

Studentski izazovi
Studentski časopis Departmana za ekonomske nauke
Internacionalnog Univerziteta u Novom Pazaru

Studentski izazovi

Studentski časopis departmana za ekonomske nauke Internacionalnog
Univerziteta u Novom Pazaru

Izdavač:

Univerzitet u Novom Pazaru

Za izdavača:

Prof. dr Mevlud Dudić

Glavni i odgovorni urednik:

Ajla Šehović

Uredjivački odbor:

Anela Feratović

Rašid Babić

Hajdin Bojadžić

Erna Latić

Anes Redžović

Zehra Hajdaragić

Zehra Kalač

Zana Tutić

Numan Đozović

Razija Hačković

Alma Kujević

Tehnički urednik

Rašid Babić

Lektor

Binasa Spahović

Tiraž

200 primjeraka

ISSN 2217-9356

Štampa:

GrafiColour, Kraljevo

Maj 2012



Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru

Studentski izazovi

**Studentski časopis Departmana za ekonomske nauke
Internacionalni Univerzitet u Novom Pazaru**

Godina 1, Broj 1

Novi Pazar, maj 2012

Sadržaj

PROMIŠLJANJE JEDNE GENERACIJE	7
Ajla Šehović	
PUT ZNANJA	9
Anela Feratović	
Erna Latić	
PRVI KORACI U STUDENTSKOM ŽIVOTU	11
Zehra Hajdaragić	
IZAZOVI ANTIKRIZNE POLITIKE.....	12
Ajla Šehović	
Hajdin Bojadžić	
PERSPEKTIVE EKONOMSKOG RAZVOJA OPŠTINE ROŽAJE	21
Numan Đozović	
Zehra Kalač	
SOLVENTNOST POSLOVNE BANKE KAO PRINCIP UPRAVLJANJA RIZIKOM POSLOVNE BANKE	29
Anel Kalač	
Alma Kujević	
KREATIVNOST - OSOBINA USPEŠNOG MENADŽERA	37
Rašid Babić	
Zana Tutić	
PREDLOG STRATEGIJA KOMUNIKACIJE U FUNKCIJI UNAPREĐENJA ODNOSA LOKALNE SAMOUPRAVE I JAVNOSTI.....	43
Razija Hačković	
Anes Redžović	
DA LI STE ZNALI?.....	51
Anela Feratović	

PROMIŠLJANJE JEDNE GENERACIJE

Ajla Šehović

Student 2. godine Departmana za ekonomske nauke

Godina je dvanaesta u milenijumu trećem. Mnogo ih je iza nas, jednako kao neznanja i nerazumijevanja. A ispred nas neizvjesnost. Što više odmičemo, to je neizvjesnost veća.

Sastao sam se sa sobom da vidim gdje sam, ko sam i kuda ću. Da vidim kada ću i dokle ću. Sastao sam se sa sobom da vidim mogu li i hoću li. Da vidim umijem li i smijem li...? Postavio sam sebi pitanja i čekam od sebe odgovore.

Mlad sam. Iza sebe imam tek dvadesetak godina, a ispred sebe toliko puno pitanja. Pitam sebe a znam da na mnoga pitanja drugi moraju dati odgovore.

Ovdje sam u Novom Pazaru; rođen i ostao. Posvećen vrijednostima koje se ovdje stvaraju i koje imaju svoje uporište u opštem dobru, bilo gdje na planeti. Student sam jednog tako osporavanog Univerziteta. Tu sam na njemu i što ga više kinje i što mu više smetaju raznorazne komisije i emisari, ja mu se sve više predajem i deo njega postajem. Tu sam na Univerzitetu u Novom Pazaru, studiram ekonomiju i tek sam druga godina, a energiju mi odvlače razne komisije i dnevno političke kombinacije. A čovjek sam i volim svoj grad. Volim i ovaj Univerzitet. Nisam od onih koji su spremni sebe da se stide i da sebe ne priznaju kada godine prođu. Ja sam svjesno tu. A mogao sam kao i drugi, da odem i da vrijednosti druge uzdižem i prepoznajem i da grad svoj i regiju ostavim. Mogao sam ali nisam; neću i ne žalim. Ja se ponosim. Ponosan sam što sam tu. Među ljudima, među prijateljima nauke i dobra. Tu sam da shvatim suštinu. Da je razumijem, da je preuzmem i prenesem je dalje.

I evo ja sam ja. Tu sam i znam ko sam. Znam gdje ću i znam od kuda sam. Znam dokle ću. Znam da umijem i znam da smijem i znam koji mi je cilj. Ispred mene je cilj koji nijesu zamaglili mnogi dimovi današnji što ih ispuštaju pirotehničari izašli iz tame što bi da nas vrata u mrak prošlosti. Ispred mene je cilj koji mi kao kakav krivudav put pokušavaju da sakriju, a on se kao kako vitko stablo pred vetrom uvija. Ispred mene je cilj jasan kao blistavo nebo bez oblaka koje zracima sunce para. Ispred mene je cilj i ja mu u pohode idem. Uzeo sam ga kao obavezu od svojih bližnjih što bez škole teško i pošteno živahu. Uzeo sam ga kao amanet da odem dalje a da ostanem ovdje. I evo me ka cilju što jasno vidim, koračam jednako brzim koracima, kao bilo gdje ali toliko sigurnim, kao nigdje na planeti.

I evo me među svojim na Internacionalnom Univerzitetu, ispred svojega kućnoga praga. U klupi do mene kolega z Berana. Ispred mene nekoliko studenata iz Rožaja. Oko mene studenti iz Sjenice, Tutina, Prijepolja, Priboja, Nove Varoši, Raške, Ivanjice i drugih gradova iz zemlje i zemalja u okruženju. Došli su sa svih strana u naš Novi Pazar. Došli su u univerzitetski grad jer su nam vjerovali. A mi, kuda bismo to mi. Da ih ne prihvatimo i da među njima ne

budemo. Ne, ja to neću i nikada ne bih uradio. Oni su tu i ja sam tu. I mnogi moji drugovi iz srednje škole su tu. Mi smo odgovornost ovoga grada. Mi smo snaga ovoga Univerziteta. Mi smo tu da bismo podijelili sadašnjost i kreirali zajedničku budućnost. I ne osvrćemo se na neke komisije i potkomisije. Mi znamo ko je ko i ko je gdje. Mi znamo i ko je kude pa neka tako ostane i neka tako bude.

Zato nas vi koji odluke donosite pustite da slobodno rastemo i odrastamo u društvu knjige i nauke. Pustite nas da slobodno i ponosno koračamo ka ciljevima svojim. Ne rušite nam snove. Mi smo svoju budućnost za ovaj grad i ovaj Univerzitet vezali. Pustite nas da slobodno kao ptice u visokom letu preletimo minska polja sazdana od formalnosti i koještarija. Pustite nas da ovaj grad i ovaj kraj i ovu zemlju i ovu regiju, i druge zemlje Balkana vratimo sa margina. Pustite nas da slobodno dostignemo svoj cilj, a da sutra bude bolje nego danas. Da ovom gradu širokoga srca i uskih ulica, duge historije i kratkoga pamćenja; gradu mladih i nezaposlenih; gradu posrnulih i neuspješnih, damo novu nadu i novu šansu. Da mu damo odgovore na nikada postavljena pitanja.

Pustite i mlade kolege iz Berana, Rožaja, Plava, Gusinja, Bijelog Polja, Andrijevice, Prijepolja, Priboja, Nove Varoši, Sjenice, Ivanjice, Tutina, Raške i drugih gradova, da lete svoj akademski let, ka boljem sutra za sve.

Pustite i sve one koji studiraju u drugim gradovima i državama, pustite i njih i nas, da u mladosti svojoj puta nađemo i ljudsku zajednicu zasnovanu na integracijama i razumijevanju izgradimo.

Neka se akademski prostor Balkana i Evrope integriše, neka integracija bude višestrana volja zasnovana na očuvanju autonomnih vrijednosti svakog prostora. Neka integracija bude zasnovana na prihvatanju tuđih i negovanju svojih vrijednosti. Neka se daju jednake šanse svima.

Ja hoću svoju šansu, jednako kao što tražim i šansu za druge. Ja hoću svoje pravo na visoko obrazovanje jednako kao što hoću da i drugi imaju to isto pravo. Ja hoću pravo na svoj cilj jednako kao što tražim da moja generacija ne bude zamorče u traženju novoga puta od onih koji tumaraju u prošlosti.

Zato tražim jednake šanse za sve, ne tražim da se izjednači nejednako, ali tražim da se pruži šansa i mojem Novom Pazaru i Internacionalnom Univerzitetu i meni i svima oko mene, i ne odričem pravo drugima da ostvare svoje snove i domognu se ciljeva svojih.

PUT ZNANJA

Anela Feratović

Student 2. godine Departmana za ekonomske nauke

Erna Latić

Student 2. godine Departmana za ekonomske nauke

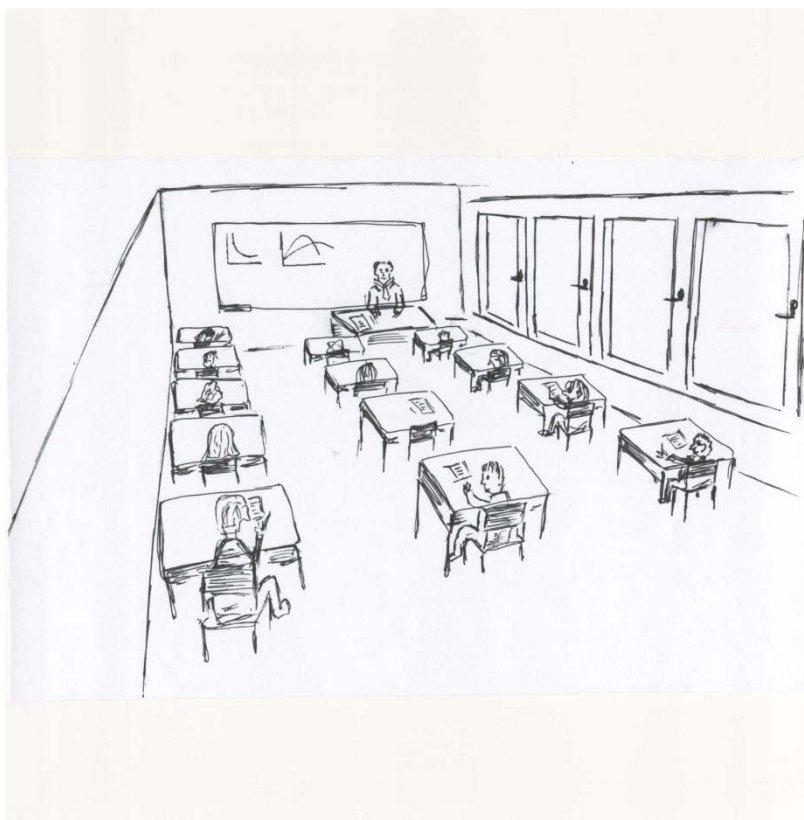
„Svaki čovjek ima neke ideale koji ga usmjeravaju u njegovim stremljenjima i sudovima. Moji ideali, koji su mi obasjavali put i uvijek me iznova ispunjavali radosnom voljom za životom bijahu dobrota, ljepota i istina. Bez osjećaja slaganja s istomišljenicima, bez bavljenja s ciljevima, vječito nedostižnim, na području psihologije i istraživanja, život bi mi izgledao prazan. Banalni ciljevi ljudskih stremljenja: posjedovanje, moć, vanjski sjaj i uspjeh bijahu mi mrski već od najmlađih dana.“ (Albert Einstein).

Stajismo na raskršću, pogleda uprtih u daljinu, tražeći pravi put, put odrastanja, znanja, ispunjenih želja. Mnogo puteva se naziralo, a mi odabramo pravi. Laganim korakom koračajući prema cilju, pomalo poljuljanog samopouzdanja nadosmo sebe i sada stojimo čvrsto na tlu, sigurni u sebe i put koji smo odabrali. Mi „mali, ali odabrani“ na putu saznanja postadosmo ljudi, zajedno sazrijevajući, dijeleći tajne, nadograđujući jedno drugo, ustajući posle poraza vodeći se parolom „Jedan poraz ne znači izgublenu bitku“. Tu bitku zajedno vodimo, bitku za znanje, bitku za istinu. Različitih karaktera, ubjeđenja zajedno iznjedrismo i izgradismo skupinu odabranih gdje vlada duh zajedništva i pripadnosti grupi bez interesa. Ostvarismo prijateljstva za cijeli život. Korak po korak, ciglu po ciglu počesmo od temelja, sazidasmo kulu koju niko ne može poljuljati. Zajedno i zahvaljujući ljudima koji daju sve od sebe jer naš uspjeh je ujedno i njihov uspjeh, nesebično nam ukazujući na pravi put i učeći nas svemu što znaju. Nas koji ostavismo roditelje u avliji, blistavih očiju i srca punih nade tražeći znanje kako bi pomogli sebi, a zatim i svima onima koji ulažu u nas. Mi smo njihova investicija, najsigurnija do sada, investicija na koju će biti ponosni jer im donosimo duhovnu pobjedu. Hvala Vam jer vjerujete u nas i kada svi odustanu, vaša vjera nas gura napred. Ovo je zahvalnost svima Vama koji stojite uz nas i kada pokleknemo, željni da odustanemo. Zahvalnost jer ste se teška srca odvojili od nas ali s puno povjerenja jer mi smo vaše bolje sutra, mi smo vaša lična karta. Da, govorimo sigurni u sebe! Nećemo odustati sada kada smo na pola puta, dokazaćemo Vam da se niste uzalud borili, proveli noći budni i brižni. Uspjećemo i ponosno stati iza diplome koja će biti pečat našeg rada i truda. Dokazaćemo da to nije samo parče papira i da samo uporni i talentovani pobjeđuju u bici koja se zove ZNANJE. Nek ovo bude podstrek svima koji su u

nedoumici kojim putem krenuti, alternativa je mnogo ali ovo je pravi put. Da, trnovit kao sve u životu ali Vas vodi do uspjeha.

Teško je naći svoje mjesto pod suncem, posebno sada kada možemo i trebamo da živimo punim plućima. Nemamo izbor da biramo vrijeme u kojem ćemo da živimo, ali imamo mogućnost da promijenimo sve što bi učinilo djetinjstvo bezbrižnijim, mladost rasterećenijom, a starost dostojanstvenom. Mi ne treba da mijenjamo svijet, već sami sebe.

To jeste kap u moru postojanja, ali zar more ne čine upravo te kapi?



PRVI KORACI U STUDENTSKOM ŽIVOTU

Zehra Hajdaragić

Student 1. godine Departmana za ekonomske nauke

Zašto je osamnaesta godina čoveku prekretnica za sve? Punoletstvo, uzimanje vozačke dozvole, završetak srednje škole, upis fakulteta... Priznaće te, mnogo stvari za jednu godinu. Mada, mene je najviše brinula ova poslednja u nizu. Za svakog srednjoškolca upis fakulteta i odabir pravca kojim želiš da ideš, možda, do kraja svog života, je jako važna stvar. Tako je bilo i u mom slučaju.

Možda taj odabir životnog puta nije toliko stresan i težak koliko činjenica da naredne četiri godine jednog srednjoskolca treba iškolovati i izvesti na pravi put. U zemlji kao što je Srbija, postavlja se pitanje, KAKO? Pogotovo, ako uzmemo u obzir početak druge decenije III milenijuma. Znala sam da studentski život za sobom donosi i pozitivne i negativne strane. Učenje je moja preokupacija i primarna stvar, ali poznanstvo sa novim ljudima, osobama je svakako nešto što je neizostavno a tiče se perioda kroz koji studenti u svom četvorogodišnjem periodu školovanje prolaze. Za mene je veća briga bila ta kako svoje roditelje što manje poštediti i što manje izložiti trošku. Ekonomska kriza, loš životni standard u zemlji, ekonomija koja je na jako lošem nivou, a Vladu i Skupštinu da i ne pominjem. Upravo ovi razlozi bili su pokretač mog unutrašnjeg bića da upišem Ekonomski fakultet i, možda, u budućnosti, promenim stanje, ukoliko bude prisutno i dalje, zemlje koju volim i u kojoj živim.

Zahvaljujući tome što živim u univerzitetskom gradu, Novom Pazaru, imala sam tu sreću ili nesreću da upišem fakultet u mestu gde sam odrasla. Sreću jer sam tu, jer je tu moja porodica, moji prijatelji, osobe koje volim, jer mi je sve na "dohvat ruke", a nesreću jer nikada neću "doživeti" studentski život kao što to moji novi prijatelji iz susedne države Crne Gore, drugih gradova Sandžaka, unutrašnjosti Srbije doživljavaju.

