bi trebalo posmatrati kao jedan od načina skidanja lanaca koje je moderna ekonomija nametnula čoveku. Broj finan-

BITCOIN AS AN ALTERNATIVE TO EXISTING ECONOMIC SYSTEM

Ivica Stankovic[1],Milena Kukric[2], Radoje Cvejic[3]

[1] Faculty for Strategic and Operational Management, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: ivica.stankovic@fpsp.edu.rs

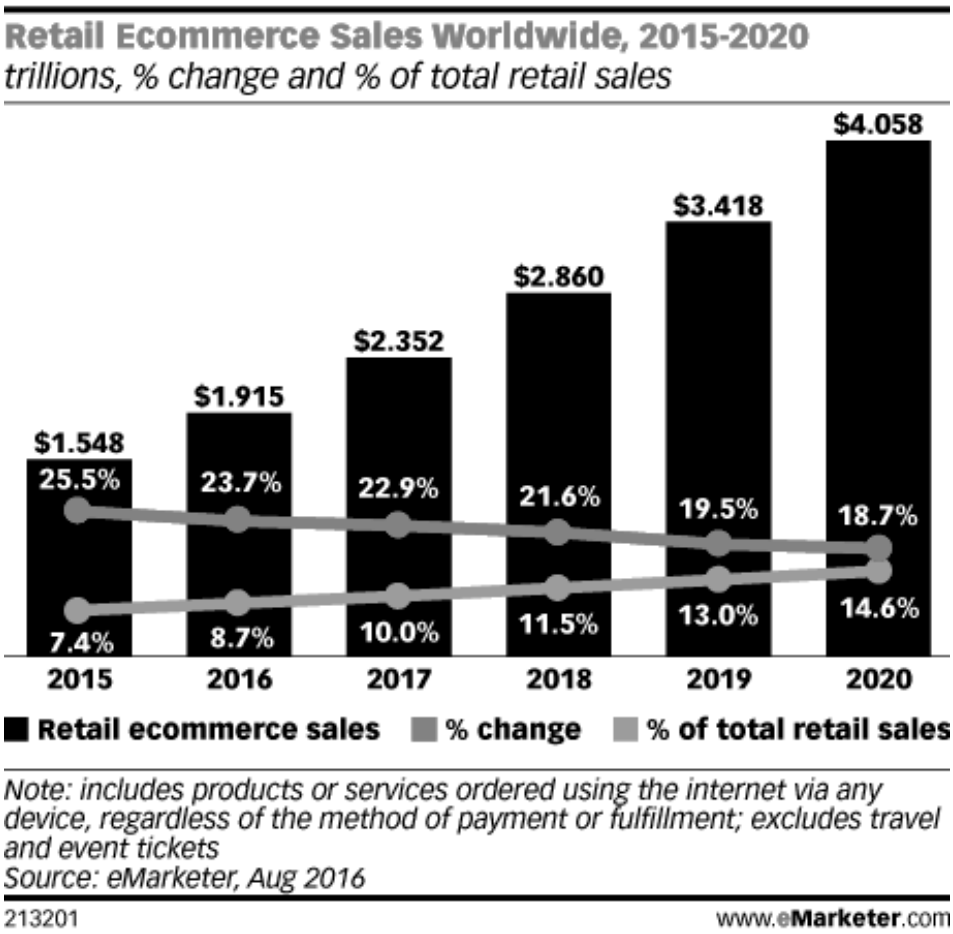
[2] Faculty for Strategic and Operational Management, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: milena.kukric@fpsp.edu.rs

[3] Faculty for Strategic and Operational Management, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: radoje.cvejic@fpsp.edu.rs

Abstract: *Humanity during the previous history had ups and downs. Ups are primarily related to the development of science and technology that contributed to the better quality of life of people. On the other hand downs are related to the ambition of the people to rule over another people and run their lives. At this point in time people achieve unimaginable advances in science and technology, but even though it sounds like a paradox, it is this progress that leads to a decrease of privacy and certain types of dictatorship. In addition to issues related to basic human needs (food, water, freedom of movement, the right to work and earn) more questions arise that focuses on the personal freedom of man, or issue of independence of the social networks. The authors will try to show that the BitCoin (in further text BitCoin) is the alternative which in addition to benefits that provides as a digital currency is also one of the ways to restore partial freedom of the individual.*

Keywords: *BitCoin, a digital certificate, digital signature, financial transactions, Internet*

sijskih transakcija koje se izvršavaju putem Interneta je u stalnom porastu. Na slici 1su data predviđanja obima finansijskih transakcija u dolarima (obuhvaćene su i roba i usluge za maloprodaju) do 2020 godine [1]. Za izvršenje tih finansijskih transakcija, u većini slučajeva, i dalje koristimo (direktno ili indirektno) servise koje nam pružaju banke ili druge institucije koje se bave transferom novca preko Interneta. Na taj način smo i dalje uslovljeni trećom stranom u poslovnom procesu.



Slika 1. Obim finansijskih transakcija (u $) u periodu 2015 - 2020

POJAM BITKOINA

BitKoin je digitalna valuta koja je i dalje obavijena velom misterije, jer se samo pretpostavlja ko je autor te valute. Autor BitKoina je, da bi zadržao anonimnost, uzeo ime Satoši Nakamoto (ne znači da je autor azijatskog porekla). Autor pod tim imenom je 2008. godine objavio članak *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System* [2]. On je uspeo da u ovoj digi-

talnoj valuti objedini tri stvari: tehnologiju, protokol i digitalnu valutu. Protokol predstavlja sesiju u kojoj dolazi do razmene podataka, dok je sesija zajednička aktivnost dva ili više entiteta u cilju ostvarivanja nekog zajedničkog cilja, a transakcija je uspešna sesija [3]. Princip rada BitKoina se zasniva na tzv. duploj heš funkciji (eng. hash – mešavina). Kroz algoritam heš funkcije se propuštaju određeni podaci, pa je izlaz te heš funkcije neka nova heš funkcija koja predstavlja skup alfanumerika. To je osnova BitKoina, jer se na taj način dobijaju blokovi podataka koji počinju sa dovoljnim brojem nula.

Proces otkrivanja novih blokova se naziva "rudaranje" (eng. mining), ali umesto teških mašina za otkopavanje rude, u ovoj vrsti rudarenja se koriste povezani računari. Tako se postiže efikasnije rudarenje, jer kreiranje novih blokova zahteva velike resurse (pre svega kvalitetne grafičke karte) i veliku potrošnju električne energije. Primer jednog odpostrojenja je dat na slici 2.

Slika 2. Izgled BitKoin postrojenja [4]

Autor pod imenom Satoši Nakamoto je kreiranjem algoritma uspeo da reši tri problema. Prvi problem koje je morao biti rešen je: Kako sprečiti da se jedan BitKoin ne koristi dva ili više puta u isto vreme? Satošijev algoritam strogo definiše koji blok podatka može postojati i kada je jednom "izraduren" ne može biti uništen. Preko BitKoin mreže obaveštavaju se svi "rudari" da je pronađen određeni blok koji predstavlja BitKoin.

Drugi problem koji se javlja jeste kako razmeniti podatke preko Interneta kao javne i nebezbedne mreže. Problem je rešen upotrebom Difi-Helmanovog algoritma [5]. Metoda se zasniva na razmeni javnog ključa preko Interneta, dok svaka od strana (od dve strane) u komunikaciji ima svoj privatni ključ. Da bi napadač dešifrovao podatak šifrovan ovim algoritmom potrebno jako puno resurasa i vremena (oko petnaest godina).

Treći problem koji se javlja je kako sprečiti lažno predstavljanje nekog entiteta entitetima koji učestvuju u razmeni podataka. Problem je rešen uvođenjem treće strane (kao autoriteta) koja garantuje ko je ko u razmeni (Certificate Authority - CA, primer Kerberos [6]). Za digitalni sertifikat se koriste algoritmi sa eliptičkim krivama. Pored toga svaka transakcija je praćena i jedinstvenim digitalnim potpisom koji omogućava transfer BitKoina od

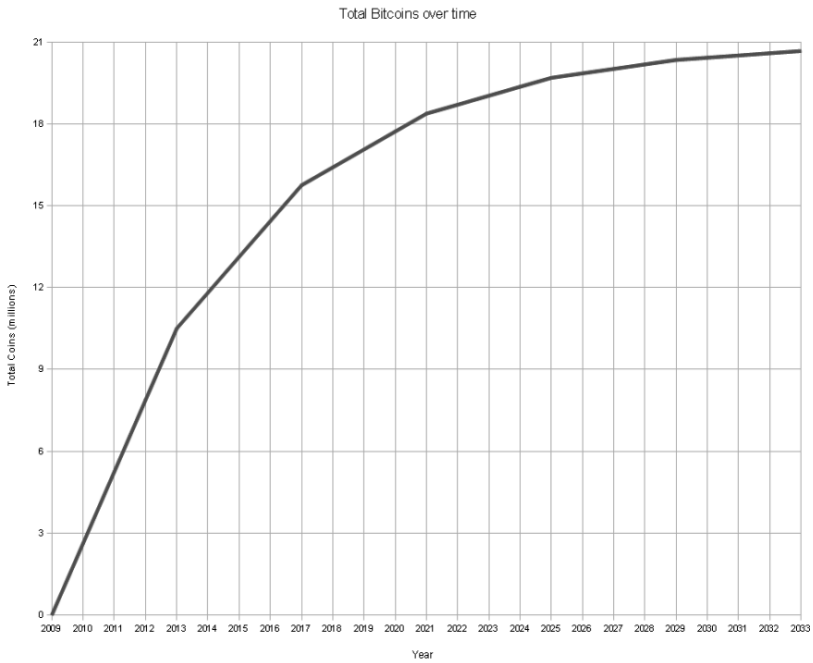
pošiljaca ka unapred definisanom primaocu, odnosno omogućava integritet podatka koji se razmenjuje.

3. PREDNOSTI BITKOINA

Količina BitKoina je unapred određena po formuli [7]:

$$\sum_{n=0}^{\infty} \frac{210000*50}{2^n} = 210000 * 50 * \frac{1}{1-\frac{1}{2}} = 21000000 \quad (1)$$

Satoši Nakamoto je pošao od ideje da će na svakih sat vremena biti pronađeno 6 blokova, odnosno da će u četvorogodišnjem ciklusu biti pronađeno 210000 blokova podataka. Iz gornje formule se vidi da je maksimalna količina BitKoina unapredodređena te je pojava inflacije nemoguća. Po najnovijim procenama poslednji BitKoin će biti "izrudaren" 2033 godine (slika 3) i tada će otprilike na 500 ljudi ići jedan BitKoin. Za sada je "izrudareno" 16,2 miliona BitKoina [8].



Slika3. Procena brzine "rudarenja" BitKoina [9]

BitKoin je digitalna valuta i kao takva predstavlja fajl u mreži računara. Iz tog razloga cena nekog proizvoda može biti izražena u hiljaditim delovima BitKoina. Zahvaljući enkripciji fajla nemoguće je pratiti kretanje BitKoina u okviru BitKoin mreže. Moguće je pratiti samo promenu stanja na računima korisnika (u stvari prate se transakcije koje su izvršene),

pri čemu je pravi identitet korisnika sakriven i nemoguće ga je otkriti. Iz ovoga sledi da u razmeni BitKoina ne učestvuju banke, neke druge instuticije, niti države, pa samim tim nema ni naknade koja se u klasičnoj ekonomiji podrazumeva (makar i kroz porez državi).

BitKoin je tehnologija, pa samim tim ta tehnologija je izmišljena i postoji. Ona ne može jednog dana biti u potpunosti uništena kao što bi centralne banke mogle jednog dana da kažu da novac u papirnom obliku više ne važi. Uvek će postojati trag postojanja te tehnologije.

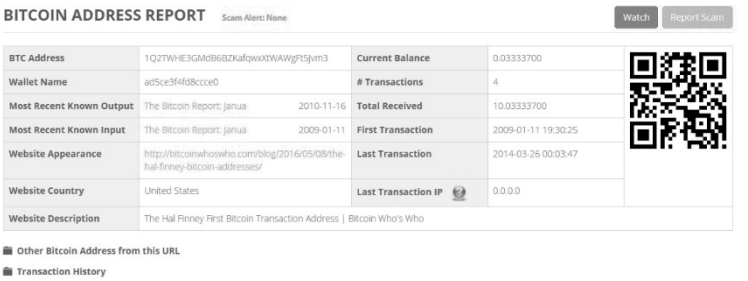
Kako je BitKoin fajl, on kao takav postoji na svakom računaru u BitKoin mreži. Svaka transakcija bilo kog BitKoina je zabeležena. Odavde sledi zaključak da niko ne može da natera vlasnika BitKoina da isti nekom da ili ustupi ukoliko to ne želi.

Ne postoji nikakav rizik od prevare kupca od strane prodavca u toku transakcije BitKoina. Tokom transakcije Satošijev algoritam kreira jedinstven privatni ključ koji se dodeljuje kupcu, pa prodavac ne može da poništi transakciju i uzme Bitkoin nazad, jer je nova adresa vlasnika BitKoina u tom kreiranom ključu.

Kako je Internet sveprisutan, korisnici BitKoina mogu izvršiti bilo koju vrstu finansijske transakcije (gde postoji pristup Internetu). Banke i institucije koje se bave e-bankingom nedaju mogućnost odvijanja svih finansijskih transakcija putem Interneta, nego je često potrebna i fizička prisutnost klijenta.

Za razliku od banaka gde knjiga u kojoj se nazale svi računi i transakcije pripada isključivo jednom entitetu, kod BitKoin mreže ta knjiga pripada svim korisnicima BitKoin mreže, a transakcije su zaštićene određenim matematičkim funkcijama. To je upravo razlog zašto u BitKoin mreži nije potrebno nikakvo međusobno poverenje među korisnicima BitKoin mreže, jer CA i digitalni potpis daju dovoljnu garanciju.

Tokom instaliranja "novčanika" u kome se čuvaju BitKoini, softver koji kreira taj "novčanik" dounloduje sve transakcije koje su ikada napravljene i proverava validnost svake od tih transakcija. Provera se vrši sve do prve transakcije koja je ikada izvedena i to 12.01.2009. godine kada je razmenjeno 10 BitKoina između Satošija i Hal Finija (*Hal Finney*) [10]. Proces može trajati i preko 24 časa, ali se izvodi samo jednom, a njegova svrha jeste da ukloni nepoverenje među korisnicima BitKoin mreže (koji su u potpunosti anonimni).



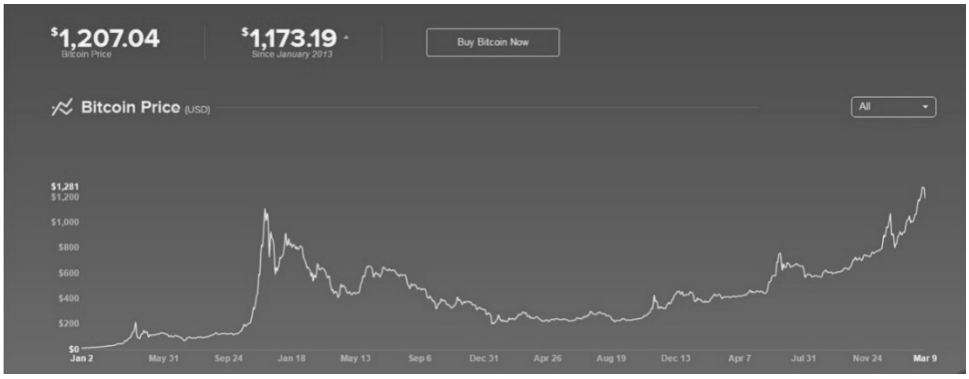
Slika 4. Dokaz prve transakcije BItKoina [9]

Cena BitKoina je uz određene oscilacije u porastu. Na slici 5 je data promena cene BitKoina od prve transakcije do 09.03.2017. godine.(12.01.2009 – 09.03.2017).

Upoređivanjem cene BitKoina i cene fine unce (31,1 g) zlata uočen je porast cene BitKoina u odnosu na zlato, tako da sada BitKoin ima istu vrednost kao i fina unca zlata [12].

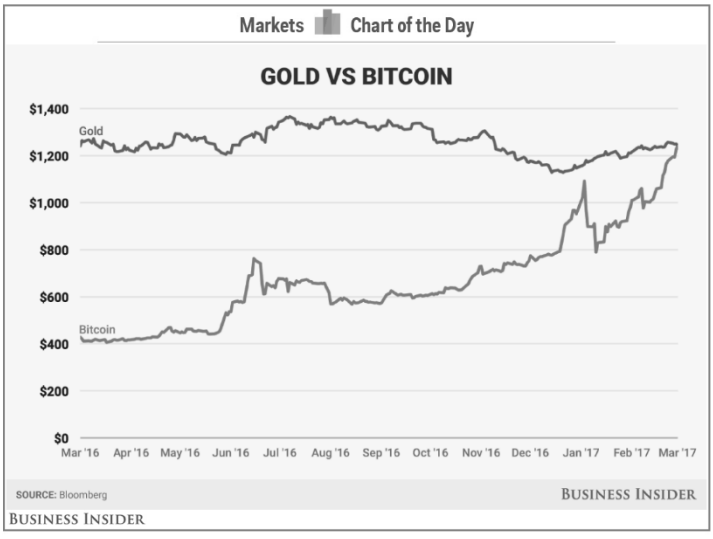
Razlozi za to su:

- Količina BitKoina, kao i zlato, je ograničena.
- Svaki BitKoin je autentičan (kao i svaki gram iskopanog zlata).
- Valuta koja je podržana zlatom nije podložna manipulacijama (kao i BitKoin).
- Proces „rudarenja" BitKoina ne zahteva prljave tehnologije kao što je to slučaj sa zlatom.
- Transakcije u valutama koje podržava zlato su oporezive i povećavaju troškove (za razliku od BitKoina)



Slika 5. Promena cene BitKoina u periodu 12.01.2009 – 09.03.2017 [11]

Ove navedene činjenice su dovele do toga da sve više ljudi ima poverenje u BitKoin što mu daje potpuni legimitet u poslovanju.



Slika 6. Uporedna analiza cene BitKoina i cene fine unce zlata u proteklih godinu dana [11]

4. NEDOSTACI BITKOINA

Pored svih prednosti koje BitKoin pruža postoje i nedostaci. Najveći nedostatak je ujedno i najveća prednost BitKoina, a to je upravo anonimnost koju Bitkoin protokol pruža. Upravo ta anonimnost u trgovini putem Bitkoin protokola omogućava razne kriminalne aktivnosti. Zahvaljujući tome moguće je prodavati razne nelegalne stvari putem ove mreže (slično kao i kod Dark Web-a kao podsistema Deep Web-a).

Tržište BitKoina nije još uvek u potpunosti regulisano. Potrebno je da menjačnice u kojima je moguće izvršiti konverziju BitKoina u neku od drugih valuta, budu standardizovane na osnovu standarda koji propisuje određena država, a to zahteva vreme.

Državama i korporacijama neodgovara da BitKoin bude nezavisan i neoporezovan, odnosno da bude van nekog standadnog toka koji oni kontrolišu. Postoje nagoveštaji da je NSA(National Security Agency) uložila dovoljno sredstava (cca 100 miliona dolara) i da bi za godinu dana mogla da "razbije" Difi-Helmanov algoritam [13] NSA će na taj način moći da kontroliše BitKoin, a još je veća opasnost što će moći da kontroliše VPN (Virtual Private Networks).

BitKoin je zbog svoje složenosti teško razumljiv. Potrebno je vreme da običan korisnik uoči sve pogodnosti i prednosti korišćenja ove digitalne valute.

5. ZAKLJUČAK

BitKoin ne postoji u fizičkom svetu. On ima vrednost samo zato što su mu ljudi tu vrednost dodelili i to razmenom dobara u zamenu za rast količine BitKoina na svom računu. Iza te vrednosti koju BitKoin ima stoji uverenje da će i drugi korisnici BitKoin mreže želeti da na ovaj način razmenjuju robu. BitKoin, kao i sve drugo, ima vrednost koju su ljudi odlučili da dodele toj određenoj stvari ili valuti. Za razliku od ostalih valuta iza upotrebe BitKoina stoji težnja čoveka da bude nezavisan u odnosu na institucije i ujedno stoji uverenje u bolje sutra. Treba priznati da BitKoin može doneti određenu zaradu, ali je pokretačka snaga BitKoina ipak entuzijam da svi radimo nešto dobro i korisno. BitKoin neće dovesti do ratova, ali na žalost oseća se polako upliv država koje žele da ga oporezuju.[14] Ukoliko do toga dođe BitKoin će postati podložan manipulacijama. Zato BitKoin treba posmatrati kao kratkoročnu investiciju - nikako dugoročnu.

Iako je potrebno puno resurasa da bi se krenulo sa „rudarenjem" BitKoina, javljaju se nove platforme koje koriste savremene tehnologije (Cloud Computing)[15]. Korišćenjem tih platformi moguće je smanjiti troškove „rudarenja" i omogućiti običnom korisniku pristup procesu „rudarenja" BitKoina.

BitKoin bi trebalo da ostane nezavisan i bez uticaja velikih korporacija i država. Međutim trebalo bi urediti tržište određenim regulativama i to slično po principu na kome se zasnivaju open sors (eng. open source) zajednice.

Internet je približio ljude na samo jedan klik i baš u toj povezanosti se ogleda i smanjenje ličnih sloboda. Zato bi BitKoin trebalo da smanji uticaj raznih korporacija na odlučivanje čoveka kao pojedinca, da mu pruži slobodu u odlučivanju i potpunu sigurnost u ono što radi.

LITERATURA

[1] http://www.smartinsights.com/digital-marketing-strategy/online-retail-sales-growth/ [Pristup: 02.03.2017]

[2] Nakamoto S. (2009),*Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System,* dostupno na https://bitcoin.org/bitcoin.pdf [Pristup: 25.02.2017]

[3] Stanković I., Mihajlović R., Mihajlović A. (2014) „*Crypto-currency And E-financials*", International Journal of Economics & Law, Issue No. 10, pp 132-137

[4] http://www.coinspeaker.com/2015/06/05/kncminer-unveils-environmentally-friendly-16nm-bitcoin-mining-chips-9716/[Pristup: 08.03.2017]

[5] http://www.kerberos.org/[Pristup: 05.03.2017]

[6] Diffie W., Hellman M. (1976*),New Directions in Cryptography*, IEEE Transactions on Information Theory, vol. IT-22, No. 6, dostupno na https://www-ee.stanford.edu/~hellman/publications/24.pdf[Pristup: 27.02.2017]

[7] Scott Driscoll, How Bitcoin Works Under the Hood, ImponderableThings, July 14, 2013, dostupno na: http://www.imponderablethings.com/2013/07/how-bitcoin-works-under-hood.html [Pristup: 25.02.2017.

[8] https://blockchain.info/charts/total-bitcoins [Pristup: 07.03.2017]

[9] http://www.coinbuzz.com/2015/03/31/23-bitcoins-mined-13-may-lost/

[10] http://bitcoinwhoswho.com/address/1Q2TWHE3GMdB6BZKafqwxXtWAWgFt5Jvm3 [Pristup: 01.03.2017]

[11] https://www.coinbase.com/charts?locale=en[Pristup: 09.03.2017]

[12] http://www.businessinsider.com/bitcoin-price-tops-gold-price-2017-3 [Pristup: 09.03.2017]

[13] Imperfect Forward Secrecy: How Diffie-Hellman Fails in Practice, dostupno na https://weakdh.org/imperfect-forward-secrecy-ccs15.pdf [Pristup: 08.03.2017]

[14] https://www.irs.gov/uac/newsroom/irs-virtual-currency-guidance [Pristup: 08.03.2017]

[15] https://www.bitcoinmining.com/best-bitcoin-cloud-mining-contract-reviews/ [Pristup: 09.03.2017]

[16] StallingsW. (2011),*Cryptographyand NetworkSecurity–Principles and practice*,5th edition, Prentice Hall

[17] Miller M. (2015),*The Ultimate Guide to Bitcoin™*,Pearson Education

[18] Narayanan A., Bonneau J., Felten E.& Miller A. (2016), *Bitcoin and Cryptocurrency Technologies*,Princeton University Press

[19] Antonopoulos A. (2014),*Mastering Bitcoin - Unlocking Digital Cryptocurrencies*, O'Reilly Media

UDC 339.3(497.11)

RAZVOJ VANSUDSKOG REŠAVANJA POTROŠAČKIH SPOROVA U REPUBLICI SRBIJI

Ljiljana Đ. Stanković[1], Vladana Lilić[2]

[1] Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: ljiljana.stankovic@fpsp.edu.rs

[2] Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: vladana.lilic@fpsp.edu.rs

Apstrakt: *Srbija je skoro u potpunosti uskladila domaće zakonodavstvo iz oblasti zaštite potrošača sa evropskim pravnim tekovinama iz te oblasti. Međutim, proces implementacije još uvek zahteva ulaganje značajnih napora. To se posebno odnosi na uspostavljanje vansudskog rešavanja potrošačkih sporova kao brzog, jednostavnog i jeftinog mehanizma ostvarivanja prava potrošača. U tom smislu, sem razvoja samih institucija, neopohodna je intenzivna promocija ovakvih mehanizama pošto kod potrošača i učesnika na tržištu Srbije ne postoji kultura i navika da svoje sporove rešavaju na ovakav način. Sistemski napori u ovoj oblasti mogu značajno doprineti jačanju konkurencije na našem tržištu, što predstavlja glavni pokretač za dalji rast i razvoj tj. povećanje efikasnosti, inovacije, diferenciranje, poboljšanje kvaliteta i usluga koje se nude na našem tržištu.*

Ključne reči: *zaštita potrošača, potrošački sporovi, vansudsko rešavanje, medijacija*

UVOD

Politika zaštite potrošača, nesumnjivo, predstavlja jednu od najvažnijih politika Evropske unije. Kada je Republika Srbija u pitanju ona predstavlja relativno novu oblast i od samog početka je veoma usmerena na evorpsku potrošačku politiku. [Končar & Stanković, 2012]. Proces usklađivanja domaćeg zakonodavstva sa evropskim pravnim tekovinama je daleko odmakao. Moglo bi se reći da je Srbija skoro u potpunosti uskladila svoj zakonodavni okvir sa pravilima koja važe na jedinstvenom evropskom tržištu. Međutim, proces implementacije još uvek zahteva ulaganje značajnih napora kako bi se stvarnost potrošača u Srbiji približila standardima koje uživaju evropski potrošači. Odstupanje se posebno odnosi na mogućnost alternativnog rešavanja potrošačkih sporova tj. uspostavljanje vansudskog sistema rešavanja sporova u oblasti zaštite potrošača. U Srbiji je nepohodno snažno potaknuti razvoj nezavisnih i efikasnih mehanizama rešavanja sukoba između potrošača i trgovaca,

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

DEVELOPMENT OF OUT OF COURT SETTLEMENT OF CONSUMER DISPUTES IN SERBIA

Ljiljana Dj. Stankovic[1], Vladana Lilic[2]

[1]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: ljiljana.stankovic@fpsp.edu.rs

[2]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: vladana.lilic@fpsp.edu.rs

Abstract: *Serbia is almost fully harmonized national legislation in the field of consumer protection with the EU legal attainments in this area. However, the implementation process still requires significant efforts. This applies in particular to the establishment of out of court settlement of consumer disputes as a fast, simple and cheap mechanism of realization of consumer rights. In this regard, except the development of the institutions, intensive promotion of these mechanisms is essential because among consumers and market participants in Serbia there are no culture and habits to resolve their disputes in this way. Systemic efforts in this field can significantly contribute to the strengthening of competition in our market, which is the main driver for further growth and development ie. increasing of efficiency innovation, differentiation, and improvement of the quality of services that are offered in our market.*

Keywords: *consumer protection, consumer disputes out of court resolution, mediation*

različitih od sudskih mehanizama. Tu se pre svega misli na medijaciju kao najčešći alternativni način rešavanja potrošačkih sporova u evropskim zemljama.

U Evropskoj uniji ne postoji jedinstven propisan model institucionalnog mehanizma za vansudsko rešavanje potrošačkih sporova. Vansudsko rešavanje može da se odvija pred institucijom koju je osnovala država ili pred telima osnovanim od strane profesionalnih udruženja. Može da bude organizovano kao medijacija – posredovanje (koje se završava sporazumom) ili kao arbitraža (završava se obavezujućom arbitražnom odlukom koja ima snagu izvršne isprave). O kom god modelu da se radi države članice, kao i one koje žele to da postanu, potrošačima moraju da obezbede brz, jednostavan i jeftin način da reše svoje sporove. Takođe, nije dovoljno samo uspostaviti institucije za vansudsko rešavanje potrošačkih sporova, već je neophodno podstaći i potrošače i trgovce da ovu mogućnost koriste promovisanjem ovakvih mehanizama i njihovom afirmacijom. Posebno je to slučaj sa našom zemljom gde potrošači i učesnici na tržištu nemaju kulturu i naviku da ovakvu vrstu sporova rešavaju alternativno, vansudski.

ALTERNATIVNO REŠAVANJE POTROŠAČKIH SPOROVA U EVROPSKOJ UNIJI

Evropski parlament i Savet su početkom 2014. godine doneli Uredbu o višegodišnjem programu zaštite potrošača za period 2014. do 2020. godine [Regulation (EU) No 254/2014], kao nastavak Evropskog programa zaštite potrošača za period od 2007. gdo 2013. godine. Prioritetne aktivnosti su grupisane u četiri kategorije i to: bezbednost potrošača, informisanje i edukacija potrošača, potrošačka prava i pravna zaštita te primena zakona. Kada su u pitanju potrošačka prava i pravna zaštita osnovni ciljevi definisani Uredbom su utvrđivanje prava potrošača sprovođenjem regulativnih aktivnosti, ali i poboljšavanje pristupa instrumentima pravne zaštite potrošača uključujući, pre svega, unapređenje alternativnog rešavanje potrošačkih sporova (Alternative Dispute Resolution – ADR).

Evropska komisija je još 1998. i 2001. godine donela dve preporuke sa ciljem unapređivanja alternativnog rešavanja potrošačkih sporova u svim državama članicama. Preporuke utvrđuju zajedničke principe za efikasan i delotvoran rad svih tela koja se bave alternativnim rešavanjem potrošačkih sporova. Cilj je bio da se utvrde kriterijumi kvaliteta i da se u skladu sa njima, u svim evropskim zemljama, ove aktivnosti odvijaju ujednačeno. Insistirano je da svi privredni sektori budu obuhvaćeni radom takvih tela za alternativno rešavanje sporova, a sve kako bi evropski potršači bili jednako zaštićeni i osećali se jednako sigurno prilikom kupovine u bilo kojoj evropskoj državi. Bilo da kupuju u okviru sopstvenih nacionalnih tržišta ili od trgovaca lociranih bilo gde na teritoriji jedinstvenog evropskog tržišnog prostora, svim potrošačima je bilo potrebno omogućiti ostvarivanje njihovih, evropskim zakonima, zagarantovanih prava. Evropski potrošači treblo je da budu sigurni da će im, ako to bude bilo potrebno, biti dostupni svi odgovarajući mehanizmi pravne zaštite, posebno u slučaju prekograničnih sporova. Međutim, i kada su ti mehanizmi bili na raspolaganju i adekvatni, velika prepreka bila je nedostatak svesti i informisanosti potrošača i trgovaca vezano za korišćenje sredstava za alternativno rešavanje potrošačkih sporova.

Nesumnjivo je da je razvoj mehanizama za alternativno rešavanje potrošačkih sporova između trgovaca i potrošača značio povećanje poverenja kod potrošača i značajne koristi za njih. Istovremeno doprinosio je i razvoju prekograničnih i kupovina na daljinu u ok-

viru Unije. Tako je, bez sumnje, razvoj ovog mehanizma u mnogome doprinosio i razvoju jedinstvenog evropskog tržišta. Iz tog razloga, u maju 2013. godine donešena je Direktiva o alternativnom rešavanju potrošačkih sporova [Directive 2013/11/EU] i Uredba o „on-line" rešavanju potrošačkih sporova [Regulation (EU) No 524/2013].

