

4. СТУПАЊ УТИЦАЈА НАДРЕЂЕНОГ ПРЕДУЗЕЋА НА ПОДРЕЂЕНА ПРЕДУЗЕЋА

Власничко управљање и стратешки management у скупинама власнички повезаних предузећа мора се прилагођавати бројним факторима, посебно различитим околинама и производно-тржишним програмима (пословним подручјима).

4.1. Улога и задаци managementa кровног предузећа (централе)

Према традиционалном схватању, задаци централе су: да оптимализира портфолио дјелатности скупине власнички повезаних предузећа, да усмјерава критичне ресурсе и процесе одлучивања, те да позитивно утиче на околину цјелокупне скупине предузећа. При томе, централа је интерно хијерархијска усмјеравајућа институција. Класичне теорије менаџмента су ауторитарно дјеловање централног менаџмента (managementa матичног предузећа) у односу на дјеловање managementa подређених предузећа (менаџмент кћери) приписивале првенствено особним усмјерењима и стилу managementa матичног предузећа. Новија истраживања праксе managementa показују да су ступањ и садржај утицаја увјетовани са карактеристикама унутарњих и вањских околних повезаних предузећа (друштава). У многим земљама, па и у Босни и Херцеговини се Законом о привредним друштвима ограничава посезање надређеног предузећа у пословање подређеног. То је учињено и из разлога што поред матичног (надређеног) и други субјекти (учесници) имају власничке удјеле у предузећима кћери.

Власничко управљање скупином предузећа, само по себи, не дефинира у потпуности и однос између managementa централног предузећа (матике или кровног или овладавајућег друштва) и managementa подређених предузећа (кћери) у дјеловању скупине. Сновање и планирање политике предузећа, наводи М.Тавчар (2002, 204) раздијељено је између managementa централног предузећа и managementa предузећа кћери. Поред тога, менаџмент централног предузећа надзире managemente предузећа кћери у извршавању политике. Кључно је питање до које дубине management централног предузећа, у планирању, прављењу планова и надзирању извођења политике, уплиће у дјеловање managementa предузећа кћери. Ако је централно (кровно) предузеће већински власник у сваком од предузећа кћери онда та дубина не мора да буде ограничена, она може бити потпуна, али у пракси треба ићи до оне дубине која у датим околностима омогућава највећу учинковитост и успјешност цјелокупне скупине предузећа. Према новијем схватању, смисао постојања и дјеловања managementa централног предузећа (центра) је да са својим дјеловањем што више доприноси повећавању вриједности повезаних предузећа.

Главне могућности да централа додаје вриједност у пословању јединица су (М.Тавчар 2002, 205):

- судјеловање у планирању складне политике предузећа и пословних јединица;
- усмјеравање и надзор код извођења планова политике пословних јединица;
- вршење услуга које су увјетоване положајем вођства или удруживањем потреба пословних јединица (постизање критичне масе).

На задатке централе, истиче Н. Hungerberg (1992, 342), не утичу само захјеви за њеним већим учинком већ њен рад отежавају и ограничене могућности за централизовану

овладавање проблема. Те тешкоће извиру из различитих околина предузећа и, према цитираном извору, могуће их је сврстати у следеће тврдње:

- „слух“ за купце и глобалну тржишну присутност (ширење конкурентских простора на глобална тржишта добија све већи значај);
- вријеме за одзив (реакцију) је све краће због брзих промјена односа у околини и због тога што оно (вријеме за реакцију) постаје веома значајан конкурентски фактор;
- знање расте експлозивно (људи у предузећу се сусрећу са новим информацијама, задацима којима често нису дорасли) и све брже застаријева;
- сарадници захтијевају више слободе у дјеловању (имају вредноте: самосталност, самоиницијативност, те могућност за изражавање и доказивање у предузећу).

4.2. Сужавање задатака центра на битно, тј. стварање додане вриједности

Одлучујући изазов код обликовања организованости менаџмента у скупинама власнички повезаних предузећа (концернима, Л.Ј.) је у томе како наћи равнотежу између задатака централног предузећа и задатака јединица које су изван централе, која би довољно уважавала промјене могућностима и ограничењима централног вођења (managementa). Ради се, дакле, о давању одговора на питања: каква је и у ком правцу се развија права раздиоба надлежности између централне аутономије и децентрализованог вођења? Кратак одговор на та питања могао би да буде слиједећи: децентрализовати треба одговорност за све функције које су одлучујуће за успјех одређеног пословног подручја. Наиме, због мијењања односа у предузећу и у његовој околини, економика предузећа захтијева јасно децентрализовано вођење предузећа. Тај захјев истичу многи аутори из области менаџмента, па је и у пракси многих предузећа постао популаран и у неким случајевима дао је повод за организациону трансформацију вођења предузећа. Ипак, мало је примјера у пракси гдје су надлежности централе и фактички пренесене на вањске јединице предузећа, које су организоване као одговорни центри - инвестицијски, прометни, профитни или трошковни центри са јасном одговорношћу за успјех. Дакле, наводи Н. Hungerberg (цит.рад, стр. 345), умјесто да на тај начин оптимизирају усмјерење на купце и тржиште, побољшају способност реагирања на брзе промјене у предузећу и у његовој околини, и дају (првенствено) млађим менаџерским кадровима могућност да покажу предузетничко стваралаштво, у већини предузећа је присутна супротна појава: вођство (менаџмент) централног предузећа си још више присваја право на одлуке које су раније биле делегиране (на одговорне центре енгл. responsibility centers Л.Ј.) иако за вођство центра уопће није оспособљено. На тај начин се, по мишљењу вођства центра, показује његова брига за квалитетније одлучивање гледе на све мање предвидив развој околине. Пракса показује да се у таквим случајевима прецењују предности централизације вођења предузећа и не уочавају или се игнорирају негативне посљедице које има централизовано вођење. У таквим предузећима (нпр. удаљавање од тржишта, споро прихватање одлука и закашњели иновацијски процеси, застарјело стручно знање итд.), које су за таква предузећа критична, па чак пресудна за њихов опстанак.