Nisam ni pretpostavljala da ću ostvarivati jako dobre rezultate na fakultetu I jako sam srećna zbog toga. Znala sam samo jedno. Ne želim da budem prosečan student. Upravo dobri rezultati na završnim ispitima pokretač su da težim ka najvišim ciljevima i da pružim svoj maksimum. To će biti moj moto do kraja studentskog života. A i kasnije.

IZAZOVI ANTIKRIZNE POLITIKE

Ajla Šehović

Student 2. godine Departmana za ekonomske nauke

Hajdin Bojadžić

Student 2. godine Departmana za ekonomske nauke

Apstrakt

Ovaj rad govori o novim modelima i metodama koje treba primeniti na mikro i makro nivou kako bi reagovali na pravi način i delovali u vremenu ekonomske krize. U ovom radu će biti dati neki odgovori, ali cilj rada nije da daje sve odgovore, već da postavi Vama i celoj naučnoj javnosti mnogo pitanja od kojih zavisi naš a i život budućih generacija.

Ključne riječi: kriza, ekonomski razvoj, globalizacija, ekonomske teorije

UVOD

Da se odmah razumemo, na samom početku ovog rada da je autor veliki protivnik globalizacije i pobornik novog, modernog vida izolacije u cilju konsolidacije i unapređenja kapaciteta.

U ovom radu autor govori o novim modelima i metodama koje treba primeniti na mikro i makro nivou kako bi reagovali na pravi način i delovali u vremenu ekonomske krize.

U ovom radu će biti dati neki odgovori, ali cilj rada nije da daje sve odgovore, već da postavi Vama i celoj naučnoj javnosti mnogo pitanja od kojih zavisi naš a i život budućih generacija.

Rad se zasniva na teorijskim konceptima Merkantilizma u delu koji se tiče spoljne trgovine, na doktrine Kejnsa kada se tiče državni intervencionizam, na Peruove modele rasta i razvoja, ali i na neke nove, moderne teorije kada se tiče povećanje konkurentnosti.

ZA I PROTIV GLOBALIZACIJE

Globalizacija kao pojam podrazumeva otvaranje tržišta i spremnost da se nastupi na novom, integrisanom tržištu gde svi imaju iste šanse. Međutim, u samoj rečenici da svi imaju iste šanse leži opasnost globalizacije. Šansa i njeno

ostvarenje, ispunjenje, korišćenje nije isto. Mi smo u vremenu tranzicije, privatizacije i reindustrijalizacije otvorili naše tržište. I to zašta: za nove gotove proizvode. Kažemo da svi imaju iste šanse a podrazumevamo da to znači i da imamo i iste mogućnosti, a kakve smo mi to iste mogućnosti imali na početku tranzicije 1990. godine sa propalim državnim sektorom u industriji i veoma velikim protokom robe i kapitala u sivoj zoni. Ili kakve smo mi realne mogućnosti imali u vremenu posle 1999. godine u kojem kada bi prolazili kroz Čačak videli bi samo razrušene kapacitete, ili kroz Kragujevac i tako dalje u svim drugim velikim industrijskim centrima. U takvom vremenu, kada su pre svega bile važne političke borbe i pozicija, a ne ekonomske, mi otvaramo naše granice. Kažemo idemo u opštu frontalnu borbu – a vojnici nam spavaju, ili su ranjeni ili nisu još stupili u službu nego sede u kućama sa svojim porodicama i šta nam se desilo? Desilo se to da smo bitku izgubili i pre nego što je počela. Strani osvajači su došli, prošetalili našim tržištem i osvoji li ga. Šta je sa slobodom iz Čačka? Gde su sad njeni proizvodi? Koliko im je tržišno učešće? Koliko je tržišno učešće stranih firmi u tom sektoru? Šta je sa Ei Niš? Koliko se elektronskih uređaja tamo proizvodi? Koliko je njihovo tržišno učešće? A koliko je učešće stranih proizvođača? Šta je sa ostalim fabrikama u tekstilnoj i industriji obuće? Ili stoje ili propadaju ili su kupljene, pa više nisu naše.

Sada imamo inicijativu reindustrijalizacije Srbije, samo nije jasno: reindustrijalizacije čega, i sa čim? Strani proizvođači su već pozicionirani na tržištu, stvorili su brend, razradili mreže distribucije, reklamnim kampanjama su postali deo naših kupovnih navika i mi tek sada hoćemo da se reindustrijalizujemo. Pa gospodo: Kasno Marko na Kosovo dođe?

Ukoliko želimo biti efektivni moramo preći sa analize problema na sledeći korak – definisanje mogućih ciljeva i zadataka u cilju smanjenja negativnih uticaja globalizacije. Prvi od tih zadataka je da se poveća učešće domaćih proizvoda na tržištu, drugi cilj je da se što je moguće više strani proizvodi na tržištu zamene domaćim, pa makar i domaći bili lošiji.

Krenimo u analizu prvog cilja: povećanje tržišnog učešća postojećih domaćih proizvoda. Cela zemlja mora, odmah, ali odmah, krenuti u oštru reklamnu kampanju kupujemo domaće. Trebamo obavestiti svakog pojedinačnog kupca da bude patriota i sebičnjak. Patriota treba da bude na taj način što će pokazati da voli svoju državu, da voli njene ljude, poštuje njihov rad, poštuje njene resurse i radi na njenom dugoročnom razvoju. Baš tu na scenu stupa drugi deo priče, a to je da svaki kupac mora da bude i sebičnjak da pre svega misli na sebe a ne na druge. Da misli na sebe i to ko će sutra kupiti njegov proizvod, nezavisno o čemu da se radi. Ukoliko kupujemo stani proizvod, naši radnici nisu uključeni u proizvodnju, ne koriste se naši resursi i profit ide u inostranstvo, ništa se od toga neće ponovo vratiti u sistem. Znači, kupovinom stranih proizvoda mi u stvari njima prodajemo naš novac koga imamo sve manje i manje. Na kraju ćemo se slično onom paradoksu Plantaže bana naći u situaciji da više nema ko da kupi naš proizvod jer više nemamo novca. Upravo zato tražim od svakog kupca da ne misli na mene, na Vas, na komšiju, kolegu, državu, neka misli na sebe a ako hoće da pomogne sebi neka kupuje domaće.

ANALIZA SPOLJNOTRGOVINSKE POLITIKE I DIREKTNIH I INDIREKTNIH MERA

Spoljnotrgovinske mere i mere carinske politike se kreću ka liberalizaciji trgovine, smanjenju carinskih stopa i ukidanju necarinskih barijera. Jednom rečju ka Globalizaciji. Kako se mi trudimo ispuniti odredbe CEFTA i Sporazuma o pridruživanju onda nismo u mogućnosti da reagujemo promenom carinskih stopa na gore već i suprotno potrebama naše privrede konstantno spuštamo iz godine u godinu.

Pitanje koje se postavlja je kako odbraniti naše tržište ili kako bi uvaženi prof. dr Života Radosavljević rekao, jezikom vojnika, osmisliti strategiju za odbranu teritorije. Direktan instrument su carine, međutim one njima kako smo već rekli nismo u mogućnosti manipulirati. Onda nam ostaju necarinske barijere. Kada govorimo o necarinskim barijerama pitanje je kako ih definisati, najlakše je to uraditi pomoću uredbi Vlade Srbije. Trebaju se odrediti oblasti to jest grupe proizvoda koje se već proizvode u domaćim firmama a čije tržište je istovremeno napadnuto proizvodima proizvedenim u inostranstvu. Te grupe proizvoda ili industrije se trebaju smatrati prioritetnim za zaštitu jer su to naše svetle tačke i ne smemo ni po koju cenu dozvoliti da ih konkurencija, kao do sada što se u većini slučajeva dešavalo, pobedi u ratu cena i dovede do stečaja. To možemo uraditi na taj način što ćemo tim industrijama ili preduzećima u toj oblasti dati subvencionisane kredite ili kredite po kamatnim stopama primerenim zemljama Evrope a ne kreditima koje sada uzimaju i koji ih vode u konstantnu nelikvidnost. Ali o bankama i finansijskom sektoru ćemo govoriti u drugom delu ovog rada. Uglavnom tim privrednim subjektima treba obezbediti kapital po ceni od 4-5% najviše, sa grejs periodima.

Drugi deo su industrije u razvoju za koje postoje potencijali i relativno slaba privredna društva koja se bave proizvodnjom u tim oblastima. Ova oblast zahteva još suptilniji pristup, tim preduzećima treba pomoći u „odrastanju“ mora im se pružiti podrška u udruživanju kao i zaštita od trgovinskih lanaca koji od njih kupuju proizvode ali ima plaćaju sa velikim zakašnjenjem i tako vode u problem. Takođe im se moraju obezbediti sredstva za primenu tehnoloških inovacija. Kada govorimo na ovaj način izgleda kao da govorimo o nekoj siromašnoj dečici koja nema izdržavanje a koju treba pomoći a ne o preduzećima. Međutim i ovakva preduzeća su u istoj situaciji. Ostavljena od države. Upućena na ulicu, na skupe kredite i maltretiranje od strane konkurencije. Država treba da im obezbedi „dom za siročad“. Takav „dom“ su industrijski inkubatori ili industrijski parkovi. Da se obezbede inženjeri – inovatori, implementatori koji mogu da primene novu tehnologiju na najbolji mogući način ili ka da osmisle nove metode i načine obrade koji će pojedinačnim preduzećima pomoći da daju više dodatne vrednosti svojim proizvodima.

Treća oblast zaštite su nepostojeći proizvodi, privredna društva i industrije. Pitanje je sada kako zaštititi nešto što ne postoji. Međutim, nije cilj da se zaštititi, nego da se uspostavi. Smatram da je Privredna komora u saradnji sa

Republičkim zavodom za statistiku dužna da sastavi listu proizvoda koji se uvoze a za koje mi u našoj zemlji imamo potencijale da ih proizvodimo. Sa tom listom treba izaći na tržište i pružiti uslove koje smo napred naveli. S tim što ova privredna društva treba u vremenu od tri godine osloboditi plaćanja određenih poreza i doprinosa kako bi učvrstila svoju poziciju na tržištu.

PITANJE FINANSIRANJA I DOSTUPNOSTI NOVCA

Pitanje finansiranja je jedno od ključnih pitanja koja zavređuju punu pažnju. Odmah na početku ovog poglavlja želim postaviti sledeće pitanje: Ko to danas u Srbiji ima ideju za projekat koji ima internu stopu povraćaja veću od 19%. Smatram da je to vrlo mali broj ljudi ili možda takvih uopšte i nema. E pa pitanje je onda ko može da vrati veoma veliki broj kredita koji su uzeti i koji sve svakodnevno uzimaju kod poslovnih banaka sa ovakvom kamatnom stopom za kredite indeksirane u dinarima, ili sa kamatnom stopom od 9-14% za kredite indeksirane u eurima. Ako bi dalje priču proširili kreditima koji su indeksirani u švajcarskim francima onda je priča još crnija. Ali takvo je realno stanje i ono se mora menjati. Pitanje je kako? Možemo ga menjati jedino ako na to imamo pravo. Kako se u rad stranih banaka, to jest naših banaka sa stranim kapitalom nemamo prva mešati, jer one posluju na principu uzmi ili ostavi. Moramo se okrenuti našim bankama, državnim, na koje imamo uticaja. Moramo krenuti sa Razvojnou bankom. Znam da će svaki čitalac ovog rada ovde zastati i reći: Jeste al korupcija. Međutim i ovom pitanju ćemo kasnije posvetiti dužnu pažnju. Znači neophodno je formirati našu Razvojnu banku. Koja bi podržavala preduzeća iz prethodnog poglavlja, pre svega, a zatim i ostala domaća preduzeća, s tim da u proizvodima imaju preko 50% vrednosti domaćeg porekla.

S druge strane banke sa stranim kapitalom predstavljaju veliki odliv zdravog novca iz zemlje. Ako imamo u vidu činjenicu da je 70% našeg stanovništva koje je zaposleno u nekom kreditnom odnosu sa nekom od banaka i da mu je zarada opterećena makar do 30% možemo doći do zaključka da skoro 21% ukupnih neto zarada u zemlji i veliki deo penzija predstavlja rate za kredite, sa kamatnom stopom kakvu smo naveli, onda 1/5 ovog iznosa predstavlja profit banaka. Taj profit se iznosi iz zemlje jer banke rada po principu transfernih kamatnih stopa i u svojim bilansima prikazuju da imaju veoma visoku cenu stranog kapitala sa kojim rade pa na kraju ispada da se one samo posrednici sa malom maržom između stranog zajmodavca i nas kao zajmoprimca a sva kamata (po stopi od 20% dinara ili 10-14% u eurima) prenosi stranom zajmodavcu. Tu gubimo svi: privreda, pojedinci, država. Pojedinci gube u tome što skupo plaćaju novac koji pozajmljuju, privreda gubi jer i ona ima skup novac s jedne strane a s druge strane gubi jer se smanjuje platežno sposobna tražnja a država gubi zbog smanjenja poreza u sektoru stanovništva i sektoru privrede, ali to je samo trenutni gubitak države. Međutim država gubi i time što će dugoročno imati problem sa otpuštenim radnicima ili problemima na tržištu nekretnina i pokretnosti zbog

nemogućnosti otplate kredita. Tako da nam kao zaključak ovog dela rada ostaje to da moramo što pre pokrenuti svoju Razvojnu banku a novac od projekata koje finansira država plasirati samo kroz državne banke.

PITANJE INOVACIJA I INVENCIJA

Krenimo sa razvrstavanjem inovativnosti i inventivnosti. Prvi koncept je zasnovan na poboljšanju već postojećeg a drugi koncept je zasnovana na pronalaženju potpuno novih koncepata. Kada govorimo o inovacijama i invencijama većina ljudi, a kladim se da ste i Vi sada dok ste ovo čitali, pomislili na nove tehnologije, to jest tehniku. Međutim, ova dva pojma su pre svega vezana za ljude. Ljudi su ti koji kreiraju inovacije i invencije. Pa se onda ostavlja pitanje šta je sa ljudima. Ljudi su potencijal, koji je svakim danom sve vredniji i ako ih tako posmatrate onda možete uvideti da se ono što je najvrednije kod ljudi u kolektivu, a to su njihova znanja i iskustva svakim danom unapređuje. Tako da od tada pa nadalje ja koristim izraz ljudski potencijal. E pa šta je s našim ljudskim potencijalom. Odgovor na to već postoji Svetska banka je kreirala listu od 142 zemlje i Srbija se nalazi na drugom mestu po broju „izvezenih stručnjaka“ u odnosu na broj stanovnika. Ukoliko izvozimo naše najbolje ljude, ko su ti koje ostavljamo za nas. S druge strane da li mi kroz obrazovanje kreiramo potencijal ili resurs. Primena svih promena u školskom sistemu olakšava proces školovanja, a to znači da učenik, student sada mora manje toga da nauči. Pa mi na taj način pristajemo na soluciju da u početku imamo potencijal koji manje vredi, i to dobrovoljno.

Smatram da prvo trebamo pobrojati probleme koji se javljaju u sektoru inovacije i invencije pa ih jedan po jedan ukratko razraditi. Prvi problem je dostupnost informacija. Da li Srbija ima institucionalizovano prikupljanje podataka o najnovijim tehnološkim dostignućima u pojedinim oblastima i institucionalizovanu podelu (disemenaciju kako se to popularno kaže) tog znanja. Smatram da tako nešto ne postoji, uz dužno poštovanje prema Akademiji nauka. Ja bih to nazvao ministarstvom za nove tehnologije, koje bi imalo odseke po ključnim industrijama i za njih pravilo preseke svih najnovijih dostignuća i u kontaktu sa formiranom Razvojnog bankom iz prethodnog poglavlja i merama necarinske zaštite iz prvog poglavlja pomoglo u tržišnom pozicioniranju naših preduzeća u zemlji pre svega a onda i u inostranstvu. To je možda rešenje što se tiče transfera ili uvoza znanja. Dalje smatram da ljudi koji se šalju na usavršavanje u inostranstvo o trošku države ili državnih institucija moraju potpisati ugovor da u narednih deset godina neće odsustvovati iz zemlje više od tri meseca godišnje kako bi se sprečila situacija da ih mi školujemo a drugi koriste ta znanja.