Ova akta su dalje podspešila vansudsko rešavanje potrošačkih sporova na jedinstvenom evropskom tržištu, bilo uz fizički kontakt bilo „on-line". Postavila su nove zadatke zemljama članicama vezano za razvoju ovog lakšeg, bržeg i jeftinijeg načina nesudskog rešavanja sporova, bilo da se radi o medijaciji, mirenju, ombudsmanu, arbitraži ili žalbenim telima. Odnose se na sve vrste proizvoda i usluga, sem onih vezanih za zdravlje i edukaciju, bilo da se oni nabavljaju „on-line" ili „off-line", bilo da se trgovac nalazi u zemlji potrošača ili u nekoj drugoj zemlji Evropske unije. Osim toga, od strane Evropske komisije utemeljena je elektronska „ODR platforma", koja je od februara 2016. godine, na 23 službena jezika Unije, na raspolaganju potrošačima koji su kupovali putem Interneta, za „on-line" rešavanje njihovih sporova sa trgovcima. Zadatak svake pojedinačne zemlje je da organizuje timove, tj. „kontaktne tačke" koje pružaju pomoć potrošačima kada pritužbe na trgovca podnose na ovaj način.

Kada je Republika Srbija u pitanju, od početka dvehiljaditih, njeno jasno političko opredeljenje je što brža integracija sa jedinstvenim evropskim tržištem. U tom smislu prioritetno je zakonsko regulisanje ponašanja učesnika na tržištu i implementacija institucionalnih rešenja koja su već dokazana kao uspešna na razvijenim tržištima, a pre svega na tržištu Evropske unije. Sve to posebno dobija na značaju od 2012. godine kada je Evropski savet dodelio Republici Srbiji status kandidata za članstvo u Evropskoj uniji. Procesi implementacije evropskog zakonodavstva i institucionalnih rešenja dospeva intenzivnije u fokus sa otvaranjem pristupnih pregovora juna meseca 2013. godine. U tom svetlu treba očekivati i intenzivniji razvoj mogućnosti za alternativno rešavanja potrošačkih u Srbiji.

ALTERNATIVNO REŠAVANJE POTROŠAČKIH SPOROVA U REPUBLICI SRBIJI

U Republici Srbiji je 2004. godine donošenjem Zakona o osiguranju prvi put uvedena mogućnost zaštite potrošača u postupku medijacije. Svi sporovi rešavani ovim putem bili su vezani za prigovore osiguranika, korisnika osiguranja i trećih oštećenih lica. Ove medijacije spovodila je Narodna banka Srbije od decembra 2005. godine. Tadašnja saradnja sa društvima za osiguranje bila je veoma dobra. Njihovi predstavnici su, uglavnom, reagovali već na prvo obraćanje Narodne banke Srbije u smislu poziva na rešavanje nastalih sporova.

Centar za zaštitu korisnika finansijskih uluga Narodne Banke Srbije dugo posle je ostao jedino mesto gde se obavlja alternativno rešavanje potrošačkih sporova stekavši, u tom smislu, značajan ugled i poverenje kod potrošača. Tokom 2010., 2011. i 2012. godine Centar za medijaciju, takođe javna insitucija, uspeo je unekoliko da dopirnese povećanju broja obavljenih potrošačkih medijacija u Srbiji, ali je on sa donošenjem novog Zakona o posredovanju u rešavanju sporova [„Sl. glasnik RS", br. 55/2014] ugašen.

Momenat nastajanja istinskog strateškog opredeljenja u pravcu političke, pravne i ekonomske integracije Republike Srbije u Evropsku uniju donelo je suštinsku promenu, pre svega, u kreiranju i implementaciji njene trgovinske politike. Ta promena je podrazumevala početak usmeravanja svog političkog, ekonomskog i institucionalnog razvoja u skladu sa vrednostima i modelima koji su temelji Evropske unije. U tom smislu, prioritetni koraci

su svakako u potpunosti preuzimanje pravnih tekovina Unije (acquis communautaire) i iz oblasti zaštite potrošača.

Zakon o zaštiti potrošača iz 2005. godine je, kada su u pitanju alternativni načini rešavanja potrošačkih sporova, omogućavao vršenje isključivo arbitraže, a medijacija u potrošačkim sporovima nije bila izričito isključena. Tek je Zakon o zaštiti potrošača iz 2010. godine eksplicitno predvideo mogućnost rešavanja potrošačkih sporova u postupku medijacije. Postojanje zakonske osnove iz područja zaštite potrošača nije bilo dovoljno za razvoj alternativnog rešavanja potrošačkih sporova u Srbiji. Prevazilaženje kulturoloških prepreka, nedovoljnog znanja i svesti o prednostima ovakvih procesa zahtevalo je ulaganje mnogo više sredstava i truda. U tom smislu Strategija zaštite potrošača za period od 2013. do 2018. godine ["Sl. glasnik RS", br. 71/2013] donešenja 2013. godine snažno je akcentovala neophodnost identifikovanja potraba za izmenama i dopunama propisa koji su u vezi sa efikasnim rešavanjem potrošačkih sporova, kao i potrebu za edukacijom predstavnika nevladinih i vladinih institucija u tom smislu.

Najnoviji Zakon o zaštiti potrošača [„Sl. glasnik RS", br. 62/2014] donet u Narodnoj skupštini 13.06.2014. godine predstavlja pravnu osnovu za implementaciju alternativnog rešavanja potrošačkih sporova u skladu sa evropskim zakonodavstvom. On definiše vansudsko rešavanje potrošačkih sporova kao način rešavanja sporova između potrošača i trgovaca, posredovanjem ili arbitražom, u skladu sa zakonima kojima se uređuje posredovanje i arbitraža, ili drugi način rešavanja sporova u skladu sa drugim propisima kojima se uređuje vansudsko rešavanje sporova. Pri tome, pokretanje i vođenje postupka vansudskog rešavanja potrošačkog spora, ne isključuje niti utiče na ostvarivanje prava na sudsku zaštitu, u skladu sa zakonom.

Konačno, na osnovu Zakona o zaštiti potrošača, od strane Ministra trgovine, turizma i telekomunikacija, donet je Pravilnik o radu tela za vansudsko rešavanje potrošačkih sporova [„Sl. glasnik RS", br. 74/2015]. U njemu su bliže uređeni uslovi za vansudsko rešavanje potrošačkih sporova, a naročito pravila i kriterijumi za rad tela za vansudsko rešavanje potrošačkih sporova. Ta tela mogu da budu lica koja imaju svojstvo posrednika, u skladu sa zakonom kojim se uređuje posredovanje u rešavanju sporova (medijacija), odnosno stalne arbitražne institucije u skladu sa zanom kojim se uređuje arbitraža. Ministarstvo sačinjava listu tela koja ispunjavaju propisane uslove i čini je javno dostupnom.

U cilju praćenja napredovanja u ovoj oblasti jednom godišnje tela nadležna za vansudsko rešavanje potrošačkih sporova javno objavljuju i dostavljaju Ministarstvu izveštaj o primljenim zahtevima, pokrenutim i okončanim sporovima, uočenim problemima i slično. Trenutno se na listi tela koja potrošačima stoje na raspolaganju za alternativno rešavanje njihovih sporova nalazi sedam posrednika i jedna stalna arbitražna institucija. Za sada nema izveštaja o njihovim aktivnostima i sprovedenim procesima pošto su prva dva posrednika rešenje o upisu dobila tek krajem 2015. godine.

Jasno je da, sudeći prema postojećoj zakonskoj osnovi, potrošačima u Srbiji stoje na raspolaganju mogućnosti medijacije i arbitraže kao alternativnih načina rešavanja potrošačkih sporova. Opšte je prihvaćena mogućnost rešavanja putem medijacije, međutim kada je arbitražni postupak u pitanju u mnogim zemljama se vodi debata oko toga da li je arbitraža pogodan metod rešavanja potrošačkih sporova. Još uvek nije postignut koncenzus oko toga koji rizici prate arbitražno rešavanje potrošačkih sporova i kako ih eliminisati. [Petrović, 2014].

Novi Zakon o posredovanju u rešavanju sporova iz 2014. godine [„Sl. glasnik RS", br. 55/2014], zajedno sa stvorenom zakonskom osnovom iz oblasti zaštite potrošača omogućio je brži razvoj alternativnog rešavanja potrošačkih sporova i to postupkom medijacije. U skladu sa tim Zaknom svi oni građani koji ispunjavaju zakon propisane preduslove mogu da pristupe obuci za medijatora. Ministarstvo pravde nakon završene obuke izdaje, obnavlja i oduzima dozvole medijatorima, a potrošači i trgovci mogu da se sporazumno obrate bilo kom medijatoru sa javno dostupne liste.

Međutim, zaključak je da to neće biti dovoljno. Za dalji razvoj vansudskog, alternativnog, rešavanja potrošačkih sporova u Srbiji biće neophodna, čini se, inicijativa sa strane trgovaca. Da sami trgovci prepoznaju koristi koje za njih donosi vansudsko rešavanje. Početni korak bi mogao biti potpisivanje sektorskog kodeksa od strane trgovaca koji trguju istim ili sličnim robnim grupama, kojim bi se oni obavezivali na bezpogovorno prihvatanje medijacije kao načina rešavanja sukoba nastalog sa potrošačem. Da li će se kasnije proces rešavanja odvijati u instituciji koju sami trgovci osnuju (nešto slično trenutno radi udruženje turističkih agencija u Srbiji) uz podršku predstavnika organizacija potrošača na strani pojedinačnog potrošača tokom procesa, ostaje da se vidi....

ZAKLJUČAK

Nakon rezultata ostvarenih u poslednjih nekoliko godina u kreiranju i sprovođenju politike zaštite potrošača u Srbiji je stvoren veliki potencijal za dalje približavanje modelu koji postoji na jedinstvenom evropskom tržištu. Ovo je veoma važno jer sistematski napori u ovoj oblasti mogu značajno doprineti jačanju konkurencije na našem tržištu, što predstavlja glavni pokretač rasta i razvoja. Nesumnjivo je da jačanje konkurencije povećava efikasnost, podstiče inovacije i inicijative za diferenciranje i poboljšavanje kvaliteta proizvoda i usluga koje se nude na tržutu. [Končar & Stanković, 2012/1] Odgovornost prioritetno počiva na državnim institucijama i nezavisnim regulatornim telima, ali za dalji napredak neophodna je i inicijativa na strani organizovanih potrošača, poslovnih udruženja i drugih institucija.

U ovom trenutku prioritet treba da bude stvaranje tela koja sprovode medijaciju i arbitražu u potrošačkim sporovima. To moraju da budu organizacije i pojedinci kojima potrošači, ali i trgovci, bezuslovno ukazuju svoje poverenje, koji raspolažu kapacitetima i znanjem za donošenjem odluka koje će značiti zadovoljstvo za obe strane u sukobu.

LITERATURA

[1] DIRECTIVE 2013/11/EU OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 21 May 2013 on alternative dispute resolution for consumer disputes and amending Regulation (EC) No 2006/2004 and Directive 2009/22/EC (Directive on consumer ADR)

[2] http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:165:0063:0079:en:PDF

[3] Koncar, J. and Stankovic, Lj. (2012) Priorities for the Further Development of Consumer Protection in Republic of Serbia, From Global Crisis to Economic Growth. Which Way to Take? - Volume II - Business and Management, University

of Belgrade, Faculty of Economics, Belgrade, pp. 131 – 145.

[4] Koncar, J. and Stankovic, Lj. (2012/1) Zaštita konkurencije i potrošača u Republici Srbiji, Anali Ekonomskog fakulteta Subotica, Univerzitet u Novom Sadu, Ekonomski fakultet Subotica, Vol. 48, broj 27/2012, pp. 333-343.

[5] Petrović, T. N. (2014) Rešavanje potrošačkih sporova pred arbitražom, Anali Pravnog fakulteta u Beogradu, Vol. 62, No. 2, pp. 86 – 114.

[6] Pravilnik o radu tela za vansudsko rešavanje potrošačkih sporova („Sl. glasnik RS", br. 74/2015), http://bazapropisa.net/sr/32-zakonodavstvo/pravilnici/9295-pravilnik-o-radu-tela-za-vansudsko-resavanje-potrosackih-sporova.html

[7] REGULATION (EU) No 524/2013 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 21 May 2013 on online dispute resolution for consumer disputes and amending Regulation (EC) No 2006/2004 and Directive 2009/22/EC (Regulation on consumer ODR)

[8] http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:165:0001:0012:EN:PDF

[9] REGULATION (EU) No 254/2014 OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL of 26 February 2014 on a multiannual consumer programme for the years 2014-20 and repealing Decision No 1926/2006/EC, http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2014:084:0042:0056:EN:PDF,

[10] Strategija zaštite potrošača za period 2013-2018. godine ("Sl. glasnik RS", br. 71/2013) http://aler.rs/files/STRATEGIJA_zastite_potrosaca_za_period_2013_2018_godine_Sl_gl_RS_br_71_2013.pdf

[11] Zakon o posredovanju u rešavanju sporova („Sl. glasnik RS", br. 55/2014), http://paragraf.rs/propisi/zakon_o_posredovanju_u_resavanju_sporova.html

[12] Zakon o zaštiti potrošača („Sl. glasnik RS", br. 62/2014), http://paragraf.rs/propisi/zakon_o_zastiti_potrosaca.html

MEĐUNARODNI NORMATIVNI I INSTITUCIONALNI ANTIKORUPCIJSKI STANDARDI ZNAČAJNI ZA SRBIJU

Vladan Stanković[1], Dragan Golijan[2], Janko Reko[3], Stefan Pavlović[4]

[1] Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: vladan.stankovic@fpsp.edu.rs

[2] Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: dragan.golijan@fpsp.edu.rs

[3] Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: janko.reko@fpsp.edu.rs

[2]Univerzitet u Cirihu, Pravni fakultet, Cirih, ŠVAJCARSKA, e-mail: stefan.pavlovic@uzh.ch

Apstrakt: *Jedan od najznačajnih i najprioritetnijih problema današnjice predstavlja korupcija kao globalni i sistemski fenomen koji ima dalekosežne posledice na razvoj društva u celini. Iako poznata od davnina, korupcija predstvalja savremen problem, kako za one nerazvijene, tako i za razvijene dražave. Intenziviranjem mejunarodnih društvenih, političkihi a pre svega ekonomskih odnosa korupcija prevazilazi okvire nacionalnog pa otuda potreba da se na univerzalnom, odnosno regionalnom nivou, normativno a zatim i institucionalno uredi ovo pitanje. Brojni su dokumeni medjunarodnog karaktera koji, iako ne uredjuju ovu oblast, sadrže odredbe o korupciji. U radu će biti prikazani značajni univerzalni i regionalni antikorupcijski dokumenti značajni za Srbiju koji na normativni ili institucionalni način uredjuju ovu oblast. Za Srbiju su pre svega najznačajni dokumeti Ujedinjenih Nacija, Svata Evrope, Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj i Evropske unije čije su odredbe imale uticaj na stvaranje nacionalnog zakonodavstva Srbije u borbi protiv korupcije.Ovde treba pomenuti i ostale ugovore, odnosno inisijative koje neposredno ili posredno imaju uticaj na kreiranje ambijenta u društvenom, političkom ili ekonomskom životu.*

Ključne reči: *korupcija, međunarodne konvencije, borba protiv korupcije,*

1. UVOD

Korupcija je planetarni i istorijski fenomen [Mićunović, 2008:41]. Kao takva postoji u svim državama sveta u različitim pojavnim oblicima, bez obzira na njenu veličinu ili ste-

INTERNATIONAL NORMATIVE AND INSTITUTIONAL ANTI-CORRUPTION STANDARDS OF IMPORTANCE FOR SERBIA

Vladan Stankovic[1], Dragan Golijan[2], Janko Reko[3], Stefan Pavlovic[4]

[1]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: vladan.stankovic@fpsp.edu.rs

[2]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: dragan.golijan@fpsp.edu.rs

[3]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: janko.reko@fpsp.edu.rs

[4]Universität Zürich Rechtswissenschaftliche Fakultät, Zürich, SCHWEIZER, e-mail: stefan.pavlovic@uzh.ch

Abstract: *Nowadays, the most important issue and issue of a great priority is corruption, as a global and systematic phenomena that has reachless consequences which affect society as a whole. Although it is known for ages, corruption represents modern issue, both for undeveloped and developed countries. Due to intensification of international, social, political and especially economic relations corruption goes beyond the scope of national, so there is necessity of solving this issue at universal, e.i. regional level, normatively and istitutionally. There are numerous documents of international character which contain provisions on corruption, even if they do not regulate this field. The paper will present significant universal and regional anti-corruption documents of great importance, that normatively and institutionally regulate Serbia. The most important documents for Serbia are: documents of United Nations, European Council, Organization for Economic Cooperation and Development and European Union whose provisions had an impact on the creation of the national legislation of Serbia in the fight against corruption. Some other contracts should be mentioned, i.e. initiatives which directly or indirectly influence the creation of an ambience in social, political and economic life.*

Keywords: *corruption, international conventions, fight against corruption*

pen razvijenosti, odnosno postojala je, počev od Mesopotamije i Starog Egipta do stavranja modernih država. Različiti su pokušaji da se na jedinstven način odrede uzroci korupcije, ali je teorija uglavnom nejedinstvena o tome. U svakom slučaju na nastanak korupcije mogu uticati različiti faktori ali je nesumnjivo da su najznačajniji politički, ekonomski i pravni faktori u najširem smislu, pa je multidisciplinarni pristup neophodan preduslov u borbi protiv korupcije. Pri tome nužno je da se ima u vidu nesporna činjenica da korupcija predstvalja jedan mnogo složeniji društveni fenomen nego što to na prvi pogled može izgledati [Antonić i ostali, 2001:129]. Ona je jedan od faktora koji ugrožava sve univerzalne vrednosti proklamovne u različitim medjunarodnim dokumentima (demokratiju, ljudska prava, ekonomski razvoj, slobodno tržište i konkurenciju, socijalnu pravdu i mir i dr.,). S druge strane daljim razvojem neoliberalnog kapitalizma i stvaranjem većeg broja neoliberalnih država (naročito raspadom istočnog bloka), storena je mogućnost za koruptvno delovanje što na globalnom nivou uzrokuje ogromne problem. O značaju koruptivnog delovanja govori i čenjenica da je jedan od prioritetnijih zadataka UN, pored borebe protiv organizovanog kriminala, suzbijanju proizvodnje opojnih droga, trgovine ljudima i pranja novca, i borba protiv korupcije. Za ovakva kriminalna delovanja ne postoje vremenska i prostorna ograničenja i da je jedini mogući način odupreti se ovoj, nesumnjivo štetnoj pojavi, organizovanje izvan granica nacionalnog zakonodavstva. Otuda interesovanje velikog broja država da se na nadnacionalnom nivou, uz uvažavanje svojih specifičnosti i interesa, pravno reguliše opšti nivo borbe protiv korupcije. Kao neophodan preduslov zajedničke borbe je nužnost konstituisanja medjunarodnih pravnih antikorupcijskih standarda. Postojali su različiti pokušaji, u poslednje dve dekade prošlog veka, da se unificiraju pravila protiv korupcije (uglavnom regionallog, nevladinog ili strukovnog karaktera) ali su ovi pokušaji uglavnom bili bez rezultata ili nisu dali očekivane rezultate. Najznačajniji dokument je nesumnjivo Konvencija UN protiv korupcij usvojena 2003. godine. Ne manje značajna su i dokumenta Saveta Evrope i Evropske Unije o kojima će biti reči u daljem izlaganju.

2. AKTI MEĐUNARODNOG KARAKTERA

Korupcija kao globalni fenom, neprihvatljiv u apsolutnom smislu za države tržišne ekonomije postao je predmet interosovanja medjunarodne zajednice krajem prošlog veka. Počev od 1990. godine brojne organizacije su u okviru ili uz podršku UN i Svetsk banke počele da se bave pitanjem korupcije (Organizacija američkih država, EU, STO, Organizacija za ekonomsku sardnju i razvoj, Grupa 7, MMF, Savet Evrope). Najbrojnije aktivnosti ovih organizacija na medjunarodnom nivou bile su usmerene na donošenje medjunarodnih normi kojima se odredjuje fenomen korupcije preko opisa krivičnih dela koji se mogu smatrati koruptivnim i usmerava razvoj krivičnoprocesnih mehanizama u suprostavljanju korupcije [Bejatović i ostali, 2014:9]. S druge strane postoje i autori koji smatraju da bi donošenjem zakona o lobiranju, korupcija izgubila svoj smisao jer će zainteresovana lica (kompanije i poejdinci) moći preko posrednika, lobiste na zakonit način da zastupajui ostvaruju svoje interese kod državnih organa [Kašćelan, 20009:108].

2.2. Konvencija UN protiv korupcije

Konvencija UN protiv korupcije usvojena 31. oktobra 2003. godine predstvalja prvu sistemsku konvenciju iz ove oblasti. Ranije konvencije koje su na direktan ili indirektan način uređivale ovu oblast nisu na sveobuhvatan način tretirale ovu materiju. Cilj donošenja konvencije je pre svega pretnja koju korupcija predstvalja. Ona pre svega podriva institucije i vrednosti demokratije, etičke vrednosti i pravdu, održiv razvoj a kao prioritet je označena stabilnost i bezbednost društva [Konvencija UN protiv korupcije]. S obzirom da je korupcija u uskoj vezi sa organizovanim kruminalom, uključujući i pranje novca borba protiv korupcije ima širi nadnacionalni karakter. Sama konvencija je podeljenja u više delova koji označaavju posebne celine. Konvencija predvidja da države članice potpisnice u okviru svog nacionalnog normativnog sistema razvijaju, primenjuju i održvaju delotvornu i koordiniranu politiku sprečavanja korupcije. Kako Konvencija ne bi poprimila nacionalni karakter predvijdena je saradnja sa drugim državama, medjunarodnim i regionalnim organizacijama radi unapređenja i razvoja mera u borbi protiv korupcije. Predvidjeno je konstituisanje jednog ili više nezavisnih tela, specijalizovanih za sprečavanje korupcije, kao i nadgledanje i praćenje politike sprečavanja korupcije. Posebne mere su predviđene u pogledu javnog sektora, kodeksa ponašanja javnih funkcionera, javnih nabavki i upravljanja javnim finansijama, mere jačanja integriteta, posebno, sudija i tužioca, mere koje se odnose na privatni sektor, učešće NVO u sprečavanju i borbi protiv korupcije, kao i mere koje se odnose na sprečavanje pranja novca u skladu sa načelima Konvencije. Koruptivno delovanje i sama korupcija i mere koje su predviđene ne mogu se ograničiti samo na preventivno delovanje već je potrebno unapred utvrditi sve oblike koruptivnog delovanja i inkriminisati ih. Konvencija odredjuje kao posebne oblike krivičnih dela: podmićivanje domaćih javnih funkcionera, podmićivanje stranih javnih funkcionera, proneveru, zloupotrebu ili drugo nelegitimno korišćenje imovine od stranejavnog funkcionera, zloupotrebu uticaja, zloupotreba funkcija, nezakonito bogaćenje, podmićivanje i pronevera u privatnom sektoru, pranje sredstava stečenih izvršenjem krivičnog dela, prikrivanje, ometanje pravde, kao i odgovornost pravnih lica za učešće u krivičnim delima koja konvencija tretira. Kako bi konvencija dobila svoj puni obim, poštujući pricip pravde i pravičnsoti, sredstva (novčana ili nenovčana), imovina ili druga oprema podležu konfiskaciji kada su predmet ili su korišćena u krivičnim delima napred pomenuta. Sudski postupci predviđaju učešće različitih kategorija lica (sudski veštaci, svedoci, žrtve, lica koja prijavljuju korupciju) i kao posebne mere, u skladu sa mogućnostima i zakonodavstvom država imaju se preduzeti u cilju zaštite ovih lica i/ili njihovih bliskih srodnika kako bi se predupredila mogućnost odmazde prema njim. Lica ili entiteti koji pretrpe štetu, kao posledicu koruptivnog delovanja, imaju pravo na pokretanje sudskog postupka radi naknade štete. Ovoj problematici je posvećena Građandkopravna konvencija Saveta Evrope o korupciji [Marković i Avramović].

Uopšte uzevši, kako Konvencija predstvalja sveobuhvatni međunaroni dokument protiv korupcije u njoj je sadržan osnov za međunarodnu saradnju u konkretnim pitanjima dve ili više država kada su u pitanju identifikovanje učinioca krivičnog dela, ekstradicija, konfiskacija imovine stečenu krivičnim delom, posebna saradnja i povraćaj dobara legitimnim vlasnicima. Zbog toga je neophodno da sve države potpisnice svoje nacionalno zakonodavstvo prilagode potrebama državnih i drugih ovlašćenih organa kako bi nesmetano izvršili povraćaj neosnovano stečene imovine kada postupaju po zahtevu druge države ugovornice postupajući u skladu sa načelima sadržanim u samoj Konvenciji. Državama članicma os-

tavljena je mogućnost da u okviru otkrivanja krivičnih dela u skladu sa Konvencijom uspostave finansijske obaveštajne jedinice koja bi se bavila pitanjima analize, obrade prijemom i dostavljanjem informacija o sumnivim finansijskim transakcijama drugoj ili drugim državama, u zavisnosti od potreba i okolnosti. Bilateralnim ili multilateranim ugovorima ili arnažmanima državama je ostavljana mogućnost da svoje odnose bliže urede po proncipima i načelaima ove Konvencije u cilju efikasnije saradnje. Kao poseban oblik međunarodne saradnje predviđena je mogućnost da države ugovrnice jedna drugoj pruže tehničku pomoć, naročito finansijsku i materijalnu kada su u pitanju zemlje u razovju, a pre svega u posebnoj (specijalizovanoj) obuci prenoseći iskustva i znanja kako bi se olakšala međunarodna sardanja izručenja i pravne pomoći. Konvencija, kao sveobuhvatni, univerzalni dokumet u borbi protiv korupcije, obavezujuća je za najveći broj država i predviđa mogućnost da se države na nivou regionalnog, subregionalnog, pa čak i međunarodnog povezivanja unaprede saradnju, pruže tehnička pomoć i podsticaj radi rešavanja problema od zajedničkog interesa na nivou povezivanja.

2.3. Konvencija UN protiv transnacionalnog organizovang kriminala

Konvencija Ujedinjenih nacija protiv transnacionalnog organizovanog kriminala usvojena je u Palermu 2000. godine i na simboličan način predstvalja novo poglavlje savremenog društva u borbi protiv ove vrste kriminala. Iako je svrha donošenja konvencije na suzbijanju transnacionalnog kriminaliteta, ona sdrži određen broj odredbi koje se odnose na korupciju, odnosno na kažnjavanje korupcije. U tom cilju Konvencija definiše korupciju i obavezuje države da usvoje zakonodavne i druge mere kako bi se ustanovilo ovo krivično delo protiv službenika koji deluje koruptivno u skladu sa definiscijom korupcije iz ove Konvencije. Takođe se upućuju države da razmotre mogućnost da inkriminišu kao posebno krivično delo korupcije u čije je izvršenje umešan strani državni službenik ili međunarodni državni službenik. Da bi se postigao ovaj primarni cilj u oblasti koruptivnog delovanja službenika države su dužne da usvoje određene zakonodavne, administrativne i druge neophodne mere kako bi se ojačao integritet i sprečili, otkrili i kaznili korumpirani državni službenici, kao i formiaranje institucionalno nezavsnog tela koje bi bilo van uticaja svakog neprimeenog delovanja.

2.4. Rezolucija UN protiv korupcije i podmićivanja u međunarodnim trgovinskim transakcijama

a. Rezolucija, usvojena na GS UN u decembru 1996. godine kao osnovni motiv utvrđuje borbu protiv korupcije i podmićivanja u medjunarodnim trgovinskim transakcijam. Rezolucijom se utvrđuje da svi relevantni subjekti međunarodnog poslovnja budu uključeni u suzbijanju korupcije i podmićivanja a pre svih organi u sistemu Ujedinjenih Nacija, a posebno Konferencija UN o trgovini i razvoju i da peduzima potrebne mere iz svog mandata da promoviše ideje i principe iz Rezolucije. Kao poseban organ u sistemi UN se izdvaja Ekonomski i Socijalni i u okviru njega Komisija za prevenciju kriminla i krivičnog pravosuđa. Zadaci Komisije se mogu ukratko svesti na obavezu da:
b. ispita načine i pravnoobavezujuće dokumente kako bi se pospešile medjunarodne,

regionalne i nacionalne akcije kako bi se unapredila primena Rezolucije, promocija i kriminalizacija korupcije u međunarodnim trgovinskim transakcijama

c. da pitanje korupcije i podmićivanja u međunarodnim transakcijama permanentno prati i perispituje da deluje na efektivnoj implementaciji ove rezolucije

Aneksom Rezolucije, određuje se pojam korupcije u međunarodnim trgovinskim transakcijama. Posebno se naglašava razvoj i unapređenje međunarodnih računovodstvenih standarda i prakse koja će pobolljšati transparentnost međunarodnih poslovnih transakcija. Konvencija pospešuje subjekte međuanrodnih poslovnih transakcija na izradi kodeksa, standarada i dobre prakse koji zabranjuje korupciju, mito i srodne ilegalne pojave u međunarodnim tgovinskim transakcijama.

3. AKTI REGIONALNOG KARAKTERA

3.1 Krivično pravna konvencija o korupciji Saveta Evrope

Savet Evrope, kao organizacija regionalnog karaktera, osnovan je sa jednistvenim celjem a to je što veći stepen jedinstva među svojim članicama. To jedinstvo pre svega se ogleda u unifikaciji pravnih pravila prioritetnih u datom trnutku. Korupcija je poslednjih godina prošlog veka identifikovna kao pojava koja preti vladavini prava, ljudskim pravima, demokratiji, ugrožava konkurenciju i ometa stabilnost i održivi razvoj. Bilo je potrebno da se na jedinstven način na višem, regionalnom nivou utvrde osnovni prametri za identifikaciju, suzbijanje i inkriminisanje korupcije i da će na taj način međunardona saradnja i stvaranje zajedničke kriminološke politike biti efikasnije i delotvornije u borbi protiv korupcije. U tom cilju je 1999. godine usvojena Krivičnopravna konvencija o korupciji. Glavni cilj ove konvencije je razvoj zajedničkih standard u vezi sa određeneim delima korupcije kao što su aktivno i pasivno podmićivanje, domaćih, stranih i međunarodnih državnih službenika, sudija, službenika međunarodnih sudova i parlamentarnih skupština, aktivno i pasivno podmićivanje u privatnom sektoru, pranje ovca koji je dobit od krivičnih dela korupcije i krivičnih dela u računovostvu [Mrković i Avramović]. Izmedju ostalih mera koje su predviđena konvencijom, po prvi put se inkriminiše trgovina uticajem., odnosno da se na osnovu stavrnog ili pretpostavjenog uticaja posrduje da se izvrši neka nedozvoljena radnja. Konvencijom se predviđa konstituisanje posebne organizacije GRECO – grupa država protiv korupcije koja prati i usaglašava nacionalna zakonodavstva sa antikorupcijskim standardima Saveta Evrope. Grupa deluje po principu evaluacije i konstantnog pritiska na države članice u cilju jačanja sopstvenih normativnih i institucionalnih kapaciteta u borbi protiv korupcije. Evaluacijom se stvara mogućnost da se u odredjenim vremenskim intervalima idetifikuju nedostaci u nacionalnim antikorupcijskim politikama i na taj način postaju "merljiv" prametar u podsticaju zakonodavne politike protiv korupcije. Sve države članice Saveta Evrope su istovremeno i članice GRECO grupe.

