

USLOVI POSLOVANJA U REPUBLICI SRBIJI I RIZICI U MEĐUNARODNOM POSLOVANJU

Originalni naučni rad
UDK: 005.334:334.7(497.11)
339.56

Svetlana Ignjatijević¹, Radoja Janjetović², Anđelka Aničić³

Apstrakt

Svako preduzeće koje posluje na međunarodnom tržištu rukovodi se prvenstveno profitom i pre nego što krene u realizaciju određenog posla, ono prvenstveno pravi kalkulacije tog posla i u njemu nalazi ekonomsku opravdanost u vidu profita. Prilikom ostvarivanja ekonomskog interesa u inostranstvu, prvenstveno treba voditi računa o pravima obe strane - i kupaca i prodavaca, uz uvažavanje prisustva konkurencije. Spoljna trgovina je više izložena rizicima nego unutrašnja trgovina i zato je pravilo da se svaki posao ove vrste obavlja uz osiguranje ili uz neke bankarske garancije, tj. da se rizik posla na neki način osigura.

Međunarodne rejting agencije dodeljuju, kako Republici Srbiji tako i drugim zemljama u okruženju, rejtinge za dugoročno zaduživanje tako da će u ovom radu biti analiziran rizik poslovanja u Republici Srbiji.

Ključne reči: tržište, rizici, konkurencija, međunarodno poslovanje, osiguranje.

Uvod

Cilj svake proizvodnje je da roba dospe u potrošnju, bilo da je reč o sredstvima za proizvodnju ili o sredstvima za potrošnju. Dakle, cilj je da roba zadovolji neku čovekovu potrebu. Roba putem tržišta može stići u potrošnju na domaće ili strano tržište. Ukoliko roba prelazi granicu jedne zemlje i odlazi na tržišta drugih zemalja, reč je o spoljnoj trgovini. Spoljnotrgovinski posao povezan je sa brojnim faktorima koji utiču na njegovu realizaciju. „Okolnosti koje imaju neposrednog uticaja na odvijanje spoljnotrgovinskog posla su u nekim slučajevima predvidivi, a u nekim nisu. Upravo zbog toga, učesnici pri samom činu ugovaranja posla, se moraju pripremiti i za mogućnost pojave određenih rizika koji mogu u dobroj meri da umanje

¹ Univerzitet Privredna akademija, Novi Sad, Republika Srbija

² Univerzitet za poslovne studije, Banja Luka, Bosna i Hercegovina

³ Univerzitet Alfa BK, Beograd, Republika Srbija

prihode koji se očekuju od takvog posla.” (Miljković, 2010) Opasnosti u spoljnotrgovinskom poslu se prepliću. U literaturi su prisutne brojne definicije rizika, a uobičajeno rizik predstavlja pretnju nekom licu ili imovini od nastupanja ekonomski štetnog događaja.

“Sa ekonomskog aspekta rizik predstavlja verovatnoću nastupanja nekog ekonomski štetnog događaja, dok se sa pravne tačke gledišta, rizik definiše kao mogućnost nastupanja neizvesnog događaja koji ne zavisi od volje zainteresovanih lica i čije je ostvarenje dopušteno javnim poretom i moralom.” (Miljković, 2010) U međunarodnom poslovanju i spoljnoj trgovini svaka površnost i nepridržavanje poslovnih i proizvodnih standarda se skupo plaća, kao što se i dobro poslovanje i pridržavanje ugovorenih i očekivanih standarda bogato nagrađuje. Predmet istraživanja u radu je analiza uslova poslovanja u Republici Srbiji, sa posebnim osvrtom na kreditni rejting države. Cilj istraživanja u radu je sagledavanje rizika sa kojim se firme koje posluju na međunarodnom tržištu suočavaju i predlaganje mera i instrumenata za njihovo prevazilaženje. U skladu sa ciljem istraživanja, predložićemo intrumente koji se koriste u osiguranju od rizika u međunarodnom poslovanju.

1. Ekonomski interes

Svako preduzeće koje posluje na međunarodnom tržištu se rukovodi prvenstveno profitom. Dakle, pre nego što krene u realizaciju nekog posla na međunarodnom tržištu, preduzeće prvenstveno pravi kalkulacije tog posla i njemu nalazi ekonomsku opravdanost u vidu profita. Takođe, ono pokušava da, povećanjem produktivnosti i smanjenjem troškova poslovanja, ponudi što povoljniju cenu na taj način bude konkurentno na međunarodnom tržištu. Međutim, postoje i određeni izuzeci. Iako je pravilo da u međunarodnom poslovanju ne treba beležiti gubitke, i to se nekad dešava, iako se unapred znalo da će doći do gubitka. Na primer, da bi preduzeće koje izuzetno zavisi od uvoza došlo do konvertibilnih deviza (posebno u slučajevima kada domaća valuta nije konvertibilna), ono svoje eventualne nominalne gubitke prevaljuje na kupca u zemlji, preko viših cena svojih proizvoda.