Sledeće pitanje u oblasti znanja su studije. Za transfer znanja su veoma bitne doktorske studije. Ukoliko želimo da imamo adekvatnu elitu koja raspolaže korisnim znanjima pod hitno moramo uticati na da se formiraju centri ili instituti

za istraživanja na kojima će raditi studenti doktorskih studija. Kakav je to koncept da jedan student doktorskih studija sedi kući ili radi neki administrativni posao u nekoj državnoj ustanovi i završava doktorske studije. Gde je tu istraživanje, timski i mentorski rad koji su osnova za sticanje znanja. Smatram da bi u Srbiju u tri centra po svakoj oblasti trebalo organizovati doktorske studije. To ne mora da znači da samo tri univerziteta imaju monopol na organizaciju doktorskih studija već samo da se studije iz neke oblasti, na primer ekonomije organizuju samo na tri univerziteta u Srbiji a doktorske studije iz prava na neka druga tri univerziteta i tako dalje ali da na tim univerzitetima gde se organizuju studije postoje instituti i da studenti doktorskih studija imaju radnu obavezu da su tu puno radno vreme kako bi radili na različitim projektima. Normalno za to bi imali stipendiju, ali to ne bi predstavljalo opterećene za budžet zemlje jer bi broj studenata bio manji nego sada, a kvalitet znanja mnogo veći plus što bi oni radili na konkretnim projektima i rešavanju konkretnih problema. Ukoliko se imaju u vidu mogućnosti korišćenja projekata finansiranih od strane EU onda je ovo još lakše organizovati.

Dalje se postavlja pitanje transfera znanja do krajnjeg korisnika. Upravo iz ovog razloga su potrebni instituti, gostujuće posete gradovima a onome koga nešto konkretno interesuje nije problem da ode i do instituta da se posavetuje sa ljudima koji su tu angažovani. Instituti bi imali i interaktivne web strane i bili dostupni putem e-maila.

PITANJE OPRAVDANOSTI KONCEPTA ANTIGLOBALIZACIJE

Nekada davno je jedan poznati francuski ekonomista napisao još poznatiji roman Robinson Kruso. U tom svom romanu on se zalaže za sistemski pristup. Za samoodrživost i nezavisnost sistema. On je tim romanom u vremenu kolonizacije objasnio kako jedan čovek, a kasnije njih dvojica mogu biti održiv sistem. Kako se vrednost ne mora povećavati samo trgovinom već se vrednost može povećavati ulaganjem većeg rada i njegovim intenziviranjem kroz određene nove tehnologije. Uzmemo li osnovu formulu o proizvedenim vrednostima na nivo u jednog sistema ona glasi da je $q = f(p+k)$. Po ovoj formuli vidimo da je vrednost ili proizvedena roba jednaka korisnosti ljudskog rada i kapitala. Sada ukoliko želimo povećati proizvodnju na nivou sistema mi možemo povećati kapital. To jedino moguće kreiranjem novog blaga kroz rudarstvo ili pozitivnim trgovinskim i platnim bilansom. Međutim i u jedno i u drugom mi imao probleme. S druge strane, možemo povećati količinu ljudi koji stvaraju taj fizički proizvod. I tu nailazimo problem, jer Srbija ima problem sa depopulacijom. Jedini način je da učinimo nešto sa načinom korišćenja ovo dvoje, to jest da unapredimo način rada ili tehnologiju. Moramo se ponašati isto kao i Robinson Kruso u ovom delu proizvoditi sve ono što nam je potrebno u okviru sistema. Možda to neće biti kvaliteta kakav smo navikli od uvezenih proizvoda ali ukoliko zadovoljava svoju funkciju onda je odgovarajuće. A

ukoliko ne zadovoljava svoju funkciju onda treba da je državni prioritet broj jedan da se putem kvalitativnog benčmarkinga odredi tim stručnjaka koji će proizvode jedan po jedna obrađivati i vršiti diseminaciju znanja na preduzeća iz te oblasti kako bi usvojila tehnologiju proizvodnje i izradile proizvode adekvatnog kvaliteta.

UZROCI, POSLEDICE I REŠENJA ZA NEISKORIŠĆENOST RESURSA

U prethodnom odeljku smo utvrdili da se fizički obim proizvodnje može povećati povećanjem kvantuma kapitala i ljudskog rada ili poboljšanjem tehnologije.

Kako povećati kvantum kapitala? To smo već rekli vezano za novčani kapital. Međutim šta je sa nenovčanim kapitalom? Koliko ima proizvodnih hala u Srbiji koje su prazne? Koliko ima različitih mašina razbacanih po imanjima nekadašnjih giganata ili različitim otpadima? Sve je to nekada kupljeno od nekog novca i ima neku vrednost. Pitanje je: da li smo mi toliko bogat sistem da se razbacujemo sa materijalnim kapitalom? Koliko je neobrađenog zemljišta, a govorimo o broju gladnih. Pa hrana dolazi samo iz zemlje, posredno ili neposredno. A mi tu istu zemlju zapostavljamo i ne obrađujemo. Koliko je otkrivenih a nekorišćenih rudnih bogatstava poput planine Rogozne u Novopazarskom kraju, koje obiluju plemenitim metalima a da ne postoje kopovi i da se ta rudna bogatstva ne koriste. Kada su pitali Forda da li postoji sigurna naznaka da će neko propasti on je rekao: „Da, ako jede gredom, padaju mu mrvice“. Propašće onaj kome padaju mrvice, a šta je sa nama što cele hlebove bacamo a samo mrvice ostavljamo. Kako da poboljšamo iskorišćenost materijalnog kapitala. Prvo privatizaciju, koja je najgora od kako je sveta i veka, treba što pre završiti do kraja, kako je sve do sada bilo loše nek bude loše do kraja ili neka se i to završi. Smatram da ključne delatnosti i preduzeća koja zarađuju novac ne treba privatizovati. Što se tiče korišćenja zemljišta mora se uvesti sistem tapija i veoma veliki porezi na nekorišćeno i zapušteno zemljište i na način povećati stepen obrade zemlje. Država treba da pokrene firme za pretragu rudnih bogatstava ali da ih sama eksploatiše. Možda se neke od ovih mera ne slažu sa uobičajenom politikom drugih zemalja ali one su prošle kako su prošle a gde smo mi?

Iskorišćenost ljudskog potencijala je posebna priča ne samo za poseban rad, studiju, knjigu, već za mnogo, mnogo pisanja. Iako ima stručnjaka za HRM molim Vas da ih uputite u Srbiju. Dobro su došli. Mi imamo oko 32% nezaposlenih, a u nekim predelima kao što je Novopazarski kraju preko 50% (Novi Pazar 52%, Tutin 56% i Sjenica 62%). Mi kao sistem sebi dozvoljavamo da imamo ne resurs već potencijal na koji ne obraćamo pažnju. Pa to je gospodo, kolege, mogućnost za angažovanje još 30% ljudskog kapitala. Ali kako to je pitanje. Na to pitanje ću probati dati odgovor u sledećem poglavlju.

TEORIJA KONTROLISANOG HAOSA

Postoje dva saveta u vezi krize. Prvi je savet bogatog oca koji sinu poručuje „Troši, investiraj“, a drugi je savet siromašnog oca koji sina savetuje: „Štedi, čuvaj“. Isto je tako i na nivou makroekonomije. Saveti MMF-a su da štedimo, ali navedite mi neki primer gde su saveti MMF-a doveli do rešenja makroekonomskih problema. Upravo zato sam ja za koncept povećanja tražnje. Za koncept „investiraj, troši“. Normalno koncept investiraj, je mnogo bolji od koncepta „troši“, ali i jedan i drugi su opravdani ukoliko se radi o robi domaćeg porekla. Naime ja sam za to da se ide sa inflacijom, padom dinara, javnim radovima, investicijama u infrastrukturne projekta i investicijama u sve ostale projekte. Ja sam za svako trošenje novca koje će rezultirati povećanjem kvantuma iskorišćenosti kapitala, materijalnog, novčanog, ljudskog kao i poboljšanja tehnologije. Pitanje koje se postavlja je iz kojih izvora da mi to finansiramo. Kako se kaže u jednoj karikaturi „Nemam majke mi, a i da imam odakle mi“. Pa mi imamo novca, ako ga nemamo treba ga štampati i to hitno. Kada sve štamparije polako staju, posebno one koje štampaju knjige i udžbenike, daj da makar pokrenemo ovu koja štampa novac. Štampanjem novca pokrećemo ceo privredni mehanizam s jedne strane a s druge strane pokrećemo inflaciju. Međutim inflacija ima i jedna veoma važan fiskalni efekat a to je da inflacija predstavlja neposredno oporezivanje svih onih koji imaju novac i to u proporcionalnom iznosu što i nije toliko loše ukoliko gledamo socijalnu stranu problema. Štampani novac treba plasirati kroz razvojnu banku u projekte i na taj način pokrenuti multiplikativni efekat. Pitanje je da li je to ekonomski opravdano. Mi se trenutno nalazimo u stanju stagflacije, porasta nezaposlenosti i porasta inflacije, za to nam nema neka konvencionalnim metodama to je makar ekonomska nauka dokazala. Na stagflaciju treba delovati samo nepredviđeno invazivnim merama. Ovako bi nam ostala samo inflacija, a s druge strane bi povećali realan društveni proizvod, zaposlenost, povećali bi platežno sposobnu tražnju, uticali na socijalni mir. I još samo da završim rečima da su živeli srećno do kraja života.

ZAKLJUČAK

Ovaj rad je imao za cilj da istakne neke modele delovanja u kriznom vremenu. Kao osnovu krize autor vidi proces globalizacije i globalne preraspodele rada, kamatni sistem i „pomoć“ MMF-a. Rad se oslanja i na neka rešenja koja su bila predmet polemike i u rešavanju „Argentinskog problema“.

Možda su neka rešenja na prvi pogled neuobičajena, teorijski nedovoljno utemeljena i u praksi do sada ne primenjena. Autor se rukovodi dvema narodnim mudrostima. Prva je da na ljutu ranu ide ljuta trava, a druga da bilo ko videti gde je autoput, ali samo iskusno oko starog planinara zna raspoznati planinske staze u vreme snežne oluje. Tako, dragi moj kolega, ostaje nam da pišemo i razvijamo teorijske koncepte u zemlji i vremenu gde niko ne radi ono za šta se školovao i pripremao, pa nam i ekonomske strategije razvijaju oni koji ih razvijaju, a kako to rade nažalost vidi i malo dete. Ostaje mi da se nadam da će ovaj rad imati i najmanji uticaj na promenu viđenja mogućih antikriznih mera.

BIBLIOGRAFIJA

1. Begović B. (2012), Institucionalni aspekti privrednog rasta, Beograd: JP Službeni glasnik
2. Blanchard O. (2012), Makroekonomija, 5. Izdanje, Zagreb: Mate
3. Čobeljić N. i Rosić I. (1990), Privredni razvoj i privredni sistem Jugoslavije, Beograd: Savremena administracija
4. Devetaković S. (1995), Ekonomika Jugoslavije, Beograd
5. Fabris N., Jakšić M., Prašćević A. (2012), Osnovi makroekonomije – Primeri, Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu
6. Radmilović S. (1989), Ekonomska kriza i društvena reforma, Beograd: BIGZ
7. Petrović B., Paunović Ž. (2001), Treći sektor u Srbiji-stanje i perspektive, Beograd: Centar za razvoj neprofitnog sektora
8. Rosić I. (2002), Rast strukturne promene i funkcionisanje privrede, Kraljevo

PERSPEKTIVE EKONOMSKOG RAZVOJA OPŠTINE ROŽAJE

Numan Đozović

Student 1. godine Departmana za ekonomske nauke

Zehra Kalač

Student 1. godine Departmana za ekonomske nauke

Apstrakt

Rožajska opština je jedna od najnerazvijenijih u Crnoj Gori. Nivo razvijenosti Opštine u odnosu na nivo razvijenosti Republike kretao se po godinama: 1981. godine 55,3 %, 1984. godine 66,0 %, 1996. godine 53,1 %, 2001. godine 50,0 %. Oslanjanje na ŠIK „Gornji Ibar“ kao nosioca razvoja i propadanje tog preduzeća dovelo je do kolapsa drvne industrije. Razvojni prioriteti ove opštine su šumarstvo sa drvoprerađom, poljoprivreda i turizam. Održivi razvoj šumarstva podrazumijeva takvo gazdovanje šumama, koje obezbjeđuje optimalno ostvarivanje privrednih i opšte korisnih, posebno ekoloških funkcija šuma. Poljoprivredu treba usmjeriti na stočarstvo i proizvodnju sve traženije zdrave hrane, a turizam na valorizaciju Hajle kroz razvoj zimsko-sportskog, lovnog i planinarskog turizma. Od ostalih oblika turizma najveće šanse za razvoj imaju: tranzitni, agro i seoski, kulturno-manifestacioni, naučni i zdravstveno-rekreativni turizam.

Privreda Rožaja je u dubokoj recesiji sa malim izgledima da u bliskoj budućnosti dođe do oporavka i izlaska iz krize. Bez pomoći Vlade Crne Gore i njenih resornih ministarstava, međunarodnih fondova i spoljnih kreditora i donatora oporavak privrede oslanjanjem na sopstvena sredstva je nemoguć.

Ključne riječi: ekonomski razvoj, privredne djelatnosti i sektori, nivo razvoja, razvojni prioriteti

UVOD

Opština se nalazi na relativno niskom nivou razvijenosti, naročito u odnosu na razvijene primorske opštine i prosjek Republike.

Nizak nivo dostignutog privrednog razvoja, nedovoljna informisanost o potencijalima i problemima lokalne privrede i u vezi s tim nezainteresovanost investitora, preduzetnika i menadžera za pronalaženje puteva i kreiranje politike ubrzanijeg razvoja opštine Rožaje i njeno izvlačenje iz ekonomske zaostalosti, nameću potrebu studioznijeg proučavanja područja ove opštine. To je jedan od motiva koji su uticali na naš izbor za obradu ove teme.

Tim prije što je u dosta bogatoj bibliografskoj građi Rožajskog kraja malo konkretnih naučnih radova o privredi i njenim granama, što se posebno odnosi na Rožajski zbornik.

PERSPEKTIVE EKONOMSKOG RAZVOJA OPŠTINE ROŽAJE

Opština Rožaje raspolaže značajnim sopstvenim resursima, naročito za razvoj turizma, šumarstva i drvoprerade, razvoj opštine Rožaje i dalje stagnira, a u nekim djelatnostima (industrija, poljoprivreda) i nazaduje. Pad životnog standarda građana, nezaposlenost i sve veće siromaštvo predstavljaju ozbiljne smetnje u razvoju. U takvoj situaciji teško je odrediti viziju razvoja čak i za petogodišnji period. Na pesimističke prognoze utiče i činjenica što dosadašnji lokalni, republički i regionalni planovi razvoja ove opštine, iako nijesu bili preambiciozni, nijesu realizovani. Optimalne varijante izlaska iz krize, na bazi sopstvenih sredstava opštine, za sada ne postoje.

Industrija Rožaja razvijala se u državi SFR Jugoslaviji, a kasnije SR Jugoslaviji, pa Srbiji i Crnoj Gori i tada je industrija imala zajedničko tržište za svoju robu na teritoriji tih država. Postojao je nesmetan protok robe, jer nije bilo carine u Dračevcu, kao danas na granici danas nezavisnih država Srbije i Crne Gore.

U procesima tranzicije i svojinske transformacije nije došlo do promjene privredne strukture, pa primarni sektor (poljoprivreda, šumarstvo i primarna drvoprerade) i dalje ima vidno učešće u formiranju društvenog proizvoda opštine. Strukturnim promjenama treba da se osposobe i reaktiviraju proizvodni kapaciteti sekundarnog sektora (industrija, mala privreda, građevinarstvo), što zahtijeva nabavku nove tehnologije, donošenje novih proizvodnih programa, uvođenje efikasnog menadžmenta u upravljanju i transformaciju preduzeća (Radović M, Marić R. 2002). Međutim, promjena privredne strukture u srednjoročnom periodu teško će ići bez podsticajnih mjera države i učešća stranog kapitala. Perspektiva primarnog sektora kao značajnog faktora razvoja opštine mora se zasnivati na intenzifikaciji poljoprivredne proizvodnje, proizvodnji sve traženije zdrave hrane i polufinalnoj i finalnoj drvopreradi. Agrarnom politikom podsticati robnu umjesto naturalne poljoprivredne proizvodnje. Stočarstvo kao osnovna i dopunska djelatnost treba unaprijediti kroz poboljšanje rasnog sastava stoke, formiranje savremenih farmi i razvoj prehrambene industrije koja koristi stočarske proizvode kao sirovine. Valorizacija šuma na održiv način moguća je jedino uz uravnotežen odnos između njihove ekonomske, ekološke i drugih opšte korisnih funkcija. Turizam predstavlja jednu od najperspektivnijih privrednih djelatnosti koja treba da omogućí ubrzaniji razvoj opštine Rožaje.

Valorizacija raspoloživih turističkih resursa moguća je preko funkcija turizma, naročito preko multiplikativne, induktivne, konvezijske, platnobilanske funkcije i funkcije zapošljavanja. Već se čine naponi na unapređenju eksterne i

interne saobraćajne infrastrukture, što će doprinijeti razvoju turizma i čitave privrede.