3.2 Građanskopravna konvencija o korupciji Saveta Evrope

Građanskoprana konvencija Savta Evrope (1999), veoma specifičan dokument, imperativnog karaktera, inicira da nacionalna zakonodavstva obezbede pravna sredstva licima,

koja su pretrpela štetu kao posledicu koruptivnih radnji, da im omogući da brane svoja prava i interese, uključujući i mogućnost naknade štete, kako stvarne tako i izmakle dobiti i nematerijalne štete. Da bi se šteta nadoknadila konvencija utvrđuje tri kumulativna uslova koja i to:

1. da je tuđeni izvršio ili odobrio koruptivnu radnju ili da je propustio da preduzme razumen mere da spreči takvu radnju
2. da je tužilac pretrpeo štetu
3. da postoji uzročna veza između koruptivne radnje i štete

Specifičnost konvencije se ogleda u tome da lice koje pretrpi štetu korupetivne radnje ima pravo na naknadu štete od države ili njenog organa u čije ime i za čiji račun je delovao učinilac koruptivne radnje – državni službenik. Predviđeni su rokovi i to subjektivni rok od tri i objektivni rok od deset godina u kome lice koje pretrpi štetu, može zahtevati naknadu štete. Kako bi se preventivno delovalo u ovom smeru, sve organizacije imaju obavezi da godišnje finansijske izveštaje urede na jasan, verodostojan i transparentan način a naročito se ističe uloga finansisjkog revizora koji potvrđuje verodostojsnost finansijskog poslovanja organizacije. Radi lakšeg sporečavanja, otkrivanja i kažnjavanja učinilaca koruptivnih radnji države imaju obavezu međunarodne sardanje naročito kada su u pitanju pribavljanje dokaza, razmena podataka i priznanjem i izvršenjem stranih sudskih odluka u građanskim i privrednim stvarima. Sprovođenje ove konvencije nadgleda i vrši perodičnu evaluaciju GRECO (Grupa država protiv korupcije), ustanovljena konvencijom Saveta Evrope 1999. godine i sve države potpisnice ove konvencije istovrmeno postaju i članice GRECO.

4. OSTALI MEĐUNARODNI AKTI I INSTITUCIONALNI OBLICI

S obzirom na činjenicu da je Srbija u procesu pristupanja Evropskoj Uniji, ne manje važni su mehanizmi borbe protiv korupcije na nivou Evroske Unije it u svrhu doneto je niz normativnih akata koji na jasan i način utvrdjuju preventivne i represivne mere u borbi rotiv korupcije. U operativnom smislu i ovde Grupa država protiv korupcije GRECO vrši evaluaciju i koordinaciju sa svim organima EU. Posebno je važno naglasiti ulogu Europla i Eurojusta na otkrivanju i procesuiranju koruptinvih radnji. Evropska antikorupcijska politika je rezultirala i ustanovljavanjem Evropske Kancelarije za porbu protiv prevara (OLAF) koja metodama administrativne istrage utvrđuje postojanje korupcije i drugih prevarnih aktivnosti u okvirima EU, odnosno štiti finansijske interese EU. OLAF u svoom delovanju, između ostalog, organizuje sardanju između nadležnih organa država članica i pruža neophodnu tehničku pomoć i iskustvena znanja i aktivno osmišljava strategije za borbu protiv korupcije. Od ostalih treba pomenuti delovanje Evropske Banke za rekonstrukciju i razvoj koja je najveći investitir u zemljama istočne i jugosistočne Evrope i centralne Azije i koja je zajedno sa Svetskom bankom vršila analizu između korupcije i privrednog rasta; Svetska Banka; Međunarodna trgovinska komora; Kancelarija UN za borbu protiv droge i kriminala (UNODC); Razvojni program UN (UNDP); ANCORAGE-NET – Istraživačka mreža antikorupcijskih agenicja koja deluje u okviru porograma OLAF-a, koja okuplja i veći broj zemalja van Evrope i čiji je osnovni cilj da metode i sredstva koje koriste anlitičari i praktičari iz ove oblasti učini dostuonim; Antikorupcijska mreža za Istočnu Evropu i centralnu Aziju, koja deluje u okviru OECD-a kao program podrške protiv mita; Antikorupcijska inicijativa

ABD/OECD; Mreža antikorupcijskih praktičara ACPN; Evropsko pratnertsvo protiv korupcije EPAC i druge međunarodne inicijative koje na direktan način regulišu ovu materiji. Ovde treba pomenuti i aktivnosti drugih međunarodnih i regionalnih organizacija koje na indirektan način u svom delovanju imaju za cilj antikorucijske mere i permanentnu borbu protiv korupcije (IPAP Strategija RS u okviru porgrama Partnertsvo za mir). Ne manje značajne su i aktivnosti NVO od kojih ćemo posebno izdvojiti Transparency International - TI, Kolalicija prijatelja civilnog društva - UNCAC, Međunarodni budžetski projekat - IBP, Globalna organizacija parlamentaraca protiv korupcije – GOPAC, Gloval vitnes i druge organizacije koje u svom delovanju imaju za cilj antikorupcijske efekte. NVO organizacije imaju veoma važnu ulogu u antikorupcijskom delovanju naročito organizacije koje imaju formirane nacinalne ogranke u okviru medjunarodnog delovnja kakav je TI. TI ima svoje nacionale nezavisne ogranke u preko 80 zemalja u svetu i svoje delovanje bazira na ncionalnom i na mađunarodnom planu.

5. CONCLUSION

Proces globalizacije i konstituisanje koncepta neoliberalizma, nemonovno dovodi i do unifikacije pravnih pravila u govoto svim oblastima društvenog sistema. Korupcija kao fenomen koja svojim postojanjem umanjuje ili potpuno ograničava proklamovane univerzalne vrednosti postaje predmt interesovanja međunaroden zajdnice na radi sveobuhvatnijeg i sistemkog rešavanja ovog problema. U zadnjoj deceniji prošlog veka i u prvim godima ovog veka mrdjunarodna zajednica je pristupila rešavanju problem korupcije, štetne posledice koje ova pojava ima za samo društvo i u tom smislu usaglasila niz normativnih i institucionalnih standard. Pre svega na definisanju koruptinog delovanja, pojvnim oblicima, inkriminaciji, implementaciji u nacionalna zakonodavstva država i međunarodnoj ili međuregionalnoj saradnji u ovoj oblsti. Međutim nije dovoljno samo noramtivno i institucionalno uređenje nacionalnog zakoodavstva u skladu sa proklmovanim međunarodnim aktima, već je neophodna je i dosldna primena tih normi. Rezultati TI indeksa percepcije korupcije u svetu govore u prilog da je korupcija i tek kako prisutna gotovo u svim državama sveta bez obzira na stepen demokratičnosti i razvijenosti odnosne države. Takodjeje neophodna i pojačana aktivnost međunarodne zajednice u detekciji novih pojavnih oblika, imajući u vidu da kompleksnost same pojave i nužnosti multidisciplinarnog pristupa.

REFERENCES

[1] „Pravosudje u borbi protiv korupcije – glavni nalazi istražinaja i preporuke“ (2013), Transparentnost Srbija, Norveška Ambasada i Društvo sudija Srbije, Beograda

[2] Antonić, D. i saradnici. (2001). Korupcija u Srbiji, Centar za liberalno-demokratska studije, Beograd

[3] Baljak, M., „Borba protiv korupcije sa stanovišta međunarodnog prava“, Zbornik radova Izazovi XXI vijeka, Evropski Univerzitet, Brčko, str. 28-42

[4] Bejatović, S. i saradnici (2014). Analiza rizika u cilju procene regulatornih i organizacionih prepreka efikasnim istragama i postupcima u krivičnim

delima korupcije, Tehnički dokument Saveta Evrope i Evropske Unije u okviru projekta"Jačanje kapaciteta policije i pravosuđa za borbu protiv korupcije u Srbiji" Beograd

[5] Bock M., „O uzrocima korupcije i njenoj neminovnosti u savremenom društvu", u: J. Ćirić (ur.), Borba protiv korupcije – iskustva i poređenja, Institut za uporedno pravo, Beograd, 2013 str. 11-20

[6] Corruption – glossary of international standards in criminal law, (2013), OECD

[7] Ćirić J, i ostali., (2010) "Korupcija - problemi i prevazilaženje problema", Udruženje javnih tužilaca i zamenika javnih tužilaca Srbije, Beograd.

[8] Kašćelan, B., „Pravni okvir lobiranja" Izazovi evropskih integracija, Službeni Glasnik, Beograd, str.105-116

[9] Marković M, Avramović N, (2014), "*Korupcija u međunarodnnom pravu i zakonodavstvu Republike Srbije*", Zbornik radova Izazovi XXI vijeka, Evropski Univerzitet, Brčko, str. 15-28

[10] Mićunović, D. (2008). Slovo o korupciji, Zbornik radova *Tehnologija, kultura i razvoj* br.15., Udruženje tehnologija i društvo i ostali, Subotica, str.41-50

[11] Milošević, Z., (2014), "Korupcija u Evropskoj Uniji", Zbornik radova Izazovi XXI vijeka, Evropski Univerzitet, Brčko, str. 1-14

[12] Nenadić N., (2007), "Pojam i uzroci korupcije", u: G. Ilić (ur.) Korupcija-osnovni pojmovi i mehanizmi za borbu, Pravni fakultet u Beogradu, Beograd

[13] Račić, M., (2009) „Korupcija kao medjunarodnopravni i fenomen", Impresum - Zbornik radova Fakulteta pravnih nauka Univerziteta „Vitez", broj 5, str.520-536

[14] Reljanović, M., Ivanović, Z., (2013) „Evropska kancelarija za borbu protiv finansijskih prestupa (OLAF)", u: J. Ćirić (ur), Borba protiv korupcije – iskustva i poređenja, Institut za uporedno pravo, Beograd, str.109-122

[15] Stojiljković, Z., (2013) „Politička korupcija i slaba država" Filozofija i društvo, Beogrd, str.135-157

UDC 330:005

ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ОЦЕНКИ ПОСЛЕДСТВИЯ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОБЩЕСТВА С ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДОЙ

Пенчо Стойчев[1], Христо Крачунов[2]

[1]Технический университет, Габрово, БОЛГАРИЯ, e-mail: pstoychev@tugab.bg
[2]Сумский государственный университет, Суми, УКРАИНА, e-mail: tipa_expert@abv.bg

Аннотация: *В практике природоохранной деятельности недооцениваются экономические методы управления. В настоящее исследование представлено взаимодействие человека и природы с учетом маркетинговых исследований. Перечислены основные виды экологических проблем, стоящих перед странами на всех стадиях развития. Представлено соотношение методов оценки с конкретными воздействиями на окружающую природную среду.*

Ключевые слова: *экономическая оценка, окружающая среда; методы управления, проблемы окружающей среды*

1. ВВЕДЕНИЕ

Сложившаяся система управления природопользованием ввиду чрезмерной разрозненности природоохранных функции по различными министерствам и ведомствам не отвечает современным требованиям предпринимательской деятельности, хозяйствования и выступает серьезным фактором снижения экологической безопасности. В практике природоохранной деятельности недооцениваются экономические методы управления. Из-за отсутствия экологической составляющей в действующих экономических показателях и неразработанности экономико-экологических механизмов и стимулов, предприятия, компании и организации не заинтересованы в обеспечении комплексного и рационального использования предоставляемых им природных ресурсов и снижении загрязнения природной среды. Во многих случаях ущерб, который наносится предприятиями, компаниями и организациями окружающей природной среде, не оказывает никакого влияния на результаты их производственно-хозяйственной и сбытовой деятельности.

LCMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

ECONOMIC EVALUATION OF THE CONSEQUENCES OF SOCIAL IMPACT ON THE ENVIRONMENT

Pencho Stoychev[1], Hristo Krachunov[2]

[1]Technical University, Gabrovo, BULGARIA, e-mail: pstoychev@tugab.bg
[2]Sumy State University, Sumi, UKRAINE, e-mail: tipa_expert@abv.bg

Abstract: *In practice, environmental protection activities underestimate economic management methods. This study presents the interaction between man and nature with consideration of marketing research. It gives a systematized model of the main types of environmental problems faced by countries in all stages of development. The study also presents the ratio between assessment methods and specific impacts on the environment.*

Keywords: *economic evaluation, environment, management methods, environmental problems*

2. ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

В 1994 году было опубликовано комплексное техническое руководство под названием «Project and Policy Appraisal: Integrating Economics and the Environment», OECD, Paris [1], в котором ставилась цель дать упрощенный и одновременно комплексный обзор методов экономической оценки.

Выбор метода должен осуществляться и основываться наряде последовательных этапов:

- определение типа экологической проблемы, подлежащей анализу;
- определение метода, подходящего для решения данной проблемы;
- определение необходимой информации о проблеме А в случае применения метода В;
- оценка доступности информации и связанных с ней затрат;
- в свете ответа на предыдущий вопрос пересмотр выбора метода оценки.

В таблице 1 перечислены основные виды экологических проблем, стоящих перед странами на всех стадиях развития [2]. Каждая из проблем может произвести воздействие, относящееся к одной или нескольким категориям, — продуктивность, здоровье, эстетические блага или «существование». Например, эрозия почв имеет очевидные потенциальные последствия для продуктивности сельского хозяйства. Обезлесение может повлиять не только на продуктивность (утрата стоимости продуктов и услуг, связанных с лесами), но и на эстетические блага (ландшафт, местные климатические последствия) и стоимость существования (лесные животные и растения). Загрязнение воздуха может произвести воздействие на продуктивность (затраты в связи с защитными мерами, воздействие на деревья и сельскохозяйственные культуры, разрушение зданий), здоровье и эстетические блага (запыленность воздуха, видимость). Утрата биоразнообразия затрагивает стоимость существования, но может также снизить эстетические блага (для любителей дикой природы) и даже продуктивность (например, если она ведет к сокращению туризма).

Каждая страна будет ранжировать эти проблемы в зависимости от своей собственной очередности приоритетов [3]. Развитие страны с высоким доходом в умеренном поясе, вероятнее всего, будут озабочены такими проблемами, как:

- удаление твердых и опасных отходов;
- уровень и загрязнение подземных вод;
- очистка территорий, ранее занятых под свалки отходов и промышленные площадки;
- влияние агрохимикатов на дикую природу;
- безопасное удаление сельскохозяйственных отходов, особенно навоза;
- сохранение нетронутых территорий, водно-болотных угодий, уникальных и нетронутых пейзажей;
- перевылов;
- кислотные дожди;
- рациональное использование водных ресурсов в условиях растущего спроса;
- сохранение биоразнообразия и дикой природы в других странах;
- глобальное потепление и озоновой слой.

Таблица 1: Типы экологических проблем и оценка их значимости

Экологические проблемы	Продуктивность	Здоровье	Эстетические блага	Существование
Зеленые (природные ресурсы)	*			
Эрозия и плодородие почв	*		*	
Деградация земель	*			*
Опустынивание	*			
Засоление	*		*	*
Обезлесение	*		*	*
Утрата среды обитания	*		*	*
Дикая природа	*			
Истощение конечных ресурсов				
Коричневые (загрязнение)				
Загрязнение воздуха	*	*	*	
Удаление отходов	*	*	*	
Опасные отходы	*	*	*	
Перенаселенность, шум	*	*	*	
Синие (связанные с водой)				
Истощение и загрязнение				
подземных вод	*	*	*	
Загрязнение поверхностных вод	*	*		*
Загрязнение морских вод	*		*	*
Перевылов	*			*
Глобальные				
Глобальное потепление, озоновый слой				
Биоразнообразие, утрата видов	*	*	*	*
	*		*	*

В станах с переходной экономикой экологические проблемы отчасти совпадают с вышеперечисленными. Некоторые из наиболее актуальных проблем связаны с различными видами загрязнения, например:

- удаление промышленных и городских отходов;

- загрязнение воды промышленными стоками и неочищенными бытовыми сточными водами;
- загрязнение воздуха, связанное с промышленностью, отоплением домов и автомобилями;
- очистка и восстановление территорий, ранее занятых под военные базы;
- ущерб сельскохозяйственным культурам, деревьям и зданиям в результате кислотных дождей;
- засоление и заболачивание при орошаемом земледелии;
- устойчивость систем интенсивного земледелия (пригодность агрохимикатов, механизация сельского хозяйства, выращивание монокультур, удаление отходов и т. д.);
- сохранение районов природных красот и биоразнообразия.

Чем беднее страна, тем вероятнее, что основное место в ее повестке дня и бюджете будут занимать местные экологические проблемы.

В развивающихся странах круг встречающихся проблем очень разнообразен:

- утрата лесов в результате действий фермеров и лесозаготовителей;
- эрозия почв при сельскохозяйственной обработке склонов и связанное с этим заиление ниже по течению;
- чрезмерный выпас на пастбищах;
- опустынивание и деградация засушливых земель;
- злоупотребление пестицидами;
- потеря плодородия почв при традиционной чередующейся обработке;
- загрязнение питьевой воды;
- обеспечение основных санитарных условий;
- местное загрязнение воздуха твердыми частицами.

Транснациональные проблемы, такие, как совместное использование международных вод, кислотные дожди, радиоактивное загрязнение и перевылов рыбы, будут привлекать к себе большое внимание на национальном уровне в тех случаях, когда речь идет о жизненно важных проблемах.

Глобальные проблемы, такие, как парниковый эффект, нарушение озонового слоя (в связи с поступлением в атмосферу техногенного тепла, углекислого газа, аэрозольных примесей, фреонов и окислов азота), экологические последствия глобального загрязнения природной среды и биосферы (радиоактивными веществами, тяжелыми металлами, пестицидами), биоразнообразие, часто представляются абстрактными и далекими для стран, сталкивающихся с безотлагательными местными проблемами. Страны, относящиеся к любой из групп, готовы направить свои усилия на решение этих проблем в тех случаях, когда существует адекватное распределение затрат и выгод, связанных с осуществлением программ в этих областях.

Основные методы оценки стоимости объектов окружающей среды:

- применение рыночных цен;
- декларированные предпочтения;
- метод выявленных предпочтений.

1. *Использование рыночных цен для оценки физических последствий изменений в окружающей природной среде для производства.*

С помощью методики рыночной оценки физических эффектов (РОФЭ) определяется стоимость экологического изменения на основе наблюдения за физическими изменениями в окружающей природной среде и оценки их воздействия на стоимость товаров и услуг. Загрязнение воды может привести к снижению уловов рыбы, а загрязнение воздуха может повлиять на рост сельскохозяйственных культур. Изменения в окружающей природной среде приводят к уменьшению продукции, сбываемой на рынке, с одной стороны, а с другой — ведут к росту затрат (например, удаление ила из водохранилищ и каналов). Изменения влекут за собой денежные затраты с чьей-либо стороны.

2. *Использование декларированных предпочтений (высказывания людей о стоимости окружающей природной среды*).

Иногда целесообразно непосредственно опросить население с тем, чтобы определить, как оно оценивает стоимость окружающей природной среды. Метод субъективной оценки стоимости (СОС) — это термин, который относится к разновидности исследований рынка, на котором «товаром» является изменение в окружающей природной среде. Населению задают вопрос о готовности платить за вероятное улучшение природно-ресурсного потенциала их территории или предотвращение ухудшения, либо о готовности принять компенсацию.

3. *Различные виды выявленных предпочтений (выводы на основе фактического поведения людей).*

При использовании методов этой группы, предпочтения населения в отношении окружающей природной среды определяются косвенным образом на основе изучения его поведения на рынках, которые связаны с окружающей природной средой. Некоторые товары и услуги дополняют качество окружающей природной среды, а другие выступают в качестве его заменителей. На основе изучения цен, которые платит население, или выгод, которые оно получает на этих тесно связанных между собой рынках, можно выявить его экологические предпочтения.

Существуют три основных метода предпочтений:

1. В рамках метода затрат на поездку (МЗП) затраты времени и денег на посещение природного объекта и наслаждения им рассматриваются в качестве заменителя входной платы.
2. При использовании методов упредительного поведения (УП) и защитных расходов (ЗР) информацию получают на основании наблюдений за расходами людей с целью защиты от реального или потенциального ухудшения качества окружающей природной среды.
3. В основу метода гедонистического ценообразования (МГЦ) положен тот факт, что цена недвижимости отражает, помимо прочего, качество окружающей природной среды в том районе, где она находится. При рассмотрении недвижимости в рамках этого метода используется эконометрический анализ больших баз данных с тем, чтобы отделить экологические характеристики от других факторов, определяющих цену дома или земельного участка. Принципиально такой же подход можно использовать для косвенного определения стоимости различных экологических рисков с точки зрения

здоровья (на основе систематических различий в заработной плате).

Эти три метода позволяют оценить выявленные предпочтения населения на основе данных наблюдения за его рыночным поведением.

Соотношение методов оценки с конкретными воздействиями на окружающую природную среду представлено в таблице 2.

Таблица 2: Соотношение методов оценки с конкретными воздействиями на окружающую среду [4]

Воздействие	Методы оценки
Продуктивность	Рыночная оценка физических эффектов (РОФЭ) Упредительное поведение (УП) Защитные расходы (ЗР) Стоимость восстановления (СВ)
Здоровье	Человеческий капитал (ЧК) или стоимость заболевания (СЗ) Субъективная оценка стоимости (СОС) Упредительное поведение (УП) Защитные расходы (ЗР)
Эстетические блага	Субъективная оценка стоимости (СОС) Затраты на поездку (МЗП) Метод гедонистического ценообразования (МГЦ)
Стоимость существования	Субъективная оценка стоимости (СОС)

В случае воздействий на продуктивность наиболее очевидным методом является РОФЗ, при котором определяется рыночная стоимость физического воздействия на производство (например, потеря сельскохозяйственных культур в результате кислотных дождей, потеря сельскохозяйственных и других земель в связи с радиоактивным загрязнением и т. д.). Однако в случае воздействий, влекущих за собой растущие затраты, могут также применяться УП, ЗР и СВ (например, стоимость переселения с целью избежать воздействия загрязнения, стоимость ремонта после наводнения и т. д.).

В случае воздействий на здоровье, включая безопасность, минимальные оценки могут быть получены с помощью методов ЧК и СЗ на основе утраченных поступлений и прямых медицинских расходов. УП (например, переселение астматиков с целью избежать воздействия загрязнения воздуха) и ЗР (установка частных водоочистительных агрегатов для предотвращения загрязнения) могут служить дополнительными показателями.

В полном объеме воздействие на здоровье может быть определено с помощью обследований СОС, при которых измеряется готовность внести плату за предотвращение или снижение риска нанесения ущерба здоровью и дискомфорта, а также денежные потери. В отношении рисков, связанных со смертностью, в настоящее время обычно определяется (косвенным образом) стоимость статистической жизни на основе изучения расходов на страхование или других видов защитных расходов.

При измерении воздействий на эстетические блага МЗП и МГЦ обеспечивают

данные, основанные соответственно на затратах на поездку к объекту и на различиях в стоимости недвижимости вследствие экологических факторов. СОС может также использоваться для изучения общественных предпочтений.

СОС является единственным практическим методом определения стоимости существования (например, сохранение редких видов, биоразнообразия) поскольку все другие методы связаны с различными видами прямых выгод и затрат для пользователя. Он также является единственным источником сведений о стоимости будущих изменений качества окружающей среды.

Методы оценки воздействия на окружающую природную среду следует применять избирательно в зависимости от ряда факторов [5]:

- какой вид воздействий представляется наиболее значительным;
- какая информация доступна и может быть использована;
- какие ресурсы выделяются для анализа.

Предположим, что произошла потеря лесов в результате расчистки для целей земледелия или животноводства. В связи с этим, основными экологическими воздействиями могут быть:

1. потеря биоразнообразия и дикой природы, что сказывается на стоимости существования и экотуризме;
2. утрата не связанных с древесиной лесных ценностей (целебные растения, орехи, грибы, ягоды, пушнина, волокна и т. д.);
3. 3) утрата долгосрочного устойчивого выхода древесины;
4. 4) риск заиления и наводнения ниже по течению в результате эрозии почв на подверженных эрозии участках.

Воздействия 2 и 3 могут изучаться с использованием рыночной оценки физических эффектов и его вариантов. Воздействие 4- с помощью защитных расходов, стоимости восстановления, а 1 - с использованием субъективной оценки стоимости и рыночной оценки физических эффектов.

Для принятия решений, касающихся максимально допустимого уровня использования и охраны природных ресурсов и окружающей природной среды, необходимо наличие серьезной научной информации. Следующим фактором при выборе метода оценки является вид и количество имеющейся информации, а также возможность (затраты) ее получения.

Метод оценки, выбранный в условиях той или иной конкретной ситуации, зависит также от ресурсов, которые могут быть использованы для проведения обследования.

В случае дефицита ресурсов и времени потребуется эклектичный подход, при котором используются сведения из различных источников: аналогичные проекты; международные данные, относящиеся к сопоставимым ситуациям; местная экспертная оценка; ограниченные обследования и т. д. Многие правительства и учреждения придерживаются жестких требований при оценке экологических проектов, и в рамках этих оценок требуются данные экономического характера.

3. ВЫВОДЫ

Темпы роста экологической и экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности в решающей мере будут определяться тем, каким образом совершенствуется материально-техническая база объектов комплекса, как быстро и в каких масштабах обновляются техника и технология в направлении их соответствия экологическим требованиям сегодняшнего и завтрашнего дня, сколько средств выделяется на реализацию природоохранных программ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Project and Policy Appraisal: Integrating Economics and the Environment», (1994) OECD, Paris.

[2] Буркинский Б.В., Степанов В.Н., Харичков С.К. (1999) Природопользование: основы экономико-экологической теории. Одесса, ИПРЭЭИ НАН Украины.

[3] Садченко Е.В. (2016) Принципы и концепции экологического маркетинга. Одесса, Астропринт.

[4] Харичков С.К., Садченко Е.В., Мартиенко А.И. (1993) Совершенствование системы экономических регуляторов природопользования. Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований АН Украины.

[5] Гречановская И. Г. (1997) Экономико-экологическое регулирование предпринимательской деятельности. Одесса, АОЗТИРЭНТТ.

UDC 332.1

УМНАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ И ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНОВ

Елена Стрябкова

Белгородский государственный технологический университет им. В.Г. Шухова, Белгород, РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ,
e-mail: Stryabkova.elena@mail.ru

Аннотация: *В статье рассмотрена возможность применения концепции умной специализации с целью повышения конкурентоспособности регионов. Доказано, что «умная специализация» приводит к разнообразию региональных стратегий развития. Автор использует бенчмаркинг для разработки стратегии повышения конкурентоспособности Белгородской области на основе концепции умной специализации. Выделены приоритетные направления специализации Белгородской области на основе трансформации отраслевой структуры региона.*

Ключевые слова: *умная специализация, регионализация, конкурентоспособность регионов.*

ВВЕДЕНИЕ

Специалисты экспертной группы «Знание для роста» Еврокомиссии в процессе формирования единого Европейского исследовательского пространства (European Research Area - ERA) при разработке комплексной инновационной политики ЕС разработали профильные рейтинги стран Европейского союза, которые показали диспропорции в уровнях их инновационного развития. Для снижения таких диспропорций в ЕС была разработана концепция Умной специализации регионов.

Сущность этой концепции состоит в поиске уникальных компетенций региона и учете национальных приоритетов. Новое поколение региональных инновационных стратегий в ЕС должно учитывать появление новых отраслей в экономике Европейского союза основанных на слияниях и поглощениях крупных международных корпораций и в контексте развития новых технологий появление новых рынков, новых моделей бизнеса. При разработке стратегии Умной специализации регион должен учитывать свои локальные особенности, возможности межкластерного взаимодействия, искать собственную уникальную нишу в межрегиональной специализации [1].

LEMIMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

SMART SPECIALISATION AND IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF REGIONS

Elena Stryabkova

Belgorod State Technological University named after V.G.Schukhov, Belgorod, RUSSIAN FEDERATION, e-mail: Stryabkova.elena@mail.ru

Abstract: *The article reports on the possibility of applying the concept of smart specialization to increase the competitiveness of regions. It is proved that the smart specialization leads to diversity of regional development strategies. The author uses benchmarking to develop strategies for improving the competitiveness of the Belgorod region on the basis of the concept of smart specialization. The priority areas of Belgorod region specialization were identified on the basis of the transformation of the sectoral structure of the region.*

Keywords: *smart specialization, regionalization, competitiveness of regions*

СУЩНОСТЬ КОНЦЕПЦИИ УМНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Появление концепции умной специализации связано с необходимостью ухода от дублирования научных исследований в странах ЕС, так как многие из них развивают одни и те же технологии. Инновационная политика стран ЕС должна различаться так как регионы имеют различный научный потенциал и отраслевую специализацию. Предлагается делить регионы ЕС, в зависимости от специализации на развитии фундаментальных исследований, прикладных и реализации базовых технологий к имеющимся продуктам. Отдельно предлагается развивать регионы с креативными (творческими) отраслями.

Концепция умной специализации основана на следующих принципах:

1. Регион определяет отрасли своей специализации, основываясь не на модных тенденциях развития технологий, а на собственных возможностях.
2. Специализация региона определяется снизу на стыке имеющихся потенциала и компетенций
3. Концепция Умной специализации основывается на межрегиональном взаимодействии, в том числе в форме торговли технологиями и включение локальных, местных компаний в глобальные производственные цепочки создания собственности.
4. Целью Умной специализации является не только развитие инноваций, но и стимулирование изменение структуры экономики региона.
5. Государственная политика в области поддержки умной специализации регионов заключается в создании условий для развития науки и образования и стимулирования инновационного спроса.

Концепция Умной специализации приводит к разнообразию региональных инновационных стратегий, поиску региональных ниш и стимулирует стабильное развитие экономики ЕС в целом.

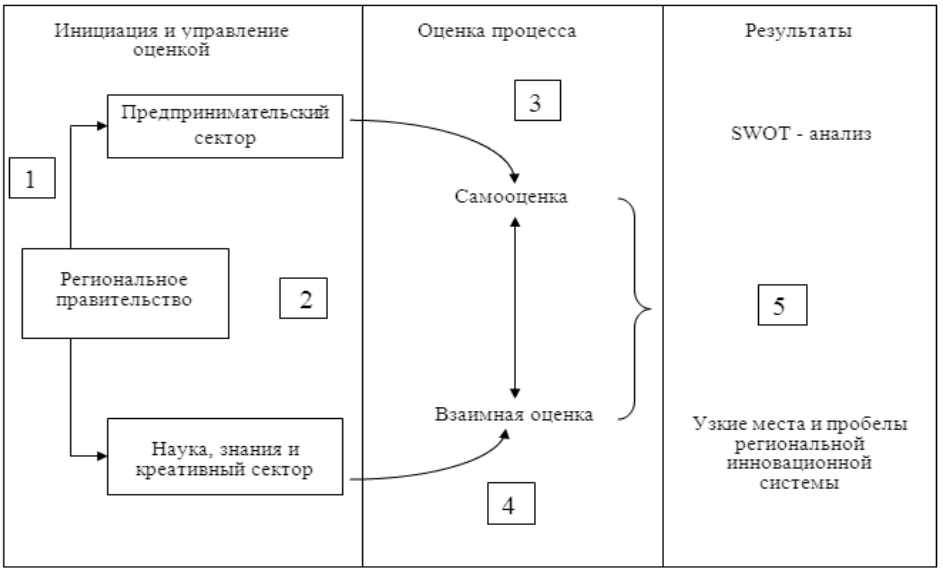
Практическое руководство по применению концепции умной специализации представлена на рисунке 1.