U principu, ne treba podržati ovako poslovanje, jer se javlja model neravnopravnosti domaćeg kupca u odnosu na kupca iz zemlje iz koje se proizvod uvozi, međutim takav sistem rada je nametnula praksa. Pravilo prodaje ispod praga rentabilnosti takođe primenjuju i neke multinacionalne kompanije koje su zainteresovane za osvajanje nekog novog tržišta (Andžić, Rajković Ćosić, 2016.). Međutim, njihov cilj je profit u celini i razvoj procesa proizvodnje, a ne profit na tom konkretnom poslu na međunarodnom tržištu. Prodaja proizvoda u inostranstvo po cena nižim od troškova

proizvodnje, ali po cenama nižim od uobičajenih cena naziva se damping. Ova radnja nije dozvoljena u uslovima međunarodne trgovina, i kažnjava se od strane Svetske trgovinske organizacije. Iz prethodnog zaključujemo da, pri ostvarivanju ekonomskog interesa u inostranstvu, prvenstveno treba voditi računa o pravima obe strane - i kupaca i prodavaca, uz uvažavanje prisustva konkurencije. Spoljna trgovina je više izložena rizicima nego unutrašnja trgovina. Prilikom transporta robe iz zemlje, ona prelazi granicu, plaća se carina, pa onda prilikom ulaska u zemlju uvoznika treba platiti razne dažbine, često i neplanirane. Prilikom svega ovoga može doći do nekih poteškoća koje mogu uticati na rentabilnost celog posla. Roba je izložena i riziku promene kamatne stope, ili promene kursa, što isto tako može negativno uticati na posao. Izložena je i riziku naplate, koji može biti uslovljen kako solventnošću potpisnika ugovora, tako i mogućnošću države da uvede vanredne mere. Osim toga, roba je izložena transportnim rizicima-rizikom njene krađe ili havarije na putu i slično. Ni najatraktivniji međunarodni posao ne znači ništa ukoliko roba ne stigne na svoje odredište ili se ne naplati. Zato je pravilo da se svaki posao ove vrste obavlje uz osiguranje ili uz neke bankarske garancije, tj. da se rizik posla na neki način osigura.

Rizici u spoljnoj trgovini mogu se odeliti u dve grupe:

- komercijalni rizici;
- nekomercijalni rizici.

Komercijalni rizici su ugovaranje cene, načina plaćanja, roka isporuke, kvaliteta robe i slično. Ovi rizici se teško osiguravaju, i ukoliko je to moguće, onda se osiguranje sklapa uz veoma visoke premijske stope. Nekomercijalni rizici su požar, poplava, rat, dugotrajni štrajkovi, nemogućnost naplate, državni prevrati, zabrana transfera novca u inostranstvi i slično. Za ovakve rizike većina zemalja ima svoje specifične organizacije koje se bave osiguranjem međunarodnog posla od nekomercijalnih rizika. Premija osiguranja kod ovih organizacija je obično niža, jer i država u mnogim slučajevima i na razne načine iz budžeta sufinansira osiguranje izvoza od nekomercijalnih rizika. Spoljnotrgovinski poslovi se, u osnovi, obavljaju po principima javnosti i otvorenosti, posebno zbog toga što je spoljna trgovina kompjuterizovana i većina ovih poslova se danas obavlja putem interneta. Međutim, postoje i određene poslovne tajne, a to su najčešće:

- podaci od interesa za odbranu i bezbednost zemlje;
- podaci i dokumenta čije bi prerano otkrivanje (npr. visina ponuđene cene) ugrozilo dobijanje određenih poslova, a time i destabilizovalo ukupnu poslovnu politiku predizeća;

- izumi, recepture i pronalasci koji se ne smeju otkriti pre nego što ih njihovi pronalazači ne budu zvanično patentirali, tj. uvrstili u prizvodnju i unovčili.

Svi koji rade na poslovima koji podrazumevaju čuvanje određene poslovne tajne, dužni su da se čuvanja tajne pridržavaju dok rade na pomenutim poslovima i određeni broj godina posle toga.