Prostornim planom Crne Gore do 2020. godine predviđen je razvoj skijaškog centra na Hajli, kapaciteta 10.000 do 15.000 skijaša na dan, sa smještajnim kapacitetima od ukupno oko 1.500 ležaja. Drugi skijaški centar Smiljevica-Turjak treba da dostigne 10.000 skijaša na dan. Program razvoja planinskog turizma u Crnoj Gori do 2020. godine (Ljubljana, 2005) predvidio je izgradnju osnovnih smještajnih objekata sa ukupno 700 ležaja, modernizaciju postojećih kapaciteta i njihovo funkcionalno aktiviranje, posebno izgradnju komplementarnih smještajnih kapaciteta, domaće radinosti, etno-sela, etno i ekokatuna, planinarskih, šumarskih i lovačkih kuća. Predviđen je i razvoj sportskih kampova za planinarenje i alpinizam, za ekstremne sportove, *cross-country* staze, survival programe i adrenalinske sportove. Posebno mjesto zauzimaju etnografski programi, lokalne i međunarodne priredbe i sportovi na vodi (*rafting*, kajak, sportski ribolov).

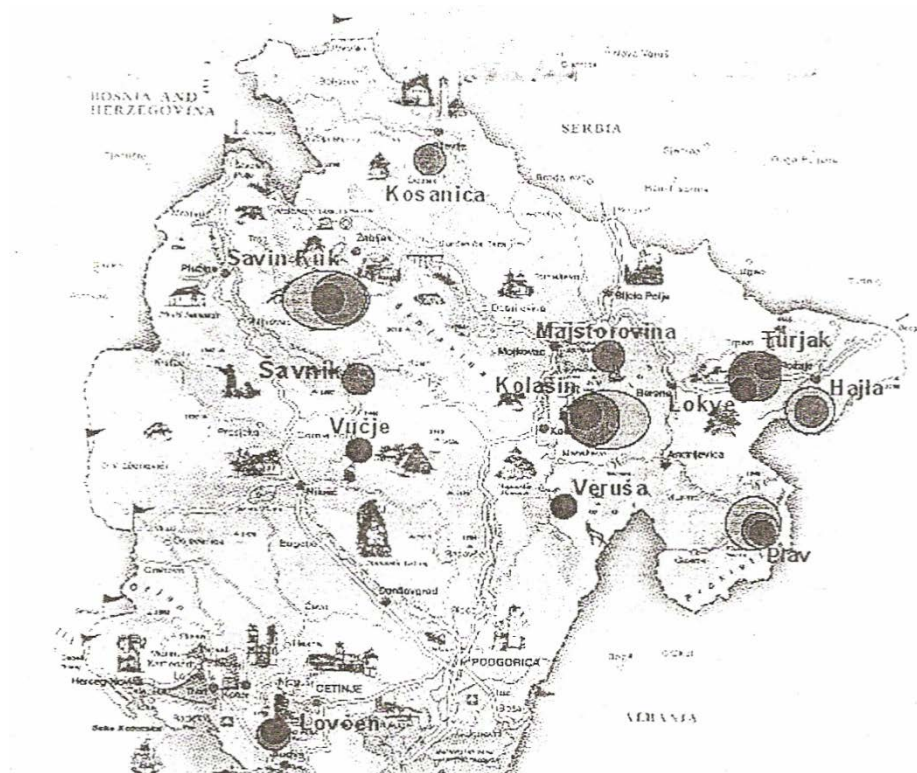
Ciljne grupe koje treba očekivati na bazi primarne i sekundarne turističke ponude i trendova turističke tražnje, prema Programu razvoja planinskog turizma u Crnoj Gori (Ljubljana, 2005) su sljedeće:

- ljubitelji netaknute prirode, botaničari i drugi naučnici, planinari, stacionarni turisti i dr.
- turisti koji traže posebne (specijalne) programe sportsko-rekreativne, ekstremne i adrenalinske
- koji posjećuju društvene skupove i priredbe (etno tržište, ljubitelju kulturne baštine) i dr.

Imajući u vidu postojeće stanje privrede u Opštini, teško je definisati perspektive razvoja. One se donekle mogu procijeniti na osnovu ukupnih društveno-ekonomskih kretanja u Crnoj Gori. Pri tome, treba slijediti ukupne tokove tržišne privrede i stvoriti uslove za privlačenje stranog kapitala u kom pravcu treba usmjeriti poslovnu politiku. Takva opredjeljenja mogla bi omogućiti uključivanje ovog prostora u šire ekonomske, finansijske, naučno-tehnološke i integrativne procese.

Karta 1. Procjena razvoja turističkih kapaciteta u planinskim centrima Crne Gore do 2020. godine

(Prema Programu razvoja planinskog turizma u Crnoj Gori, Međunarodni institut za turizam, Ljubljana, 2005)



Legenda: ● 2004 ● 2010 ○ 2015/2020

DEFINISANJE RAZVOJNIH PRIORITETA

Strategijom integralnog razvoja opštine Rožaje (2003) određeni su razvojni prioriteti i predviđeni ciljevi razvoja na bazi prirodnih i ljudskih resursa, kao i u skladu sa makroekonomskom politikom. Pri tome za projekciju ekonomskog razvoja opštine korišćeni su makroekonomski pokazatelji, BDP, DP ND. Projekcija je rađena za period 2001-2014.godine. Pošto je period 2001 do 2010 istekao, prikazademo projekciju za preostali period.

Kao polazna osnova za projekciju rasta navedenih pokazatelja u naznačenom periodu uzeti su ovi pokazatelji za 2001, 2002. i 2003. godinu i njihovo povećanje do 2004. godine za 5 %, dok je za period 2004 – 2006. predviđeno povećanje po stopi od 7 %, a u periodu 2011. do 2014 po stopi od 3 % godišnje. Ovako projektovan rast nije mogao biti realizovan do 2010. godine, te nije

omogućio stabilnije uslove privređivanja, veće zapošljavanje stanovništva, niti bolju valorizaciju prirodnih i ljudskih resursa.

Strateškim projekcijama Opštine definisana su tri razvojna prioriteta:

1. turizam,
2. poljoprivreda i
3. šumarstvo i drvoprerađiva.

Tabela 1. Projekcija makroekonomskih pokazatelja za period 2010-2014

	2010.	2011.	2012.	2013.	2014
BDP	18.869	19.345	20.018	20.018	21.237
DP	8.442	8.695	8-956	9.224	9.501
ND	5.969	6.148	6.332	6.522	6.718
Zaposlenost	3.504	3.554	3.604	3.644	3.694

(Izvor: Strategija integralnog razvoja Rožaje, 2003.)

Frontalni razvoj sva tri pravca razvoja u uslovima nepostojanja akumulacije i sadašnjeg stanja tržišne privrede nemoguće je očekivati, pa je potrebno odrediti prioritet nad prioritetima. Po našem mišljenju, polazeći od komparativnih prednosti, turistička privreda bi u odnosu na ostale djelatnosti trebalo da ima prioritet u razvoju. Turistička privreda raspolaže kadrovima koji mogu da povuku njen razvoj.

Master planom 2001-2020. godine, koji je usvojen 2004. godine, razvoj planinskog turizma u Crnoj Gori obuhvaćen je sa aspekta razvojne politike i konceptualno, bez detaljnijih analiza. Ovaj plan je izradilo njemačko Društvo za investicije i razvoj. Njime je dato težište na razvoj primorskog turizma, što odgovara interesima njemačkih turista, dok je planinski turizam zapostavljen. Prema ocjeni Ministarstva za turizam i zaštitu životne sredine Crne Gore dosadašnja realizacija plana, do 2009. godine, bila je uspješna, jer su ukupni prihodi od turizma znatno porasli. Međutim, ovaj plan nije doveo do diverzifikacije ukupnog turističkog proizvoda Crne Gore, a time i do smanjenja disproporcije regionalnog turističkog razvoja između sjevera i juga.

Stihijni razvoj i improvizacije nanose veliku štetu turizmu i ukupnom razvoju opštine. Zato je potrebno najprije izraditi Strategiju održivog razvoja turizma ove opštine za period 2011-2020. godine, kojom treba:

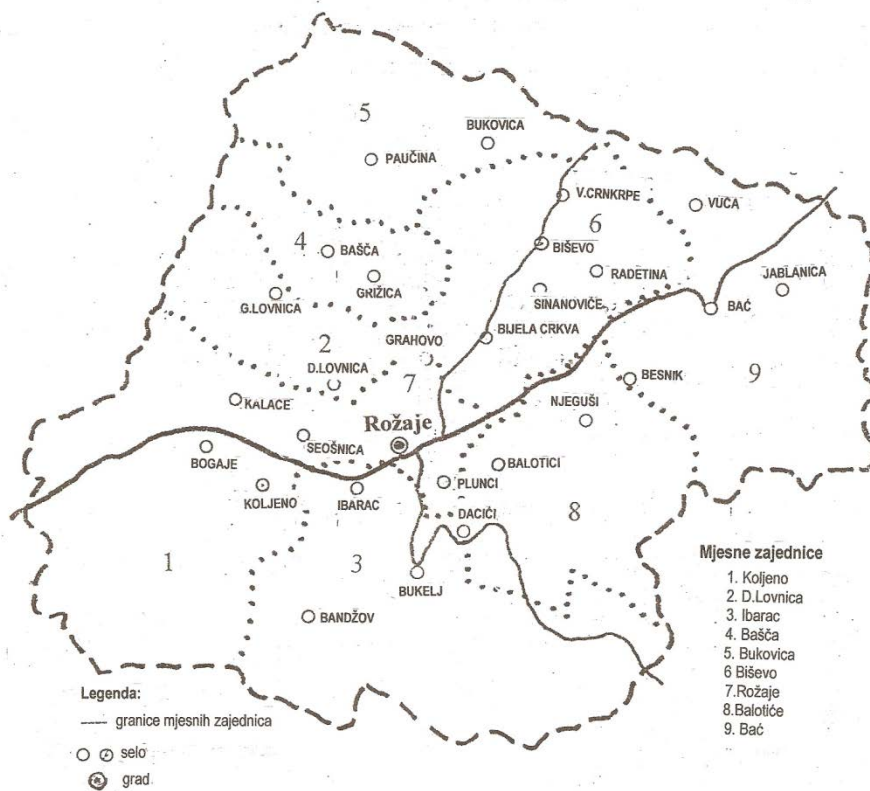
- definisati polazne osnove razvoja turizma – temeljna opredjeljenja,
- izvršiti detaljnu analizu primarne i sekundarne turističke ponude i turističkih proizvoda,
- definisati turističko tržište i potencijalne ciljne grupe,
- procijeniti obim kapaciteta i strukturu turističkih programa u okviru turističke destinacije, potrebna investiciona ulaganja i obim radne snage,
- procijeniti prihode od budućeg razvoja turizma i efekte tog razvoja na privredu.
- utvrditi razvojne prioritete u turizmu.

Intenzivniji razvoj turizma podrazumijeva uvođenje određenih međunarodnih standarda i korišćenje iskustava razvijenih receptivnih turističkih regiona i destinacija. Kroz unapređenje materijalne baze turističke ponude i valorizaciju resursa treba dati snažan razvojni impuls ne samo razvoju turizma nego i čitave privrede i društvenih djelatnosti.

Poljoprivredu kao jedan od prioriteta razvoja opredjeljuju prirodni uslovi, koji su pogodni pogotovo za razvoj stočarstva. Problem nedostatka hrane za zimsku ishranu stoke moguće je riješiti kupovinom sijena i druge hrane iz susjednih regiona, gdje se, zbog odumiranja stočarstva, javljaju i nagomilavaju viškovi te hrane. To je slučaj u Gornjem Polimlju i Pešteri. Upotrebom mehanizacije, baliranjem sijena sa livada i pašnjake i proizvodnjom deteline i lucerke moguće je proizvoditi znatno više hrane za stoku i sa domaćih sjenokosa.

Na području opštine formirano je 9 mjesnih zajednica, ali se one neravnomjerno razvijaju, pa je potrebno u cilju ravnomjernijeg razvoja podsticajnim mjerama ubrzati razvoj MZ u sjevernom dijelu opštine, naročito MZ Bukovice, Paučine, Biševe i drugih.

Karta 2. Mjesne zajednice opštine Rožaje
(Prema Prostornom planu 1980-2000)



Održivi razvoj šumarstva kao prioriteta razvoja ne može se zamisliti bez racionalnog gazdovanja šumama koje se zasniva na zaštiti i uzgoju šuma i ograničenoj sječi ispod godišnjeg zapreminskog prirasta. Da bi se smanjile potrebe za sirovinama potrebno je smanjiti drvoprerađivačke kapaciteta zabranom rada neregistrovanih privatnih gatera, pilana i stolarskih radnji, a preostale kapacitete usmjeriti ka polufinalnoj i finalnoj proizvodnji. Takođe potrebno je uvesti rigorozniju kontrolu u rad koncesija.

ZAKLJUČAK

Teritorije opštine Rožaje, sa površinom od 417 km², leži u krajnjem istočnom dijelu Crne Gore do granice prema Srbiji. Kičmu saobraćaja u opštini predstavlja Jadranska, odnosno Ibarska magistrala, ali pogodnost saobraćajno-geografskog i turističko-geografskog položaja, kao komparativna prednost u odnosu na neke druge opštine (Plav, Žabljak, Šavnik, Pljevlja), nije dovoljno iskorišćena u funkciji ekonomskog, posebno turističkog razvoja.

Privreda Rožaja danas je u dubokoj recesiji sa malim izgledima da se u doglednoj budućnosti može unaprijediti. Globalna ekonomska kriza dovela je ovu opštinu u veoma težak ekonomski položaj. Za brži razvoj nedostaju sposobni nosioci razvoja, kreditori, fondovi, investitori i menadžeri koji bi novim investicijama pokrenuli razvoj privrede sa mrtve tačke, omogućili osavremenjavanje proizvodnje i nova zapošljavanja radnika. U takvoj situaciji, zbog prezaduženosti, nedostatka sopstvene akumulacije i kreditne nesposobnosti privrednih subjekata neophodna je pomoć Vlade Crne Gore, republičkih i međunarodnih fondova, resornih ministarstava, NVO sektora i uspješnih privrednika iz okruženja.

Imajući u vidu postojeće stanje privrede u opštini, teško je definisati perspektive razvoja. One se donekle mogu procijeniti na osnovu ukupnih društveno-ekonomskih kretanja u Crnoj Gori. Pri tome, treba slijediti ukupne tokove tržišne privrede i stvoriti uslove za privlačenje stranog kapitala u kom pravcu treba usmjeriti poslovnu politiku. Takva opredjeljenja mogla bi omogućiti uključivanje ovog prostora u šire ekonomske, finansijske, naučno-tehnološke i integrativne procese.

BIBLIOGRAFIJA

1. Knežević M. (2002), Rožajski kraj – fizičko-geografske odlike, Rožajski zbornik, br. 11, Rožaje
2. Muković S., Kalač B., Sutović E., Skenderović I., Murić S. (2003), Strategija integralnog razvoja opštine Rožaje, Skupština opštine Rožaje, Rožaje.

3. Montenegro gets closer to Europe, Agency for development of Republic of Montenegro, 2004
4. Nurković S. (1982), Reljef kao elemenat regionalno-geografske diferenciranosti prostora opštine Rožaje i njegov značaj, Rožajski zbornik, knj. 1, Rožaje
5. Poljoprivreda i turizam Crne Gore – Zbornik radova – (2001), Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede, Ministarstvo turizma, Biotehnički institut, Bar
6. Radović M., Marić R. (2002), Crnogorske prokletije, priroda, ljudi, turizam, razvoj, Podgorica
7. Skenderović I. (2011). Turistička ponuda i turistički proizvod Rožaja, SMEPP 2011, Internacionalni Univerzitet, Novi Pazar
8. Strategija razvoja turizma Crne Gore do 2010. godine, Ministarstvo turizma, Podgorica, 1996.

SOLVENTNOST POSLOVNE BANKE KAO PRINCIP UPRAVLJANJA RIZIKOM POSLOVNE BANKE

Anel Kalač

Student 4. godine Departmana za ekonomske nauke

Alma Kujević

Student 1. godine Departmana za ekonomske nauke

Apstrakt

Sa aspekta istorijske perspektive, prema podacima za američke banke u periodu 1934 - 1983. godine (period od 50 godina) svi bankroti banaka su bili povezani sa ove tri vrste rizika. Rizik likvidnosti i kreditni rizik dominirali su posle 1930. godine, dok je rizik kamatne stope bio posle 1980. godine. Sasvim je jasno, da je samo veći odgovarajući nivo kapitala banke mogao da spasi banke od ovih bankrotstva. Druge forme rizika kao što su tehnološki rizik i rizik deviznog kursa, postali su važniji u depozitnom poslovanju banka i imaju svog uticaja na performanse bankarskog poslovanja. Zadatak planiranja kapitala je da održava nivo adekvatnost kapitala u stalno promenljivoj ekonomskoj sredini koji je prihvatljiv za raznoliku publiku, bančino tržište maloprodaje i velikiprodaje, ulagače, rejting agencije i regulatorne odnosno kontrolne institucije ali poštujući osnovne principe i načela u upravljanju rizikom banke.