Пять шагов, чтобы начать процесс инициации «умной» специализации для региона:

1. Инициировать процесс самооценки и определить соответствующие заинтересованные сторон в секторе предприятий и науки, знания и творческий сектор.
2. Подготовка к самооценке: связаться соответствующих заинтересованных сторон, распределить руководящие вопросы и организовать необходимые меры и вехи.
3. Выполните оценку каждого сектора заинтересованными сторонами соответствующего сектора.
4. Выполните оценку каждого сектора представителями других секторов (т.е. заинтересованные стороны предпринимательского сектора оценят науку и государственный сектор и наоборот).

5. Подготовить первый SWOT анализ как отправную точку для процесса определения разумной специализации. Используйте выявленные сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для разработки общего видения проблемы.

Инициатором и координатором проекта «Карта кластеров России» является Российская кластерная обсерватория, которая предполагает оценить и систематизировать данные более чем о двухсот российских кластерах. В настоящее время на официальном федеральном уровне очевидно наличие только 26 пилотных инновационных кластеров. Для оценки и систематизации кластеров предложены шесть групп показателей: данные об организационном развитии кластера; данные о приоритетном развитии кластера (ключевая и сопутствующая специализация кластера); наличие органов управление кластеров; состав участников кластера; наличие Российских и зарубежных партнеров кластера; данные о реализованных и реализуемых проектов кластера.Специалистами Российской кластерной обсерватории предложено выделять организационный статус развития кластера как низкий, средний и высокий с помощью определенного набора показателей.



Источник: составлено автором на основании [2, 3]

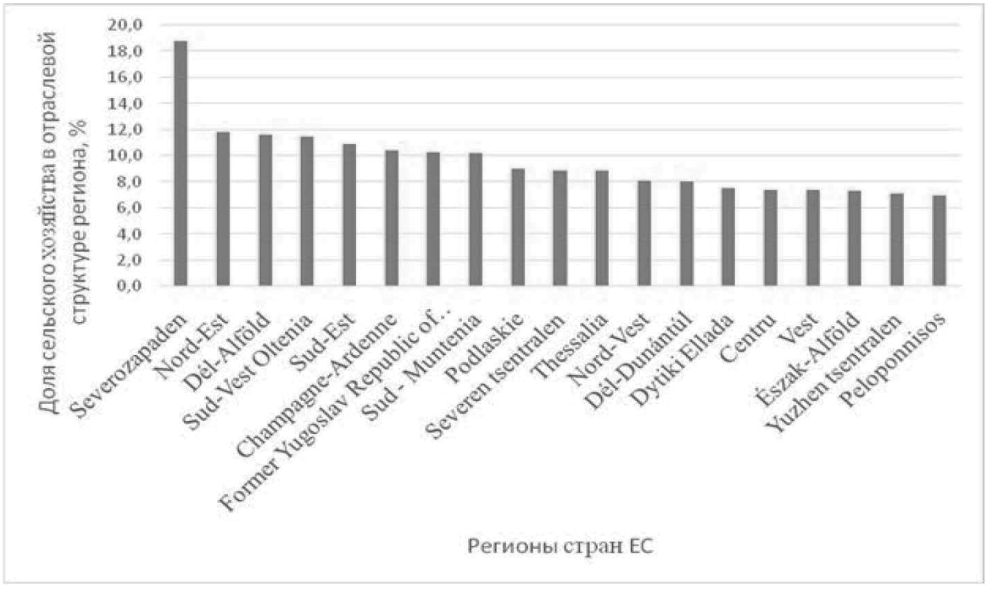
Рисунок 1. Как инициировать «умную» специализацию

Для повышения статуса организационного развития кластера до высокого необходимо наличие англоязычных презентационных материалов о развитии кластера, документов характеризующих перспективы развития кластера, документы, включающие требования к участникам кластера и данные о реализованных проектах кластера.«Карта кластеров России» позволит сравнить регионы России и выбрать направления для их умной специализации.

БЕНЧМАРКИНГ БЕЛГОРОДСКОЙ ОБЛАСТИ

На основе рекомендаций по разработке стратегии кластерного развития Белгородской области на основе «умной специализации» мы провели бенчмаркинг Белгородской области, сопоставив ее с регионами ЕС, имеющими равнозначную структуру экономики.

Так, доля сельского хозяйства в валовом региональном продукте Белгородской области составляет 15,2%. Мы выделили регионы Европейского Союза, имеющие такую же высокую долю сельского хозяйства (рисунок 2) [4].



Источник: составлено автором

Рисунок 2. Европейские регионы с долей сельского хозяйства в отраслевой структуре региона >5%

На рисунке 38 видно, что большинство таких регионов – это регионы наименее развитых стран Европы– Румынии, Болгарии, Македонии, Эстонии, Греции и Венгрии. Есть только один регион в Европе с высокой долей сельского хозяйства в отраслевой структуре региона (10.4%) - Шампань-Арденны во Франции. Данный регион является крупнейшим во Франции производителем вина и имеет большие площади, занятые под выращивание сельскохозяйственных культур, характеризуется высоким уровнем жизни населения.

Как и все регионы Европы, Шампань-Арденны развивает «умную специализацию» в рамках Стратегии Европейского Союза «Европа 2020». В рамках «умной специализации» развивается четыре направления: биоэффективность, производство новых материалов, здоровье и качество жизни, энергетика.

В рамках политики развития региона Шампань-Арденны особое внимание уделяется сохранение культурного и природного наследия. Этому способствует созда-

ние региональных парков с целью устойчивого развития региона преимущественно в сельскохозяйственных районах.

Региональные парки помогают сохранять биологическое разнообразие и природные ресурсы региона и обеспечивать высокое качество жизни на его территории. В региональных парках используются программы анимации и экспериментов, создаются так называемые экологические коридоры, воссоздаются особенности 35 муниципалитетов Франции.

С цель поддержания здоровья населения региона разрабатывается так называемый «барометр здоровья».

Для Белгородской области возможен выбор таких же приоритетных направлений развития.

Новым направлением для национальных и региональных органов власти является применение принципов умной специализации при формировании политики повышения конкурентоспособности регионов. Главной целью стратегией Умной специализации является трансформация отраслевой структуры региона, что может быть либо за счет эволюции, модернизации, диверсификации старых отраслей, либо за счет создания совершенно новых отраслей. Поиск уникальной специализации региона происходит путем «снизу-вверх» на основе:

1. определения уникальных компетенций в регионе (пересечения отраслей специализации с новыми научными областями);
2. позиционирование региона относительно KETs – ключевых порождающих технологий;
3. культурные и креативные инновации;
4. нацеленность на решения социальных задач региона, таких как, улучшение экологической ситуации, предоставление рабочих мест для особых категорий населения, преодоление социального неравенства и уязвимости.

Со стороны федеральных органов власти требуется создание Всероссийской платформы Умной специализации, на основе которой будет создана база данных, позволяющих сравнить регионы друг с другом и выбрать уникальную специализацию. Например, для Белгородской области на основе модернизации строительной индустрии и внедрения нанотехнологий нами предлагается создание высокотехнологичной индустрии строительных материалов. На основе объектов культурного наследия и туризма, и существования большого количества малых IT компаний мы предлагаем создание IT платформы для управления культурным наследием Белгородской области. На основе существующей развитой отрасли АПК и с учетом достижений сельскохозяйственной науки предлагаем специализацию области на экологически чистых продуктах питания [5].

ВЫВОДЫ

1. В современных условиях новым направлением для национальных и региональных органов власти является применение принципов умной специализации при формировании политики повышения

конкурентоспособности регионов.

2. Концепция Умной специализации приводит к разнообразию региональных инновационных стратегий, поиску региональных ниш и стимулирует стабильное развитие экономики ЕС.
3. На основе рекомендаций по разработке стратегии кластерного развития Белгородской области на основе «умной специализации» мы провели бенчмаркинг Белгородской области, сопоставив ее с регионами ЕС.
4. Для Белгородской области нами предлагается специализация на высокотехнологичной индустрии строительных материалов, создание IT платформы для управления культурным наследием Белгородской области и специализацию области на экологически чистых продуктах питания.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] The Europe 2020 Competitiveness Report: Building a More Competitive Europe 2012 // Edition is published by the World Economic Forum within the framework of the Global Competitiveness Network. URL: http://www3.weforum.org/docs/CSI/2012/Europe2020_Competitiveness_Report_2012pdf.

[2]. The concept of clusters and cluster policies and their role for competitiveness and innovation: main statistical results and lessons learned. Commission Staff Working Document SEC. - 2008. URL: http://www.clusterplattform.at/fileadmin/user_upload/clusterbibliothek/445_Concept_of_Clusters_and_Cluster_Policies.pdf.

[3].White paper. The emerging of European world-class clusters. - Brus-sels,2010. URL:http://www.intercluster.eu/images/stories/white_paper/white_paper_the_emerging_of_european_world_class_clusters.pdf.

[4]. Eurostat. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/eurostat/statisticsexplained/index.php/GDP_per_capita,_consumption_per_capita_and_price_level_indices. (Дата обращения: 16.03.2015).

[5] Стрябкова, Е.А.: Кластерная политика регионов России / Е.А. Стрябкова // Вестник БГТУ им. В.Г. Шухова. – 2012. – № 3. – С. 104–110.

UDC 338.48:005

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ МЕНЕДЖЕРА В СФЕРЕ ТУРИЗМА

Ирина Сингаевская

Высшее учебное заведение Университет экономики и права «КРОК», Киев, УКРАИНА, e-mail: irasing@yandex.ua

Аннотация: *в статье анализируется содержание коммуникативной компетентностименеджеров сферы туризма,освещается роль коммуникативной компетентностивдостижении профессиональнойуспешности менеджеров. Описываются особенности примененияинтерактивных методов обученияс целью развития коммуникативной компетентностистудентов – будущих менеджеровтуристической сферы.*

Ключевые слова: *компетентность, коммуникативная компетентность, менеджер сферы туризма, интерактивные методы обучения, профессиональная успешность.*

ВВЕДЕНИЕ

Туризм –преуспевающая отрасль бизнеса. Количество фирм, занимающихся туристической деятельностью, увеличивается с каждым годом. В туристическом бизнесе важно иметь специальную профессиональную подготовку, поэтому спрос на квалифицированных менеджеров по туризму растет.

Управление туристическим бизнесом в условиях конкурентной среды, нестабильности, кризиса требует от руководителей-менеджеров психологических компетенций – знаний, умений и навыков в сфере психологии.

Важным компонентом профессиональной компетентности менеджеров сферы туризма является коммуникативная компетентность, поскольку общение – важнейший инструмент этой деятельности. Туристический бизнес функционирует посредством общения между людьми, и чтобы он был успешным – общение должно быть эффективным на всех этапах (от телефонных разговоров с клиентами и партнерами до обсуждения и подписания договоров и контрактов). Поэтому коммуникативная компетентность менеджеров сферы туризма имеет огромное значение для их профессиональной успешности, результативности их профессиональной деятельности.

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

THE PECULIARITIES OF TOURISM MANAGER COMMUNICATIVE COMPETENCE DEVELOPMENT

Iryna Synhaivska

KROK University Higher Educational Institution, Kyiv, UKRAINE,
e-mail: irasing@yandex.ua

Abstract: *the considered article analyzes the content of tourism managers communicative competence, gives prominence to the role of communicative competence in managers professional successfulness achievement. Thus, the article describes the peculiarities of education interactive methods application aimed at the development of communicative competence of students – future managers of the tourism sphere.*

Keywords: *competence, communicative competence, tourism manager, interactive teaching methods, professional successfulness.*

КРАТКИЙ ОБЗОР ИССЛЕДОВАНИЙ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ

Компетентность и компетенции, различные аспекты осуществления образования на основе компетентностного подхода изучали такие ученые-психологи, как О. Бермус, Н. Бибик, В. Болотов, О. Волкова, Н. Галеева, Т. Гериш, Е. Зеер, И. Зимняя, О. Олейникова, П. Самойленко, В. Сериков, Л. Тархан, А. Хуторской, Е. Царькова, Л. Штыка и другие.

Так, И.Зимняя разделила компетентности на группы:

1) компетентности, принадлежащие личности как субъекту жизнедеятельности (здоровье сбережение, ценностно-смысловая ориентация в мире, расширение знаний);
2) компетентности, относящиеся к взаимодействию человека с другими (решение конфликтов, сотрудничество, толерантность, общение);
3) компетентности, относящиеся к деятельности человека и проявляющиеся во всех ее видах и формах (постановка и решение познавательных задач, нестандартные решения, средства деятельности) [3].

Интерес с точки зрения наших задач вызвали составляющие компетенций (по Т.Дюрану): теоретические знания, способности и личностные характеристики человека [11].

Также учеными изучена психологическая компетентность руководителей (М. Армстронг, Е. Бондарчук, Г. Никифоров, М. Дмитриева, М. Снетков) и определены компетенции, необходимые управленческому составу бизнес-организаций: в сфере работы с людьми (способность влиять на людей, умение создавать команду и взаимодействовать с ней, владение технологиями делового и управленческого общения), в сфере работы с собой (стремление к достижениям, владение навыками тайм-менеджмента, способность к саморазвитию и поддержание высокой самооценки, навыки ортобиоза), в сфере работы с объектом (умение анализировать информацию, способность к организации продаж, рекламы, PR, креативные способности и т.д.).

Проблема коммуникативной компетентности хорошо исследована в современной психологической науке. Так, коммуникативную компетентность специалистов различных отраслей анализируют в своих публикациях С. Александрова, С. Братченко, О. Брюховецкая, Т. Бутенко, А. Деркач, Ю. Ємельянов, О. Касаткина, И. Козубовская, Г. Кудрявцева, Н. Кузьмина, В. Лабунская, Л. Петровская, С. Стеценко, Г. Трофимова, Ю. Ханина, В. Черевко и др. Также исследовались особенности коммуникативной компетентности менеджеров сферы туризма(Е. Егорова, С. Макарова, Е. Сабанина, Е. Столярчук, М. Травова идр.).

Коммуникативная компетентность является важнейшим компонентом профессиональной компетентности. Под коммуникативной компетентностью понимают наличие психологических знаний, умений и навыков вобщении. Развитая коммуникативная компетентность помогаетспециалисту успешно вступать в вербальные, невербальные, устные и письменные контакты для решения коммуникативных задач (передачии получения информации, ведения переговоров, установления позитивных отношений).

К коммуникативным знаниям и умениям, из которых состоит коммуникативная компетентность специалиста, психологи относят: знание норм и правил общения (делового, повседневного и др.); высокий уровень речевого развития, что позволяет свободно передавать и воспринимать информацию; понимание невербальной стороны речи (жестов, мимики и пр.); умение вступать в контакт с людьми, учитываяих половые, возрастные, социокультурные, статусные характеристики; умение вести себя адекватно ситуации, используя ее специфику для достижения собственных коммуникативных целей; умение влиять на собеседника таким образом, чтобы склонитьего на своюсторону, убедить в силе своих аргументов; способность правильно оценить собеседника как личность, как потенциального конкурента или партнера и выбрать собственную коммуникативную стратегию в зависимости от этой оценки; способность вызвать у собеседника позитивное восприятие собственной личностии прочее [8].

Перечисленные характеристики необходимы для достижения профессиональной успешности специалистов разных отраслей, но для менеджеров сферы туризма коммуникативная компетентность – основная, и поэтому она является важной составной профессиональной подготовки.

ТРЕБОВАНИЯ К КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ МЕНЕДЖЕРА ПО ТУРИЗМУ

Менеджер по туризму – это специалист, обеспечивающий реализацию всего комплекса мероприятий по организации туристических поездок клиентов.Профессия "менеджер по туризму" относится к типу «Человек-Человек» и предполагает прямой контакт и взаимодействие с другими людьми.Дополнительный тип профессии – «Человек-Знак», поскольку в процессе работы специалист использует знаковую информацию: тексты, карты, схемы, цифры, формулы, таблицы, расчеты.

Должностные обязанности менеджера по туризму включают в себя:разработку туристическихиэкскурсионныхмаршрутов,выборстран,городов,гостиниц;определение достопримечательностей, объектов архитектуры;консультирование клиентов и ведение клиентской базы;прием иностранных туристов;бронирование билетов и гостиниц;заказ трансфера;оформление туристических путевок;оформление документов на получение визы и страховки;привлечение новых клиентов;взаимодействие с контрагентами, предоставляющими туристические услуги;решение проблемных ситуаций, возникающих у туристов;совершенствование собственных знаний об инфраструктуре стран и городов, особенностях населения, культуры, обычаев и т.д.;изучение новинок туристической индустрии;изучение характеристик гостиниц, выявление объектов делового и спортивного назначения;участие в туристических выставках;подготовка материалов для издания рекламных каталогов и буклетов.

Основную часть рабочего времени менеджера по туризмузанимаетобщение с людьми. Поэтому знание психологических особенностей делового общения, умение слушать людей, понимать их,вести с ними конструктивный диалог, – это важнейшие компетенции квалифицированного менеджера по туризму, составляющие его профессиональную компетентность.

Менеджер по туризму должен уметьграмотно вести переговоры с

клиентами;убеждать, слушать и понимать, чего же человек хочет на самом деле;выходить из затруднительных положений, возникающих в процессе деятельности;уметь самостоятельно и оперативно принимать ответственные решения, сохраняя при этом спокойствие и рассудительность.

К профессионально важным качествам менеджера по туризму относятся коммуникативные способности (умение входить в контакт, налаживать и поддерживать отношения с людьми);развитые вербальные и ораторские способности (умение говорить четко, выразительно, грамотно формулировать свои мысли, убеждать);способность управлять собой (способность к самоконтролю);общительность, энергичность;терпимость, интерес и уважение к людям.

Ученый-психолог И. Воспитанник выделяет такие компетенции, которыми должен обладать выпускник направления подготовки «Менеджмент», «Туризм»:

А) общекультурные:

- владеет культурой мышления, способен к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей её достижения;
- умеет логически верно, аргументировано и ясно строить устную и письменную речь;
- способен находить организационно-управленческие решения в нестандартных ситуациях и готов нести за них ответственность;
- стремится к саморазвитию, повышению своей квалификации и мастерства;
- умеет критически оценивать свои достоинства и недостатки, наметить пути и средства развития достоинств с устранением недостатков;
- использует основные положения и методы социальных, гуманитарных и экономических наук при решении социальных и профессиональных задач, способен анализировать социально-значимые проблемы и процессы.

Б) профессиональные:

- готов к постановке целей и задач, разработке стратегий, планированию ресурсов и действий по достижению целей организации, обеспечивающей удовлетворение потребностей клиентов;
- способен к постановке тактических и операциональных организационных задач, распределению полномочий, контролю за их выполнением;
- способен к обеспечению сервис-менеджмента в практической деятельности организаций, направленной на удовлетворение потребностей клиентов;
- способен к оптимизации внешнего сервиса через выработку и использование эффективных стратегий управления персоналом (мотивация оценки);
- способен к диагностике социально-психологических, возрастных и гендерных особенностей сотрудников и клиентов;
- способен к организации маркетинговых коммуникаций, способствующих позиционированию оказываемых услуг на рынке;
- владеет приемами самоменеджмента (распределением рабочего времени, делегированием полномочий, управлением собственными психологическими ресурсами);
- владеет правовой грамотностью, пониманием правового поля своей

профессиональной деятельности [2].

Одним из решающих факторов, влияющих на эффективность продаж туристского продукта,

является способность менеджера создать о себе хорошее впечатление. Чтобы произвести хорошее

впечатление, менеджеру туристической фирмы рекомендуется проявить такие коммуникативные умения:

1. Избавиться от напряженности и скованности, а такжеот развязности во время общения.

2. Проявлять интерес к личности клиента.

3. Подчеркивать моменты сходства с клиентом.

4. Использовать комплименты.

Чтобы создать хорошее впечатление о себе с помощьюкомплиментов,менеджеру туристической фирмы следует соблюдать такие правила:

1) произносить комплименты уверенным тоном;

2) подкреплять их позой, мимикой и жестами;

3) прогнозировать реакцию клиента;

4) избегать противоречивых комплиментов;

5) отмечать только положительные качества;

6) допускать лишь небольшое преувеличение;

7) не замечать качества, которые человек в себе не любит;

8) избегать в комплименте поучений и рекомендаций;

9) не делать пожеланий типа «вот если бы только...»;

10) строить комплимент на фактической основе[5].

РАЗВИТИЕ КОММУНИКАТИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ БУДУЩИХ МЕНЕДЖЕРОВ ПО ТУРИЗМУ

Цель сервисной деятельности, к которой относится и сфера туризма – обеспечить клиенту состояние психологического комфорта. Поэтому при подготовке к профессии менеджера в сфере туризма студенты изучают психологические дисциплины, которые способствуют развитию коммуникативной компетентности, умению выявлять потребности и возможности клиента, понимать индивидуально-психологические особенности клиента, распознавать его актуальное состояние и выбирать оптимальную тактику общения с ним. Менеджеры в сфере туризма изучают такую психологическую дисциплину, как “Психология”, разделом которой является “Психология общения”. Дисциплина формирует знания и умения в области теории и методики общения; вырабатывает профессиональные коммуникативные навыки и компетенции.

Компетентностный подход обуславливает переориентацию в обучении с процесса на результат. При этом, как результат, рассматривается не сумма усвоенной информации, как этого требует когнитивный подход, а способность специалиста действовать в различных проблемных ситуациях профессиональной деятельности

и общения. Согласно компетентностному подходу, именно компетенции рассматриваются в качестве желаемого результата профессионального образования. Компетентностный подход выдвигает на первое место не информированность менеджера по туризму о правильной коммуникации, а его умение решать проблемы, возникающие в профессиональной деятельности. Поэтому, для реализации учебного процесса при подготовке будущих менеджеров туристической сферынадо использовать самые современные методы обучения, которые не только вооружают знаниями, а и содействуют формированию умений и навыков, развитию необходимых личностных качеств.

В процессе обучения студентыовладевают навыками эффективного общения и взаимодействия, умением работать с различными группами людей. Полученные знанияв области коммуникаций позволяют будущим менеджерам по туризму корректировать и развивать специфические установки в сфере общения (сотрудничество, психологическое равенство личностей), развивают способность адекватно воспринимать себя, других людей и ситуацию взаимодействия.

Развитие профессиональной коммуникативной компетентности будущих менеджеров по туризму осуществляется при следующих дидактических условиях: интеграции лекционного курса иинтерактивных методов обучения. К таким методам относятся:

- тренинг,
- деловая и ролевая игра,
- работа в микро-группах (малых группах),
- мозговой штурм,
- дискуссия,
- интерактивная лекция,
- кейс-метод (анализ реальных ситуаций),
- аквариум,
- технология Open Space (Открытое пространство) и другие [7].

Именно эти методы активно используют в учебном процессе преподаватели Университета экономики и права "КРОК" – ведущие специалисты в области психологии, которые занимаются консалтинговой и тренинговой деятельностью.

Так, очень действенным в плане развития коммуникативных умений и навыков у студентов-будущих менеджеров по туризму является социально-психологический тренинг. Тренинг – это такое обучение, в процессе которого главное внимание уделяется практической отработке материала, когда, моделируя специально заданные ситуации, участники имеют возможность развитьи закрепить необходимые знания и навыки. Тренинг позволяет диагностировать состояние коммуникативной компетентности личности, выявитьее проблемы, коммуникативные качества, особенности взаимодействия с людьми. Участник тренинга узнает особенности восприятия другими его личностных качеств, поведенияи коммуникативных умений. Происходит решение психологических, в том числе коммуникативных проблем, исправление недостатков.

Тренинг состоит из двух фаз – диагностическойи коррекционной. Это позволяет преподавателю-психологу, который проводит тренинг, диагностировать состояние

коммуникативной компетентности каждого участника, определить пути усовершенствования умений и навыков каждого в деловом иличностном общении.

Во время диагностической фазы социально-психологического тренингапроисходит самопознание участниками тренинга своих личностных качеств, коммуникативных особенностей, рефлексия своего общения и поведения; получение "обратной связи" отдругих участников тренингао том,как другие люди воспринимают участника какличность, как оценивают его умение общаться с людьми; внешняя диагностика – определение психологом-тренером особенностей личности и коммуникативных качеств каждого участника.

Во время коррекционной фазы происходит исправление недостатков каждого участника, определяются пути усовершенствования их коммуникативной компетентности [6]. Участникам тренинга удается выработать у себя такие составные коммуникативной компетентности:

1) умение разбираться в людях: способность быстро и правильно оценитьих психологические особенности, сильныеи слабые стороны; пониматьих настроение, мысли, чувства;

2) коммуникативные качества: доброжелательность, уважение кдругим, эмпатию, умениезамечать в людях положительное иотрицательное, справедливость, тактичность, коммуникабельность и др.;

3) умение влиять на людей: убеждать, организовывать совместную деятельность;

4) инициативность: активность, самостоятельность, смелость, предприимчивость;

5) умениевести себя адекватно ситуации, использовать специфику ситуации для достижениясобственных коммуникативных целей.

Наличиеэтих качеств и умений помогает менеджеру сферы туризма быть успешным в достижении профессиональных целей, способствует их профессиональному росту.

ВЫВОДЫ

Таким образом, самыми эффективными методами развития коммуникативной компетентности менеджеров сферы туризма являются интерактивные методы. Именно эти методы стимулируют инициативность будущих менеджеров во время учебного процесса, а педагог-психолог занимает при этом позицию партнера-помощника. Процесс и результат обучения приобретает личностную значимость для всех участников и позволяет развить у них способность самостоятельного решения коммуникативных задач и проблем.

В будущих исследованиях мы планируем уточнить и усовершенствовать содержание дисциплин, входящих в учебный план будущих менеджеров сферы туризма, определить целесообразность применения тех или иных методов обучения, с учетом актуальных требований рынка труда.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Бондарчук О. І. Соціально-психологічні основи особистісного розвитку керівників загальноосвітніх навчальних закладів у професійній діяльності: монографія / О. І. Бондарчук. – К. : Наук. світ, 2008. – 318 с.

[2] Воспитанник И. В. Психологические аспекты подготовки менеджеров в туристской сфере / Проблемы современной экономики, N 1 (45), 2013. – С. 309–311.

[3] Зимняя И. А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании. Авторская версия / И. А. Зимняя. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004. – 40 с.

[4] Компетентнісний підхід у сучасній освіті: світовий досвід та українські перспективи (Бібліотека з освітньої політики) / [За заг. ред. О. В. Овчарук]. – К.: "К.І.С.", 2004. – 112 с.

[5] Руденко А. М.Психология социально-культурного сервиса и туризма / А. М. Руденко.–Изд. 2-е, испр. и доп.– Ростов-н./Д: Феникс, 2007.– 313 с.

[6] Сингаївська І. В. Особливості використання інтерактивних методів у процесі вдосконалення психологічної компетентності керівників освітніх організацій / І. В. Сингаївська // Вісник післядипломної освіти: зб. наук. праць / Ун-т менедж. освіти АПН України, Асоціац. безперерв. освіти дорослих. Вип. 13 / голов. ред. В. В. Олійник. – К.: Геопринт, 2009. – Ч. 2. – С. 304–308.

[7] Сингаївська І. В. Особливості підготовки магістрів за спеціалізацією «Бізнес-психологія» магістратури «Бізнес-адміністрування» в Університеті «КРОК» / І. В. Сингаївська // Правничий вісник Університету «КРОК». – К.: Вищий навчальний заклад «Університет економіки та права «КРОК». – Вип.14. – 2012. – С. 120–123.

[8] Стеценко Н. М. Комунікативна компетентність як складова професійної підготовки сучасного фахівця / Н. М. Стеценко // Педагогічний альманах: зб. наук. праць / редкол. В. В. Кузьменко та ін. – Херсон: КВНЗ «Херсонська академія неперервної освіти», 2016. – Випуск 29. – С. 185–191.

[9] Столярчук Е. А.Коммуникативные особенности менеджеров туристской фирмы / Е. А. Столярчук // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия 12. Социология. – Выпуск № 1, 2011.– С. 108–111.

[10] Хуторской А. В. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования / А. В. Хуторской // Нар. образование. – 2003. – № 2. – С. 58–64.

[11] Durand T. Strategizing innovation: competence analisis in assessing strategis change. In A. Heene and R. Sanches (eds), Competence-Based.–Chichester: John Wiley & Sons.– 1997. –356 p.

UDC 314.15:34(4/9)(497.11)

SISTEM AZILA U REPUBLICI SRBIJI

Ena Todorović

Fakultet za poslovne studije i pravo „Univerzitet Union Nikola Tesla" u Beogradu, Beograd, Srbija, email: ena.todorovic@fpsp.edu.rs

Apstrakt: *Nakon donošenja Zakona o azilu 2007. godine, u Republici Srbiji se dramatično i neočekivano povećao broj tražilaca azila. Osnovni cilj ovog rada bio je da se razmotre pravni okviri migrantske politike Republike Srbije. Posebni ciljevi odnosili su se na utvrđivanje neusaglašenosti određenih zakona i isticanje problema sa kojima se državni organi sreću. Analizom relevantne literature zaključili smo da trenutna zakonska rešenja neće dugoročno gledano ispuniti svrhu radi kojih su doneta. Potrebno je poboljšati funkcionisanje pravnog sistema, precizirati rokove za pravne radnje, izmeniti pojedine akte i permanentno raditi na edukaciji i jačanju kapaciteta svih relevantnih faktora.*

Ključne reči: *azil, migranti, migrantske politika, pravni sistem*

UVOD

Na svom putu prema zemljama željene destinacije u Evropskoj Uniji, osobe pretežno iz azijskih i afričkih zemalja ulaze na teritoriju Republike Srbije. Ovaj ulazak se najčešće odvija bez odgovarajućih zvaničnih dozvola, usled čega se može tretirati kao prekršaj nezakonitog prelaska granice. Jedan deo ovih osoba zatraži azil, što im omogućava privremenu legalizaciju boravka u Republici Srbiji. U javnosti se o njima često govori kao o neregularnim ili ilegalnim migrantima, odnosno, licima koja traže azil ili azilantima.

Kada je 2008. godine počela primena nezavisnog sistema azila u Srbiji, nije se moglo naslutiti da će svega nekoliko godina kasnije stotine hiljada ljudi, usled širenja ratnih zona na Bliskom istoku i afričkim zemljama, izraziti nameru da zatraži azil u Srbiji u jednoj godini. Naime, tada je samo 77 lica zatražilo azil. Već u 2015. godini više od milion ljudi je ušlo u Evropu, od toga najveći procenat takozvanom zapadno-balkanskom rutom, čiji je Srbija deo. Takođe, samo u prvoj polovini januara 2016.godine ukupno 31.633 osobe registrovane su kao migranti u Srbiji, dok je njih 254 zvanično zatražilo azil. Migracije nisu neobične u našoj zemlji, pošto je ona jedna od najvećih ''davalaca'' migranata u Evropi.

Državne institucije i lokalno stanovništvo se na različite načine prilagođavaju ovakvom stanju stvari.

Na promene u migrantskoj politici Srbije uticale su direktive iz Evropske unije (u

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

THE ASYLUM SYSTEM IN SERBIA

Ena Todorovic

Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: ena.todorovic@fpsp.edu.rs

Abstract: *After the Law on Asylum was issued in 2007, the number of asylum seekers in the Republic of Serbia increased drastically and unexpectedly. The main objective of this paper was to consider the legal frameworks of the migration policy of the Republic of Serbia. The particular goals referred to establishing the inconsistencies of the particular laws and highlighting the problems which the state authorities confront. Upon analyzing the relevant references, it was concluded that the current legal solutions will not, in the long term, fulfill the purpose for which they were issued. The functioning of the legal system needs to be improved, the deadlines for the legal actions need to be established, particular acts need to be altered and education, as well as the improvement of the capacity of all the relevant factors, needs to be continually worked on.*

Keywords: *asylum, migrants, migrant policy, legal system*

daljem tekstu: EU) u kojima je navedeno šta Srbija treba da ispuni u pogledu regulacije migracija kako bi dostigla evropske standarde i time se približila EU. Dakle, evropski standardi u pogledu regulacije migracija su norme koje treba ispuniti. Takođe, ove direktive mogu da ukažu na to kako se percipira položaj Srbije u regionu u pogledu kontrole migracionih tokova iz Azije i Afrike ka EU.