2. Rizik zemlje – Republika Srbija

Republika Srbija je zemlje koja se nalazi na raskrsnici važnih međunarodnih puteva. Zbog toga je veoma interesantna potencijalnom investitorima, jer njeno tržište spaja dva dela globalnog tržišta - istočno i zapadno tržište. Takođe je aktuelna i kao tranzitna zemlje prilikom transporta robe sa istoka na zapad, i obrnuto. U ovom delu smo sa nekoliko stanovišta analizirali poziciju Republike Srbije na međunarodnom tržištu. Sagledali smo ideks globalne konkurentnosti Srbije na osnovu pojedinačnih stubova konkurentnosti, i isto tako smo analizirali kreditni rejting Srbije kod agencija za dodelu rejtinga. Nacionalna konkurentnost je postala jedna od glavnih preokupacija vlade i privrede usvakoj zemlji. Međutim, uprkos svim razmatranjima na tu temu i dalje ne postoji neka ubedljiva teorija koja bi objasnila konkurentnost neke države. U svakom slučaju, jedna stvar je definitivno jasna, a to je da se nacionalni prosperitet ne nasleđuje nego stvara. Konkurentnost nacije zavisi od njene sposobnosti da se inovira i unapređuje. Države stiču korist od postojanja jake domaće konkurencije, agresivnih domaćih dobavljača i zahtevnih lokalnih kupaca. (Porter, 2008.)

Kako se sa vremenom povećavala globalna konkurencija, tako je osnova za porast iste sve više skretala ka proizvodnji i širenju znanja. Uspehu neke privrede doprinose razlike u nacionalnim vrednostima, kulturi, privrednim strukturama, institucijama i istoriji. Zemlje se приметно razlikuju i u pogledu strukture konkurentnosti. Nijedna od njih ne može biti konkurentna u svim sektorima. Države ostvaruju uspeh u nekim oblastima privrede samo zato što je njihovo domaće okruženje najnaprednije, najdinamičnije i najizazovnije. Dakle, bez obzira na nepostojanje neke zvanične definicije koja bi mogla da u potpunosti približi pojam konkurentnosti nacija, glavni problem, čijem bi rešavanju sve države trebalo da teže je, kako povećati produktivnost (Paraušić, 2007.). Najvažniji cilj jedne zemlje jeste da svojim građanima omogući visok životni standard i njegov stalni rast. Sposobnost da to učini zavisi od produktivnosti sa kojom se u određenoj zemlji koriste radna snaga i kapital. Produktivnost predstavlja vrednost proizvodnje koju stvori jedinica radne snage ili kapitala. Ona zavisi i od kvaliteta i od karakteristika proizvoda, kao i od efikasnosti sa kojom se ti proizvodi obezbeđuju. (Porter, 2007.) Ona je glavna determinanta dugoročno visokog životnog standarda u jednoj zemlji, kao i osnovna determinant

nacionalnog dohotka po stanovniku. Produktivnost ljudskih resursa određuje zarade zaposlenih dok produktivnost korišćenja kapitala određuje prinos koji će on svojim vlasnicima ostvariti. Ukoliko se stvari gledaju sa istorijskog aspekta, ekonomisti koji su se bavili ovom problematikom su smatrali da su sledeća 4 faktora presudna za nivo konkurentnosti neke države:

- Geografski položaj zemlje,
- Prirodna bogatstva (plemeniti gasovi, minerali, nafta),
- Radna snaga,
- Populacija zemlje.

Danas su se stvari malo promenile. Ovi faktori spadaju u grupu onih na koje države ne mogu mnogo uticati jer su nasledni i oni se smatraju pasivnim faktorima konkurentnosti. Međunarodni institut za razvoj menadžmenta navodi deset “zlatnih pravila konkurentnosti”, a to su:

- stvoriti stabilno i predvidljivo pravno okruženje,
- raditi na fleksibilnoj i elastičnoj privrednoj strukturi, investirati u tradicionalnu i tehnološku infrastrukturu,
- podsticati privatnu štednju i domaće investicije,
- razvijati agresivnost na svetskom tržištu,
- osigurati kvalitet, brzinu i transparentnost vlade i administracije,
- održavati ravnotežu između nivoa plata, produktivnosti i poreza,
- sačuvati društvenu strukturu tako da se smanje razlike uplatama i ojača “srednja klasa”,
- značajno investirati u obrazovanje, posebno na nivou srednjih škola, i u celo životno obrazovanje radne snage,
- uspostaviti ravnotežu nacionalne i globalne ekonomije kako bi se osiguralo održivo stvaranje bogatstva, uz održavanje vrednosnog sistema po meri građana.