Ključne riječi: principi i načela upravljanja bankom, solventnost, interaktivno dejstvo principa poslovanja

UVOD

Maksimiranje profita, kao ciljne ekonomske funkcije poslovne banke, primorava banku na poštovanje osnovnih principa dobrog bankarskog poslovanja ili načela dobrog privrednika. To su načela:

- solventnosti i sigurnosti,
- likvidnosti i urednosti,
- ekonomičnosti i efikasnosti, i
- profitabilnost tj. rentabilnosti. [1]

Međutim, u praksi banaka se smatra da su solventnost, likvidnost i rentabilnost tri ključna principa, koje banka ne sme da prenebregne u svom poslovanju. Kada je u pitanju uspešnost poslovanja banke, pridržavanje svih ovih principa je od izuzetne važnosti kako za poslovanje same banke, tako i za poslovanje njenih komitenata, pa i za stabilnost privrednog sistema zemlje u celini.

Mi ćemo ovde analizirati principe upravljanja rizikom banke i to: solventnost, likvidnost, ekonomičnost i rentabilnost, stavljajući naglasak na princip solventnosti. Pre toga, ukazaćemo na neke aspekte njihovog među-odnosa odnosno na njihovo interaktivno dejstvo i dejstvo na profitabilnost banke, kao ključnog pokazatelja uspešnosti poslovanja banke.

1. INTERAKTIVNO DEJSTVO PRINCIPA POSLOVANJA

Ostvarivanje ovih načela nije u praksi ni lako ni jednostavno. Ovo tim pre, ako se ima u vidu njihov međusobni dinamički odnos i interakciono delovanje u funkciji vremena. Dakle, poslovanje banke na ovim načelima mora biti usmeravano i kontrolisano, jer nepridržavanje ovih principa ili nedovoljna kontrola poslovanja banke samo po jednom načelu, može prouzrokovati negativan uticaj na poslovanje banke mereno i drugim načelima. Pođimo od primera, da je jedan od važnijih principa poslovne banke, da bude likvidna. Međutim, održavanje likvidnosti zahteva da se vodi računa i o dimenziji te likvidnosti izraženoj preko visine slobodnih novčanih sredstava na žiro računu banke, koja, ako su prekomerna i nisu plasirana, ne donose prihod banci. To je u suprotnosti sa principom rentabilnosti banke.

Drugim rečima, visoka likvidnost banke, izražena preko neplasiranih sredstava na žiro računu banke, negativno utiče na stopu rentabilnosti banke zbog izgubljenog prihoda odnosno dobiti, koju je bilo moguće ostvariti kratkoročnim plasiranjem slobodnih novčanih sredstava. Otuda je jasno, da cilj banke nije održavanje nepotrebno visoke stope likvidnosti, koja ide na štetu rentabilnosti banke, već optimalne likvidnosti, koja će banci uvek omogućiti na vreme izvršavanje njenih obaveza. Ako bi se trebalo opredeliti za prednost kod poštovanja ova dva principa, onda je sigurno, da se likvidnosti banke mora dati prioritet u odnosu na rentabilnost po svaku cenu. Dakle, rentabilnost da, ali uz kontinuirano održavanje bančine likvidnosti.

Pored interakcionog delovanja likvidnosti i rentabilnosti, moguće je da dođe i do uticaja na solventnost. Naime, rekli smo, da likvidnost može uticati na rentabilnost, što može imati i posledicu ostvarivanja gubitaka. Gubitak može uticati na solventnost, ako se ostvari u visini iznad bančinih rezervi i rime počne ugrožavati deonički kapital banke. Zbog mogućih takvih uticaja, banka se mora strogo pridržavati navedenih principa, kako bi zaštitila integritet svog poslovanja i održala poverenje deoničara, i izvršila svoju društvenu misiju održavanja sopstvene stabilnosti i stabilnosti privrednog sistema. U narednom izlaganju biće više reči o svakom od navedenih principa poslovanja banke naglašavajući rizike u koje banka ulazi usled njihovog narušavanja.

Principi i načela. upravljanja rizikom banke nisu samo elementi, koji se posmatraju izolovano svaki za sebe, niti pak njihovo statičko i izolovano dejstvo na pojedini segment poslovanja banke. Daleko je važnije imati u vidu njihovo

dejstvo u dinamičkom odvijanju procesa poslovanja banke, kako bi se njihovo delovanje koristilo u svakom pojedinačnom poslovnom bankarskom poduhvatu.

Držati se principa i načela u procesu upravljanja rizikom banke u svakom poslu i na svakoj poziciji organizacione strukture banke nije ni malo lak zadatak. Kad to kažemo, onda smatramo, da pri tome treba poći od suštine nekoliko elemenata među kojima bi trebalo poznavati:

(1) suštinu svakog od navedenih principa i njihov "domet" u upravljanju rizicima pojedinih vrsta bankarskih poslova;

(2) faktore koji determinišu svaki princip i načelo upravljanja rizicima u pojedinim bankarskim poslovima;

(3) mogućnost da se meri uticaj pojedinih faktora u okviru pojedinog načela i principa upravljanja rizikom;

(4) mogućnost da se izrazi odnosno kvantificira rizik po ovim kriterijumima u pojedinim vrstama bankarskih poslova;

(5) da se koristi iskustvo na već završenim poslovima i na toj osnovi planiraju elementi za nove bankarske poslove uz eliminisanje odnosno minimiziranje uticaja određene vrste rizika. [2]

Naredna izlaganja imaju za svrhu, da se u okviru raspoloživih mogućnosti, uđe u suštinu svakog od navedenih principa i načela upravljanja rizicima banke i osvetle mehanizmi za njihovo minimiziranje.

2. SOLVENTNOST POSLOVNE BANKE

U našoj bankarskoj literaturi vrlo retko srećemo nešto napisano oko ovog pojma. A u onome što postoji napisano, ima dosta nepreciznosti, netačnosti i razlika oko shvatanja suštine pojma solventnosti i njegovog definisanja. Ne upuštajući se zašto je to tako, smatramo nužnim, da znatno šire izložimo ovaj princip poslovanja banke, jer je on veoma bitan za njene poverioce. Za naše promenjene uslove poslovanja, on bi takođe trebao biti od sve većeg interesa za sve naše banke i njihove deoničare, a posebno za one banke, koje se bave poslovima sa inostranstvom.

Tako pod pojmom solventnosti se podrazumeva sposobnost dužnika, da u celini izmiruje svoje dospеле novčane obaveze. Nesolventnost, saglasno tome, predstavlja nesposobnost izmirenja dospelih obaveza. Mada bankarska teorija ukazuje na korisnu potrebu razlikovanja pojma i sadržine solventnosti od pojma i sadržine likvidnosti banke, u našoj poslovnoj praksi se dosta često ova dva pojma poistovećuju. Često se može čuti u razgovoru među našim poslovnim ljudima "firma mi nije solventna" misleći pri tome da im firma nema novca i ne može da plati neku obavezu. Tog poistovećivanja ovih pojmova ima i u našoj literaturi. Takvo poistovećivanje ova dva pojma ne samo da je pogrešno, već može da dovede i do poslovne zablude. To nas obavezuje, da ovaj problem nešto detaljnije obradimo.

Kao što rekosmo, vrlo često se stavlja znak jednakosti između izraza i pojmova solventnosti i likvidnosti banke. Međutim, očigledno je da ti izrazi ne znače isto ni u teoriji ni u praksi, mada ima nekih elemenata, koji imaju sličnosti i međusobne uslovljenosti. Zato ćemo ovde pokušati, da na što koncizniji način izložimo pojam i suštinu solventnosti banke i ukažemo na njegovu vezu sa drugim principima i načelima upravljanja rizikom u bankarskom poslovanju. Ovo iz razloga, što se ovom principu kod nas još uvek ne posvećuje dovoljna pažnja. No, kako ćemo kasnije videti, ne samo da mu se interno mora posvećivati dužna pažnja, već će to morati imati na umu svaka banka, koja se želi baviti poslovima sa inostranstvom poštujući tako novi međunarodni standard solventnosti, kao uslov poslovanja banke u svetskim razmerama. Globalno gledano, solventnost banke podrazumeva, da je realna vrednost aktive jednaka obimu pasive. U uslovima, kada je banka nesolventna, onda jedan deo aktive predstavlja nekvalitetne, nenaplative ili pak fiktivne plasmane. Radi shvatanja suštine nesolventnosti banke treba nešto više ući u suštinu strukture bilansne ravnoteže banke. Naime, jasno je da se formalna bilansna ravnoteža izražava preko jednakosti zbira aktive i pasive banke. Bitno je, da nesolventnost banke proizilazi iz strukturalnih promena u bilansnoj ravnoteži banke i vezana je za ostvarivanje i iskazivanje gubitka. Nesolventnost banke nastaje kada visina njenih obaveza prevazilazi njena sredstva odnosno kada ostvareni gubici premašuju njen deonički kapital. Ostvarenje i iskazivanje gubitka, u zavisnosti od njegove veličine, može ali i ne mora prouzrokovati nesolventnost banke. Veličina gubitka banke se, sa stanovišta solventnosti banke, dovodi u vezu sa nominalnim kapitalom banke, kapitalom koji je vlasništvo deoničara banke.

Sa stanovišta finansijskog rizika, za svakog privrednog subjekta je od značaja struktura njegovog raspoloživog kapitala i izvora tog kapitala odnosno stvorenih obaveza. Naime, drugim rečima, svaki privredni subjekt, pa i banka, treba da ima adekvatan kapital prema svojim obavezama. Iznos kapitala, koji se smatra adekvatnim prilično široko varira u proizvodnim preduzećima, što naravno zavisi od tipa preduzeća i ponašanja njegovih vlasnika i kreditora prema riziku. Suprotno, u bankama adekvatnost kapitala ili solventnost je daleko rigoroznije definisana. Iznos potrebnog kapitala ovisi o rizicima nesolventnosti, koji se smatraju odgovarajućim za datu privredu. To, opet, zavisi od kombinacije i strukture sredstava, obaveza i kapitala u portfolijima banke.

3. FAKTORI NESOLVENTNOSTI BANKE

Nesolventnost banke može biti izazvana brojnim faktorima. Globalno gledajući, rizik nesolventnosti banke zavisi od:

- (1) nivoa očekivanog prihoda i njegove naplate;
- (2) verovatnoće odstupanja od očekivanog prihoda i
- (3) veličine bančinog inicijalnog kapitala. [3]

Međutim, smatra se, da nastanku nesolventnosti mogu doprineti i uticaji brojnih dragih faktora. kao što su na primer: nelikvidnost, neusklađenost ročne strukture sredstava i plasmana, poslovanje sa gubicima, nesolidno gazdovanje sa sredstvima, neusklađenost bančnih proizvoda i usluga sa zahtevima tržišta itd. Mada se uticaj navedenih faktora može smatrati indirektnim, oni mogu u značajnoj meri uticati na rast gubitka banke i na taj način povećavati izvesnost nesolventnosti banke.

Banka može postati insolventna i kada svesno ili nesvesno previše koncentriše svoje aktivnosti u područja poslovanja gde se mogu očekivati nepredviđeni događaji. Odnosno, kada koncentriše previše svojih kredita, investicija ili drugih aktivnosti u područja, gde nepredviđeni događaji mogu prouzrokovati gubitke i koji mogu bitno uticati na poslovni uspeh banke. Često, banku mogu na ovo navesti ukazane ili prognozirane mogućnosti visokih profita, što može "zaslepiti" njihov portfolio rizik.

Smatra se, da postoje četiri glavna pristupa, koji se smatraju korisnim i omogućuju bankama da identifikuju i smanje svoje rizike:

- (1) Jedna od najvažnijih potreba banaka je da diverzifikuju sredstva i obaveze, tako da uticaj nepredviđenih događaja ne bude nadmoćan. Recimo, nedostatak diversifikacije može prouzrokovati koncentraciju kredita u okviru jedne industrijske grane, parcijalnom tržištu, na inostranom tržištu ili pak samo kroz vanbilansne aktivnosti.
 - (2) Rizik nediversifikacije ili od nepredviđenih događaja, može se meriti procenom verovatnoće distribucije sa mogućim ishodima mimo onih koji su predviđeni. Veće učešće ovakve distribucije koja leži daleko ispod očekivanih događaja, je mnogo opasnije. Poznavanje ovakvih opasnosti može koristiti banci za smanjenje ukupnog nivoa njenih rizika da ostvari gubitak na jednom prihvatljivom nivou.
 - (3) Kao sledeću alternativu, banka bi mogla da poveća kapital tako, da je on dovoljan da apsorbuje bilo koji gubitak koji nastane kao specifična verovatnoća. U stvari, jednom definisani adekvatni kapital je iznos potreban da osigura, da verovatna insolventnost u budućnosti se smanji ispod predodređenog nivoa.
 - (4) Sa tačke gledišta javnosti, opasnost da će depozitari ili oni koji su pozajmili novac banci, izgubiti svoja sredstva kada banka bankrotira, mogla bi biti eliminisana sa osiguranjem depozita. Treće lice tj. osiguranje može garantovati zaštitu depozitarima od gubitka.
- [4]

Merenje solventnosti banke može se vršiti primenom i uvažavanjem nekoliko kriterijuma, koji podrazumevaju jedinstven proces od pet međusobno povezanih faza i to:

- (1) razdvajanje poslovanja banke u homogene aktivnosti ili portfolio aktivnosti banke;
- (2) procenjivanje neto vrednosti svakog portfolia;
- (3) procenjivanje očekivane vrednosti u portfolijima banke;

- (4) procenjivanje distribucije funkcija očekivanog prinosa;
- (5) veza kapitala i rizika.

Adekvatnost kapitala je jedan relativni koncept koji zavisi od prirode aktive i pasive banke i njene strukture. Pri tome je bitna veličina i strukturalno učešće deoničkog kapitala s jedne strane, i veličina i učešće depozita i kreditnih izvora s druge strane.

Testovi adekvatnosti kapitala su metodi za merenje dovoljnosti kapitala banke povezani sa njegovim procenjenim bilansnim stepenom rizika. Standardi adekvatnosti su bazne mere nivoa povezanosti kapitala sa porfoliom rizika, koji koriste menadžeri banke i regulatorne agencije, da bi odredili, da li je banka zdrava ili ne. Naravno, i testovi adekvatnosti kapitala i standardi adekvatnosti se menjaju tokom vremena. Ovde ćemo se zadržati na testovima adekvatnosti kapitala, dok ćemo standarde obraditi u nastavku.

Kapital racio ili stopa kapitala je ključni finansijski racio za merenje adekvatnosti kapitala banke. Ovde važi jedno opšte pravilo: što je ova stopa veća za banku, to je banka kapitalno zdravija i bolja. I obrnuto. Banka sa visokom stopom (raciom) kapitala prema sredstvima je više zaštićena od tekućeg - operativnog poslovnog gubitka nego banka sa nižom stopom - raciom. No, ovo ipak zavisi o relativnom riziku i mogućnosti za nastanak gubitka svake banke. Postoji nekoliko standardnih obrazaca za merenje adekvatnosti kapitala banke ili kapital racia ("capital ratio"), od kojih su četiri najčešće u upotrebi:

- (1) deonički kapital prema ukupnim sredstvima, („equity capital to total assets“)
- (2) deonički kapital prema rizičnoj aktivi, („equity capital to risk assets“)
- (3) Deonički kapital prema ukupnim depozitima, i („equity capital to total deposits“)
- (4) deonički kapital prema kreditima i eskontima, („equity capital to loans and discounts“).

Naravno, pored ovih pokazatelja, koriste se i pokazatelji koji uzimaju u obzir primarni i sekundarni kapital podeljen sa prosečnim ukupnim sredstvima uvećanim za dozvoljene gubitke na kreditima i zakupu ("total capital ratio"), zatim pokazatelj agregatnih kredita prema ukupnom kapitalu ("loans capital ratio"). Pored ovih pokazatelja, koriste se i bilansni racio ("balance sheet ratios").

Za ocenu da li je banka problematična ili nije sa aspekta solventnosti, koristi se stopa neto kapitala („neto capital ratio“=NCR). Klasifikovana sredstva su ona, koja su već označena kao: nestandardna, sumnjiva ili gubitak (ocena bazirana na ispitivanju kvaliteta sredstava). Banka se klasifikuje kao problematična, ako je $NCR = 2,74\%$ (jednako ili manje). [5]

Procena pouzdanosti banke i vrednovanje adekvatnosti njenog kapitala od strane nacionalne banke obuhvata sledećih osam faktora:

- (1) kvalitet menadžmenta,
- (2) likvidnost sredstava,
- (3) istorijat zarade (the history of earnings end of the retention thereom)
- (4) kvalitet i karakter vlasništva,

- (5) izdatke (the burden of meeting occupancy expenses)
- (6) potencijalna „isparljivost“ depozitne strukture
- (7) kvalitet poslovnih (operativnih) procedura
- (8) bančin kapacitet da zadovolji sadašnje i buduće potrebe njenog poslovnog područja uzimajući u obzir konkurenciju sa kojom se suočava.