Osnovni cilj ovog preglednog rada je bio da se razmotre pravni okviri migrantske politike Republike Srbije.

Posebni ciljevi odnosili su se na utvrđivanje neusaglašenosti određenih zakona, a s tim u vezi i problema na koje naša država nailazi usled naglog skoka povećanja broja migranata i azilanata.

TEORIJSKA RAZMATRANJA

U protekloj deceniji migracije su postale učestala pojava na planeti. Čini se da se mogu nazvati čak i globalnom pojavom. Velike razlike u kvalitetu života, prirodnim i ekonomskim resursima, ali i harmoniji života u smislu rata ili mira dovele su do pokretanja miliona ljudi iz svojih rodnih zemalja. U tom smislu migracijama bi se mogla definisati svaka promena mesta boravka pojedinca ili društvenih grupa. Nikakav značaj ne predstavlja da li ta pomeranja imaju privremen ili trajni karakter, niti koja je svrha tih pomeranja.

Etimološki pojam migracija proizilazi iz latinske reči *migrare* što predstavlja seljenje, preseljenje ili seobu (Milinković, 2015). Dakle, sa aspekta proučavanja sistema azila u Republici Srbiji, migracije bismo mogli da shvatimo kao trajniju promenu mesta u kome boravi kako pojedinac, tako i neka društvena grupa. (Suzbijanje trgovine ljudima-dobre prakse – Prirucnik za institucije 2010.)

Azil je oblik međunarodne zaštite koja se garantuje osobama koje beže od progona ili neke druge ozbiljne opasnosti u svojoj sopstvenoj zemlji. Od najranijih vremena sadržao je i političku i humanitarnu dimenziju. Sama reč azil (latinski *asylum*) vodi poreklo od grčke reči asylon, koja znači slobodu od gonjenja (UNHCR, 2014). Asylia se odnosi na neku vrstu kodeksa ponašanja koji je stupao na snagu u slučaju odlaska van teritorije na kojoj je važilo lokalno pravo.

Republika Srbija se nalazi na glavnom pravcu kretanja migranata iz azijskih i afričkih zemalja ka Zapadnoj Evropi. Njihov put, bilo da počinje u Pakistanu, Avganistanu, Somaliji ili Eritreji redovno ih vodi preko Turske, Grčke, Makedonije do Srbije. Veliki je broj migranata koji dolaze iz ovih zemalja. Takođe, propustljivost tursko-grčke granice dovodi do svakodnevnog kontinuiranog povećanja broja migranata u Srbiji. Ovaj trend će se i dalje nastaviti, pošto konfiguracija terena, razrađene rute krijumčara, ali i blizina naseljenih mesta granici, čine pozitivne preduslove za migrantske tokove. Sve više se povećava broj lica poreklom iz Sirije, a očekuje se i znatno veći broj usled nesmirivanja sukoba. Potencijalnim pridruživanjem Srbije EU država će postati atraktivna i za neke oblike rada, što će usloviti povećanje broja međunarodnih radnika migranata u Srbiji, kao što je trenutno slučaj sa državljanima NR Kine.

Tokom poslednje dve decenije Srbija se suočava sa mešovitim vrstama migracijskih tokova: spoljašnjim i unutrašnjim, legalnim i ilegalnim, radnim (ekonomskim), prinudnim i dobrovoljnim migracijama. Primećeno je da su migranti koji su identifikovani od strane nadležnih organa uglavnom ekonomski migranti, dok je broj tražilaca azila znatno manji.

U okviru ovog rada nas posebno interesuje kategorija onih migranata koji su u Srbiji nevoljno ili usled progona, a to su lica koja traže utočište u Srbiji - azilanti.

PRAVNI OKVIR
Međunarodni standardi

Univerzalna deklaracija o ljudskim pravima doneta 1948. godine u formi Rezolucije Generalne skupštine UN u članu 14. proklamuje da svako ima pravo da uživa u drugim zemljama i traži utočište od proganjanja, osim ukoliko je to lice učinilo krivično delo koje nije političkog karaktera ili koje je suprotno ciljevima i načelima Povelje UN. Na ovaj način po prvi put na međunarodnom planu garantovano je pravo na azil. Iz ovakve definicije azila uočava se da pravo na azil znači pravo lica da traži zaštitu, ali ne i pravo da tu zaštitu dobije.

Republika Srbija je jedna od država potpisnica Konvencije o statusu izbeglica sa Završnim aktom Konferencije opunomoćenika Ujedinjenih nacija o statusu izbeglica, (u daljem tekstu: Konvencija o statusu izbeglica). Konvencija o statusu izbeglica je doneta 28. jula 1951. godine, a stupila je na snagu 22. aprila 1954. godine. Takođe, naša zemlja je potpisnica i Protokola o statusu izbeglica iz 1967. godine. Republika Srbija je ratifikovala mnoge međunarodne ugovore koji su od značaja za postupanje prema tražiocima azila. To su: Međunarodni pakt o građanskim i političkim pravima (Usvojen i otvoren za potpis, ratifikaciju i pristupanje rezolucijom Generalne skupštine 2200 A (XXI) od 16. decembra 1966, stupio na snagu: 23. marta 1976.) Konvencija protiv torture i drugih surovih, neljudskih ili ponižavajućih kazni i postupaka (Odobrena i predložena za potpis, ratifikaciju i pristupanje Rezolucijom Generalne skupštine 39/46 od 10. decembra 1984, stupila na snagu: 26. juna 1987), Evropska konvencija o zaštiti ljudskih prava i osnovnih sloboda (Rim, 4.novembra 1950.godine), Evropska konvencija o sprečavanju mučenja, nečovečnih ili ponižavajućih postupanja ili kažnjavanja (Komitet ministara je usvojio tekst Konvencije 26. juna 1987.godine, 26. novembra 1987. je ova Konvencija otvorena za potpisivanje državama članicama Saveta Evrope), Konvencija o pravima deteta (usvojena na Generalnoj skupštini UN, 20. novembra 1989.) itd. Evropski sud za ljudska prava je, tumačeći odredbe Konvencije o statusu izbeglica, postavio važne standarde koji se odnose na zaštitu tražilaca azila i izbeglica. Ti standardi se odnose prvenstveno na tzv. non-refoulment (zabranu proterivanja), jedinstvo porodice, slučajeve ograničavanje sloboda tražilaca azila, a veoma su značajni i prilikom tumačenja, dokazivanja. (Grupa 484, 2013).

Ovde je bitno napomenuti da citirana Konvencija o statusu izbeglica i Protokol o statusu izbeglica nisu u potpunosti regulisali postupak odobravanja azila, odnosno postupak utvrđivanja izbegličkog statusa. Naime, Konvencijom se ne garantuje pojedincu pravo pristupa teritoriji države ugovornice, a država ugovornica nije u obavezi da prihvati svakog pojedinca ili da mu eventualno dozvoli stalni boravak. Ovom Konvencijom obuhvaćena su samo ona lica koja su već primljena na teritoriju države ugovornice. Dakle, sva lica koja su ovom Konvencijom definisana kao izbeglice, pod zaštitom su države na čijoj se teritoriji nalaze, a koja je ratifikovala Konvenciju. Pored toga što je Konvencijom definisano ko se smatra izbeglicom, te koja su prava i obaveze izbelica sa jedne i obaveze države sa druge strane, ova Konvencija nalaže i saradnju sa Visokim komesarijatom UN za izbeglice (UNHCR).

Ustav i norme Republike Srbije

Pravo na azil u Republici Srbiji ima svaki stranac koji se opravdano plaši da bi zbog pripadnosti određenoj rasi, naciji, grupi ili zbog svog pola, jezika, veroispovesti ili svojih političkih uverenja mogao biti prognan. (Ustav Republike Srbije, 2006) Pod azilom se, pak, podrazumeva pravo stranca da na osnovu odluke nadležnog organa, koja je doneta u zakonom propisanom postupku, ostvari utočište ili drugi oblik zaštite u Republici Srbiji. Ovome je prethodila obaveza stranca da podnese zahtev za azil u Republici Srbiji. Tražilac azila se definiše kao stranac koji je podneo zahtev za azil na teritoriji Republike Srbije, a o čijem zahtevu nije doneta konačna odluka. (Zakon o azilu, 2007).

Ukoliko nadležni organ prihvati zahtev utvrdivši da je njegovo strahovanje od progona u državi porekla opravdano, lice uživa status izbeglice. Pod izbeglicom se podrazumeva lice koje se usled opravdanog straha zbog pripadnosti određenoj rasi, naciji, grupi ili zbog svog pola, jezika, veroispovesti ili svojih političkih uverenja, ne nalazi u državi svoga porekla (državi odakle potiče), zatim kad nije u mogućnosti ili zbog straha ne želi da bude pod zaštitom te države, kao i lice bez državljanstva koje se nalazi van države svog prethodnog stalnog boravka i koje ne želi ili ne može (zbog straha) da se vrati u tu državu. (Zakon o azilu, 2007.)

Zakonom su, pored utočišta, propisana još dva oblika zaštite: supsidijarna i privremena zaštita. Supsidijarna zaštita je oblik zaštite koji se odobrava strancu u slučaju kad bi prilikom povratka u državu odakle potiče:

- bio izložen mučenju, nečovečnom ili ponižavajućem postupanju; ili
- bi njegov život, bezbednost ili sloboda bili ugroženi nasiljem opštih razmera (pri tom je bitno da je to nasilje izazvano spoljnom agresijom ili unutrašnjim oružanim sukobima ili masovnim kršenjem ljudskih prava. (Zakon o azilu, 2007.)

"Privremena zaštita može da se dodeli licima u slučaju masovnog dolaska iz države u kojoj se njihov život, bezbednost ili sloboda ugrožava nasiljem opštih razmera, spoljnom agresijom, unutrašnjim oružanim sukobima, masovnim kršenjem ljudskih prava ili drugim okolnostima koje ozbiljno narušavaju javni poredak, kad zbog masovnog dolaska ne postoji mogućnost da se sprovede individualna procedura za dobijanje prava na azil." (Krstić, 2012).

Zakonom o azilu su regulisani načela, uslovi i postupak za ostvarivanje prava na utočište. Takođe, ovim Zakonom propisani su i položaj, prava i obaveze lica koja traže azil, kao i lica kojima je priznato pravo na azil. Ovaj zako$_n$ se primenjuje na lica koja su stekla svojstvo izbeglice na osnovu Zakona o izbeglicama Republike Srbije. Pored ovog zakona, u primeni su i Zakon o zaštiti državne granice, Krivični zakonik, Zakon o prekršajima, Zakon o opštem upravnom postupku i drugi zakoni, kao i Pravilnik o sadržini i izgledu obrasca zahteva za azil i isprava koje se mogu izdati tražiocima azila i licima kojima je odobren azil ili privremena zaštita i čitav niz drugih podzakonskih propisa.

Od početka primene Zakona o azilu ukupno 619.101 osoba je izrazila nameru da traži azil, i to u 2008. godini - 77; 2009. godini - 275; 2010. godini - 522 osobe; 2011. godini - 3132 osoba; 2012 - 2.723 osoba; 2013 - 5.066 osoba; u 2014. godini - 16.490 osoba; u 2015. godini - 577.995 osoba i u 2016. godini – 12.821 osoba (Beogradski cenar za ljudska prava, 2016). Bitno je takođe naglasiti da je povećanje broja azilanata znatno naglasilo nedostatke u funkcionisanju sistema azila u Srbiji, kako u samom postupku ispitivanja osnovanosti zahteva za azil, tako i u pogledu institucionalnih i infrastrukturnih kapaciteta nadležnih organa, o

čemu će, između ostalog, biti reči u ovom radu.

Moramo da primetimo da su u pogledu ulaska stranaca na našu teritoriju propisi koji regulišu ovu oblast prilično neusaglašeni, što za posledicu ima dovođenje u pitanje gore citiranog Ustavnog načela. Tako npr. azilanti koji su zatražili azil u Srbiji neće biti kažnjeni za nezakonit ulazak ili boravak u RS, čime se izuzimaju od prekršajne odgovornosti koja je utvrđena Zakonom o strancima i Zakonom o zaštiti državne granice, pod uslovom da su odmah podneli zahtev za dobijanje azila i da su valjano obrazložili svoj nezakonit ulazak u zemlju ili boravak. Takođe, podrazumeva se da su organi na granici ili u nadležnoj policijskoj upravi dobro obučeni, tj. prepoznaju potrebu međunarodnopravne zaštite toga lica. Ukoliko je ne prepoznaju, mogu da uskrate pravo pristupa azilu, a što u praksi često znači da su u povoljnijem položaju lica koja u zemlju ulaze ilagalno, van graničnog prelaza, od onih koji to takođe učine nezakonito, ali preko graničnog prelaza.

Osnovni principi na kojima počiva pravni sistem azila u Republici Srbiji su: neposrednost, pravo na informisanje, besplatna pravna pomoć i besplatno prevođenje.

POSTUPAK ZA TRAŽENJE AZILA

Srbiju na zaštitu tražilaca azila i izbeglica obavezuju brojni međunarodni ugovori za zaštitu ljudskih prava koji su od značaja za zaštitu prava tražilaca azila. Na postupak azila supsidijarno se primenjuje Zakon o opštem upravnom postupku, dok je postupak po tužbi Upravnom sudu uređen Zakonom o upravnim sporovima.

Tražioci azila pri ulasku u zemlju prvi socijalni kontakt ostvaruju sa policijskim službenicima, koji sprovode postupak njihove identifikacije (utvrđivanje ličnih podataka, starosti, da li je lice samo ili je u pratnji drugih lica i koja je suština njihovog međusobnog odnosa). Ukoliko se ovaj postupak sprovodi bez prisustva prevodioca i drugih relevantnih organa, a policijski službenik koji ga sprovodi nije dovoljno obučen, velika je verovatnoća da neće moći da bude prepoznata potreba lica da zatraži međunarodnopravnu zaštitu.

Ukoliko se, pak, utvrdi da lice ima nameru za traženje azila, izdaje mu se potvrda o tome, na osnovu koje ima pravo da boravi na teritoriji Republike Srbije u naredna 72 sata. U ovom roku lice je dužno da se javi nekom od sledećih Cenatara za azil: Krnjača, Banja Koviljača, Bogovađa, Sjenica ili Tutin.

Ovlašćenom službeniku Odseka za azil, lice koje traži azil podnosi zahtev za azil. Ministarstvo unutrašnjih poslova, pored navedene potvrde, na osnovu Zakona i citiranog Pravilnika izdaje i ličnu kartu, kako tražiocu azila, tako i licu kome je odobren azil. (Zakon o azilu, 2007.). Takođe, lična karta se izdaje i licu kome je odobrena privremena zaštita, a izbeglicama se izdaje putna isprava. Lična karta izdata licu koje traži azil služi kao njegov identifikacioni dokument i kao dozvola boravka u Republici Srbiji, do okončanja postupka azila. U njoj je posebno naznačeno da li je (stranac) podneo zahtev za azil. Lična karta izdaće se i članu porodice koji je sa tražiocem azila. Bitno je napomenuti da je rok važenja lične karte izdate licu kome je priznato pravo na utočište do pet godina, a rok važenja lične karte licu kome je dodeljena subsidijarna ili privremena zaštita do jedne godine .(Zakon o azilu, 2007.)

Iako je zakonom drugačije propisano, praksa pokazuje da se prvostepeni postupak (registracija, saslušanje i podnošenje zahteva) sprovode isključivo prema licima koja su smeštena u jedan od ovih centara za azil. Stoga se sva druga lica (koja nisu mogla da dobiju potvrdu u mestu u kome su se zatekli iz raznih razloga ili lica kojima su istekla 72 sata dozvoljenog boravka) nalaze u neravnopravnom položaju u odnosu na ona lica koja su uspela

da se smeste u centre.

Ukoliko se u prvostepenom postupku utvrdi da je tražilac azila maloletno lice bez pratnje roditelja ili staratelja, u najkraćem roku obaveštava se mesno nadležni centar za socijalni rad koji maloletniku postavlja privremenog staratelja. Uz pratnju staratelja, maloletnik se sprovodi u „Centar za smeštaj maloletnih stranih lica bez pratnje roditelja ili staratelja", pri Zavodu za vaspitanje dece i omladine u Beogradu ili u "Centar za smeštaj maloletnih stranaca bez roditelja, odnosno staratelja", pri Zavodu za vaspitanje omladine u Nišu.

Mada, ukoliko maloletnik u prvom kontaktu sa nadležnima iskaže nameru da zatraži azil, može odmah da se uputi u neki od centara za azil.

Manjkavost postupka ogleda se i u činjenici da rok u okviru koga se pojedine radnje moraju izvršiti nije propisan (npr. rok za registraciju i izdavanje lične karte), pa se dešava da prođe i više nedelja dok tražilac azila ne stekne pravo na slobodu kretanja.

Kancelarija za azil može da donese nekoliko vrsta odluka: da usvoji zahtev i strancu prizna pravo na utočište; da odbije zahtev i naloži strancu da napusti zemlju; da obustavi postupak i da odbaci zahtev za azil.

Odbacivanje zahteva za azil zasnovano je na konceptu tzv. *sigurne treće države*. Sigurna treća država je država sa liste Vlade Republike Srbije kroz koju je tražilac azila prolazio ili je boravio u njoj pre dolaska u Srbiju i u kojoj je imao pravo za podnošenje zahteva za azil. Podrazumeva se da je u pitanju država koja se pridržava međunarodnih standarda o zaštiti azilanata. Međutim i u slučaju sigurne treće države mogu da se jave problemi, jer je pitanje da li je jedna država sigurna za sve tražioce azila ili samo za tražioce azila određenog porekla. Srbija je usvojila koncept fiksne liste zemalja koje se smatraju sigurnim. Važno je da se hitno izmene odredbe Zakona o azilu u tom smislu što lista neće biti fiksna, iz razloga što u svakom konkretnom slučaju mora da se razmatra da li je jedna država sa te liste zaista i dalje sigurna za konkretnog podnosioca zahteva.

U postupku po žalbi protiv prvostepene odluke Kancelarije za azil odluku donosi Komisija za azil u roku od 60 dana od dana prijema žalbe. Komisija za azil je telo čije članove imenuje Vlada Republike Srbije. Ona je u svom radu nezavisna, a odluke donosi većinom glasova od ukupnog broja članova. Administartivno-tehničke poslove za Komisiju za azil obavlja Ministarstvo unutrašnjih poslova. (Zakon o azilu, 2007.)

Odluke Komisije za azil mogu da se osporavaju u upravnom sporu pred Upravnim sudom Srbije. Međutim, zbog toga što tužba nema suspenzivno dejstvo, realna je opasnost da će tražilac azila (tužilac) biti vraćen u zemlju u kojoj njegova ljudska prava mogu da budu ugrožena, pre nego ovaj sud ispita zakonitost odluka prvostepenog i drugostepenog organa.

Ukoliko se u međuvremenu bitno izmene okolnosti koje su relevantne za priznavanje prava na azil ili dodeljivanje subsidijarne zaštite, stranac (čiji je zahtev za azil ranije odbijen u Republici Srbiji) može da podnese novi zahtev, s tim što je dužan da dokaže te izmenjene okolnosti, jer će, u protivnom, njegov zahtev biti odbačen. (Zakon o azilu, 2007.)

PRAVA I OBAVEZE TRAŽILACA AZILA

Pored prava koja se obezbeđuju na osnovu principa pravnog sistema azila u Srbiji, u toku postupka za ostvarivanje prava na azil lica koja traže azil imaju pravo na boravak, smeštaj, osnovne životne uslove, zdravstvenu zaštitu i školovanje. S druge strane, lica koja traže azil obavezna su: da se pridržavaju mera ograničenja kretanja, ako su određene; da Kancelariju

za azil obavezno obaveste i to pisanim putem o promeni adrese, najkasnije u roku od tri dana od dana promene adrese; da se pridržavaju kućnog reda, ako su smešteni u Centar za azil; da se odazivaju na pozive i sarađuju sa Kancelarijom za azil i drugim nadležnim organima u svim fazama postupka azila; da ovlašćenom službeniku predaju svoja identifikaciona dokumenta, putnu ispravu i druga dokumenta koja mogu biti od značaja za njihovu identifikaciju; da sarađuju sa ovlašćenim službenicima prilikom njihove registracije i zdravstvenog pregleda; da ostanu na teritoriji Republike Srbije do okončanja postupka za dobijanje azila; da napuste Centar za azil po donošenju konačne odluke o zahtevu za azil. Smeštaj se obezbeđuje u kolektivnim centrima u Krnjači, Banja Koviljači, Bogovađi, Sjenici i Tutinu. Sredstva za rad ovih centara obezbeđuju se iz republičkog budžeta.

PRESTANAK PRAVA NA AZIL

Kancelarija za azil će ukinuti odluku o davanju azila po službenoj dužnosti u sledećim slučajevima:

- ako lice svojevoljno ponovo uživa zaštitu države iz koje potiče;
- ako je lice svojevoljno ponovo steklo državljanstvo ranije izgubljeno;
- ako lice uživa zaštitu nove države, jer je steklo novo državljanstvo;
- ako se lice svojevoljno vratilo u zemlju koju je napustilo ili izvan koje je ostalo usled straha od progona ili zlostavljanja; ili
- ako su prestale okolnosti u vezi kojih je licu bila dodeljena zaštita, te ono više ne može da odbije zaštitu države iz koje potiče. (Zakon o azilu, 2007.)

Pravo na utočište prestaje kada Kancelarija za azil po službenoj dužnosti poništi odluku o davanju azila iz sledećih razloga: kada je odluka o davanju azila doneta na osnovu neistinito prezentovanih činjenica ili prikrivanja činjenica od strane lica koje traži azil zbog čega u trenutku podnošenja zahteva za azil nije ispunjavao uslove za dobijanje azila i kada postoje razlozi zbog kojih bi mu, na osnovu zakona, pravo na utočište bilo uskraćeno da su bili poznati u trenutku podnošenja zahteva za azil.

ZAKLJUČAK

Otpočinjanjem pregovora za pristupanje EU država Srbija će morati da odgovori čitavom nizu zahteva za izgradnju funkcionalnog sistema upravljanja migracijama, uključujući i sistem azila, uz puno poštovanje svih međunarodnih standarda zaštite ljudskih prava. Kako proces pregovora bude odmicao, tako će i standardi relevantnih činilaca EU koji se budu postavljali pred Srbiju bivati sve zahtevniji.

Trenutna rešenja neće dugoročno gledano ispuniti svrhu radi kojih su doneta, te je potrebno blagovremeno krenuti sa sistemskim pristupom ovoj materiji, uz jasno definisanje mera i strategije koje se trebaju sprovesti. Dosadašnji pravni okviri imaju dosta manjkavosti, koje se prvenstveno ogledaju u sledećem: U smislu poboljšanja funkcionisanja pravnog sistema azilanata u Republici Srbiji, potrebno je preciznije odrediti rokove u kojima se moraju sprovesti radnje koje prethode formalnom podnošenju zahteva za azil. Takođe je neophodno izmeniti akt kojim se reguliše Lista sigurnih država porekla i sigurnih trećih država (vreme i

način revidiranja Liste i obavezna konsultacija sa relevantnim organizacijama). Neophodno je permanentno raditi na edukaciji i jačanju kapaciteta svih relevantnih faktora - od obuke granične policije i službenika na aerodromima, preko zaposlenih u kazneno - popravnim institucijama pa sve do dodatnih edukacija prekršajnih sudija i službenika koji utvrđuju osnovanost zahteva za azil. Potrebno je pojačati smeštajne kapacitete i raditi na edukaciji lokalnog stanovništva radi prihvata tražilaca azila.

Pregovori o pristupanju EU treba da budu šansa Srbiji da dokaže svoju istinsku posvećenost u rešavanju ovog problema. Samo dobra koordinacija svih relevantnih činilaca koji su angažovani u rešavanju problema azilanata (državne institucije, koje će činiti obrazovani službenici raznih profila i organizacije civilnog društva i drugi nevladini akteri), može da dovede do pravog cilja.

LITERATURA

[1] Beogradski centar za ljudska prava, (2016). Periodični izveštaj za oktobar – decembar 2016, www.bgcenar.org

[2] Grupa 484, (2013). Izazovi prisilnih migracija u Srbiji: drugi pogled na pitanja azila i readmisije, grupa 484,strana 12. http://grupa484.org.rs/cemi/

[3] Uredba o ratifikaciji Konvencije o statusu izbeglica sa Završnim aktom Konferencije opunomoćenika Ujedinjenih nacija o statusu izbeglica „Službeni list FNRJ- Međunarodni ugovori", broj 7/1960)

[4] Krstić Ivana, (2012). Zaštita prava migranata u Republici Srbiji, Priručnik za državne službenike i službenike u lokalnim samoupravama, Međunarodna organizacija za migracije- Misija u Srbiji, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd,

[5] Milinković Slađana, (2015). *Standardni latinsko-srpski srpsko-latinski rečnik,* strana 127., Solaris, Beograd.

[6] Uredba o ratifikaciji Protokola o statusu izbeglica („Službeni list SFRJ- Međunarodni ugovori" broj 15/1967)

[7] Suzbijanje trgovine ljudima-dobre prakse,Priručnik za institucije,(2010.)strana 9.,Astra,Beograd, Međunarodni dokumenti. Dostupno na: http://www.astra.rs/

[8] UNHCR. (2014). War's Human Costs. 2013 in review. Trends at a Glance. UNHCR: Global trends 2013. http://www.unhcr.org/5399a14f9.html

[9] Ustav Republike Srbije, član 57 stav 1. Službeni glasnik RS broj 98/06

[10] Zakon o azilu, članovi 2, 20,32,54,55,60,61(„Službeni glasnik RS", broj 109/07)

UDC 005:001.895

PRIMENA NAUKE O MENADŽMENTU KAO NUŽNOST OSTVARIVANJA VALIDNIH REZULTATA U PRIVREDI

Radoljub Tomić[1], Milun Kokanović[2], Miloš Arsić[3]

[1] Fakultet za strateški i operativni menadžment, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: radoljub.tomic@fsom.edu.rs

[2] Fakultet za strateški i operativni menadžement, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: milun.kokanovic@fsom.edu.rs

[3]Fakultet za saobraćaj, komunikacije i logistiku, Budva, CRNA GORA, e-mail: misaarsa@yahoo.com

Apstrakt: *Evidentno je da u Srbiji postoji nesklad izmedju teorijskih dostignuća i njihovog dovodjenja na aplikativni nivo od interesa za konkretizaciju rezultata koje valorizuje tržište. Dostignuća se moraju uskladiti sa realnim potrebama i od formalizovane nauke o menadžmentu treba doći do aplikativnih projekata i rezultata od interesa za razvoj Srbije. Nauka u Srbiji sporo ulazi u privredu i vrlo malo doprinosi generisanju naprednih rezultata od interesa za njen brži razvoj, u skladu sa ostvarenim poslovnim rezultatima u samim preduzećima koja bi trebalo da imaju interesa da unapredjuju rad i razvoj primenjujući znanje, nauku, inovacije i savremena tehničko-tehnološka dostignuća. Apostrofirani su važni aspekti Strategije razvoja industrije Republike Srbije (http://www.kombeg.org.rs//StrategijaipolitikarazvojaindustrijeRepublikeSrbijeod2011-2020godine.pdf), kao i aspekti u vezi Fonda za inovacionu delatnost Srbije, u vezi nosilaca razvoja u novoj podeli rada.*

Ključne reči: *nauka o menadžmentu, strategija razvoja, primena nauke, inovacije, konkurentnost*

1. UVOD

Naslov rada, radi shvatanja zamisli autora, može biti proširen u vidu pitanja "Kako od formalizovane nauke i teorije o menadžmentu doći do pragmatičnih aplikativnih projekata i rezultata od interesa za privredni razvoj Srbije?". Uvidom u sadržaj većeg broja radova u oblasti menadžmenta, naročito radova koji su publikovani u periodu 2012-2017, došli smo do zaključka da postoji nesklad izmedju teorijskih dostignuća i njihovog dovodjenja na aplikativni nivo od interesa za konkretizaciju rezultata koji se valorizuju na tržištu. Problem je posebno izražen u Srbiji, gde nauka sporo ulazi u privredu (prema istraživanjima autora:

IMPLEMENTATION OF SCIENCE OF MANAGEMENT AS NECESSITY OF ACCOMPLISHMENT OF VALID RESULTS IN ECONOMY

Radoljub Tomic[1], Milun Kokanovic[2], Milos Arsic[3]

[1]Faculty for Strategic and Operational Management, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: radoljub.tomic@fsom.edu.rs

[2]Faculty for Strategic and Operational Management, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: milun.kokanovic@fsom.edu.rs

[3] Faculty of Transport, Communications and Logistics, Budva, MONTENEGRO, e-mail: misaarsa@yahoo.com

Abstract: *It is evident that in Serbia, there is disharmony between theoretical achievements and its reaching implementation level which is of a great interest for concretization of the results valorised by the market. The achievements need to be synchronized with realistic needs and formalized science of management should reach applicative projects and obtain results of a great interest for development of Serbia. In Serbia, according to achieved bussiness results in the companies which should have great interest in improvement of work and development, implementing knowledge, science, innovations and modern technical and technological achievements, there is slow science enterance in economy and it has very small contribution to generation of advanced results of interest for its accelerating development. Important aspects of Strategy for Industrial Development of the Republic of Serbia are emphasized, including aspects regarding Innovation Fund of Serbia, connected to holders of development of the new divison of labor.*

Keywords: *science of management, strategy of development, implementation of science, innovations, competitiveness*

privreda najčešće odbija saradnju sa naukom, ili, nauka nema pravi pristup da uspostavi obostrano korisnu saradnju sa privredom) i vrlo malo doprinosi generisanju naprednih ili dobrih rezultata od interesa za brži razvoj Srbije posredstvom ostvarenih poslovnih rezultata u samim preduzećima koja bi trebalo da imaju interesa da unapredjuju rad, rast i razvoj primenjujući znanje, nauku, inovacije i savremena tehničko-tehnološka dostignuća (Tomić, et al 2013; Kokanović, et al 2016).

Autori ističu da, ovde nema namere da se iznose teze za nametanjem ograničenja nauci o menadžmentu već da se intenzivira pravac izbora pogodnih dostignuća i naučnih modela koji se optimalno i racionalno mogu staviti u funkciju ostvarivanja boljih rezultata i efekata za privredu i društvo u celini. Otuda potreba da se i Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije od 2011. do 2020.godine (http://www.kombeg.org.rs// Strategijaipolitikarazvojaindust rijeRepublikeSrbijeod2011-2020godine.pdf), sagleda iz ugla komplementarnosti nauke i prakse i u vezi sa tim blagovremeno donesu odgovarajuće sistemske mere u realnim okvirima, da se permanetno radi na edukaciji naučnika i istraživača (kako da perspektivna dostignuća tehničko-tehnološke i poslovno-tržišne prirode na pravi način u realnom vremenu prenesu pragmatičarima iz industrijskog ambijenta), kao i na edukaciji stručnjaka iz industrije (da prepoznaju slaba mesta u proizvodno-uslužnim sistemima, perspektivnost postojećih programa i projekata, da se stvaralački odnose prema uspostavljanju novog sistema rada koji traži aktuelno vreme, te da korektno i odgovorno definišu koja su to prisutna ograničenja u pogledu tehnike, tehnologije, logistike, ostvarivanja kvaliteta itd., i sve to blagovremeno saopšte istraživačima radi bržeg rešavanja problema i pretvaranja slabosti u poboljšanja i prednosti), sve u cilju jačanja sinergijskog dejstva nauke i prakse radi definisanja i ostvarivanja propulzivnih programa i projekata sa boljim tržišnim efektima (za preduzeće) i stvaranja pretpostavki za kvalitetnijim i sadržajnijim životom ljudi i blagostanjem društva. Jasno je da treba doneti odgovarajuće akcione planove sa realno procenjenim rizicima i pouzdano identifikovanim uslovima pod kojima se ciljni rezultati mogu ostvariti.