Ekonomika, odnosno makroekonomija je razvila sistem globalnih pokazatelja kojima se opisuje ekonomska aktivnost u određenoj državi. Cilj takozvanih makroekonomskih agregata je kvantitativna analiza privrednog razvoja i mogućnost poređenja globalnih pokazatelja više zemalja. (Milojević, Cvijanović, Ignjatijević, 2012) Formiranje globalnog indeksa konkurentnosti zemalja (GCI) nije bio nimalo lak proces, posebno kada se uzme u obzir da je svetska privreda u poslednje tri decenije doživela ogromne strukturne promene. Zahvaljujući vodećim svetskim ekonomistima

sa Harvarda, Kolumbije i drugih prestižnih univerziteta, najpre su formirana dva indeksa konkurentnosti:

- Indeks konkurentnosti rasta,
- Indeks poslovne konkurentnosti.

Indeks konkurentnosti rasta ocenjivao se od 2000. godine uz često godišnje preispitivanje i unapređivanje metodologije. Tokom celokupnog perioda postojanja koristio je da prikaže konkurentnost na makro nivou. Indeks poslovne konkurentnosti ocenjivao se od 1998. godine kao indeks koji je imao za cilj da oceni mikroekonomsku konkurentnost nacionalnih privreda. Formiranje ovog posebnog indeksa na mikro nivou je bila posledica uverenja ljudi iz Svetskog ekonomskog foruma da se, zbog svojih specifičnosti mikro i makro aspekti, ne mogu uspešno spojiti u jedan indeks konkurentnosti. Vremenom se odustalo od ovog pristupa i ova dva indeksa su svoje mesto ustupili znatno kompaktnijem globalnom indeksu konkurentnosti (GCI) koji je formulisan pod vođstvom profesora Haviera Sala-I-Martina. GCI se razlikuje od prethodnih metoda izračunavanja konkurentnosti pre svega zato što je uključeno mnogo više faktora, koji pokušavaju da uspešno objasne konkurentnost jedne nacionalne privrede. Najbitnija odlika GCI je ta što su svi faktori podeljeni u 12 kategorija, odnosno na 12 stubova konkurentnosti i to:

- institucije,
- infrastruktura,
- makroekonomska stabilnost,
- zdravlje i osnovno obrazovanje,
- visoko obrazovanje i obuke,
- efikasnost tržišta dobara,
- efikasnost tržišta rada,
- razvijenost i efikasnost finansijskog tržišta,
- tehnološki razvoj,
- veličina tržišta,
- poslovne performanse preduzeća ili sofisticiranost poslovanja,
- inovacije.

Vredno je napomenuti da je učešće ovih stubova konkurentnosti procenjeno na čak 50% u kreiranju ukupne konkurentnosti nacionalne privrede u središnjoj fazi razvoja, a što je posebno važno to je učešće istovetno i za visokorazvijene zemlje. (Schwab, Porter, 2008) Dakle za unapređenje konkurentnosti većine privreda i trenutno i u perspektivi, daleko su najznačajniji napred navedeni stubovi konkurentnosti koji određuju efikasnost privređivanja.