U cilju smanjenja rizika nesolventnosti banke i održavanja zadovoljavajuće adekvatnosti kapitala ili solventnosti banke, neophodno je finansijskim planom postaviti kao cilj: maksimiziranje bogatstva deoničara i projektovati stratezijskim planom dugoročom rast i ciljni profit. Finansijskim planom treba projektovati strukturu kapitala. Planiranje kapitala je proces određivanja komponenti i nivoa kapitala u jednoj sredini, koje je konzistentno sa bančnim stratezijskim poslovnim planom. Cilj planiranja kapitala je da osigura adekvatan kapital. kao stratezijski resurs, za podršku banke u ostvarenju njenog stratezijskog poslovnog plana. Suština planiranja kapitala je u balansiranju troškova komponenti kapitala iz internih i eksternih izvora sa interesima razne publike (korisnici usluga, ulagači, rejting agencije, regulatorne institucije). Složenost planiranja kapitala je uglavnom ovisna od veličine banke. Kod velikih banaka planiranje kapitala je složenije imajući u vidu njihovu razuđeniju strukturu kapitala. Kod manjih banaka, planiranje kapitala je jednostavnije.

ZAKLJUČAK

Rizik nesolventnosti je mogućnost da u određenom vremenskom periodu banka bude u poziciji da ne ispunjava svoje dospjele obaveze ili kao agregatna vrednost bančine pasive, koja prevazilazi njena ukupna sredstva. Naime, teorijski gledano, u pogledu nesolventnosti, banka se može naći u tri situacije ili pozicije: (a) da nema gubitka i da je solventna, (b) da ima iskazan gubitak i da je solventna i (c) da ima iskazan gubitak i da je insolventna.

Radi jasnijeg sagledavanja navedenih situacija u kojima se banka može naći, nema sumnje da je jasno ukazati na razliku između običnog nedostatka sredstava, koje se manifestuje kao nelikvidnost, i strukturalnih pomeranja praćenih ostvarenjem visine gubitka preko nominalnog iznosa deoničkog kapitala. Naime, banka može da obezbedi likvidnost, a da pri tome ne reši problem nesolventnosti, kao što može biti nelikvidna, a da je pri tome nesolventna. Pri tome ne treba izgubiti iz vida međusobno povezan odnos solventnosti i likvidnosti ali i njihovu bitnu razliku, što se često zanemaruje.

BIBLIOGRAFIJA

1. Babić, B. (1997). Zaštita depozita u razvijenim tržišnim privredama, *Jugoslovensko bankarstvo*, 3-4/97
2. Curčić, N. U. (1995). Strategijsko planiranje u bankarstvu - oblikovanje uspješne profitne strategije banke, *Feljton*
3. Curčić N. U. (1995). Bankarski portfolio menadžment — strategijsko upravljanje, bilansom i portfolio rizicima banke, *Feljton*
4. Jović, S. (1990). *Bankarstvo*, Beograd: Naučna knjiga.
5. Fitch, T. (1990). *Dictionary of Banking Terms*, New York: Barrons.

KREATIVNOST - OSOBINA USPEŠNOG MENADŽERA

Rašid Babić

Student 2. godine Departmana za ekonomske nauke

Zana Tutić

Student 1. godine Departmana za ekonomske nauke

Apstrakt

Kreativnost je pojam koji se često koristi u ekonomiji u današnjem vremenu. Savremeni izazovi zahtevaju kreativna rešenja, jer bez kreativna rešenja nijedno preduzeće ne može opstati na ovoj svetskoj tržišnoj utakmici. Za ovo razlikovanje koriste moderne tehnike kreativnost kao što su *mind-mapping*, *brainstorming* itd. U ovom želimo prikazati zašto je kreativnost neophodna za uspeh svakog menadžera i organizacije uopšte.

Ključne riječi: kreativnost, uspeh, kreativni pojedinac, razvoj

UVOD

Kreativnost (stvaralaštvo) je pojam koji se u naučno-tehničkoj literaturi koristi na sličan način kao i u svakodnevnom jeziku za označavanje misaonih procesa, kojima se dolazi do rešenja, ideja, umetničkih oblika, teorija ili proizvoda koji su jedinstveni i novi.

Kreativnost je aktivnost je koja daje nove, originalne proizvode, bilo u materijalnoj ili duhovnoj sferi, pri čemu se ti proizvodi ne mogu pripisati imitaciji, već ranije postojećih proizvoda, jer su od njih bitno drugačiji. Ti novi proizvodi, nastali kreativnim procesom, trebali bi bolje, uspešnije i racionalnije udovoljavati individualnim i društvenim potrebama od ranije postojećih proizvoda.

Svako može biti kreativan u određenoj meri u zavisnosti da li razvija svoju kreativnost ili ne, jer znatan broj ljudi godinama gubi kreativnost iz svoje mladosti, jer ni ne pokušavaju biti kreativni. Kreativnost nije osobina samo rijetkih pojedinaca.

Osoba koja misli da nije kreativna je zapravo osoba koja ne koristi svoje kreativne potencijale.

Pojavljivanje kreativnosti određuje četiri osnovna faktora:

- 1) Kreativni pojedinac, njegove intelektualne osobine i osobine ličnosti.
- 2) Kreativni misaono proces.
- 3) Kreativna situacija ili društveno okruženje.
- 4) Kreativni proizvod.

1. KREATIVNI POJEDINAC – INTELEKTUALNE OSOBINE

Kreativnost je povezana sa intelektualnim osobinama pojedinca, njegovim znanjima i veštinama, te s načinom na koji je njegovo znanje strukturisano i kako se ono koristi. Istraživanja pokazuju da se ljudi mogu naučiti kreativnom mišljenju, što može biti povezano s uklanjanjem prepreka kreativnom mišljenju, kao što su, na primer, različiti oblici misaonih stereotipa, kao i s usvajanjem kreativnih heurističkih tehnika, kao što su, na primer, analiza slučaja i istraživanje analogija kad se odnose na izuzetke iz uobičajenih pravila, zatim strukturisanjem poznatih ideja i znanja tako da izgledaju strane ili neobične itd.

O odnosu između kreativnosti i intelektualnih osobina u literaturi se mogu naći sledeći podaci:

- 1) Visoka inteligencija nije nužna osobina kreativnih ljudi.
- 2) Zadovoljavajući stepen inteligencije je potreban, ali ne i dovoljan uslov za kreativnost.
- 3) Povezanost između različitih komponenata znanja koje je osoba usvojila (odnosno, načina na koji su znanja naučena) važna je za kreativnost.
- 4) Mogućnost asociiranja između što većeg broja komponenata znanja bitan je preduslov kreativnosti.
- 5) Korisna kreativnost (koja daje vredne produkte), traži vrlo dobro znanje na području kreativnog rada.
- 6) Kod rešavanja jednostavnijih problema važna je niska motorno-perceptivna rigidnost (karakterna crta koja se manifestuje odsustvom prilagodljivosti intelektualnih procesa i nemogućnošću prilagođavanja na nove situacije), te visoka intelektualna fluentnost.
- 7) Kod rešavanja složenijih problema važne su korisne intelektualne metakomponente (odnosno, pravila i strategije), koje upravljaju mišljenjem i ponašanjem tokom kreativnog rešavanja problema.

2. KREATIVNI POJEDINAC – OSOBINE LIČNOSTI

Kreativni pojedinci, koje posebno odlikuje stvaralačka produktivnost, imaju posebno izražene neke specifične osobine ličnosti, kao što su:

- 1) Fleksibilnost mišljenja i ponašanja.
- 2) Čvrst osećaj nezavisnosti ličnog mišljenja.
- 3) Sposobnost podnošenja neodređenih ili nejasnih situacija.
- 4) Spremnost da se prihvataju izazovi i svesno preuzima rizik.
- 5) Nekonvencionalnost stavova, načina mišljenja ili ličnog stila.
- 6) Unutrašnji osećaj posebne važnosti onoga što je predmet preokupacije.
- 7) Potreba da se sebe lično vidi - procenjuje kao imaginativnu (maštovitu) i originalnu osobu.

Većina spomenutih osobina pridonosi realizaciji kreativnih potencijala koji postoje u pojedincu.

3. KREATIVNI POJEDINAC – OSOBINE LIČNOSTI

Stvaralačko mišljenje javlja se u društvima u kojima postoji potreba za otkrićima, izumima, inovacijama, te umetničkim i drugim kreativnim tvorevinama.

Neka su istorijska razdoblja obilovala otkrićima i umetničkim ostvarenjima, kao što su: grčka civilizacija, renesansa, naučno-tehnička revolucija koja je počela krajem XIX veka i sve se više ubrzava.

U drugim su historijskim razdobljima otkrića potiskivana, odnosno, propisivani su dozvoljeni oblici stvaralačkog rada u mnogim područjima (srednji vek, radikalni komunizam).

4. KREATIVNI PROIZVOD

Kreativnost nekog misaonog produkta vrednuje se na osnovu dva kriterijuma:

- 1) **Subjektivni kriterijum.** Rezultat kreativnog mišljenja je tvorevina, koja je za subjekta mišljenja potpuno nova kreacija.
- 2) **Normativni kriterijum.** Rezultat kreativnog mišljenja je tvorevina, koja je potpuno nova kreacija u društvu (nauci, umetnosti ili industriji), te društveno vredna i korisna.

Isto tako, postoje i prepreke kreativnom mišljenju, a one se očituju u sledećim područjima.

Većina prepreka kreativnom mišljenju proizilazi iz tri područja:

- 1) Intelektualne osobine pojedinca vezane uz rigidnost mišljenja.
- 2) Osobine ličnosti pojedinca vezane uz rigidnost ponašanja.
- 3) Uslovi u okolini koji koče kreativnost, a postižu rigidno ponašanje.

5. PREPREKE KREATIVNOM MIŠLJENJU

Rigidnost označava poteškoće u promeni usmerenosti mišljenja, kao i u rešavanju problema na nove - različite načine. Rigidna osoba je nesposobna menjati strategiju rešavanja problema, kao i sagledavati probleme s različitih gledišta. Ponašanje takve osobe tokom rešavanja problema je nepromenljivo i kruto.

Osobine osobe koje su povezane s rigidnošću, su sledeće: anksioznost i neurotizam, konvencionalnost i konformizam, stereotipnost i odsutnost spontanosti, regresija ili vraćanje na ranije oblike ponašanja, niska razina aspiracije ili motiva postignuća.

Uslovi u okolini koji koče kreativnost, a postižu rigidno ponašanje, su sledeći:

- 1) Zadaci koji usmeravaju pojedinca da se fiksira na određenu metodu rešavanja.
- 2) Postojanje izvora frustracije i stresova za vreme rešavanja problema.
- 3) Faktori koji smanjuju unutrašnju motivaciju za rešavanje problema.

4) Potenciranje negativnih posledica mogućeg neuspeha u rešavanju problema.

5) Siromašno individualno iskustvo pojedinca na području rešavanja problema.

6) Uvođenje nepotrebnih ograničenja i prepreka u problemsku situaciju.

6. POVEĆANJE LIČNE KREATIVNOSTI

Nažalost, ljudi gube većinu svoje kreativnosti odrastajući. Studije pokazuje kako do 40-te godine, ljudi zadržavaju samo oko 2% kreativnosti koje su imali s 5 godina. Ključ za poboljšanje vlastite kreativnosti, je dopustiti kreativnim potencijalima da se razvijaju kroz čitav život, nikada ih ne "zaključavati".

Jedan način kako postati kreativan je koncentrisati se, razmišljati odjednom samo o jednom problemu i pokušati osmisliti što više različitih načina za rešavanje određenog problema. Pri tome nije uopšte bitno, jesu li sva rešenja do kojih dođemo praktična.

Dakle, prvi korak sastoji se u generisanju što većeg broja ideja. Evaluacija svake ideje obavlja se kasnije. U proces generisanja ideja, da bi one bile kreativne, treba uključiti i vlastitu podsvest. Podsvest se uključuje u proces donošenja odluka, na način da se osoba potpuno opuštena prepusti vlastitim razmišljanjima, odnosno, da pusti "mozak na pašu".

Pri tome se ne treba obeshrabrivati što već prva ideja nije revolucionarna. Uobičajeno je da čoveku padne na pamet mnogo ideja, pre nego što se doseti one prave, one koja odgovara situaciji. Nakon što se dosetimo najboljeg rešenja, treba ga implementirati. Implementacija je ujedno i najteži korak pri odlučivanju.

7. POTICANJE KREATIVNOSTI U ORGANIZACIJI

Menadžeri moraju svojim primerom pokazati da se kreativnost u nekim preduzećima vrednuje. Neki (loši) menadžeri samo govore o kreativnosti, a u isto vreme je ne primenjuju, a ni ne prihvataju, isto tako neke kreativne ideje.

Zaposleni procenjuju menadžere prema tome šta oni rade, a ne prema tome šta govore. Oni menadžeri koji kreativne ideje od strane podređenih iz dana u dan ignorišu, na kraju ne dobijaju od zaposlenih, ni jedan prijedlog za poboljšanje. Za razliku od njih, oni menadžeri, koji potiču i nagrađuju kreativnost, konstantno dobijaju nove, bolje i originalnije ideje od svojih ljudi.

8. POTICANJE KREATIVNOSTI U ORGANIZACIJI

U literaturi se susrećemo sa mnogo različitih karakteristika kreativnih organizacija, a mi ćemo navesti samo neke i to najbitnije za naše izlaganje:

- a) Sklonost promenama, radi stalnog unapređenja rada.
- b) Uživanje u eksperimentisanju s novim idejama.

- c) Poticanje ljudi različite obrazovne razine i različitih područja da pridonose novim idejama.
- d) Menadžeri veruju svojim ljudima i ne kontrolišu ih.
- e) Komunikacije između članova organizacije su slobodne.
- f) Poprilične komunikacije i otvorenost za kontakte s okruženjem organizacije.
- g) Velika različitost tipova ličnosti.
- h) Težnja zadržavanju kreativnih ljudi u organizaciji, usprkos finansijskim poteškoćama.
- i) Ne boje se posledica pogrešaka.
- j) Selekcija i promocija ljudi primarno je bazirana na doprinosu organizaciji.
- k) Koriste tehnike za poticanje kreativnosti, kao što su: *brainstorming*, *brainwriting*, sinektika i slično.

Imaju dovoljne finansijske, menadžerske, ljudske i vremenske resurse da ostvare svoje ciljeve.

9. PREPREKE ZA ORGANIZACIONU KREATIVNOST

Mnoge organizacije i njihni menadžeri postavili su i sami prepreke koje sputavaju organizacionu kreativnost. Doduše, obično su te prepreke postavljene nenamerno.

Najčešće spominjane prepreke organizacione kreativnosti su:

- a) Kritike unapred, koje pri samom razvijanju novih ideja koče potrebu ljudi da smišljaju nove stvari.
- b) Strah od promašaja sputava mnoge ljude da uopšte pokušaju biti kreativni.
- c) Organizaciona klima koja ne potiče kreativnost, jer vrlo često menadžeri vole kada zaposleni razmišljaju kao i oni i nagrađuju samo one "poslušne", odnosno, istomišljenike. To sputava individualnu kreativnost.
- d) Rastresenost i neprestane upadice ometaju kreativno razmišljanje, ono je moguće jedino u mirnom okruženju i kada nema nepotrebnih upadica iz okoline.
- e) Zaštita statusa "quo" - kreativne ideje ugrožavaju status quo, a one koji narušavaju status quo stalno se kritikuju, ne daju im se podrška, te postoji mogućnost da oni prestanu verovati sami u sebe i biti kreativni.
- f) Hijerarhijski filter za ideje - što više hijerarhijskih nivoa neka ideja treba preći da bi bila implementirana, veće su šanse da se ona uništi i izgubi.
- g) Posuđivanje ideja - kada menadžeri vole preuzimati tuđe zasluge. To naravno obeshrabruje zaposlene pri generisanju novih ideja.
- h) Izoliranje kreativnosti je također prepreka razvijanju kreativnosti, jer kreativnost u preduzeću se potiče jedino na način da menadžeri i

zaposleni komuniciraju, a ne da se one koji su drugačiji ili misle drugačije, kreativno izolira.

- i) Preterano zajedništvo šteti kreativnosti. Preterana želja za zajedništvom unutar preduzeća oslabljuje individualnost i promovise konsenzus. Ideje donesene konsenzusom obično su manje kreativne.