Znanje, odgovornost i stvaralačka akcija su očigledno osnovne dimenzije ukupne determinante uspeha vezano za ostvarivanje zacrtanih strateških ciljeva razvoja Srbije! Dakle, treba ozbiljno raditi i na operacionalizaciji Strategije, tako da ona ne ostane samo na nivou baznog dokumenta koji sam po sebi služi kao cilj i dokaz da se nešto u predmetnom smislu radilo. Od zacrtanih planova i identifikovanih mogućnosti do visokog nivoa ostvarenih ciljeva prema tim planovima ima puno posla koji treba da urade istinski stručnjaci kakvih u Srbiji, na svu sreću, još uvek ima i čiji se potencijal može i mora efikasno koristiti (identifikaciji naučne, istraživačke i stručne kadrovske baze mora se dati odgovarajući značaj, kadrovima i znanjem se mora upravljati).

2. SARADNJA NAUKE I PRIVREDE

Perspektivnim programima saradnje nauke i privrede, po pravilu, prethode osmišljeni planovi i akcije usmerene na podsticanje preduzeća (u Srbiji su to prvenstveno preduzeća iz privatnog sektora) i javnih naučno-istraživačkih organizacija da definišu i realizuju zajedničke naučno-istraživačke, inovacione i razvojne projekte sa ciljem stvaranja novih proizvoda sa tržišnom valorizacijom (komercijalno primenjivi proizvodi i usluge), uz razvoj i primenu inovativnih tehnologija koje su od značaja za brži budući razvoj i stvaranje novog tržišnog potencijala (Tomic, et al 2013; Kokanovic, et al 2016).

Naravno, uvek postoje realne potrebe i mogućnosti da se saradnja preduzeća i fakulteta, institute i generalno naučno-istraživačkih organizacija (NIO) ili inovacionih organizacija (IO) odvija bilateralno ili multilateralno na bazi odgovarajućih komercijalnih ugovora (na bazi ugovora o naučno-istraživačkoj i poslovno-tehničkoj saradnji), kako bi se udruženim snagama uz sinergijsko delovanje mogli realizovati korisni projekti u vezi stvaranja novih dobara, realizacije isplativih proizvoda i usluga, ali i projekti revitalizacije i modernizacije kapaciteta, istraživanja tržišta, promocije firme, unapredjenja plasmana, osvajanja novih tržišta itd. Preduzeća i NIO ili IO, uz ostvarivanje i širenje saradnje (prvenstveno u vezi ostvarivanja dobrih rezultata i ukupnih ishoda), bolje se razumeju i više poštuju, šire interfejs u vezi istraživanja, razvoja, projektovanja i osvajanja proizvoda, procesa, tehnologija i usluga, i tako na efikasan i efektivan način doprinose racionalnom korišćenju kadrovskog potencijala. Dakle, ako se ovako prepoznaju i povežu pravi partneri na novim istraživačko-inovativnim projektima tada imaju i mnogo bolje šanse kod apliciranja za sufinansiranje novih projekata kod različitih razvojnih fondova u zemlji i inostranstvu (tako i kod Fonda za inovacionu delatnost Srbije - FID).

O saradnji nauke i privrede kod nas se staraju Ministarstvo prosvete, nauke i tržišnog razvoja (MPNTR) i FID. Tako npr., FID u javnom pozivu definiše da se kao podobni podnosioci prijava projekata mogu javiti konzorcijumi koji se sastoje od najmanje jednog privatnog preduzeća (iz redova MSP) osnovanog u Srbiji, i najmanje jedne registrovane javne naučno-istraživačke organizacije iz Srbije (http://www.innovationfund.rs/documents/CGS/CGS_Program_Grant_Manual_v1.2_(Serbian).pdf).

U okviru ovog programa, FID dodeljuje sufinansiranje u iznosu do 300,000 EUR za razvojne projekte u trajanju od 12 meseci do 24 meseca, čime se pokriva najviše 70% ukupno dozvoljenih projektnih troškova. Obavezno sufinansiranje od strane korisnika iznosi najmanje 30% ukupnog budžeta projekta i mora se obezbediti u novcu, u kvartalnim ratama (http://www.innovationfund.rs/documents/CGS/CGS_Program_Grant_Manual_v1.2_(Serbian).pdf).

Sve pojedinosti vezane za Program saradnje nauke i privrede, nalaze se u Priručniku Programa (http://www.innovationfund.rs/documents/CGS/CGS_Program_Grant_Manual_v1.2_(Serbian).pdf). Finansiranje programa ove vrste obezbedjuje većim delom EU, u iznosu od 2,4 mil EUR, dok drugi deo obezbedjuje Republika Srbija, u iznosu od 1,0 mil EUR.

3. OSVRT NA ELEMENTE IZ STRATEGIJE RAZVOJA INDUSTRIJE SRBIJE

U predmetnoj Strategiji jasno stoji da "Strategija i politika razvoja industrije Srbije od 2011. do 2020.godine predstavlja prvi razvojni dokument koji na konzistentan i celovit način definiše osnovne razvojne prioritete industrije Srbije i načine njihovog ostvarivanja u narednoj deceniji" (http://www.kombeg.org.rs// Strategijaipolitikarazvojaindust rijeRepublikeSrbijeod2011-2020godine.pdf). U pogledu industrije, u Strategiji razvoja industrije Srbije stoji:

-Sadržaj predmetnog dokumenta je usaglašen sa odgovarajućom industrijskom politikom EU i definisanim ciljevima Nove evropske strategije koja se odnosi na koncept „Evropa 2020";

-Strategija definiše pravce i ciljeve industrijskog razvoja nove konkurentne privrede i industrijske strukture Srbije, zasnovane na analizi i realnoj oceni raspoloživih razvo-

jnih prednosti Srbije u kompleksnom sistemu globalnih kretanja na evropskom i svetskom tržištu, u sklopu dugoročnih promena na svetskom tržištu, imajući u vidu EU direktive (http://www.kombeg.org.rs//StrategijaipolitikarazvojaindustrijeRepublike Srbijeod2011-2020godine.pdf);

-Investicioni razvoj u preradjivačku industriju, u cilju jačanja konkurentnosti i pospešivanja izvoza, jeste ciljna ideja i fokus Strategije (u očekivanju bržeg rasta BDP u nastupajućoj deceniji; celoviti model privrednog rasta Srbije može biti održiv samo uz rast obima i izmene strukture proizvoda i tržišnog nastupa). Strane direktne investicije (SDI) su izuzetno važne, jer, pored unošenja svežeg kapitala, omogućuju otvaranje novih radnih mesta i unapredjenje zapošljavanja, uz dizanje tehnološkog nivoa Srbije posredstvom uvodjenja savremenih tehnologija i uspostavljanje modela efikasnog menadžmenta i nove korporativne kulture;

Dalje je moguće konstatovati da se u Strategiji (http://www.kombeg.org.rs// Strategijaipolitikarazvojaindust rijeRepublikeSrbijeod2011-2020godine.pdf) vodi računa o sledećem:

-Preduzeća iz redova MSP su najvažniji faktor u pogledu generisanja bržeg industrijskog razvoja i otvaranja novih radnih mesta i novog zapošljavanja;

-Nova radna mesta (kvalitetna i dobro plaćena, posebno proizvodna radna mesta) predstavljaju jedan od krucijalnih ciljeva Strategije;

-Strategija posvećuje punu pažnju značaju revitalizacije devastiranih industrijskih centara Srbije (ovo je, po mišljenju autora, veoma važno i korisno naročito za revitalizaciju regiona Srbije (statistički gledano) kao što su "Šumadija i Zapadna Srbija" i "Južna i Istočna Srbija";

-Efikasna privreda (tržišno orijentisana privreda) usmerena je na porast blagostanja ljudi (svih građana), što se može postići samo u uslovima koje pruža puna demokratizacija društva zasnovana na snažnim institucijama (državnim i društvenim) i vladavini prava (http://www.kombeg.org.rs//Strategija ipolitikarazvojaindust rijeRepublikeSrbijeod2011-2020godine.pdf); itd.

Model privrednog rasta (posebno industrijskog rasta) u periodu 2011-2020.godine je inoviran, izvozno orijentisan i tiče se:

-Dinamičnijeg rasta investicija,

-Visoke stope izvoza (posebno robnog izvoza),

-Rasta zaposlenosti (posebno u industrijskom sektoru).

Jasno je da se moraju precizno i odgovorno sagledali putevi ostvarivanja osnovnog cilja u vezi stvaranja nove konkurentne održive industrijske strukture Srbije sa orijentacijom na izvoznoj konkurentnosti industrijskih proizvoda, uz konzistentno sprovođenje strukturnih reformi i njihovo usklađivanje, pri čemu će se predmetni proces odvijati u tri faze (http://www.kombeg.org.rs//StrategijaipolitikarazvojaindustrijeRepublike Srbijeod2011-2020godine.pdf):

-revitalizacija i obnova;

-restrukturiranje i reinženjering (tehnološka revitalizacija i modernizacija kapaciteta i ukupnih resursa u izvoznim oblastima);

-razvoj i konkurentnost, uz neophodne promene tehnološkog profila industrije, promene težišta i tržišnog nastupa industrijske grane i konkretne proizvodnje iz dominantno niskotehnoloških oblasti ka oblastima visokih tehnologija (realizacija programa će se

odvijati kroz različite vidove pogodne saradnje sa partnerima).

Novi strateški pristup industrijskom razvoju zasniva se na promeni koncepta investiranja i upravljanja investicijama u domenu novih tehnologija, zatim u inovacijama i pogledu humanog kapitala (humani kapital kao element intelektualnog kapitala). Ovde su uključene i obaveze koje proizilaze iz realnih potreba usaglašavanja sa evropskim zakonodavstvom (acquis communautaire) i inoviranom EU strategijom.

Analiza stanja predmetnog sektora u Srbiji sagledana je na nivou dinamičkog pristupa koji se tiče svih makroekonomskih parametara i tranzicionih faktora u pogledu industrijskog razvoja, a sve to u vezi sagledavanja potencijala i dostignutog nivoa industrijskog razvoja, uz relevantno sagledavanje ograničenja i problema vezano za ostvarivanje programa razvoja industrije Srbije (http://www.kombeg.org.rs// Strategijaipolitikarazvojaindust rijeRepublikeSrbijeod2011-2020godine.pdf). Jasno je postavljen algoritam tranzicionog procesa u industriji (process je jasno povezan sa institucionalnim reformama), uz komparativni prikaz i analizu relevantnih parametara i funkcija na nivou zemalja EU kao i sa zemljama iz našeg okruženja.

Definisanje prioritetnih ciljeva industrije Srbije tiče se proaktivne politike, konkurentski orijentisane ka izvozu industrijskih proizvoda i usluga sa visokom dodatom vrednošću, zasnovanih na znanju, inovacijama, istraživanju i razvoju. Industrijska politika povezuje i sinhronizuje 13 različitih politika (http://www.kombeg.org.rs// Strategijaipolitikarazvojaindust rijeRepublikeSrbijeod2011-2020godine.pdf).

Makroekonomske projekcije privrednog rasta Srbije takodje su zasnovane na novom modelu sa eksplicitno istraženim projekcijama rasta industrije (posebno prerađivačke industrije) uz evidentne modelske projekcije strukturnih promena, porasta izvoza i zaposlenosti, te uz značajnije investicije i unapredjenje regionalnog razvoja (http://www.kombeg.org.rs// Strategijaipolitikarazvojaindust rijeRepublikeSrbijeod2011-2020godine.pdf).

Strategija znacajnim delom sadrži relevantne rezultate i na nivou istraživanja industrijskih podsektora i drugih domena privrede, kao i najznačajnijih državnih sektora, s aspekta:

-doprinosa najvažnih podsektora industrije na BDV,
-unapredjenja izvoza,
-otvaranja novih radnih mesta i unapredjenja zapošljavanja i
-unapredjenja investicionog razvoja,

posredstvom:

-istraživanja i razvoja,
-upravljanja ponudom i tražnjom,
-unapredjenja proizvodnje,
-unapredjenja kvaliteta,
-energetske efikasnosti,
-zaštite životne sredine itd.

Na nivou upravljanja Strategijom predvidjeno je praćenje, izveštavanje i odgovarajuće modifikovanje sadržaja dokumenta, kako bi se ostvarivanje Strategije moglo meriti i uporedjivati sa planom, tj. kako bi se efikasno, objektivno i pouzdano moglo izveštavati u sklopu procesa uspešnosti (uz blagovremeno signaliziranje odgovornim institucijama šta je i koliko ostvareno na nivou efekata ili uspeha, odnosno u vezi neuspeha kao posledice preduzetih aktivnosti).

4. ZAKLJUČAK

Iz razloga ograničenja obima rada, autori smatraju da su predstavili dovoljan broj činjenica i indikatora, od interesa za bolje razumevanje i svrsishodno unapredjenje saradnje nauke i privrede odnosno industrije.

Evidentno je da se čine odredjeni napori da se unapredi domaća industrija usmerena na rast i razvoj privrede i društva u celini. Ipak, ostala je stara praksa da se relativno ili apsolutno skromni rezultati, ostvareni u periodu 2011-2017, glorifikuju, kao i to da se slabiji rezultati ili neuspesi nedovoljno analiziraju i u vezi s tim da se ne definišu blagovremeno korektivne mere i preduzimaju korektivne akcije (uz opravdano sankcionisanje realizatora u prethodnom periodu i pažljivom odabiru novih nosilaca i realizatora projekata ili akcija, ukoliko je program i dalje aktuelan i ide se sa njegovim nastavkom realizacije).

Srbija može da formira jedinstvenu naučno-istraživačko-ekspertsku kadrovsku bazu, da afirmisane stručnjake konsultuje kod zasnivanja strateških dokumenata, platformi za sprovodjenje reformi, planova i programa, odnosno uvek kada se radi o razmatranju pitanja, problema i uspostavljanja akcija kada je za to potrebno angažovanje naučno-ekspertske baze (tj. kada problemi prevazilaze rutinske operacije, standardizovane postupke i statističke indikatore bez dovoljnog značaja za zasnivanje naprednih koncepata i modela programsko-projektnog karaktera) radi uspostavljanja koherentnih modela i konzistentnih upravljačko-realizatorskih akcija od interesa za ostvarivanje važnih (posebno onih najvažnijih) ciljeva za razvoj privrede i društva.

Proces globalizacije novog industrijsko-proizvodnog sistema započet je još pre 50 godina, sa pojavom deindustrijalizacije razvijenih (savremenih) tržišnih privreda sa očiglednim aktivnostima i efektima kao što su:

-povlačenje programa i konverzija kapaciteta iz tada standardno zastupljenih industrija, posebno na nivou industrija za proizvodnju i preradu tekstila, kože i sirovinski intenzivnih proizvoda (sa visokim učešćem sirovina i materijala), baznih metala i hemijskih proizvoda, koje su sada dislocirane ili ustupljene zemljama iz kategorije poznate kao „novo-industrijalizovane zemlje" (http://www.kombeg.org.rs//Strategijaipolitika razvojaindustrijeRepublikeSrbijeod2011-2020godine.pdf);

-postizanje sve jačeg potencijala na nivou propulzivnih delatnosti u vezi proizvodnje sofisticiranih proizvoda kompleksne konfiguracije visokih performansi i povišenog kvaliteta (na bazi primene visokih tehnologija; elektronske komponente i uređaji, informaciono-komunikaciona oprema i uređaji itd), kao i u slučaju proizvodnje hemijskih i farmaceutskih proizvoda (na bazi novih materijala ili su u pitanju novi lekovi i tome slično);

-pojava tzv. inovativnih (kreativnih) industrija i raznih servisnih industrija u službi ostale industrije.

Srbija može da se uključi u, praktično veliki broj procesa i programa, samo mora da prihvati činjenice da njeni nosioci razvoja, isporučioci i dobavljači moraju da redefinišu vlastitu poziciju i ulogu u medjunarodnoj podeli rada tako da se uglavnom modelski ponašaju kao:

-dojučerašnji finalisti sada prihvataju ulogu kooperanta u isporuci delova i sklopova;

-dojučerašnji kompletan i najčešće kompleksan program isporučioci (kao i dobavljači) sada redefinišu na nivo isključivo profitabilnih postojećih proizvoda i usluga (uz modernizaciju postojećih i razvoj novih proizvoda i usluga koji komplementarno čine novu ponudu);

-preduzeća se razvijaju kao specijalizovane firme, proizvodeći specijalne uredjaje, opremu i alate, tj. ono što finalisti ili korisniku treba a nije ga moguće efikasno i po prihvatljivoj ceni proizvoditi kod finaliste ili kod konkurencije;

-odgovorna preduzeća vrše tehničko-tehnološke i poslovne konverzije i programske diverzifikacije (npr. proizvodjači aviona sada rade delove vetrogeneratora ili delove automobila, od savremenih materijala kao što su kompoziti ili neke nove legure koji su do pre 20 godina bili, zbog visoke cene, primenjivani samo u vazduhoplovstvu);

-preduzeća moraju, po pravilu, da sagledavaju svoju poziciju u skladu sa tehničko-tehnološkim i poslovno-tržišnim trendovima, da stvaraju i primenjuju inovacije, da idu u susret vremenu a ne da neguju princip tranzicije (ekonomska teorija podrazumeva dva koncepta razvoja nerazvijenih zemalja: 1. ubrzaniji razvoj nerazvijenih zemalja ide uz maksimalnim korišćenje raspoloživih proizvodnih potencijala date zemlje, radne snage, prirodnog bogatstva i dostignutog nivoa tehnike; ili, 2. nerazvijene zemlje nuzno moraju da primenjuju najsavremeniju tehnologiju i tako ostvare značajnije unapređenje vlastitog razvoja, u cilju dostizanja nivoa razvoja visokorazvijenih zemalja, npr. "mali azijski tigrovi").

Dakle, imajući sve ovo u vidu, i za Srbiju postoji nova realna šansa razvoja kao zemalje u tranziciji, s tim da se umesto imitacije (maker to bile i "kreativne imitacije") koriste realne inovacije (a ne slabo argumentovano utemeljene deklaracije pa čak i planirane reforme na nivou želja) sa tržišnom valorizacijom, što inače mora biti prilagodjeno našim specifičnim uslovima, jer to nisu neki opšti uslovi već se, kao po pravilu, razlikuju kod svake zemlje u tranziciji).

Treba imati na umu i održivi pravac razvoja koji se tiče pospešivanja preduzetništva i dizanja nivoa biznisa kako je to svojevremeno, pre petnaestak godina, bilo zapisano u tadašnjoj Strategiji tehnološkog razvoja (za period 2001-2010) na nivou biznis inkubacija u visoko tehnološkoj privredi ali i na nivou projekta koji se odnosio na revitalizaciju kapaciteta u velikim sistemima metalo-preradjivačke industriji Srbije (metalo prerada kao podsektor industrije) radi bržeg generisanja razvoja inovativno orijentisane privrede i industrije koja može da dovede Srbiju na nivo srednje razvijene i poželjne partnerske zemlje Evrope (bliži podaci nalaze se u arhivi MPNTR), odnosno Srbije (u osnovi na nivou preduzeća ili grupa preduzeća iz Srbije) koja isporučuje proizvode i usluge sa unapredjenim performansama, visokog kvaliteta, ponovljivosti i pouzdanosti isporuka i sl., stvarajući osnovne pretpostavke jačanju konkurentnosti srpskih preduzeća, industrijskog sektora i zemlje u celini.

Svim procesima i akcijama definisanim Strategijom i politikom razvoja industrije Republike Srbije, kreativnu dimenziju i upravljačko-stvaralačku akciju treba da da menadžment na različitim nivoima koncipiranja i realizacije programa i projekata i njihovog ostvarivanja. Izbor menadžment modela (po kojima će se upravljati, odlučivati i realizovati postavljeni strateški planovi, programi i akcije) treba da se kreće od nivoa matematički optimalnih, preko tehničko-tehnološko-poslovno racionalnih do pouzdanih poslovno-tržišnih modela sa obezbedjenim uslovima koji minimiziraju ulazak u svaki konkretan posao ili projekat. Danas se, nakon šest punih godina egzistencije predmetne Strategije (period 2011-2017), moraju postaviti otvorena pitanja sledeće sadržine (i naravno, potrebno je da se blagovremeno dobiju pouzdani odgovori da bi se videlo šta i kako dalje):

-Ko se stara o operacionalizaciji Strategije (da li je to stabilna struktura sa ekspertima i poslovnim ljudima koji poseduju medjunarodnu reputaciju ili je sve u rukama političara i

administratora koji se bave evidencijama)?

-U kojoj meri su obezbedjene planirane sistemske pretpostavke i uslovi za normalno ostvarivanje Strategije, i šta je to uticalo da te pretpostavke ne budu 100% zastupljene?

-Ko vrši izbor agregatnih razvojnih programa, da li se to radi planski i sistematski ili je u velikoj meri prisutan „ad hoc" model i zbog kojih i kakvih razloga (tj., da li se i zašto traže rešenja nekih specifičnih problema i zadatka koja se ne mogu primeniti na planiranu programsku grupu)?

-Koji je stepen ostvarenosti Strategije u periodu 2011-2017, i da li se poseduje lista medjurezultata posredstvom koje će se argumentovano tvrditi da je referisani stepen ostvarenja Strategije realan i pouzdan?

-Kakva je sadašnja procena, u kojoj meri će Strategija biti ostvarena 2020.godine?

Sigurno je i neophodno da, na putu ostvarivanja Strategije, treba stalno inovirati znanja, vršiti uvodjenje smernica (tamo gde je to moguće, a u većini slučajeva jeste moguće) za dovodjenje tehničko-tehnoloških i poslovnih dostignuća na nivo tržišnih aplikacija. Nosioce realizacije odgovarajućih razvojnih istraživačko-inovacionih projekata treba po pravilu birati iz grupe MSPP (otuda je, pored ostalog, i stalna potreba za jačanjem svesti MSPP o značaju inovativnosti za unapredjenje njihove konkurentnosti) kojima se mora pomoći u doopremanju i modernizaciji.

LITERATURA

[1] http://www.innovationfund.rs/documents/CGS/CGS_Program_Grant_Manual_v1.2_(Serbian).pdf; datum pristupa: 25.02.2017;

[2] http://www.kombeg.org.rs// StrategijaipolitikarazvojaindustrijeRepublikeSrbijeod2011-2020godine.pdf ("Sl. glasnik RS", br. 55/2011); datum pristupa: 26.02.2017;

[3] Tomić R., Radosavljević Ž., Kastratović E., Šćekić V., Radosavljević M., Pajić S. (2013), Crucial elements of new product development management, Journal TTEM – Technics Technologies Education Management, Vol.8, No.3, pp.1021-1029.

[4] Tomic R., Arsic M., Pajic S. (2013), Innovation - the term, aim and content, U: Radosavljević, Života, Proceedings, Vol. 3, Novi Sad: Faculty for Education of the Executives, str. 1162-1170.

[5] Kokanovic M., Tomic R., Arsic M. (2016), Istraživačko-inovacioni projekti sa posebnim osvrtom na generisanje prijave i sadržaja projekta, ANTIM-2016, FSOM-Beograd, pp.487-498.

UDC 316.323:336(510)

STABILITY, INSTEAD OF GROWTH RATEACCELERATION -CHINE'S SHIFT IN ECONOMIC DEVELOPMENT STRATEGY-

Dusan Vasic[1], Nela Bosnic[2], Nina Vasic[3]

[1]Faculty of Business Studies and Law, University ''Union - Nikola Tesla'', Belgrade, SERBIA, e-mail: dusan.vasic@fpsp.edru.rs
[2]National bank of Serbia, Belgrade, SERBIA, e-mail: nela.bosnic@gmail.com
[3]Commission for Pretection of Competition of the RS, Belgrade, SERBIA, e-mail: Vasic_Nina@Yahoo.co.uk

Abstract: *Changes in the balance of power in the world economy, as well as major fluctuations in market parameters, raise many uncertainties and concerns. At national lewel, they cause the need for redefining main objectives of the development and introducingof new measures, in order to avoid laging behind and to keep track of future progress. At international lewel they encourage some, while minimizing other state's ambitions, both economic and political, and even of military nature.In the years that followed termination of the global economic crisis, China has growen into the most dinamic world economy, with the highest rate of GDP increase. Added value of China's economy in 2016 reached volume of 21.3 trillion dollars, and thus the country become leading global economic force. At the same time, volume of the US total output amounted to 18.5 trillion dolar which push down its economy at the second position, measured by GDP. Japan has keptthe third positon (from 4.7), Germany the fourth (3.5), and the United Britain fifth (2.6 trillion dollars).However, along with taking leadership positions, the growth rate of the Chinese economy recorded a steadily slowdown.This was suficient reason for the Chinese authorities to make substantial shift in strategy development.The new five-year development programme (2016-2020), shifted the focus of progress from accelerated growth to stable and sustainable development. In this paper, we consider whether the Chinese model of managing economicsthrough politics could bring the desired results and how this turn will affect the world economy. Numerous analysts have announced the hard landing of the Chinese economy and disturbance of its finances. The available data do not confirmssuch expectation.*

Keywords: *China, global economy, financial stability, growth rate.*

STABILAN, UMESTO SVE UBRZANIJEG RASTA -KINESKI STRATEŠKI ZAOKRET NA PLANU EKONOMSKOG RAZVOJA-

Dušan Vasić[1], Nela Bosnić[2], Nina Vasić[3]

[1]Fakultet za poslovne studije i pravo, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: dusan.vasic@fpsp.edru.rs

[2]Narodna banka Srbije, Beograd, SRBIJA, e-mail: nela.bosnic@gmail.com

[3]Komisija za zaštitu konkurencije Republike Srbije, Beograd, SRBIJA, e-mail: Vasic_Nina@Yahoo.co.uk

Apstrakt: *Promena odnosa snaga u svetskoj ekonomiji, kao i oscilacije najznačajnijih tržišnih parametara, rađaju mnoge neizvesnosti i nedoumice. Na unutrašnjem planu one nameće potrebu redefinisanja ciljeva razvoja i primenu niza novih mera, kako bi se izbeglo zaostajanje i uhvatio korak sa budućnošću Na spoljnjem planu one podstiće jedne, a umanjuje druge ambicije država, kako ekonomske, tako i političke, pa i vojne prirode. U godinama koje su usledile posle završetka svetske ekonomske krize, Kina se definitivno učvrstila kao država sa najvećim bruto domaćim proizvodom. Novostvorena vrednost kineske ekonomije dostigla je 2016 godine 21,3 hiljade milijardi dolara, i time ovu zemlju učinila svetskom ekonomskom silom broj jedan. Od tada, SAD su po vrednosti BNP već sedam godina za redom na drugom mestu (sa 18.5 hiljada milijardi dolara), Japan se drži na trećeme mestu (sa 4,7), dok Nemačka ostaje četvrta (sa 3,5), a Velika Britanija peta (sa 2,6 hiljade milijardi dolara). Međutim, uporedo sa izbijanjem na čelnu poziciju, stopa rasta kineske privrede lagano, ali kontinuirano usporava. To je bio dovoljan razlog kineskim vlastima da naprave suštinski zaokret u strategiji razvoja. Novi petogodišnji plan razvoja (2016-2020), težište razvoja prebacio je sa ubrzanog rasta na stabilan i održivi razvoj. U ovom radu razmotrićemo da li kineski model upravljanja privredom može dovesti da željenog zaokreta i kakave će biti njegove refleksije na svetsku privredu.. Mnogi analitičari najavili su tvrdo spuštanje kineske ekonomije i destabilizaciju njenih finansija. Međutim, podaci kojima raspolažemo to ipak ne potvrđuju*

Ključne reči: *Kina, globalna ekonomija, finansijska stabilnost, stope rasta.*

1. INTRODUCTION

Navigating in chaos today is considered one of the most important virtues of a successful manager.If such chaos has a global volume, with participation of some 195 countries [1], of which 164 comply with rules of the World Trade Organisation [2], the management skills becomes more challenging and risky.Especially when one take into account hudge inequalities and contradictions that characterize the world today and which have constantly been deepened. How to be successful in such a complex world and weather the government could achive this managing skill in driving nationaleconomy?

China's experience in this regard fundamentally differs from the most countries in the world. China is a country that is particular in many aspects, including the way of managing society and economy.Its impact on world history, as well as on the economy, varied from one extreme to another, but China permanently has been facing large inward differences in development between regions, between city and countryside, between coastal areas and inland zones and between rich and poor individuals. China is one of the oldest cradles of civilization, and the countriy which had all the characteristics of leading world powers at a time when the current great powers were in their infancy. Unfortunatelly, the subsequent occupation of China and seizing its territory by several countries, significantly deterioratedits economic situation, and bought a great part of population to the brink of starvation. Since 1949, when the civil war in China ended and the People's Republic of China was declared, this country has been governed onthe Communist Party'smanaging model. In spite of all weakness, evenfailure or stepbacks, such a model of governance in long-termperiod proved successful.Maybe it was the only and one whichunder such complex circumstances, inequalities and disparities, could secure stability of this the most populated country in the world, with 1.38 billion people. It is worth noting that only three years were needed to Chine, under the leadership of Communist Party, to reach the pre-war level of production[Brandt&Rawski, 2008].

At the top of the pyramid of power there isthe National People's Congress. Between NPC meetings, surpeme power lies in the hands of its Standing Committee.Executive authoritiy belongs to the President of China and to the State Council.The Chinese National Congress meets once a year and is convened by the Standing Committee.Amendments to the Constitution may be proposed by the Standing Committee or at least one-fifth of the Congress delegates. Their adoption requiressupport of at least two-thirds of the total number of Congress delegates, while addoption of the laws and resolutions requires simply majority of delegates' total number. The Chinese National Congress has a crucial role in a developmentand strategy shaping. Congress adopts a national ecnomy plan and the state budget, decides on matters as war and peaceintroduces the special administrative regions, elects and dismiss the President of the Supreme Court, Chairman of the Central Military Commission, and other senior officials.

Up to now Congress adopted 13 five-year development plans. But the nature of plan, as the instrument of development, has been radicaly changed, as its title too. Document has lost its centralistic feature and moved its center of gravity to the political priorities. Numbers and figures were pushed aside. The economic balance has shifted from state economy to market economy and private property. The new title of the planning document becomes "The social and economy programme" fot the medium-term period. Today even the ex-

perts from the most developed countries recognize that the five-year plans were the key to many of the Cinese economic and socialachievements. During the past 67 year of independence, China has passed the path from exclusively agrarian tomostly industrial society, and now approached to the information society, with developed tercial sector. For that reason, it should not be surprisingly that many countries, particulary developing countries, start to study how to use some of the Chinese wisdom in drawing up five-year plans.