U procesu tržišnog prilagođavanja proizvodnje prisutni su brojni problemi. Podizanje nivoa društveno-ekonomskog razvoja i konkurentnosti privrede Srbije uslovljeno je modernizacijom i strukturnim promenama proizvodnje, programskom organizacijom, povećanjem produktivnosti i ekonomičnosti u proizvodnji i podsticajnom i razvojnom ekonomskom politikom. (Ignjatijević, Matijašević, Carić, 2011.) Prema izveštaju Svetskog ekonomskog foruma za 2013. godinu Srbija je rangirana na 101. poziciji na listi koja obuhvata 148 zemalja (četiri zemlje više u odnosu na prethodnu godinu) sa zabeleženom vrednošću Indeksa globalne konkurentnosti (GCI) od 3,77. Pri tome, treba imati u vidu da se teorijska vrednost GCI kreće se u intervalu od 1 do 7. U odnosu na prethodnu godinu vrednost GCI za Srbiju je opala za 0,1, što je dovelo do pomeranja na niže ranga Srbije za 6 pozicija (sa 95. na 101. mesto na listi, pri čemu da je vrednost indeksa ostala nepromenjena kao u prošloj godini, Srbija bi popravila svoju poziciju zauzimajući 93. mesto na listi). Za razliku od prethodne godine, gde smo mogli da konstatujemo zanemarljiv pad vrednosti GCI od 0,01, ove godine pad bi se mogao okarakterisati kao značajan, budući da je ostvarena vrednost GCI na nivou istorijskog minimuma u sedmogodišnjem periodu od 2007. do 2013. godine. Takođe, ako se ovaj rezultat posmatra relativno u međunarodnom kontekstu, zabeležena 101. pozicija nedvosmisleno predstavlja istorijski minimum kada je rang Srbije u pitanju. Istorijski posmatrano najveću vrednost GCI od 3,90 Srbija je ostvarila uoči prvog talasa krize 2008. godine, da bi već naredne, 2009. godine vrednost GCI приметно opala na 3,77. Nakon tog perioda usledio je postepeni oporavak, da bi se u 2013. vrednost GCI ponovo spustila na nivo iz 2009. godine. U tabeli broj 1. dati su podaci o vrednosti GCI i rangu Srbije i zemalja iz njenog okruženja za period od 2007. do 2013. godine. Tabelom je obuhvaćeno 11 zemalja i to: Albanija, Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Grčka, Mađarska, Makedonija, Crna Gora, Rumunija, Srbija, Slovačka i Slovenija.

Tabela 1. Rang zemalja prema Indeksu globalne konkurentnosti (2007-2013)

	AL	BIH	HR	GR	HU	MK	CG	RO	SR	SK	SL
2007.	109	106	57	65	47	94	82	74	91	41	39
2008.	108	107	61	67	62	89	65	68	85	46	42
2009.	96	109	72	71	58	84	62	64	93	47	37
2010.	88	102	77	83	52	79	49	67	96	60	45

2011.	78	100	76	90	48	79	60	77	95	69	57
2012.	89	88	81	96	60	80	72	78	95	71	56
2013.	95	87	75	91	63	73	67	76	101	78	62

Izvor: www.nbs.rs

Naredna tabela prikazuje strukturu GCI, po nosećim stubovima konkurentnosti za dve susedne godine (2012. i 2013.). Paralelnim prikazivanjem dve uzastopne godine može se dobiti jasnija slika promena u kompoziciji ukupne konkurentnosti, i doći do odgovora na pitanje zašto je rang Srbije redukovana za šest pozicija prema ovogodišnjem izveštaju na svim rang listama naša zemlja se nalazi među poslednjim pozicijama što je veoma nepovoljno i ukazuje na to da su rizici ulaganja u našu zemlju veoma visoki.

Svi ovi rizici, u skladu sa njihovim intezitetom i mogućnošću ostvarivanja, bitno utiču na međunarodnu poziciju zemlje sa kojom treba poslovati uvoza ili izvoza. Na osnovi raznih kriterijuma, pa i ovih koje smo naveli, mnoge agencije i razne druge ustanove bave se kreditnim rejtingom zemalja. Kreditni rejting je, u stvari, kvalitet poslovnog okruženja zemlje koja se analizira. Vodeće kompanije u svetu koje se bave rejtingom i procenom rizika neispunjenja obaveza su Standard & Poor, Moody's i Fitch. Imaju različita, ali slična rangiranja obveznica prema sledećim kvalitetima: vrlo visok kvalitet (AAA, AA, Aa), visok kvalitet (A BB, Baa, Ba), špekulativne (BB B Ba B CCC Caa), vrlo slabe (C CC CA) i default (D).

Ove agencije za ocenu kreditnog rejtinga koriste početna slova abecede „A“, „B“, „C“, „D“, pri čemu se ocena „AAA“ tumači kao najbolja, a ocena „D“ kao najgora. Ocene, odnosno kategorije od „AA“ do „CCC“ mogu sadržati znak „+“ ili „-“, kako bi se pokazao njihov relativan položaj u okviru glavnih rejting kategorija. Ocene takođe sadrže izgled („outlooks“) po pitanju potencijalnog kretanja rejtinga u budućnosti. Izgledi mogu biti pozitivni („positive“), negativni („negative“), stabilni („stable“) i razvojni („developing“). Pozitivni izgledi ukazuju da bi rejting mogao biti povećan u budućnosti. Negativni izgledi ukazuju da bi rejting u budućnosti mogao dalje da opada, dok stabilni izgledi pretpostavljaju da će se rejting i u budućnosti zadržati na istom nivou. Razvojni izgledi se retko javljaju i ukazuju da će najverovatnije doći do promene rejtinga u narednih godinu do tri godine. Agencije za kreditni rejting imaju značajan uticaj na finansijsko tržište, jer investitori i izdavaoci pomno prate rejtinge koje one daju. Prilikom donošenja investicionih odluka investitor upoređuje rejtinge koje imaju finansijski instrumenti sa stepenom rizika koji je za njega prihvatljiv.