ZAKLJUČAK

Na osnovu prethodno rečenog, možemo zaključiti da kreativni ljudi imaju sljedeće osobine:

- fleksibilni i nisu skloni autoritetu.
- pre nadareni, nego inteligentni. Natprosečna inteligencije nije nužan uslov.
- imaju pozitivnu sliku sami o sebi.
- suzdržavaju se od iznošenja mišljenja, dok ne sakupe sve informacije o problemu.
- skloniji razmišljanju, nego impulsivnosti.
- emocionalni, te osetljivi na svet oko sebe i na osećaje drugih ljudi.
- originalni u svojim razmišljanjima.
- zainteresirani za prirodu problema.
- često nekonformisti i cene svoju samostalnost.
- nemaju stalnu potrebu biti hvaljeni od grupe.
- vode bogat, skoro bizaran i fantastičan život.
- zainteresirani za značenje i uticaj, a ne za male detalje.
- tolerišu dvosmislenost i kompleksnost, a ne vole predvidljivost i red.
- imaju znatizelju mladih i kad duboko zagaze u stariju životnu dob, itd.

BIBLIOGRAFIJA

1. Dessler, G. (2007). *Osnovi menadžmenta ljudskih resursa*, 4. izdanje, Beograd: data status.
2. Noe, R. A., Hollenbeck, J. R., Gerhart, B., Wright, P. M. (2006). *Menadžment ljudskih potencijala*, Zagreb: MATE.
3. Torrington, D. (2004). *Menadžment ljudskih resursa*, Beograd: data status.
4. <http://hr.wikipedia.org/wiki/Kreativnost>
5. <http://sh.wikipedia.org/wiki/Autoritarizam>
6. http://www.etfos.hr/upload/OBAVIJESTI/obavijesti_strucni/Dono%C5%A1enje_od_luka_prezentacija_29-03-2010.pdf
7. <http://www.znanje.org/psihologija/01iv0617/03/kreativnost.htm>

PREDLOG STRATEGIJA KOMUNIKACIJE U FUNKCIJI UNAPREĐENJA ODNOSA LOKALNE SAMOUPRAVE I JAVNOSTI

Razija Hačković

Student 1. godine Departmana za ekonomske nauke

Anes Redžović

Student 2. godine Departmana za ekonomske nauke

Apstrakt

Komuniciranje u jedinicama lokalne samouprave ima osnovni zadatak informisati građane o aktivnostima koje provodi lokalna samouprava. Moderna lokalna uprava, između ostalog, podrazumijeva uvođenje savremenog načina razmišljanja i rada u opštinskim upravama. Proširivanje kruga ljudi zainteresovanih da do neminovnih promjena u ovoj oblasti dođe na najbolji mogući način, korišćenjem savremenih znanja, za dobrobit građana i države u cjelini. Ovaj rad želi dati prijedlog za poboljšanje ove komunikacije između javnosti i lokalne samouprave.

Ključne riječi: komunikacija, lokalna samouprava, odnos sa javnošću, public relations

UVOD

Komuniciranje u jedinicama lokalne samouprave ima osnovni zadatak informisati građane o aktivnostima koje provodi gradonačelnik, opštinske/gradske službe i opštinsko/gradsko vijeće, jer jedino informirani građani mogu sudjelovati u aktivnostima i u procesu donošenja odluka u opštini/gradu. Svaka lokalna uprava u svojim svakodnevnim aktivnostima komunicira sa velikim brojem javnosti. Ovo pred nju postavlja obavezu da tu komunikaciju uredi kako bi ona bila pravovremena, adekvatna i efikasna. Sve javnosti u cilju efikasnije organizacije posla podijeljene su na interne i eksterne u kojima se dalje granaju. Lokalne samouprave moraju da predvide da poslove u vezi sa organizacijom i realizacijom aktivnosti obavlja. Tim za komunikacije uz učešće drugih zaposlenih u slučajevima predviđenim strategijama o kojima će biti riječi u nastavku.

1. INTERNA KOMUNIKACIJA

Kod interne komunikacije je prvo neophodno utvrditi pravila interne procedure, što znači definisati procedure interne komunikacije. U sklopu definisanja procedura interne komunikacije neophodno je pripremiti pravila za:

- ❖ protok informacija i dokumenata,
- ❖ usklađivanje protoka informacija i dokumenata sa novim pravilima i organizacionom strukturom,
- ❖ formiranje sistema dostavljanja i praćenja svih izvještaja i dokumenata (kada se pišu, kome se dostavljaju, gdje se smještaju u elektronskoj formi...),
- ❖ objavljivanje informacija u biltenima i drugim medijima,
- ❖ pravovremeno i adekvatno reagovanje na događaje u društvu koji su vezani za rad lokalne samouprave.

Svim ovim aktivnostima rukovodio bi koordinator za komunikacije i odnose s javnošću koji bi bio postavljen od strane lokalne skupštine. Druga strategija podrazumijevala bi održavanje redovnih sastanaka kolegijuma i tima za komunikacije, a sve u cilju efikasnije razmjene informacija. Cilj ovih sastanaka je koordinacija rada tima za komunikacije (odabir informacija za objavljivanje u medijima, kao i drugih aktivnosti u okviru poslova kolegijuma i tima za komunikacije).

Naredni korak ili strategija bila bi intenziviranje elektronskog vida interne komunikacije. Radi efikasnije komunikacije (uštete vremena i novca), zaposleni u lokalnoj samoupravi bi u internoj komunikaciji ubuduće koristili e-mailove umjesto pisanih dokumenata. Ova vrsta komunikacije obuhvata razmjenu izvještaja o radu, informacije koje se objavljuju u medijima, najave sastanaka i drugih događaja, izmjene u pravilima i procedurama.

U sklopu ove strategije neophodno je pri lokalnoj samoupravi obaviti formiranje i ažuriranje "elektronske" oglasne table. Ovo podrazumijeva formiranje foldera koji bi imao ulogu elektronske oglasne table na koju bi se u određene rubrike stavljale informacije od važnosti za interno funkcionisanje svih Sekretarijata pri lokalnoj samoupravi. Elektronska oglasna tabla služila bi za intemo informisanje o događajima (raspored sastanaka, korišćenje konferencijskih sala...). Na njoj bi se recimo mogli naći formulari za rezervaciju korišćenja resursa (projektor, laptop računari, foto aparat, diktafon, službeni automobil).

Pravljenje novinske dokumentacije (*press clipping*) jedan je od vidova interne komunikacije. U cilju praćenja izvještaja medija o aktivnostima lokalne samouprave, potrebno je organizovati arhivu članaka i izvještavanja elektronskih medija koji su posvećeni temama od značaja za pitanje lokalne samouprave. U ovom dijelu ako određena lokalna uprava ne raspolaže adekvatnim kadrovima trebalo bi unajmiti usluge Specijalizovane kompanije koja se bavi praćenjem medija, što će omogućiti praćenje većeg broja medijskih kuća (uključujući i one na lokalnom nivou) i čuvanje ovih informacija u elektronskoj formi. Arhivirani

tekstovi trebali bi biti organizovani tako da uvijek budu dostupni i pregledni svim zaposlenim, kako bi mogli da ih koriste u svom radu.

U skladu sa ciljem da se uspostavi bolja komunikacija među zaposlenim, neophodno je unaprijediti korišćenje e-maila kao savremenog vida komunikacije. Povećanjem upotrebe elektronske pošte postiže se efikasnija komunikacija (skraćuje se vrijeme), kao i smanjenje troškova (manje korišćenje papira, manji poštanski troškovi). Putem e-maila moguće je svim strankama slati najave događaja, materijale za sastanke, izvještaje sa sastanaka, kao i ostale dokumente koji su do sada slati poštom ili ih je nosio kurir zaposlen u lokalnoj samoupravi. U ove svrhe neophodno je kreirati i ažurirati listu elektronskih adresa svih funkcionera i zaposlenih u lokalnoj upravi. Kao potencijalni problem ovdje se pojavljuje neadekvatna upotreba interneta u lokalnim samoupravama u Sandžaku, prvenstveno iz razloga što stariji kadrovi još uvijek ne znaju da koriste kompjuterske tehnologije na pravi način.

2. EKSTERNA KOMUNIKACIJA

Kod eksterne komunikacije na prvom mjestu treba staviti komunikaciju sa organima centralne vlasti. Neophodno je uspostaviti redovnu i dobru komunikaciju sa Vladom i ostalim subjektima na nivou države bez čega nema napretka u lokalnoj samoupravi. Kako bi se uredila komunikacija i saradnja između predstavnika lokalnih samouprava i centralne vlasti neophodno je zaključiti jednu vrstu sporazuma o saradnji sa svim ministarstvima Vlade. Ovim sporazumom pružila bi se maksimalna podrška sprovođenju procesa decentralizacije, a uredila bi se i ostala pitanja koja se tiču rada lokalne samouprave, a lokalne samouprave postale bi još pouzdaniji partner organima centralne vlasti.

Veoma bitna je i komunikacija sa medijima i novinarima. Jedan od načina za uspostavljanje efikasne komunikacije i saradnje jesu posjete medijima u cilju predstavljanja određene lokalne samouprave i time upoznavanje građana sa svim aktivnostima koje ona sprovodi. Takođe, s ciljem da se poboljša komunikacija sa novinarima i prisustvo u medijima, lokalne samouprave bi trebalo da pozivaju novinare na sastanke i događaje koji se organizuju. Ovdje valja imati na umu da tema ili učesnici moraju da zadovolje medijske kriterijume. Predstavnike medija treba pozivati onda kada su učesnici sami po sebi medijski atraktivni, ili kada je riječ o nekom važnom događaju, ili aktivnosti koja je značajna za pitanja lokalne samouprave, odnosno od interesa za širu javnost. Isto tako, saopštenja predstavljaju vid komunikacije u kojem se izražava stav lokalne samouprave o određenom pitanju. Osim toga ono može biti najava nekog važnog događaja ili reakcija na neku društvenu pojavu koja ima važnost za organizaciju ili društvo u cjelini.

Organizovanje godišnjih koktela za novinare i druge goste uobičajeno je sredstvo održavanja dobrih odnosa sa medijima. Na ovakvim događajima se

obično sumiraju rezultati iz prethodne, i predstavljaju planovi za narednu godinu. Imajući u vidu veliki broj lokalnih medija u Sandžaku i činjenicu da su osnivači značajnog broja ovih medija upravo jedinice lokalne samouprave, neophodno je uspostaviti saradnju sa lokalnim medijima. Na taj način je moguće sinhronizovano pokretati određena pitanja važna za lokalnu samoupravu u velikom broju medija. Sve relevantne informacije treba slati lokalnim medijima.

Svakako jedna od najbitnijih strategija komunikacije lokalne samouprave jeste komunikacija sa najširojom javnošću ili građanima. Ovdje mediji predstavljaju najbrži način komunikacije sa građanima. S toga je neophodno povećati prisustvo predstavnika lokalne samouprave u medijima, kako bi građani bili upoznati sa aktivnostima koje lokalna samouprava preduzima, i kako bi se široj javnosti prenijele poruke od interesa za lokalnu samoupravu. S obzirom da lokalne samouprave organizuju veliki broj događaja tokom čitave godine, neophodno je da se na ovakvim skupovima učesnicima podijele materijali i brošure koje bi štampale lokalne samouprave. Osobe zadužene za odnose s javnošću treba uputiti da organizuju da sve materijale treba da postave na mjesta u njihovim opštinama koja imaju visoku frekvenciju građana, kako bi ovi materijali bili dostupni najširoj javnosti. U svakodnevnoj komunikaciji sa građanima lokalne samouprave treba da koriste različite promotivne materijale. To mogu biti brošure, fascikle, olovke, privesci, kalendari. U cilju podizanja opšte svijesti najšire javnosti o važnosti i ulozi koju lokalna samouprava ima potrebno je organizovati promotivne kampanje vezane za najznačajnije odluke na lokalnom nivou, kao i kampanje koje se tiču aktivnosti koje se sprovode na određenim projektima.

Sve ove aktivnosti mogle bi se svesti pod tri osnovne strategije:

1. Osigurati blagovremeno plasiranje tačnih, jasnih i konciznih informacija prema građanima, poslovnom i NVO sektoru;
2. Osigurati učešće građana, poslovnog i NVO sektora u procesima razvoja lokalnih politika i procesu donošenja odluka;
3. Povećati nivo kvaliteta komunikacije lokalne samouprave sa višim nivoima vlasti i investitorima;

Putem pamfleta, brošura, lokalnih medija i WEB sajtova, lokalne samouprave informisale bi građane o njihovim nadležnostima, njenom funkcioniranju, metodama donošenja odluka, lokalnim politikama i mehanizmima uključivanja građana. U sve ove aktivnosti aktivno bi bio uključen NVO sektor i Mjesne zajednice.

Takođe, neophodno bi bio uvesti i stalnu praksu informisanja građana putem: saopštenja za javnost, pres konferencije, kontakt radio emisija i sl. U svim lokalnim samoupravama neophodno je donijeti plan održavanja redovnih sastanaka predstavnika lokalne vlasti sa građanima u mjesnim zajednicama. Već postojeće WEB stranice opština treba redizajnirati uvođenjem novog linka za informisanje i forum građana. Strategija komuniciranja lokalnih samouprava sa javnošću i ciljevi utvrđeni u istoj kao krajnju odrednicu treba da imaju sveukupni pristup komuniciranju na relaciji lokalna vlast - građani, koji se bazira

na potpunoj otvorenosti, transparentnosti i pružanju pravovremenih i tačnih svih potrebnih informacija.

Cilj svake lokalne samouprave treba da bude da omogući uvijek dostupne i razumljive informacije iz svih segmenata života koje su od životnog interesa za sve građane u cjelini, i u isto vrijeme da uspostavi stalnu komunikaciju sa građanima radi dobijanja povratnih informacija o njihovim potrebama.

Na taj način doći će do uspostavljanja dinamičnih partnerskih odnosa lokalnih samouprava i građana koji kao krajnji cilj imaju stvaranje opštinske administracije po mjeri građana, i istovremeno zadovoljnog građanina koji će svojom aktivnom ulogom u kreiranju politike lokalne vlasti omogućiti preduzimanje pravovremenih aktivnosti i kreiranje pozitivnog imidža lokalne samouprave koja će u svakom trenutku biti u funkciji svih grana.

3. STRATEGIJA KOMUNICIRANJA

Odnosi sa javnošću na lokalnom nivou nijesu na zadovoljavajući način razvijeni, kako bi bili u funkciji demokratskog komuniciranja. Gradski i opštinski politički čelnici nemaju razvijene strategije komuniciranja s predstavnicima sredstava javnog informisanja. Nepostojanje organizovanih službi za komuniciranje s javnošću odraz je nerazumijevanja važnosti, ali i nedostatak finansijskih ulaganja u razvoj tih službi. Poseban problem je rezultat spomenutog stanja koje se nepovoljno odražava na krajnje korisnike - građane.

Izostanak edukacijskih programa o komunikacijskim procesima i ne zainteresovanost čelnika za njihovo pohađanje donosi niz problema koji nastaju zbog nepoznanice funkcionisanja medija. Zanemareno organizovanje profesionalnih službi za komuniciranje s javnošću - onemogućuje medijske aktivnosti. Rezultati istraživanja sprovedeni u Sandžaku govore o nedovoljnoj razvijenosti svijesti o važnosti uloge odnosa s javnošću.

Da bi se poboljšalo stanje, neizbežno se moraju pokrenuti edukativni procesi prilagođeni predstavnicima gradskih i opštinskih uprava o brojnim pitanjima, prvenstveno o značenju dvosmjernog komuniciranja i otvaranju uprave prema javnosti kako bi građani ostvarili pravo da učestvuju u donošenju odluka važnih za lokalne sredine u kojima žive.

Slika 1. Dvostrani simetrični model



Simetrični dvosmjerni model se interpretira kao posve nov model. Razvojem ovog modela komuniciranja javljaju se i suvremeni odnosi s javnostima. Kroz

ovaj model komuniciranja ostvaruje se otvorenost i javnost rada u jedinicama lokalne samouprave. U dvosmjerno simetričnom modelu komunikacija se izvodi u oba smjera. Osnovni cilj ovog modela je međusobno razumijevanje između javnosti i organizacije. Istraživanja su temelj modela dvosmjerne simetrične komunikacije i koriste se ne samo kao metoda ispitivanja stavova, mišljenja i želja javnosti, već i kao temelj za promjene organizacije u cilju zadovoljavanja potreba i želja tih javnosti, te stvaranja odnosa obostranog razumijevanja i povjerenja. Ovaj model odnosa s javnostima ujedno je i najfunkcionalniji model komuniciranja između jedinica lokalne samouprave i javnosti.