2. GROWTH RATE SLOWDOWN AND ITS CONSEQUENCES

From 1949, to the end of year 1978, China's economy has had all the characteristics of Soviet-style planned economy. The emphasywas put on industrialization, electrification, centralization and collectivization. Since then, China introduced fundamental reform, declaring the market laws as the main instigator of socialist development, instead of Communist Party's decress.Agricultural communes were abolished, and farmers got the right to lease land and sell the surplus on the market. Responsibility for conducting business operations was transferred to local authorities and directors of factories. The opening of small private firms was granted, so their number today reaches more than 18 million.The door to foreign capital was open, which created a boom of foreign investments. Special economic zones were introduced, mainly along the coast, giving special incentives for business. Prices become less controlled by the state, although state ownership in the economy still has absolute dominance. As a result, China's economy becomes mixed, while GDP increased even 15 times between 1978 and 1995. In 2001, China joined to the World Trade Organization. Accession to the WTO encouraged foreign companies to invest in joint venture companies with domestic enterprenuers. In such a way China has attracted more foreign direct investments than all other developed ecpnomies together. At the same time, China increased domestic consumption, exports of goods and services, and its own investment abroad. As a result, China has further accelerated its own economic growth and become one of the leading economic powers. High productivity, low labor costs and relatively good infrastructure made China a world leader in the production. This trend of accelerated growth, with an average of 9,4 percent per year, reached its peak in 2007, amounting to 9,5% . In the years that followed, the growth rate begins to stagnate and then slowly decline. In 2015, growth rate down to its 25 years minimum of 6,9 per cent [Fous, Economics, 2017].This tendency extended also in 2016, and GDP growth rate was reduced to 6.7%. The World Bank forecasts that China's GDP growth rate will decline in 2017 to 6.5% and in 2018 to 6.3%[1][Global Economic Prospects.2017]. Even with such slowdown, this rate is still one of the highest among the world's largest economies.

Slowing of China's economic growth has caused some concern, due to the size of the country and its overall impact on the global economy, especially on global import. The fact is than in recent decades China has become the main source (top 10) in export demand for economies for over 100 countries, which account for about 80 percent of world GDP. It should be noted that China is one of the largest importer of capital and high-tech products from the developed countries and the largest manufacturer and exporter of consumer goods to these countries. Given that interweaving, the potential both for large spillover effects of China's transition to other countries, and its influence to the global outlook, has been in-

creased. Experts have already calculated the negative effect to 46 countries in the emerging and highly developed country, whose economy was reprotedmediumlevel of exposure to Chinesedependence. They found that a 1 percentage point negative shock to China's final demand growth (in one quarter) reduces export growth rates by 0.1–0.2 percentage point over the course of a year.[OECD, 2017];

In spite of slight slowdown, it is obvious that China has maintained pretty high growth rates. Statistical data confirms continuation of surplus in the balance of payments and the current account, high inflow of foreign direct investment, high savings rates, as well as the largest foreign exchange reserves in the world. China also overcome the world economic crisis more sucesfully than majority of countires. Standard of living was significantly improved. However, a large part of the population is still struggling with extreme poverty[2].: [Li, et al 20017]; Dimensions of corruption, the degree of workers vulnerability, lack of social and health care, as well as the enormous environmental pollution, are further reasons for concern.

With intetntion to overcome the transition period difficultiesand maintainthe progress, the Chinese authorities have recently changed the development strategy.Instead of rapid growth, the focus over the next five years (2016-2020) will be on a balanced and stable development."Export-led manifacturing growth and capital investmen in fuxed assets are now being replaced by consumer-led and service-dominated expansion"[3][Brown,2017,p.2]. This includes taking measures in relation to industrial overcapacity, reducing debt, decreasing corporate costs in the otherwise dominant state sector, measures for reducing unsold housing units and helping poor areas growth.China will facilitate levies imposed on companies and continue simplifying administrative procedures, along with a delegation of powers and a decrease in tax rates. It is expected that it will reduce the costs of project financing and "normalize the interest rates" in favor of the real economy.China will simplify all five areas of social security and pension system, and has planed to provide helth insurance to the whole population.

Such changes in development strategy, that should stumulate growth in overseas investments and reduction of government influences on economic activity, at the expense of strengthening influence of the market, can hardly be achieved without aggravation of social problems and negative consequences at a macroeconomic level.It remains an open question whether China, which so far was very skillful in mobilizing foreign technology, know-how and capital in favor of sectors where the development assistance was most needed, will continue to be successful in such orientation.The challenges are different now, and perhaps more complex, but the vitality and adjustability became the charasteristic of the Chinese development model. In addition, it should ne ignored that by the end of 2017 the National People Congres have to decide weather the president of the PR of China Xi Jinpingwill take its second term or other person will be elected. Whatever is decided, it will influence further course of reforms, in one way or another

3. THE LOWER RATE, THE GREATER FINACIAL STABILITY RISKS

Statistical data and macroeconomic indicators testify to the successfulnavigation in financial, monetary and credit policy through the past three decades. Even more, they confirm that China is not only preserved, but also strengthened its financial stability.High

rates of economic growth, opening to the world market, accessing WTO, joining the global financial market, adding chine's yen by the IMF to the list of world's reserve currencies confirm such assessments.Foreign currency reserves have been strongly increased (nowadays $ 3,005.1 Billion), foreign debt ratio is 5% (debt amount to $1,389.3billion), the foreign trade balance is positive ($ 509,9Billion), as is the current account balance, while inflation is around 2 %.As of 2013, yuan become the 8th most widely traded currency in the world. Chinese capability to control stability of yuan, despite allowing its value to "float", was decisive for the International Monetary Fond to join yuan to the basket of reserve currencies in the mid of December 2016. Due to solid fiscal position of the Government, the stimulate measures didn't affected the Chinese public finances.However, a gradual slowing of the GDP rate growth during the last eight years brought a risk of a possible "hard landing" of the Chine's dragon to the economically unstable ground.

Considreing the January 2017 assessment of slightly higher growth rate for the 2016 (6,7% increase), in comparation to previosly expected 6,5%, one might conclude that China has so far avoided cooling demand and economic downturn.But slowing the growth rate makes necessary reduction of state spending and the number of workers decreases.In the year of the elections, as it is 2017, it hardly could be expected that the government would decide to take such unpopular measures.Even more so because businessmen are not sure whether there will be change in the leadership and whether the structural economic reforms will continue.Loosing of confidence could encourage migration of capital [Gordon Orr,2017][4].

There is no doubt that Chine's authorites will strive to maintain the value of the national currency against US dolar, despite the outflow of capital and the inevitable narrowing of the leading industrial branches capacity (at the first place the steel and the aluminum production). Stability hence becomes the main goal, which will have priority over accelerate development.In the circusmaces of the growth rate slowdown and appearance of serios social problems,domestic credit expansion remains one of the levers that are estimated to provide a stable and sustainable development.It should encourage the domestic consumptiongrowth, far greater employment in the tercias sector (services) at the expense of the secondary sector (industry),build-up of entire new regions and cities with cheaper flats which will absorb migration from the countryside and the like.

In this moment, it seems that such plans could be shaken only by the USA announcement of possible introduction of import tariffe for Chinese goods up to 45 percent, and insisting that China give up from the artificial maintenance of the low value of national currency (yuan) against the dollar. China still possess the largest foreign exchange reserves in the world, but the reserves were declining for six months consecutively.The strengthening of the US dollar, and increase of yield on US bonds and other securities, could inspire foreign financial capital rather to look for higher income on Wall Street than on Shangay financial market. For that reason,China already has passed regulations which introduce restrictin on foreign currency purchasing for the need of individuals, for their spending and buying abroad. In addition, it has been prescribed that banks and other financial institutions, starting from July 1, shall be obliged to reprot to the National Bank of China any cash transaction in the country and abroad which exceed the amount of 50,000 yuan (about $ 7,200). The investments of state owned company abroad, also shall be subject to strict control if exceed $ 1 billion.

4. IMPACT ON SERBIA

Slowdown in Chinese economic growth will not have significant impact to Serbia, because it does not have intensive trade relations with China, nor significant debt in yuan carency.The fact that China redirects investments from domestic to international projects, especially those related to "One Belt One Road" initiative, and countries along this route, even couldhelp strengthening local infrastructure and improving transportation conections between Serbia and other European states. But financial aspect of such ventures is less optimistic.According to UN data, trade in goods between China and the five non-EU members of the initiative (Serbia, Albania, Bosnia and Hercegovina, Montenegro, and Macedonia) grew by 6.4% on average over 2010–15. However, each of these countries recorded an increase in its bilateral trade deficit with China [The Economist, 2017].

Republic of Serbia, as part of the cooperation mechanism between China and 16 Central and Eastern European Countries ("16+1 cooperation"), has significantly reduced its internal and external imbalances and achieved stable economic growth in the last couple of years. Improvement of economic situation in Serbia has been recognized by international institutions (The IMF, which approved a precautionaryarrangement to Serbia in 2015, and the World Bank, on whose "Doing Business" list Serbia has made significant progress), and rating companies (few days ago the Moody's has upgraded the rating of Serbia). GDP growth in 2016 was 2.8%, while in the coming years is projected to reach 3% and 3.5%. The largest contribution to this growth will come from investments, exports and consumption, thus making it sustainable.

Serbia is small and open economy, highly dependent on international flows of goods and capital, which at the same time has no influence over these flows. Still, in this period of global uncertainty, it has managed to achieve positive results in preserving the stability of financial system. The central bank has made a significant contribution to this segment by accomplishing price and financial stability, through its timely and efficiant monetary policy.The inflation has been low and stable for the last three years. The banking sector has remained stable and liquid. The key policy rate is at the historically lowest level, which has triggered a decline in the cost of borrowing in dinars. The exchange rate is relatively stable. Internal and external imbalances are reduced and the steady economic growth is achieved, due to increase in net exports, investments and consumption.

Despite the good results achieved so far in implementation of fiscal consolidation and structural reforms, a further reduction of the NPL's share and the level of euroisation of the financial systemremain major challenges.

5. CONCLUSION

In spite of all obstacles and fears, which result from seven years consquently declaining in GDP growth rate, it looks incontestable that China will maintain progress and continue economic reforms. Indeed not so fast, and not so robust, as it used to be. Parameters that sould be achived by the end of 2020, to certan extent are more modest than results recorded in previousfive-year period, as consequence of the much complex situation at national and international level. China is no longer ready to force high rates of growth by any cost, but is decisive to preserve macroeconomic stability and build mechanisms that will make such

a positive development sustainable.Spilover of the China's GDP rate slowdown shouldn't shake world economy, nor the major players. Of course, some radical steps on national level sholud be inevitable, bat without intention to aggravate the other countries's position. Reducin of gap in average GDP per capita between the United States and China, from the current 7: 1 to 3: 1, in this moment looks like as the most atractive goal for the whole nation. At the end of March 2017, the IMF officals would raher describe first results of the new China's five-year programe as "transition to more sustainable levels of growth"[PRC and IMF, 2017, p.2]., while we deem that stable, not accelarated growth, would be the most suitable choice of word to paint China's economic perspective.

As for the Republic of Serbia, as participant to the "16+1" initiative on economic and political cooperation between China nad 16 Central and Eastern European countires, positive efects rather could be expected than negative. There is only one reason for concern –negative balance in commercial relations. Serbian priority in the long run should be elimination of bilateral trade deficit with China .

REFERENCES

[1] http://www.nationalgeographic.com (retreived, March 30,2017)

[2] https://www.wto.org/english/thewto e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm (retreived, March 30,2017)

[3] Brown Kerry, 2017, The Critical Transition: China's Priorities for 2021,Research paper, Chatham House, Royal Insitutute for International Affairs, London, pp. 56, ISBN: 9781 78413 1968;

[4] Brandt Loren, Rawski G. Thomas, 2008, "China's Great Economic Transformation", Cambridge University Press, ISBN-13: 978-0521712903;

[5] Bryan Starr John, 2010, Understanding China: A Guide to China's Economy, History, and Political Culture, Hill and Wang edit., New York, 2010, ISBN: 978-0-8090-1651-8;

[6] Focus, Economics, 2017¸ China Economic Outlook, March 21, 2017, Economic Forecast from the World's Leading Economists, http://www.focus-economics.com/countries/china, (retrieved, March 30, 2017);

[7] -Global Economic Prospects, A World Bank Group Flagship Report, January 2017, page 83;Washington, DC 20433, USA,ISBN: 978-1-4648-1016-9;

[8] Li, Hongbin, Prashant Loyalka, Scott Rozelle and Binzhen Wu, 2017, "Human Capital and China's Future Growth", Journal of Economic Perspective, 31(1):(p. 25-48), DOI:10.1257/jep.31.1.25;

[9] OECD, Economic outlook, analysis and forecasts, March 21, 2017, http://www.oecd.org/eco/outlook/, (retrieved, March 30, 2017);

[10] Orr Gordon, 2017, What we can expect in China in 2017, McKinaey&Company, Commentary January 2017, http://www.mckinsey.com/global-themes/china/what-can-we-expect-in-china-in-2017, (retrieved, March 30, 2017);

UDC 316.422.44:004

УРОВЕНЬ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА – ВАЖНЕЙШИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ

Józef Wróbel

Университет Военных Исследований, Варшава, ПОЛЬША,
e-mail: j.wrobel50@yahoo.com

Аннотация: *Современные экономики конкурируют между собой в разных направлениях. Важное место занимает конкуренция относительно уровня инновационности экономики. Мировой экономический форум создал индекс складывающийся из показателей, оценяющих каждую из национальных экономик с точки зрения ее инновационности. Технологический прогресс, который выражается в способности создавать, адаптировать и внедрять современные технологии значительно ускоряет все процессы в бизнесе современных предприятий и способствует европейской интеграции. Внедрение современных технологий зависит от многих факторов, среди которых ключевую роль играет достижение в уровне технологического развития. Повышению уровня технологического развития способствует создание технопарков, которые являются важными центрами поддержки предпринимательства и инновационных процессов, а также способствуют развитию новых форм деятельности - кластеров. В развитии интеграционных процессов особая роль принадлежит инновационным технологиям связанным с международными трасферами. Развитие международных трасферов зависит от развития технологий переработке, сбору и передачи информации в электронном виде с использованием Интернета.*

Ключевые слова: *технологический прогресс, сотрудничество, технологическая готовность, информационные технологии.*

1. ВВЕДЕНИЕ

Конкурентоспособность экономики в глобальном масштабе в большой степени определяется качественными детерминантами, включающими технологический прогресс, инновации, систему управления и экономию на масштабе. Особое значение имеют показатели по науке, техники и инновациям, которые характеризуют современный уровнь технологической конкурентоспособности и инноваций отдельных стран.С начала двадцать первого века, произошли значительные из-

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

LEVEL OF DEVELOPMENT OF TECHNOLOGICAL PROGRESS - THE IMPORTANT FACTOR OF COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY

Józef Wróbel

War Studies University, Warsaw, POLAND, e-mail: j.wrobel50@yahoo.com

Abstract: *Modern economies compete in various areas. Competing in the area of innovations plays an important role in any economy. The World Economic Forum proposed an index composed of indicators that evaluate national economies in terms of their innovativeness. Technological progress plays an important role in the EU integration processes, this is also reflected in the ability to create and adopt modern technologies by individual states. This significantly accelerates all processes of the modern business and further promotes European integration. Adaptation of the modern technologies depends on many factors, including the level of technological development of a state. Technological development increases with the development of industrial parks that are important centers for business support and innovation processes, as well as contribute to the development of new forms of activities in form of clusters. Integration processes depend on the innovative technologies and their international transfers. International transfer of technologies depends on the technological development and the speed and possibilities of exchange of information electronically.*

Keywords: technological progress, partnership, *technological readiness,* information technology

менения в функционировании как всей мировой экономики, так и национальных экономик отдельных стран. Современные экономики конкурируют между собой в разных направлениях. Важное место занимает конкуренция относительно уровня инновационного прогресса.Основными факторами производства стали технологии и знания, которые в современной мировой экономике имеют важное значение для долгосрочных перспектив экономического развития.

2. ОСНОВНОЙ ТЕКСТ

Технологическое развитие может уменьшить или увеличить эффект экономии на масштабе, создавать внутренние связи в местах, где ранее это было невозможно, а также создать возможность для достижения конкурентного преимущества за счет выбора соответствующего момента для начала деятельности. Кроме того, следует отметить, что технологический прогресс не обязательно связан с научным прорывом или с использованием ранее неизвестных технологий.

Уровень технологической готовности являются мерой, используемой многими компаниями, международными организациями и государственными органами в управлении научными проектами и развитием для оценки зрелости разрабатываемых технологий, позволяет описать состояние зрелости технологии и служит инструментом для проведения сравнений над созданием различных технологий, ключевым показателем технологического прогресса, используемым на современных предприятиях[Schwab K. (Executive Chairman), 2015].

Возможность доступа и использования информационных и коммуникационных технологий являются одним из ключевых факторов обеспечения общей технологической готовности стран. Помимо этого, современные технологии используются для получения более высокой способности к повышению производительности. Важнейшим моментом является то, что компании, работающие в стране, должны иметь доступ к передовым продуктам, а также планы и возможности приспособления новых технологий к собственным нуждам.

Основным источником доступа к иностранным технологиям, особенно для стран, находящихся на более низкой ступени технологического развития, часто являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Важно помнить, что в этом контексте уровень технологий, доступных предприятиям в стране, следует отличать от способности страны создать благоприятный климат для исследований и разработки новых инновационных технологий, расширяющих границы познания.

Поддержка предпринимательства и инновационных процессов в последние годы приобретает все большее значение, как в аспектах социально - экономического развития, так и технологических задач, стоящих перед польскими предприятиями. Беспрецедентный технический прогресс приводит к тому, что даже небольшие компании на ранних стадиях развития выходят на уровень глобальных деловых контактов. Соответственно, изменения в технологиях производства и оказания услуг происходят неизмеримо быстрее, чем когда-либо прежде. Все это приводит к тому, что оказание специфических услуг и формирование экономической и социальной среды, дружественной предпринимательству и развитию своего собственного бизнеса, становится все более важным. Действия в этой области включают в себя очень много

инструментов - от стимуляторов, интегрированных в социально-экономическую систему и правовой порядок, через программы, осуществляемые непосредственно органами государственной власти на различных уровнях, до специализированных институций гражданского сектора [Bąkowski, Mażewska, 2013].

В зависимости от стадии развития компании, отрасли, уровня технологического развития, а также компетенции менеджмента, предприниматель, изыскивая возможности для развития своего предприятия, может изучить и использовать целый ряд различных вариантов. К наиболее распространенным способам относятся приобретение нового оборудования или ноу-хау, усиливающих потенциал предприятия или открывающих путь к новым рынкам.

Кроме того, возможно сотрудничество с партнерами из мира бизнеса. Формы такого сотрудничества могут быть различными - от сотрудничества с минимальным количеством взаимных обязательств (например, обмен опытом на выставках, ярмарках, конференциях или форумах) до более сложных и комплексных вариантов сотрудничества. К последним относится приобретающее все большую популярность создание кластеров – специфичной формы организации производства, основанной на концентрации на ограниченном пространстве гибких, ведущих взаимодополняющую хозяйственную деятельность предприятий. Очередной путь развития фирмы – начало сотрудничества с миром науки. В данном случае мир науки представляют в основном учебные заведения (университеты, политехнические институты, академии, колледжи), научно-исследовательские институты и независимые научные учреждения [Sztern, 2013].

С учетом характера деятельности и целей, поставленных перед независимыми научными организациями, такими, например, как частные лаборатории, их сотрудничество с предприятиями близко к обычному сотрудничеству между предприятиями на основе договорных обязательств. Обычно это сотрудничество выражается в выполнении заказных исследований, а отношения между сторонами регулируются условиями заключаемых договоров.

Для укрепления существующих и создания новых институтов поддержки инноваций и предпринимательства, ключевое значение на протяжении многих лет имеет стимулирование сотрудничества с научно-исследовательскими институтами и центрами инноваций и предпринимательства, среди которых ведущую роль играют технологические парки. Технологические парки являются наиболее организованным и концептуально развитым типом инноваций и предпринимательства, они призваны обеспечить передачу знаний и технологий от научно исследовательских институций бизнесу. С использованием современных технологий, предпринимателям предлагаются: консультации в области создания и развития предприятий, передача технологий и преобразование результатов научных исследований и разработок в технологические инновации, создание благоприятных условий для бизнеса за счет использования на договорной основе недвижимости и технической инфраструктуры.

Свою роль в создании условий для эффективной передачи технологий и стимулировании развития инновационных компаний технологические парки выполняют, в первую очередь, с помощью умело выбранных элементов поддерживающей инфраструктуры [Matusiak, Guliński, 2004]:

• научно-исследовательских учреждений, предлагающих новые технологические решения и инновационных компаний, ищущих новые возможности для развития;
• широкого окружения для бизнеса в сферах финансирования, консалтинга, обучения и поддержки развития инновационных компаний;
• венчурных инвесторов, склонных к инвестициям с высокой степенью риска (венчурный капитал);
• высокого качества инфраструктуру и активы;
• высокого потенциала предпринимательства и бизнес-климата, способствующего привлечению талантливых людей из других регионов;
• государственных, региональных и местных программ поддержки предпринимательства, передачи технологий и развития новых высокотехнологичных предприятий.

Среди важнейших задач польских технологических парков и целей их создания доминируют типичные для такого рода институций приоритеты. В последние годы несколько возросло значение сотрудничества между наукой и бизнесом, получили развитие идеи создания кластеров и технологических инкубаторов. Технологические инкубаторы являются программами инкубации предпринимательства, реализуемыми в сотрудничестве с научно-исследовательскими институтами. Основной целью технологического инкубатора является содействие вновь созданному инновационному предприятию в достижении зрелости и способности самостоятельно действовать на рынке. Для достижения этой цели инкубаторы в своей деятельности должны сотрудничать с научными учреждениями, в частности, в оценке инновационных проектов, а также создавать климат, способствующий ведению бизнеса на этапе его становления.

Первым польским технологическим парком был Познаньский Научно-Технологический Парк, созданный в мае 1995 года Фондом Университета им. Адама Мицкевича. Он расположен в отдаленном районе на территории бывшего газового завода, но при этом имеет хорошее транспортное сообщение с центральной частью города. После необходимых адаптационных работ, на территории парка открылись: Опытное Предприятие Химического Синтеза, Технологический Центр кафедры химии университета им. А. Мицкевича, Центр Археологических Исследований. За последние 15 в Польше появилось 66 инициатив, связанных с созданием технологических парков. Некоторые из них не выдержали испытания временем и по разным причинам приостановили или прекратили свою деятельность.

После вступления Польши в ЕС, развитие парковых инициатив получило значительное ускорение, в основном за счет повышения доступности средств европейских структурных фондов, предназначенных для реализации именно таких проектов.

В экономическом развитии особая роль принадлежит инновационным технологиям и технике, а также связанным с ними трансферам, называемых трансфером технологий и трансфером техники. Для того, чтобы такие трансферы стали возможными, необходимо выполнение целого ряда условий, не только экономических (как факторов благоприятствующих и ускоряющих, так и факторов ограничивающих и противодействующих), но также культурных, Следует также принимать внимание

характеристики социально-экономической модели стран, участвующих в таких трансферах. Международный трансфер технологий может повлиять на экономический рост и развитие, но не обязательно должен быть непосредственно связан с техникой и технологией [Wiszniewski, 1999].

Трансфер технологий эффективен только в случае участия в процессе находящихся в постоянном взаимодействии людей и субъектов хозяйствования, создающих инновационную среду. В этом взаимодействии источник деятельности по созданию единиц, способных инициировать и осуществлять процесс коммерциализации знаний - центров трансфера технологий. Эти центры способны использовать все возможности, предоставляемые инфраструктурой инноваций (фондами финансирования инноваций, инкубаторами и технологическими парками), то есть система центров инновации и предпринимательства способна эффективно поддерживать этот процесс. Центры трансфера технологий создаются для продажи или безвозмездной передачи результатов исследований и разработок в экономику.

В современных международных экономических отношениях для создания международного конкурентного потенциала, основанного на долгосрочном росте, необходим прогресс в области науки и техники, а импорт современных технологий чаще всего является самым дешевым способом преодоления технологического отставания. Технические и производственные знания, определяющие инновационность экономики, и, следовательно, её современность, динамичность и эффективность, а, в конечном счете, конкурентоспособность, передаются по двум каналам. Первый - канал продаж, которые включает в себя в себя оборот лицензий, оборот товаров с высокой степенью технологической новизны (современных машин и оборудования), прямые иностранные инвестиции. Второй канал – некоммерческий. Он включает в себя: международное движение людей, особенно - высококвалифицированного персонала (выезды на обучение, конференции, форумы и т.д.); международный обмен научно-техническими идеями с помощью профессиональных изданий, журналов, книг и т.д.; международные программы научно-технического сотрудничества, осуществляемые международными организациями, национальными правительствами, (например, программу помощи развивающимся странам); соглашения о кооперации; программы военной помощи в сфере, в которой технология, прямо или косвенно является носителем технического и производственного прогресса; коммерческий шпионаж и т.д.

Первый в Польше – Вроцлавский центр трансфера технологий – был создан в 1995 году при Вроцлавском технологическом университете. В расширении возможностей доступа к новейшим технологиям заметную роль играют прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Трансфер капитала в рамках ПИИ является лишь одной из целого пакета возможностей. В настоящее время все большую роль играет наличие у иностранных субъектов современной техники, оборудования и технологий, а также знаний, ноу-хау, новых, более эффективных инновационных систем и методов менеджмента и маркетинга [Organiciak-Krzykowska, 2013].

Современный цивилизационный прогресс дает шанс для развития различных видов ПИИ, нивелирует неравенства развития , в том числе те из них, которые связаны с разницей технологических уровней, но также влечет за собой определенные риски. Риски, связанные с иностранными инвестициями, во-первых, носят общий ха-

рактер, присущий любым инвестициям, например, риск получения слабого эффекта от предлагаемых инвестиций. Во-вторых, с ПИИ связаны специфические риски, связанные с вложением средств за пределами страны, в которой находится инвестор, то есть, связанные с экономическими и политическими обстоятельствами, которые могут возникнуть в стране, принимающей инвестора. В данном аспекте важное значение имеют риски, связанные с: опасностью конфликтов и войн; проблемами с конвертируемостью валюты; возможной экспроприацией и конфискацией имущества.

Сектор информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) является частью экономики, включающей в себя предприятия, занимающиеся производством товаров и услуг, предназначенных для электронной записи, обработки, передачи, воспроизведения или отображения информации. Отрасль ИКТ присутствует в каждой отрасли экономики при производстве электронных компонентов, печатных плат, телекоммуникационного оборудования, бытовой электроники, магнитных и оптических носителей информации.

Компании, использующие внутренние инструменты ИКТ – внутреннюю сеть Интранет – значительно упрощают коммуникации, и обеспечивают положительное влияние на увеличение вероятности внедрения продуктовых, процессных или организационных инноваций. Интранет - это внутренняя сеть компании, призванная обеспечить: повышение эффективности управления предприятием; объединение данных из различных систем для облегчения принятия управленческих решений; использование общей базы хранения и обмена данных, обрабатываемых в автоматическом режиме.

Исследования позволяют утверждать, что software–инвестиции внутри компании, осуществляемые с целью оптимизации и повышения эффективности управления, не оказывают большого влияния на инновационную деятельность за пределами компании. Использование инструментов электронной коммерции (e-commerce) в процессе продаж продукции и услуг, основанное на оптимизации производственных и логистических процессов, повышает возможности инновации продукта и повышения производительности.

Если корпоративный сектор оказывает такое огромное влияние на ВВП страны, занятость и конкурентоспособность на внутреннем и внешних рынках, то инвестиции в сектор ИКТ дают наиболее желаемый эффект для экономики страны.

Широкополосный доступ обеспечивает высокую скорость передачи данных, позволяющую обмениваться изображениями высокого качества, смотреть фильмы и интернет-телевидение, осуществлять видео-звонки, использовать различные передовые интернет-услуги, например, интерактивные языковые курсы в режиме реального времени.

Дальнейшее расширение доступа в Интернет связано с расширением компетенции в области ИКТ, что является одним из приоритетов европейской стратегии «Education and Training 2020» («Образование и обучение 2020»). Если информационно-коммуникационные технологии должны быть эффективными инструментами обучения, то мониторинг и оценка их использования имеют решающее значение.

Если в 2005 году широкополосный доступ в Интернет имели 15,6 % домашних хозяйств, из которых только 5,2% находилось в сельской местности, то в 2010 году такой доступ был уже у 56,8 % домашних хозяйствей, в том числе 46,9% - в сельской

местности. К 2013 году доля домохозяйств, имеющих широкополосный доступ в Интернет, выросла до 68,8 %, а в сельской местности – до 63,0 % [Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, 2015].

Широкополосный доступ в Интернет в настоящее время активно используется предприятиями в качестве маркетингового инструмента и средства связи, служит в качестве источника для поиска информации о товарах или услугах, а также используется для размещения заказов на поставку товаров и услуг. В 2013 году в Польше собственный веб-сайт имели 66 процентов предприятий, причем сайт был у 90% крупных компаний и только у 62,9 % малых предприятий. Правда, именно в группе малых предприятий в последние пять лет наблюдались самые высокие темпы прироста числа сайтов – 13%. Более 90 % предпринимателей используют интернет для контактов с государственной администрацией, главным образом, с целью: получения информации, получения и отправки заполненных формуляров, выполнения административных процедур и участия в тендерах по государственным закупкам [4, с.441].

Мобильная телефония основана на телекоммуникационной инфраструктуре (а также процессах, связанных с ее созданием и эксплуатацией), которая позволяет абонентам осуществлять беспроводные соединения в пределах территории, состоящей из так называемых сот (ячеек, анг. cells), контролируемых отдельными антеннами базовых станций. Характерной чертой этого типа связи является обеспечение мобильности пользователя, то есть возможности установления им соединения (и возможности установления соединения с ним) на территории, находящейся в зоне действия всех базовых станций данной сети.

В Польше к концу 2010 года количество активных SIM-карт мобильной телефонии составило 47,5 млн. (на 5,5% больше, чем 2009 году). На 100 жителей приходилось 124,3 SIM-карты (в 2009 году - 117,9). В соответствии с оценкми Главного управления статистики, в конце 2011 года в польских мобильных сетях использовались 50,7025 млн. SIM-карт (годовой прирост около 3,2 млн.). Количество SIM-карт на 100 жителей составило 132,67 штук.

3. ВЫВОДЫ

Европа становится лидером в отрасли беспроводной связи поскольку в целом мире принимаются ее стандарты для цифровых коммуникаций такого рода. В частности, GSM является прекрасным примером того, как быстро распространился этот стандарт связи по всей Европе. Государственные и частные инициативы успешно преобразовали телекоммуникационный рынок и стали движущей силой создания новых рабочих мест в этой отрасли.

Нынешний успех польской трансформации обусловлен в основном хорошо образованной, но низкооплачиваемой рабочей силе. Однако ускоренная цифризация мировой экономики колоссальными темпами будет в дальнейшем все меньше и меньше зависеть от затрат на рабочую силу.

Предприятия в Польше,использующие иностранный капитал, как правило, делают это сознательно. Дополнительно к нему они хотят получить доступ к людям, которые могут переносить современные технологии бизнеса на другие рынки.

В Польше существует больший недостаток капитала от инвесторов, которые знают как развивать технологические фирмы, опирающихся на venture capital и private equity , и ощущается недостаток знаний как их адаптировать на рынке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

[1] Schwab K., (Executive Chairman), (2015), The Global Competitiveness Report 2014–2015, World Economic Forum, Genev.

[2] Matusiak K. B., Guliński J.,(2004) Parki technologiczne, w: K. B. Matusiak (red.), Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości, SOOIPP-Raport 2004, Łódź - Poznań.

[3] Organiciak-Krzykowska A.,(2012) Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w kształtowaniu sytuacji na regionalnym rynku pracy, w: Acta Universitatis Lodziensis Folia Oeconomica nr 268, Łódź.

[4] Bąkowski A., Mażewska M. (red.), (2013) Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2012, PARP, Warszawa.

[5] Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2014,(2015) GUS, Warszawa.

[6] Sztern Ł.,(2013) Współpraca nauki z biznesem. Formy i narzędzia wspierania, w: Współpraca nauki i biznesu. Doświadczenia i dobre praktyki wybranych projektów w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013, PARP, Warszawa.