Rejting izdavaoca ili hartije utiče na trošak zaduživanja izdavaoca. Rejting dodeljen državi ima uticaja na kreditne rejtinge drugih izdavalaca sa sedištem u toj državi. Takođe, kriterijumi investiranja često su povezani sa minimalnim kreditnim rejtingom koje neka hartija od vrednosti, odnosno njen izdavaoc moraju da imaju. U početku, 2004. godine i 2005. godine, veliki akcenat je stavljan na preuzimanje i rešavanje starog duga SR Jugoslavije prema Londonskom klubu. Ovo pitanje utiče na rejting Srbije. To je 2005. godine rešeno obveznicama koje je izdala Srbija, i taj dug preuzela na sebe. Ove obveznice dospevaju 2024. godine. Srbija u ovim godina ima b+/stabilni rejting.

Politički rizicu su imaju ključni uticaj na rejting Republike Srbije. Iako su sve poslednje vlade (od 2000. godine) bile reformističke, veliki je sukob između koalicionih partnera. Agencija Standard & Poor 2005. godine potvrđuje rejting b+/stabilan Republici Srbiji. U ovom izveštaju agencije Standard & Poor iskazuje svoja predviđanja da će vlast u Srbiji nastaviti sa svojom opreznom politikom koja će u budućnosti prouzrokovati stabilnije uslove za poslovanje. Ubrzo agencija Standard & Poor povećava kreditni rejting Republike Srbije na BB-/stabilni. Najveći „krivac“ za ovo je Zakon o PDV-u, koji je stupio na snagu u januaru 2005. godine. Takođe, izgledi su da će se pokrenuti reforma penzionog sistema, kao i da će se ubrzati restrukturiranje državnih preduzeća. Agencija Standard & Poor je 2006. godine izmenila svoj pogled na Republiku Srbiju iz „pozitivno“ u „stabilno“. Razlozi za to su mnogostruki. Srbija je napredovala sa fiskalnom konsolidacijom, opadao je javni dug, makroekonomski izgledi su se podoljšali, a i u zakonodavstvu se video ozbiljan napredak. Takođe, postignut je napredak u pregovorima o Sporazumu o stabilizaciji i pridruživanju. Ovakav rejting ostao je nepromenjen do 2014. godine. U Srbiji i dalje ima mnogo javnih preduzeća koja se subvencionišu od strane države, mnoga su u restrukturiranju godinama. Takođe, mnogi ključni zakoni čekaju da budu doneti. Sve su to zamerke koje agencija Standard & Poor navodi prilikom dodeljivanja rejtinga Republici Srbiji. U nastavku možemo videti i rejtinge koje su Srbiji dodelile i druge dve agencije sa kojima saraduje.

Tabela 2. Svi rejtinzi koje je Republici Srbiji dodelila agencija Fitch Ratings

Rejting / izgledi	Datum	Aktivnost
B+ / stabilni	11. 07. 2014.	potvrđen rejting
B+ / stabilni	17. 01. 2014.	snižen rejting

BB- / negativni	26. 07. 2013.	potvrđen rejting
BB- / negativni	16. 08. 2012.	Snížen rejting
BB- / stabilni	09. 11. 2011.	Potvrđen rejting
BB- / stabilni	11. 11. 2010.	Povećan rejting
BB- / negativni	28. 10. 2009.	potvrđen rejting
BB- / negativni	23. 12. 2008.	Snížen rejting
BB- / stabilni	02. 08. 2007.	Potvrđen rejting
BB- / stabilni	25. 04. 2006.	Potvrđen rejting
BB- / stabilni	19. 05. 2005.	Dodeljen rejting

Izvor: www.nbs.rs

Međunarodne rejting agencije dodeljuju, kako Republici Srbiji tako i drugim zemljama u okruženju, rejtinge za dugoročno zaduživanje. U donjoj tabeli prikazan je rejting za zemlje u okruženju koje su angažovale agencije S&P, Fitch i/ili Moody's. Tabela predstavlja koristan alat za uporednu analizu i jednostavnije uočavanje pozicije Republike Srbije u odnosu na zemlje regiona.