Takođe, modernizacija lokalne uprave kroz primjenu savremenih principa upravljanja podrazumijeva sistematsko i institucionalno otklanjanje svih nedostataka i stvaranje efikasnog sistema uprave koji će funkcionisati na principu servisa građana. U tom smislu modernizacija lokalne uprave mora se vršiti u više smjerova. Da bi građani bili zadovoljni moraju biti zadovoljni i službenici. Povećanje plata, opremanje organa i službi savremenom opremom (kompjuteri, internet) i adekvatnim prostorijama za rad ne stvara se automatski zadovoljni službenik, ali svakako sve to utiče na kvalitet rada. S druge strane, ovo pozitivno utiče na građane koji neće morati lutati hodnicima, a ulazak u mnogobrojne male i sive kancelarije za većinu građana predstavlja noćnu moru, dok nasuprot tome ulazak u svijetlu kancelariju u kojoj sjedi i radi više ljudi smanjuje nelagodnost kod građana. Kada je u pitanju položaj službenika, treba istaći da samo prosto povećanje plata nije dovoljno, već je neophodno uvesti i tzv. bonuse ili nagrade kojima će se nagrađivati službenici koji kvalitetno i na vrijeme obave određeni posao.

Sledeći pravac podrazumijeva da efikasan razvoj na lokalnom nivou nije moguće ostvariti bez kvalitetne kombinacije aktivnosti privatnog i javnog sektora, odnosno koordinacije elemenata tržišta i politike. U tom smislu najbolji rezultati mogu da se ostvare ukoliko se, gdje god je to moguće, otvore procesi konkurencije i podsticaja slobodne privatne inicijative. Tamo gdje to, zbog prirode djelatnosti, nije direktno moguće neophodno je koristiti različite indirektno mjere ekonomskih podsticaja. Lokalne uprave moraju da usklađuju i traže optimalnu kombinaciju djelovanja mehanizama tržišta i političkih odluka. Ukoliko pomenuti pristup izostane one neće biti u stanju da na pravi način odgovore novim zahtjevima koji se pred njima postavljaju. Donošenje odluka u bilo kom kontekstu predstavlja zapravo dovođenje u vezu, odnosno usklađivanje, raspoloživih resursa i postavljenih ciljeva. Naredni smjer je neminovna reforma javnog sektora, a u okviru toga reforma lokalnih javnih ustanova i preduzeća, koja predstavlja neraskidivi dio procesa tranzicije. U reformi javnog sektora, odnosno javnih ustanova i preduzeća, nema gotovih rješenja, postoje samo određene smjernice. Na osnovu tih smjernica potrebno je samostalno donošenje odluka, koje treba da donose ljudi koji najbolje poznaju stanje stvari na terenu i koji su kompetentni za to.

ZAKLJUČAK

Moderna lokalna uprava, između ostalog, podrazumijeva uvođenje savremenog načina razmišljanja i rada u opštinskim upravama. Proširivanje kruga ljudi zainteresovanih da do neminovnih promjena u ovoj oblasti dođe na najbolji mogući način, korišćenjem savremenih znanja, za dobrobit građana i države u cjelini, omogućiće da se do postavljenih ciljeva dođe na brz i kvalitetan način. Posebno je važno da odgovorni ljudi iz manjih opština budu dovedeni u situaciju da mogu da imaju pristup do pravih odgovora na pitanja koja oni sami sebi postavljaju. Vrijeme je takvo da će samo oni koji su spremni da odgovore na izazove koji se pred njih postavljaju moći da opstanu, samo takvi će dobiti podršku kako društva i države u cjelini tako i od strane svakog građanina, a pri tome će imati zadovoljstvo da zajedno sa svima uživaju u rezultatima postignutog uspjeha.

BIBLIOGRAFIJA

1. Filipović, V., Kostić, M., Prohaska, S. (2001). *Odnosi s javnošću - poslovna komunikacija, poslovni imidž, profesionalna komunikacija*. Beograd: Fakultet organizacionih nauka.
2. Jokić, D., Mikić, A. (2008). *Marketing komunikacije*, Užice: NIC.
3. Rosenweig, F., Wechselberg, V. (2006). *Priručnik za organizacijski razvoj u lokalnoj samoupravi*. Zagreb: The Urban Institute.

DA LI STE ZNALI?

Anela Feratović

Student 2. godine Departmana za ekonomske nauke

- ... da je Marsej najstariji grad u Francuskoj? Osnovani su ga Grci oko 600. godine pre nove ere kao grad Masalija.
- ...da je uragan „Denis“ podigao potopljeni nosač aviona dugačak 455 metara, oko koga se obrazovao koralni greben?
- ... da je najstariji (živi) srpski akademik, i po godinama i po stažu, Ilija Obradović rođen 1911. godine?
- ... da za pse već postoje elektronski prevodioci i zahvaljujući njima gospodari mogu tačno da znaju kako se njihov ljubimac oseća?
- ...da se nekada se verovalo da se epilepsija može izlečiti ispijanjem krvi ubijenih gladijatora?
- ... da je preko četiri miliona ljudi širom sveta zaraženo HIV-om ili boluje od Side?
- ... da u Kini danas u kavezima drže više od 7.000 medveda? U narodnoj i zvaničnoj kineskoj medicini žuč medveda se koristi kao lek?
- ...da na Titanu, Saturnovom mesecu, jedan vulkan izbacuje led umesto užarene lave?
- ... da je bilo prorečeno da će Edip ubiti svog oca i oženiti se majkom?
- ...da su najveći zagađivači atmosfere ugljen dioksidom termoelektrane i fabrike (oko 56%), a potom slede privatna domaćinstva (24%) i kola (20%)?
- ... da kućna muva zuji u tonu ef male oktave?
- ... da je Singapur jedina država sa jednom železničkom stanicom?
- ...da državljani SAD svake godine popiju u proseku oko 50 milijardi tableta aspirina?
- ...da u svetu postoji oko 1,21 milijardi grla goveda?
- ... da se Mesec udaljava od Zemlje za 38 milimetara svake godine?
- ...da je Čarli Čaplin jednom prilikom osvojio treću nagradu na takmičenju za svog dvojnika?
- ...da udaljenost kojom radio-talasi putuju oko Zemlje delimično zavisi od broja sunčevih pega u datom trenutku?
- ...da na planeti Zemlji ima toliko zlata da je celu prekrije slojem debljine jednog metra?
- ...da Eskimi imaju preko 15 reči za sneg i nijednu za rat?
- ...da su Rimljani verovali da zelena salata uspavljuje te su je stoga davali carevima pred spavanje?
- ...da su dva psa preživela brodolom Titanika?

- ... da je jezero Nikaragva jedino slatkovodno jezero u svetu u kome žive iste životinje kao i u okeanu?
- ... da u Rusiji od posledica trovanja alkoholom godišnje umre oko 40.000 ljudi?
- ... da je jezero sa najdužom obalom na svetu jezero Sajma? (na slici)
- ... da Gofska struja u sebi ima oko 100 puta više vode nego sve reke na svetu zajedno?
- ... da riba dvodihalica može da preživi i tri godine izvan vode?
- ... da na Baliju devojčice postaju punoletne sa 12, a dečaci sa 13 godina? Čin odrastanja obeležava se brušenjem šest zuba u gornjoj vilici.
- ... da u Japanu vinova loza slabo uspeva, pa su Japanci napravili vino od mandarina koje ima gotovo isti ukus kao ono od grožđa?
- ... da se zvuk koji se proizvede pri zemljotresu, kroz stene prenosi brzinom od oko 25.000 kilometara na čas, a to je oko 20 puta brže nego kroz vazduh?
- ... da se Amerika udaljava od Evrope brzinom od 7 centimetara na svakih sto godina?
- ... da je Boeing 747 (na slici) duži od puta koji su prilikom svog prvog leta prešla braća Rajt?
- ... da sova može da okrene glavu do 180° (neke vrste i do 270°)?
- ...da je istraživanje Olimpijskih igara pokazalo da je veća verovatnoća da pobeđi tim ili takmičar koji nosi crveni dres?
- ... da je Halejeva kometa bila vidljiva sa Zemlje i kad se Mark Tven rodio, 30. novembra 1835. godine, i kad je umro, 21. aprila 1910. godine?
- ...da je vampir jedina srpska reč koja se koristi svuda u svetu?
- ... da krtica (na slici) može da iskopa tunel od 70 metara za jednu noć?
- ...da na Kamčatici postoji preko 100 vulkana, a od toga je tridesetak još uvek aktivno?
- ... da se u Južnoj Americi kakao zrna upotrebljavalo kao sredstvo plaćanja?
- ... da je rimokatolička crkva 1662. godine proglasila čokoladu za magijski napitak i presudila da nije za upotrebu?
- ... da jedna pčela u toku celog života proizvede samo 1/12 kašičice meda?
- ... da reka Amazon svake sekunde ulije u Atlantik oko 116.000 tona vode?
- ... da je jezik večernjeg leptira dugačak 25 cm i da je, srazmerno veličini tela, to najduži jezik na svetu?
- ... da je guska prva ptica pripitomljena od strane čoveka?
- ... da je „Thriller“, album Majkla Džeksona, najprodavaniji album svih vremena sa 110 miliona prodatih kopija?
- ... da je Dunav druga po veličini reka u Evropi?

- ... da je Kraljevo prethodno nosilo naziv Karanovac?
- ... da se svakih 5 sekundi jedna osoba zarazi virusom side (na slici)?
- ... da se godišnje popije 135 miliona kubika kafe i da je među tečnostima na svetskom tržištu kafa na drugom mestu, odmah iza nafte?
- ... da su osušene banane četiri puta hranljivije od svežih?
- ... da se za novogodišnje praznike u Japanu razmeni oko četiri i po milijarde čestitki?
- ... da je Češka zemlja u kojoj se popije najviše piva po glavi stanovnika?
- ... da je svaka trobojna mačka ženka?
- ... da je najveća kriptodepresija u Evropi Skadarsko jezero (na slici)?
- ... da Finsku zovu „zemlja hiljadu jezera“?
- ... da je Brus Li bio toliko brz da su filmovi morali biti usporeni kako bi se videli njegovi pokreti?
- ... da je prva mašina za proizvodnju čokolade napravljena u Barseloni 1780. godine?
- ... da je jezik kameleona oko dva puta duži od njegovog tela?
- ... da je između 1902. i 1907. godine ista tigrica ubila 436 ljudi u Nepal u Indiji?
- ... da pingvini mogu da rone na dubini od preko 400 metara?
- ... da je Elvis Presli imao brata blizanca Garona, koji je umro na porođaju?
- ... da je brisače za kola izumela žena po imenu Meri Anderson?
- ... da običaj da neveste u Zapadnim zemljama nose bele venčаницe potekao od francuske kraljice Ane Bretonske?
- ... da je golf jedini sport igran na Mesecu?
- ... da je čokolada reč astečkog porekla i znači gorka voda?
- ... da je drvo sekvoja dobilo ime po indijanskom Čiroki poglavici Sekvoji?
- ... da zvuk kroz vodu putuje tri puta brže nego kroz vazduh?
- ... da bi kula od milion američkih dolara, koju bi činile novčanice od jednog dolara, dosegla visinu od 110 metara i težinu od jedne tone?
- ... da se prva 4 poteza u šahu mogu odigrati na 318.979.564.000 načina?
- ... da ginisova knjiga rekorda drži rekord kao najčešće krađena knjiga iz knjižara?
- ... da u pentagonu ima duplo više toaleta nego što je potrebno, jer je zakon u vreme gradnje propisivao odvojene toalete za crnce i belce?
- ... da u NR Kini engleski govori više ljudi nego u SAD-u?
- ... da amazonski mravi krađu larve drugih mrava, koje posle drže kao robove?
- ... da su Havaji jedina američka država koja uzgaja kafu?
- ... da se noću može videti oko 6.000 zvezda bez teleskopa?
- ... da je mladunče kengura dugačko oko 3 cm kada se okoti?

- ... da džinovski afrički cvrčak obožava da jede ljudsku kosu?
- ... da je prva fabrika torpeda na svetu „Vajthed“ osnovana u Rijeci?
- ... da je do sada primećeno 63 prirodna satelita koji kruže oko Jupitera?
- ... da je sivi soko najbrže živo biće na planeti? Pri obrušavanju dostiže brzinu do 320 km/h.
- ... da je Tomi Ajomi, gitarista Blek sabata, u nesreći izgubio vrhove prstiju desne ruke?
- ... da je Sao Paulo sa 11 miliona stanovnika najveći grad južne Zemljine polulopte?
- ... da je najniže jezero na svetu Mrtvo more? (na slici)
- ... da je prva zvanična košarkaška utakmica odigrana 20. januara 1892?
- ... da je Sankt Peterburg osnovan 1703. godine?
- ... da su šah u Evropu doneli Arapi koji su 711. godine zagospodarili Pirinejskim poluostrvom?
- ... da prečnik Mlečnog puta iznosi oko sto hiljada svetlosnih godina i da ima oko dvesta milijardi zvezda?
- ... da je časopis Tajms 1816. godine proglasio valcer za nemoralnu igru?
- ... da jedan kvadratni metar površine Sunca sija kao 600.000 sijalica od 100 vati?
- ... da je prvi predak današnjeg konja živio pre 50 miliona godina i bio je dugačak 30, a visok 25 centimetara?
- ... da je mongolski kan i kineski car Kublaj-kan odlazio u lov sa 500 sokolova i pratnjom od 10.000 ljudi?
- ... da se četen alva pravi od jedne vrste lana?
- ... da Rim nazivaju „večnim gradom“ jer je od svog postanka glavni grad?
- ... da je batiskaf Trst 23. januara 1960. zaronio na dubinu od 10.900 m?
- ... da na Antarktiku ima više od 70 jezera koja leže hiljadama metara ispod leda?
- ... da je reč cigara španskog porekla i znači cvrčak?
- ... da u Srbiji u saobraćajnim nesrećama godišnje pogine preko 1.000 ljudi?
- ... da kraljica termita dnevno položi 30.000 jaja?
- ... da je Egipat osvojio Evropsko prvenstvo u košarci 1949. godine?
- ... da se u SAD svakoga dana u proseku pojede 720 ari pice?
- ... da su najmlađi roditelji u istoriji imali po 8 i 9 godina, i da su živeli u Kini 1910. godine?
- ... da je, sa svojih 188 decibela, zvižduk plavog kita najglasniji zvuk koji proizvodi jedna životinja?
- ... da zvuk putuje tri puta brže kroz vodu nego kroz vazduh?

- ... da vrsta žabe nazvana otrovna strela ima dovoljno otrova u sebi da usmrti oko 2.200 ljudi?
- ... da postoje 92 poznata slučaja izgubljenih nuklearnih bombi u moru?
- ... da džinovska sipa ima najveće oči na svetu, a prečnik im je oko 40 centimetara?
- ... da se tekila pravi od korena jedne vrste plavog kaktusa?
- ... da u državi Juta, ptice imaju prvenstvo prolaza na svim autoputevima?
- ... da je gepard jedina mačka na svetu koja ne može da uvuče svoje kandže?
- ... da je jedno vreme u Zapadnoj Virdžiniji postojao grad sa imenom 6?
- ... da je Žozef Nijeps razvio prvu fotografiju na svetu 1827. godine?
- ... da su polovi Urana tako nagnuti da se nalaze tamo gde je na drugim planetama ekvator?
- ... da je Štefi Graf 1988. osvojila sva četiri grend slem turnira i zlato na Olimpijskim igrama?
- ... da je slikar Van Gog za života prodao samo jednu sliku? To su Crveni vinogradi.
- ... da je kralj Petar I Karadorđević preveo na srpski jezik delo „O slobodi“, filozofa Džona Stjuarta Mila?
- ... da je WC skraćenica od "water closet"?
- ... da se najznačajniji pisani dokument etrurske civilizacije, tzv. Lanena knjiga čuva u Zagrebu?
- ... da reč snob potiče od latinskog sine nobilitas (onaj ko nema plemenito poreklo)?
- ... da Italijani Mikija Mause zovu Topolino, a da mu je prvobitno ime bilo Mortimer?
- ... da je do 2002. godine važio zakon po kome bi Monako prestao da bude suverena država, ako bi kneževska kuća Grimaldi ostala bez naslednika?
- ... da sve venecijanske gondole u Italiji moraju da budu ofarbane u crno, osim ako pripadaju nekom državnom zvaničniku?
- ... da je Danijel Piter prvi proizveo mlečnu čokoladu, ali je svoj recept prodao Anriju Nestleu?
- ... da slonove kljove spadaju u sekutiće?
- ... da je Lav Trocki ubijen u Meksiku cepinom?

CIP - Каталогизација у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд
33:378

STUDENTSKI izazovi : studentski časopis
Departmana za ekonomske nauke
Internacionalnog Univerziteta u Novom Pazaru
/ glavni i odgovorni urednik Ajla Šehović. -
God. 1, br. 1 (maj 2012)- . - Novi Pazar
(Dimitrija Tucovića bb) : Univerzitet u Novom
Pazaru, 2012- (Kraljevo : GrafiColour). - 25 cm
Dva puta godišnje
ISSN 2217-9356 = Studentski izazovi
COBISS.SR-ID 191350284