[7] Wiszniewski W.,(1999) Innowacyjność polskich przedsiębiorstw przemysłowych. Procesy dostosowawcze do polityki innowacyjnej Unii Europejskiej, Instytut Organizacji i Zarządzania w Przemyśle „ORGMASZ", Warszawa.

ORGANIZACIONI ASPEKT SPROVOĐENJA PROGRAMA SKRINIGA RAKA

Snežana Žujković[1], Maja Anđelković[2]

[1]Kliničko-bolnički centar Zemun, Beograd, SRBIJA
[2]Fakultet za strateški i operativni menadžment, Univerzitet „Union - Nikola Tesla", Beograd, SRBIJA, e-mail: maja.andjelkovic@fsom.edu.rs

Apstrakt: *Organizovani program skrininga raka je vrlo složen organizacioni proces zdravstvenog sistema jedne zemlje, koji pored osnovnog medicinskog znanja zahteva multidisciplinarni pristup. Sama organizacija programa mora biti efikasna i ekonomski isplativa, jer u postojeći zdravstveni sistem treba uključiti veliki broj novih korisnika, milionsku ciljnu populaciju. Da bi program bio uspešan neophodna je snažna logistička podrška: kvalitetni resursi (stručan kadar, oprema, novac), dobra saradnja na svim nivoima kao dobra saradnja sa medijima, i dobra koordinacija i upravljanje istim, a sve to uz maksimalnu racionalizaciju troškova. Izuzetno bitan segment organizacije skrininga raka u jednoj zemlji je i komunikacija. Komunikacija u skriningu raka ima mnoge specifičnosti jer se lekar obraća zdravim ljudima koje treba uključiti u program, testirati, pratiti i eventualno lečiti. Sam skrining raka, ukoliko je kvalitetno organizovan, daje evidentne rezultate padom smrtnosti. Pregledom iskustava zemalja zapadne Evrope, koje su skrining raka uspešno implementirale i prikazom situacije u Srbiji, ovaj rad će pokušati da da odgovore kako unaprediti komunikaciju u organizovanom skriningu raka u Srbiji.*

Ključne reči: *organizovani skrining, komunikacija, zdravstveni radnici, ciljna populacija*

UVOD

Komunikacija je temelj svakog međuljudskog odnosa i kao takva ima svoj sadržaj, formu i cilj. Komunikacija u zdravstvu je posebno osetljiva katgorija jer odnos lekara i pacijenta po svojoj samoj prirodi nije ravnopravan, zbog različite uloge i znanja strana koje komuniciraju.

Komunikacija je kroz evoluciju etike poslednjih trideset godina i sama evoluirala. Od tradicionalanog odnosa lekara i pacijenta koji je podrazumevao jednosmeran odnos, prelazi se polako na kombinovan model komunikacije. U tradicionalnom modelu lekar je pacijentu pružao informacije, ali je sam, bez konsultacija sa pacijentom, odlučivao o daljim postupcima u lečenju. Krajem prošlog veka pojavljuje se kombinovani model komunikacije, koji

LEMiMA 2017, 20-22. April 2017. Belgrade, Serbia

ORGANIZATIONAL ASPECT OF SCREENING CANCER PROGRAM IMPLEMENTATION

Snezana Zujkovic[1], Maja Andjelkovic[2]

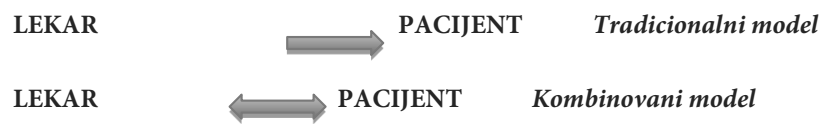
[1]Clinical Hospital Centre Zemun, Belgrade, SERBIA
[2]Faculty for Strategic and Operational Management, University ''Union - Nikola Tesla", Belgrade, SERBIA, e-mail: maja.andjelkovic@fpsp.edu.rs

Abstract: *Organized program of cancer screening represents very complex organizational process of the healthcare system in onecountry, which includes both basic medical knowledge and multidisciplinary approach. Program organization needs to be efficient and economically profitable, due to the fact that present healthcare system should include great number of new members, million target population. The program successfulness depends on strong logistical support: high-quality recourses (qualified staff, equipment, money), good cooperation at all levels, such as good cooperation with media and its coordination and management with maximal rationalization of expenses. Very important segment of cancer screening organization of a country is communication. Communication in cancer screening has many specificities as the doctor addresses healthy people who should be included in the program, tested, monitored and treated. Well-organized cancer screening affects decrease of mortality rate. Reviewing experience of some countries in the West Europe, which successfully implemented cancer screening and depicting situation in Serbia, this paper will try to give some answers when it comes to improvement of communication in organized cancer screening in the Republic of Serbia.*

Keywords: *organized screening, communication, healthcare workers, target population*

podrazumeva dvosmernu razmenu informacija između lekara i pacijenta.

- Evolucija tradicionalnog, u kombinovani model komunikacije [1]



Danas i pacijent ima aktivnu ulogu u odlučivanju. Nakon što su mu predočene sve potrebne informacije o stanju u kome se nalazi, lekar predlaže dalje dijagnostičke procedure i modele lečenja, ali pacijent daje pristanak i samim tim i odlučuje kojim će se procedurama i zahvatima podvrgnuti. [2]

Skrining raka je poseban zdravstveni program, usmeren na ciljnu populaciju cele zemlje, određene starosne dobi, sa ciljem pada smrtnosti. Informacije se stoga nude i prezentuju populaciji, koja predstavlja heterogenu grupaciju ljudi sa specifičnim potrebama, različitim vrednosnim sistemima, uverenjima i verovanjima. Učesnici skrininga raka nisu pacijenti, već naizgled zdravi ljudi, ljudi bez simptoma, što pored organizacije samog skrininga i komunikaciju postavlja kao izazov, kada su zdravstveni radnici u pitanju.

Organizovani skrining program raka grlića materice, dojke i debelog creva, otpočeo je u Srbiji 2013. godine [3] i nosi sa sobom mnoge izazove i u komunikaciji, kako od strane zdravstvenih radnika, tako i ciljne populacije.

SKRINING U MEDICINI

Skrining u medicini predstavlja masovno pretraživanje ciljne populacije, određene starosne dobi, uz pomoć jednostavnog, pouzdanog, lako primenjivog i jeftinog testa, koji dovodi do ranog otkrivanja određeneog poremećaja ili bolesti, pre nego što se pojave simptomi. Definicija skrininga glasi da je skrining preliminarna identifikacija neprepoznate bolesti u naizgled zdravoj, tj. asimptomatskoj populaciji (CCI, 1951.) Skrining za tri vrste raka: rak grlića materice, rak dojke i rak debelog creva, preporučen je od strane Saveta Evrope 2003. U organizovanom skriningu raka, lekari iz pasivne uloge čekanja pacijenata u ordinaciji, preuzimaju aktivnu ulogu. Oni u populaciji traže ljude koji imaju povećani rizik za određenu bolest. Ranim otkrivanjem raka i lečenjem, smanjuje se smrtnost, produžava životni vek, poboljšava kvalitet života a može doći i do potpunog izlečenja, naročito kada je rak grlića materice u pitanju.

Kada govorimo o komunikaciji u skriningu raka, odnos lekara i učesnika skrininga je još delikatniji i složeniji, jer u skriningu raka lekar komunicira sa zdravim ljudima (odnosno ljudima bez simptoma). Odgovornost lekara, koji učesnike skrininga animira, poziva da se podvrgnu određenoj metodi testiranja, predočava rizike skrininga i testiranje izvodi, je tim veća. Takav odnos je asimetričan, jer je učesnik skrininga u tom odnosu subjekat, on koristi usluge skrininga, dok lekar tu uslugu pruža.

KOMUNIKACIJA U SKRININGU

Komunikacija u skriningu podrazumeva interaktivan odnos između onoga ko informacije o skriningu pruža i slušaoca. Pri tome treba voditi računa kako o verbalnom tako i o neverbalnom i pisanom obliku komunikacije. Cilj komunikacije nije postignut ukoliko se ne uverimo da je poruka koju šaljemo razumljiva i shvaćena od onoga kome se obraćamo (u slučaju skrininga to je ciljna populacija). Važan aspekt komunikacije u skriningu je povratna informacija ciljne osobe, da je poruku razumela [4]

- Model komunikacije u organizovanom skriningu (lekar i potencijalni učesnik skrininga)

U ovom modelu lekar je obavezan da objasni učesniku, šta organizovani skrining raka podrazumeva, šta učesnik dobija učešćem u programu, način testiranja, rizike skrining programa, način i vreme dobijanja rezultata, kao i procedure postupaka u lečenju, ukoliko je potrebno. Međutim, danas i pacijent ima mogućnost odlučivanja, hoće li pristati ili ne na određenu proceduru, na predloženo lečenje, određenu intervenciju, operaciju, pa i u samom učešću u programu skrininga raka. [5] Informacije koje se pružaju treba da budu sveobuhvatne a poruke nepristrasane.Tokom komunikacije, informacije treba da budu uravnotežene, uključujući i informacije o rizicima, lažnim uzbunama, lažno negativnim rezultatima i neizvesnostima koje znaju da budu sastavni deo skrininga.

Etički značaj autonomije pacijenata i mogućnost pacijenta da bira hoće li pristati na preporuku lekara ili ne, je fenomen novijeg doba. Osnovu čini samo pravo pacijenata. Finska je prva zemlja u svetu koja je ovakva prava pacijenata uvela u svoj pravni sistem [6]. Zakon je ovde predstavljen kroz dužnosti pružaoca usluga, umesto prava koja pacijenti mogu da zahtevaju, dok je danski zakon, na primer, snažno fokusiran na pojedinca i njegovo/njeno pravo poštovanja autonomije volje, prilikom donošenja odluka vezanih za zdravlje. [7]

I Srbija je, po ovom pitanju, pratila trend evropskih zemalja. Po najnovijem Zakonu o pravima pacijenata Republike Srbije, objavljenom maja 2013. godine, pacijent između ostalih, ima i sledeća prava:

1) pravo na dostupnost zdravstvene zaštite,
2) pravo na informacije,
3) pravo na preventivne mere (u koje spada i organizovani skrining raka),
4) pravo na kvalitet pružanja zdravstvene usluge,

5) pravo na bezbednost pacijenta,
6) pravo na slobodan izbor,
7) pravo na privatnost i poverljivost,
8) pravo na pristanak,
9) pravo na poverljivost podataka o zdravstvenom stanju pacijenta,
10) pravo pacijenta koji učestvuje u medicinskom istraživanju,
11) pravo pacijenta da na sopstvenu odgovornost napusti stacionarnu zdravstvenu ustanovu,
12) pravo na olakšavanje patnji i bola,
13) pravo na poštovanje pacijentovog vremena, itd. [8]

Svi navedeni članovi zakona se odnose i na skrining raka, i vrlo je bitno poštovati ih sa naročitim oprezom baš u skriningu, jer ponavljamo, skrining raka se obraća zdravim ljudima.Zato je neophodno da iza kvalitetne komunikacije stoji dobro organozovan kvalitetan skrining program, sa studijama objavljenim u relevantnim svetskim časopisima, koje jasno pokazuju kvalitet programa i boljitak koji skrining donosi. Zahvaljujući takvim studijama raste poverenje u program samih zdravstvenih radnika i sledstveno i samih učesnika, jer će komunikacija biti kvalitetnija.

Kompleksnost komunikacije u skriningu je višeznačna. Ona pored pružanja informacije, što podrazumeva sposobnost da se znanje pruži, podrazumeva i edukaciju, koja treba da utiče da se stečeno znanje iskoristi za promenu modela ponašanja. Efikasna komunikacija u skriningu podrazumeva poznavanje i pravilno tumačenje društvenih i kulturoloških faktora koji često utiču na potrebe i ponašanje pojedinca, što često nije slučaj. Ovde ćemo navesti neke primere u Srbiji.

Institut za javno zdravlje republike Srbije Dr Milan Jovanović Batut, svake godine sprovodi anketu zadovoljstva pacijenata zdravstvenim uslugama. Podaci ankete zadovoljstva pacijenata upoređivali su, između ostalog, rad tri službe u domovima zdravlja, službu opšte medicine, pedijatrije i ginekologije. Ginekolozi u domu zdravlja su glavni nosioci organizovanog skrininga raka grlića materice i raka dojke. Prema podacima iz 2013.godine u službama ginekologije, pacijenti čekaju najduže na pregled, dok je broj poseta privatnom sektoru istovremeno tri puta veći u odnosu na prethodne godine. Iako je opšta ocena rada lekara i sestara dobra, kada je ljubaznost sestara u pitanju najlošije su ocenjene sestre u službama ginekologije (bilo da se radi o šalteru ili sobi za intervencije). [9]

Neljubaznost, neprofesionalno postupanje zdravstvenih radnika, sestara i tehničara na prijemu ili prilikom zakazivanja pregleda, duga čekanja na pregled i to naročito ultrazvukom i skenerom, diskriminacija, nemar lekara, do sada su bile najčešće žalbe pacijenata u Srbiji, njihovim zaštitnicima prava u zdravstvenim ustanovama. [10]

Svi ovi podaci pokazuju potrebu profesionalnijeg odnosa medicinskih radnika, kao i potrebu eduakcije u oblastima komunikacije medicinskog osoblja u skriningu raka (ali ne i samo medicinskog osoblja, već i populacije).

Skrining raka grlića materice, debelog creva i dojke je populaciono organizovani proces, pa se i informacije nude i prezentuju celoj populaciji. Zdravstveni radnici se susreću sa različitim predstavnicima populacije, sa specifičnim posebnim potrebama, različitim vrednosnim sistemima, uverenjima i verovanjima. Velika raznolikost i heterogenost populacije dovodi do raznolikosti potencijalnih učesnika skrininga. Različiti pojedinaci, imaju

različite mogućnosti da shvate, razumeju i private učešće u skriningu. Veliki uticaj imaju lične, etičke, moralne vrednosti, verovanja i znanja, ali i predrasude. Značajan faktor je socijalni status, etnička pripadnost ali i godine učesnika. Mogu postojati i jezičke ili kulturološke barijere u komunikaciji. [11]

Zato u skriningu raka postoji potreba da se skroje jedinstvene, jednostavne poruke kako bi se pojačalo dejstvo informacije. Posebnu pažnju treba obratiti na manjinske grupe: rome, druge manjine, marginalizovane grupe, verske zajednice, određene starosne grupe kako bi ih posebno animirali za učešće u skriningu.

KOMUNIKACIONE BARIJERE

Komunikacione barijere mogu predstavljati glavne izazove skrininga a svode se na dve ključne strane u skriningu: zdravstvene radnike i učesnike-ciljnu populaciju. Osnovni komunikacioni odnos lekar (sestra)-učesnik skrininga, može naići na sledeće izazove:

- Nejasnoće oko skrininga (kod zdravstvenih profesionalaca na primarnom nivou, oko načina organizacije programa skrininga)
- Komunikacione veštine zdravstvenih radnika
- Intelektualni nivo i znanje samih korisnika [12]

Nejasnoće oko organizacije skrininga

Jedan od razloga zašto na teritoriji jedne države, treba postepeno uvoditi program skrininga raka, (nakon korekcija svih organizacionih koraka koji su se pokazali lošim), su i zdravstveni radnici, kao učesnici skrininga.

Jedino program koji je dokazao da dobro funkcioniše i daje dobre rezultate (naučno verifikovane objavljivanjem radova u relevantnim časopisima u okviru "pilot" programa), može da stekne poverenje i prihvatanje od strane zdravstvenih radnika, a samim tim i od populacije.

Zdravstveni radnici koji dobro razumeju program i vide evidentne koristi skrininga raka, biće konstruktivni element skrining programa. Svojim znanjem, ukoliko su uvereni da program funkcioniše i komunikacionim veštinama, mogu značajno da pomogonu boljoj participaciji u skriningu (i obrnuto). Zato oni moraju biti dobro informisani, kroz različite vidove edukacije, obuke ali i motivacije.

KOMUNIKACIONE VEŠTINE ZDRAVSTVENIH RADNIKA

Jezik koji zdravstveni radnici koriste u svakodnevnoj komunikaciji često je stručan uz korišćenje anatomskih, dijagnostičkih i terapijskih izraza, statističkog prikazivanja rezultata ili rizika. Takav način komunikacije često dovodi do nesporazuma, pogrešnih interpretacija informacija, što loše utiče na skrining raka. [13] Rešenje je opet edukacija, ali mogu pomoći i poruke, koje su jednostavne, lako razumljive i koje se mogu uveliko eksplatisati u skriningu, "skrojene" multidisciplinarnim pristupom, od strane edukovanih stručnjaka lekara, epidemiologa, psihologa, stručnjaka u oblasti marketinga, novinara, predstavnika udruženja pacijenata, nevladinog sektora i sl., specijalno za skrining raka.

UČESNICI SKRININGA

Kao što je ranije navedeno, velika heterogenost populacije, donosi mnoge komunikacione izazove u skriningu. I ovde treba ponoviti da se u skriningu komunicira sa naizgled zdravim ljudima, ljudima koji nemaju nikakvih tegoba a različitih su godina, obrazovanja, socijalnog statusa, vere, morala, načela, predrasuda, itd. Zbog svega navedenog ne sme postojati "dominantan" stav lekara ili sestre, već pristupačan odnos koji će motivisati učešće, uz predočavanje i potencijalnih rizika koje organizovani skrininga raka donosi. [14]

Ne treba zaboraviti da je u programu skriningu raka grlića materice, mnogim ženama sam proces testiranja (ginekološki položaj), neprijatan, nekima čak i bolan, da izaziva stid i nelagodnost. U Engleskoj je čak 29% žena izjavilo da je stid glavni razlog odlaganja testiranja na rak grlića materice. Zato je značaj adekvatne komunikacije, ovde od posebne važnosti jer utiče na njihov subjektivni stav o programu. [15]

PISANI MATERIJAL U SKRININGU

U skriningu je, pored verbalne komunikacije, izuzetno važan i pisani materijal, koji je obično prvi, a često i jedini kontakt učesnika sa skriningom raka. Stil pisanja treba da bude jednostavan, čitljiv, jasan ali sveobuhvatan. Pisani materijalpodrazumeva: pozivno pismo, liflete, brošure, postere, panoe itd. Tokom pripreme pisanog materjala treba voditi računa da:

- Pisane informacije o skriningu budu jasne
- Treba izbegavati stručne ili žargonske izraze

U prvoj fazi brošure su preventivno orjentisane, ali bilo bi poželjno napraviti i brošure za posebne grupe ciljne populacije, koje se smatraju naročito rizičnim ili onim sa najmanjim odazivom.

Pisani materijal ipak ima i određena ograničenja, a to je da mora biti koncizan i upućen opštoj populaciji, a ne pojedincu kao takvom.

Pozivno pismo je načešći tip pozivanja na skrining u Evropi[16]. Za pisanje pozivnog pisma postoje određena pravila, kao npr. šta pozivno pismo treba da sadrži i na koji način treba da bude pisano.

Po preporuci Livije Djordano, epidemiologa CPO centra iz Torina, pozivno pismo za organizovani program skrininga raka grlića materice, mora da sadrži:

- Svrhu skrininga i starosnu dob kojoj se obraća
- Koji tip testa će se primeniti u skrining program raka
- Interval skrininga
- Da li je test besplatan ili ne
- Termin testiranja, ili kako ga zakazati, ili kako ga pomeriti
- Kada očekivati rezultate i kako ih dobiti (sa naznačenim vremenom čekanja)
- Napomenuti mogućnost abnormalnog ili neadekvatnog rezultata i šta sledi nakon toga
- Naznačiti validnost testa (koju sigurnost daje)
- Opcione informacije:

- Pojasniti izbegavanje vaginalne terapije i seksulane odnose, pre PAP testa
- Informacije o tome gde mogu naći dodatna obaveštenja (veb-sajt, telefoni)
- Zaštita podataka, poverljivost informacija itd. [17]

Lifleti koji prate pozivna pisma treba da budu koncipirani sinergijski, tj. da pored ponavljanja opštih bitnih informacija, dopunjavaju pozivno pismo informacijama kojih u pozivnom pismu nema.Pored pojačavanja efekta pozivnog pisma,u lifletu treba objasniti prednosti i mane skrininga. Njegova čitljivost predstavlja fundamentalni aspekt i ne odnosi se samo na jezik i stil, već i na strukturu i vizuelnu dopadljivost. Iz tog razloga različiti formati i strukture treba da budu istraženi i testirani sa svakom specifičnom ciljnom populacijom.

Liflet treba da bude:

- Razumljiv
- Lično upućen
- Da sadrži kratke reči i rečenice
- Stil pisanja treba da bude jasan, učtiv, ljubazan, prijateljski i saosećajan
- Izbegavati nepotrebne reči
- Kredibilan, pouzdan (navesti izvor iformacija)
- Da drži pažnju sve vreme
- Pozitivno usmeren (kao npr. 9 od 10 žena ima uredan bris a ne 1 od 10 ponovo pozvanih žena će imati rak)
- Pisan pozitivnim tonom (izbegavati alarmante informacije)
- Lektorisan

NEVERBALNA KOMUNIKACIJA

U skriningu je jako bitna neverbalna komunikacija. Smatra se da čak 60-70% interpersonalne komunikacije, predstavlja neverbalnu komunikaciju.[18] Neverbalna komunikacija podrazumeva govor tela: pojavu, izgled, boju glasa, brzinu govora, pauze, izraz lica, pokrete ruku, očiju, kontakt očima, gestikulaciju, razdaljinu između osoba koje komuniciraju, dodire, držanje, okruženje itd. U skriningu, neverbalna komunikacija podrazumeva i čekanje na pozivno pismo, čekanja u čekaonici na testiranje, čekanje rezultata testa itd. Zato sve mora biti jasno, precizirano i definisano: od ponašanja, stava, načina govora, do toga, da npr. učesnik skrininga ne sme čekati na testiranje duže od 15 minuta, na rezultate testiranja ne sme čekati duže od 3 nedelje, na dalje dijagnostičke procedure ne sme čekati duže od 6 nedelja itd.To su sve merljivi parametri skrininga koji utiču na kvalitet skrininga.

MEDIJI

Mediji takođe imaju važnu i odgovornu ulogu u promociji javnog zdravlja. Mediji su vrlo značajn činilac i u organizovanom skriningu. Oni pomažu u izgradnji, održavanju i obnavljanju poverenja, sticanju novih znanja, podsticanju adekvatnog ponašanja, donošenju ispravnih odluka i ohrabrivanju sredine.Mediji imaju jak uticaj na mišljenje pojedinca a dostupnost različitih izvora informacija može stimulisati i osnažiti pojedinaca da preuzme aktivniju ulogu u zdravstvenim odlukama.

Ipak uloga medija mora biti razmotrena sa posebnim oprezom jer različite, oprečne ili neadekvatno davane informacije putem medija, mogu dovesti do javnih debata, koje će korisnike zbuniti i doneti nepoverenje. Zato informacije koje zdravstveni radnici saopštavaju preko medija, moraju biti sinhronizovane zajedničkom saradnjom. Saradnja zdravstvenih radnika sa medijima mora biti bliska, jer medijima mora biti trenutno dostupna tačna i potpuna informacija, proaktivno i redovno.[19]

Pojava interneta dala je novu dimenziju širenja informacija. Sve više ljudi se okreću internetu i kao izvoru informacija vezanih za rak i skrining. Čak i ako nema evidnentih dokaza o uticaju interneta na skrining karcinoma, svi smo svedoci porasta popularnosti interneta kao provodnika informacija o zdravlju. Ljudi mlađe starosne dobi, većeg stepena obrazovanja i većih prihoda, imaju veću potrebu i više koriste internet. Njima će generalno, korišćenje interneta dati detaljnije informacije, nego lifleti i brošure. Ipak, izvor i kredibilitet informacija predstavlja ključni faktor u određivanju kvaliteta informacija.

ZAKLJUČAK

Skrining raka je vrlo složen, masovni, populacioni, organizovani proces u zdravstvu, koji zahteva visoke standarde kvaliteta i ozbiljnu logistiku. Komunikacija u skriningu, kao vrlo značajna komponenta samog skrininga, mora takođe zadovoljavati visoke standarde kvaliteta na svim nivoima, bilo da se radi o komunikaciji između zdravstvenih radnika, zdravstvenih radnika i ciljne populacije, pisanom materijalu u skriningu (pozivnom pismu, lifletima, brošurama, posterima) ili medijima koji šalju poruke javnosti.[20]

Zato adekvatna komunikacija u skriningu mora da:

- Informiše (objašnjava problem ali i rešenje)
- Daje jasna uputstva
- Gradi poverenje
- Pomaže u otklanjanju prepreka (svih vrsta)
- Predrasude svodi na minimum
- Doprinosi samopoštovanju
- Povećava hrabrost učesnika[21]

Uz poštovanje osnovnih postulata kvalitetne komunikacije u skriningu, i sami programi skrininga raka grlića materice, debelog creva i dojke, će biti uspešniji.

LITERATURA

[1] Communication in cancer screening, Livia Giordano, CPO Piemonte, ESSM school 2012.

[2] Zakon o pravima pacijenata, objavljen u „Službenom glasniku RS", br. 45/13

[3] Council Recommendation on Cancer Screening 2003/878/EC Kancelarija za skrining, IZJZS Milan Jovanović Batut, www.screeningserbia.rs

[4] Communication, Ken Shah & Prof. Param J. Shah: http://www.laynetworks.com/THE-PROCESS-OF-COMMUNICATION.html

[5] Zakon o pravima pacijenata, objavljen u „Službenom glasniku RS", br. 45/13, stupio na snagu 30.maja

[6] ACT ON THE STATUS AND RIGHTS OF PATIENTS , Issued in Helsinki on 17th August 1992 ,No. 785/1992: http://www.finlex.fi/en/laki/kaannokset/1992/en19920785.pdf

[7] Fallberg, L., 2000, Patients rights in the Nordic Countires, European Journal of Health Law, (7), pp. 123-143. http://heinonline.org/HOL/LandingPage?collection=journals&handle=hein.journals/eurjhlb7&div=22&id=&page=

[8] Zakon o pravima pacijenata, objavljen u „Službenom glasniku RS", br. 45/13, stupio na snagu 30.maja 2013.godine.

[9] Analiza zadovoljstva korisnika zdravstvenom zaštitom u državnim zdravstvenim ustanovama Republike Srbije 2013.godine, http://www.batut.org.rs/download/izvestaji/Zadovoljstvo%20korisnika%20ZZ%202013.pdf

[10] Jelena Simić, "Nevinosot bez zaštite ili jedno viđenje zakona o pravima pacijenata", Pravni fakultet Union, Beograd, Pravni zapisi br.2-2013.

[11] Communicating the balance sheet in breast cancer screening, L Giordano, http://msc.sagepub.com/content/19/suppl_1/67.short

[12] Guidance for service providers and health promoters, ISBN 978 1 84463 063 9 http://www.cancerscreening.nhs.uk/publications/cs6.pdf

[13] The impact of different communication and organizational strategies on mammography screening uptake in women aged 40-45 years, Giordano. L. http://eurpub.oxfordjournals.org/content/22/3/413.full

[14] Attitudes of Colorado health professionals toward breast and cervical cancer screening in Hispanic women.(PMID:8562228)http://europepmc.org/abstract/MED/8562228

[15] Barriers to cervical cancer screening attendance in England: a population-based survey. PMID:20054095

[16] Waller J1, Bartoszek M, Marlow L, Wardle J: Finnish Cancer registry, Invitation letter, http://www.cancer.fi/syoparekisteri/en/mass-screening-registry/cervical_cancer_screening/invitation_to_cervical_cancer_sc/

[17] Communication in cancer screening, Livia Giordano, CPO Piemonte, ESSM school 20012.

[18] Breast cancer screening experiences on communication from ITALY, Livia Giordano http://ww.osservatorionazionalescreening.it/sites/default/files/allegati/11_Giordano%20CommunicationWHITE_BO_30Jan201

[19] Uredba o Nacionalnom programu za skrining raka grlić materice, Sl Glasnik RS , BR 73-2013 i 83-2013

[20] Clearing the Way, http://www.accc-cancer.org/oncology_issues/articles/sepoc07/davis.pdf

[21] http://www.cancer.gov/cancertopics/cancerlibrary/pinkbook/page1/AllPages#1

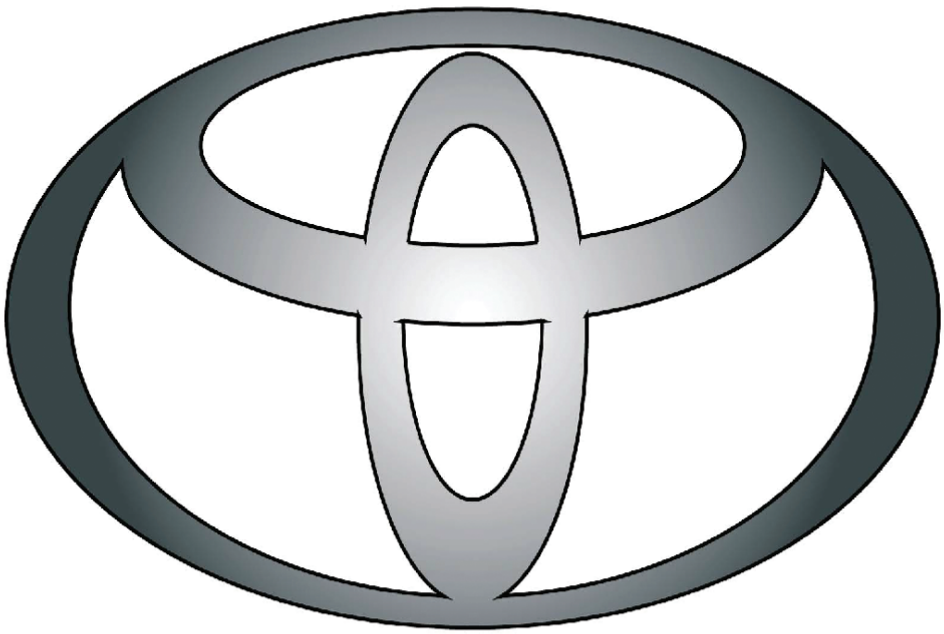
CIP - Каталогизација у публикацији -
Народна библиотека Србије, Београд

330(082)
34(082)
005(082)

МЕЂУНАРОДНА конференција Право, економија и менаџмент у савременим условима LEMIMA 2017 (5 ; 2017 ; Београд)
Zbornik radova. Knj. 2 / Peta međunarodna konferencija Pravo, ekonomija i menadžment u savremenim uslovima LEMiMA 2017, Beograd, 2017 ; [organizatori] Fakultet za poslovne studije i pravo, Fakultet za strateški i operativni menadžment ; urednik Života Radosavljević. - Beograd : Univerzitet "Union-Nikola Tesla" : Fakultet za poslovne studije i pravo : Fakultet za strateški i operativni menadžment, 2017 (Beograd : Beopress). - 558 str. ; 26 cm : graf. prikazi, tabele

Na spor. nasl. str.: Proceedings. - Radovi na srp. engl. i rus. jeziku. - Tiraž 200. - Str. 11-14: Predgovor = Foreword / Života Radosavljević. - Napomene i bibliografske reference uz tekst. - Bibliografija uz svaki rad. - Apstrakti; Abstracts; Аннотации.

ISBN 978-86-87333-79-6
1. Stv. nasl. na upor. nasl. str. 2. Радосављевић, Живота [уредник] [аутор додатног текста] 3. Факултет за пословне студије и право (Београд) 4. Факултет за стратешки и оперативни менаџмент (Београд)
a) Економија - Зборници b) Право - Зборници c) Менаџмент - Зборници
COBISS.SR-ID 232566028



TOYOTA