Tabela 3. Rejting Srbije i zemalja u okruženju

Zemlja	Agencija za rejting – Kreditni rejting za dugoročno zaduživanje		
	Standard and Poor's	Fitch Ratings	Moody's Investors Service
Srbija	BB-	B+	B1
Bosna i Hercegovina	B	-	B3
Crna Gora	BB-	-	Ba3

Makedonija	BB-	BB+	-
Bugarska	BBB-	BBB-	Baa2
Rumunija	BBB-	BBB-	Baa3
Mađarska	BB	BB+	Ba1
Hrvatska	BB	BB	Ba1

Izvor: www.nbs.rs

Srbija je u izveštaju Svetske banke o uslovima poslovanja u 2013. godini zauzela 93. mesto, od 189 zemalja koje su se pojavile na listi. To je pad za šest mesta u odnosu na 2012. godinu. Od 10 pokazatelja kojima se meri lakoća poslovanja, Srbija je najgore rangirana po brzini izdavanja građevinskih dozvola, gde se zadržala na 182. poziciji kao i 2012. godine.

Najbolje rangirana je Makedonija koja je na 25. mestu i nalazi se među zemljama koje su u ovogodišnjem izveštaju najviše napredovale, zatim je Slovenija na 33. mestu, Crna Gora na 44. mestu. Hrvatska je zauzela 89. poziciju, dok je Albanija na 90. mestu. Od Srbije je lošije rangirana samo Bosna i Hercegovina koja je na 131. mestu. Poslovno okruženje je značajan činilac podsticaja za firme da inoviraju i da povećaju produktivnost. Visoka produktivnost utiče na povećanje zaposlenosti, ubiranje javnih prihoda neophodnih za finansiranje javnih rashoda. Upravljanje javnim prihodima i poštovanje propisa su osnova stabilnosti poslovnog okruženja. Infrastruktura utiče na konkurentnost privrede i stvara poslovno okruženje pogodno za rast i razvoj firme. Preduzeća se suočavaju sa neuspesima u obezbeđivanju električne energije i vode, što dovodi do prekida proizvodnje i utiče na profitabilnost. Slobodan spoljnotrgovinski promet omogućava širenje tržišta i unapređenje efikasnosti izvoznika. Razvijeno finansijsko tržište omogućuje nesmetan platni promet, mobilizaciju depozita i finansiranje investicija. Značajni su korišćenje različitih izvora finansiranja, korišćenje finansijskih tržišta, korišćenje finansijskih usluga, procenat firmi sa bankarskim kreditima, procenat firmi sa finansijskim izveštajima i računima. S druge strane korupcija stvara nepovoljan poslovni ambijent, umanjuje operativnu efikasnost preduzeća i povećava troškove i rizik poslovanja. Informacione i komunikacione tehnologije su pokretači nosilac privrednog razvoja. Doprinos inovacija je u povećanju proizvodnje, izvoza i konkurentnosti privrede u celini. (Raičević, Ignjatijević, 2011.) Opšti uslovi poslovanja u Srbiji su se prema Doing Business u

2015. u odnosu na 2014. godinu pokvarili. Srbija je na listi od 189 analiziranih ekonomija zauzela 91 mesto i pokvarila rezultat iz 2014. godine za 14 pozicija. Od analiziranih parametara Srbija nije popravila plasman ni na jednoj poziciji, a najveći pad se odnosi na oblast uknjiženja imovine. Poređenja radi broj dana potrebnih za proceduru uknjiženja u Srbiji je 54, a u Evropi i Centralnoj Aziji 23,1 dan. Pravna nesigurnost, složene procedure i netransparentni postupci nisu stimulatívni za strane investitore. Strane investicije imaju smisla kada su ukupne korisnosti za državu veće od štete i kada partnerima osiguravaju očekivani profit.

Zaključak

Međunarodna trgovina je kompleksan pojam, koji se prožima kroz mnoštvo ekonomskih nauka. Međunarodno tržište je, iz razloga svoje specifične prirode, „plodno tlo“ za ostvarivanje svih pobrojanih rizika. Prostorna distanca, specifičnost robe, veliki broj raznih učesnika na tržištu koji se međusobno razlikuju kulturno, istorijski, demografski, itd., kao i razlika u valuti raznih zemalja, glavni su uzroci ostvarivanja rizika i nastanka ekonomske štete kako na samoj robi, tako i u odnosima u poslovanju. Dobro poznavanje odnosa na međunarodnom tržištu, poštovanje standarda poslovanja koje zahteva tržište, dobar kvalitet robe, isporuka na vreme i plaćanje na vreme, samo su neki od preduslova koje treba da ispuni neko preduzeće da bi imalo početne osnove za uspeh u međunarodnom poslu. Tek onda na red dolaze uslovi kao što su dobar menadžment koji će znati da upravlja poslovima i predupredi rizike koji nisu prenosivi kao i najbolje osigura rizike koji su prenosivi. Iz ovih razloga preduzeća koja se bave međunarodnim poslovanje moraju neprestano da prate nove trendove na međunarodnom tržištu, i svaki posao moraju detaljno i iz početka analizirati, jer svaki od ovih poslova je specifičan na svoj način, kako zbog specifičnosti robe, tako i zbog eventualne specifičnosti kupca-uvoznika, zemlje, prostorne distance između kupca i prodavca, razlike u valuti plaćanja, velikih promena (šokova) na međunarodnom tržištu i niza drugih stvari koje se mogu dogoditi u toku izvoznog posla i napraviti kako ekonomsku štetu, tako i štetu ugledu preduzeća. Republika Srbija svoju šansu može da nađe u tome da, poboljšavajući putnu infrastrukturu izgradnjom planiranih koridora, postane još jača veza između Evropske Unije i jugoistočnih zemalja i Azije. Isto tako, stabilizacijom političkih prilika u zemlji, ulaganjem u razvoj malih i srednjih proizvodnih preduzeća, podsticajem poljoprivrede, realizacijom mnogih planiranih projekata i produktivnim ulaganjem sredstava koje može dobiti iz evropskih fondova, Republika Srbija bi mogla da dobije dosta bolji rejting nego što ga ima sada na međunarodnom tržištu.

Literatura

1. Andžić S., Rajković M., Čosić M. 2016. Nefinansijski aspekti poslovanja kao faktori razvoja preduzetništva, ODITOR, Centar za ekonomska i finansijska istraživanja, 2(2): 7-17.
2. Kočović J., Šulejić P, 2006, Osiguranje, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd
3. Miljković, M. 2010. Rizici u međunarodnom poslovanju i njihova zaštita, Naučni skup Sinergija
4. Milojević, I., Cvijanović, D. I Ignjatijević, S. 2012. Makroekonomski okvir konkurentnosti srpske privrede i ict sektora. Tranzicija, 14(29): 27-32.
5. Ignjatijević, S., Matijašević, J. i Carić, M. (2011). Uslovi poslovanja i poslovnog okruženja u republici srbiji sa akcentom na upotrebu informaciono-komunikacione tehnologije. Međunarodni naučno-stručni Simpozijum, Infoteh-Jahorina 2011.godine, 16.03.-18.03.2011., (681-684). Istočno Sarajevo: Elektrotehnički fakultet.
6. Paraušić V. 2007. Institucionalne i infrastrukturne prepreke konkurentnosti Republike Srbije, [http:// www. doiserbia.nb. rs](http://www.doiserbia.nb.rs)
7. Porter, M. 2007. Konkurentna prednost, Asee, Novi Sad
8. Porter, M. 2008. O konkurenciji”, Fakultet za ekonomije, finansije i administraciju, Beograd
9. Schwab K., Porter, M. 2008 , The global competitiveness report, Geneva
10. Unković M., Stakić B. 2011. Spoljnotrgovinsko i devizno poslovanje, Univerzitet Singidunum, Beograd
11. www.bdklegal.com
12. www.nbs.rs
13. www.sef.rs
14. www.weforum.org

CONDITIONS IN THE REPUBLIC OF SERBIA AND RISKS IN INTERNATIONAL OPERATIONS

Abstract

Any company that does business in the international market is managed primarily profit before start implementing this particular job, it is primarily a real calculation of the job and it is economic justification in the form of profits. When exercising the economic interests abroad, primarily to be taken into account on the Rights of both sides - both buyers and sellers, taking into account the presence of competition. Foreign trade is more exposed to risks than domestic trade and so the rule is that

every job done with these types of insurance or by some bank guarantees, ie. the risk that the transaction in some way provide.

International rating agencies awarded, as the Republic of Serbia and other countries in the region, the ratings for long-term borrowing so that in this paper will be analyzed the risk of doing business in the Republic of Serbia.

Keywords: *market risks, competition, international operations, insurance.*

Rad primljen: 12.09.2016. godine

Rad prihvaćen: 23.10.2016. godine