4.3. Одређивање центра учинковите улоге вођења

У многим предузећима данас централа власнички повезаних предузећа има централистичку улогу вођења, коју не оправдавају ни њене стратешке могућности, нити њене оперативне предности. Из тих разлога централистичка улога вођења не одговара односима у предузећу и околини или је она за јединице у власнички повезаном предузећу (посебно за оне ново укључене) неприхватљива. Приликом децентрализације централе потребно је одредити њену водећу улогу тако да постане успјешна и да у што већој мјери доприноси повећавању додане вриједности у дјеловање предузећа кћери. Централа

власнички повезаних предузећа начелно доприноси повећавању вриједности предузећа ако извршава два задатка (H. Hungenberg, цит.рад., стр. 348) и то:

- обликовање портфолија пословних подручја – централа одреди на којим пословним подручјима (комбинације производ – тржиште) предузеће треба да дјелује и како их разврстати по приоритетима;

- координација пословних подручја – централа усклађује пословна подручја тако што утиче на дјелатности, које за та подручја изводе одговорне службе.

Усклађивање између пословних подручја овиси од врсте улоге вођења коју има централа. Од те улоге зависи да ли ће централа више или мање посезати у процесе одлучивања за поједина пословна подручја (вертикално усклађивање) и више или мање покушавати осигурати међусобну усклађеност пословних подручја (хоризонтално усклађивање). Интензитет са којим то обавља потребно је мјерити гледе на то колики је потенцијални допринос повећавању вриједности предузећа који централа може постићи на бази усклађивања пословних подручја (сл. 4.3.1.).

Industrijska struktura	Ključne odluke	Stanje poslovnih područja
nestalna industrijska struktura, visoka dinamika konkurencije i tehnologije	veliki značaj, veliki rizik ključnih odluka jednog poslovnog područja za koncern	slab konkurentski položaj poslovnih područja, malo iskustva na poslovnim područjima, jaka centrala
stabilna struktura niska dinamika	mali značaj, mali rizik	čvrsta pozicija, mnogo iskustva, uravnotežen odnos prema centrali

Srodnost poslovnih sistema	Sličnost kupaca i konkurenata	Historijski razvojni put
zajednički sistem poslovnih područja	veliko prekrivanje tržišta, isti/slični kupci i konkurenti	zajednički razvoj poslovnih područja
samostalno obavljanje poslova	neovisni kupci i/ili konkurenti	pretežno samostalni razvoj

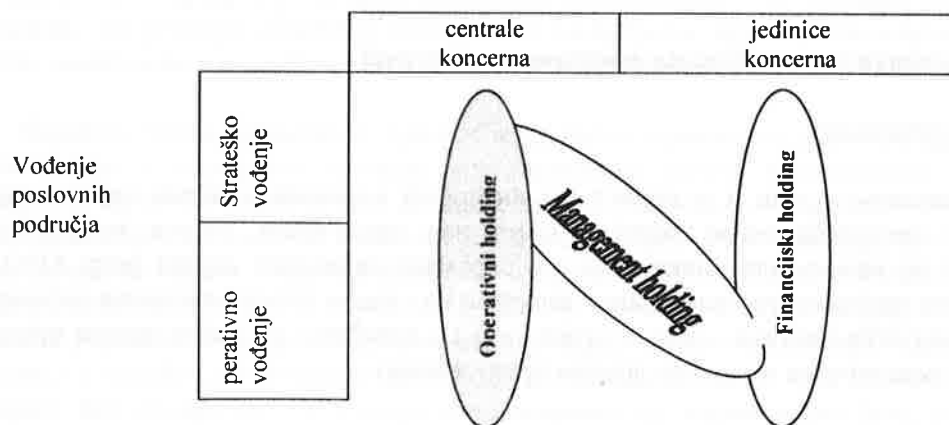
Слика 4.3.1. – Утицај величине вертикалног и хоризонталног усклађивања (примјери), према H.Hungenberg, 1992

Централа може дати свој допринос повећавању вриједности у дјеловању предузећа кћери са својим захватима у процесе одлучивања на појединим подручјима дјеловања.

У принципу, централа може да то лакше постигне када је структура гране у којој предузећа дјелују изложена снажним колебањима, када је динамика технологије и конкуренције на тржишту висока. У случају када је структура (привредних) грана, технологије и тржишта стабилна, мало је вјероватно да ће централа моћи дати већи допринос стварању додане вриједности предузећима кћери од онога који би могли постићи менаџери тих предузећа сами (без централе). Врста кључних одлука за пословна подручја такође утиче на корист централног усклађивања. Ако су те одлуке од битног, чак пресудног значаја за поједина пословна подручја, односно ако садрже велики ризик за цјелокупно предузеће, онда то даје централи могућност да допринесе повећавању вриједности. Исто важи и у ситуацији када је опће стање на појединим подручјима лоше, њихов положај слаб (са аспекта конкурентности, производних и новчаних токова) или њихови менаџерски кадрови немају довољно искуства, а они у централи то имају. *Могући допринос центра повећавању вриједности предузећа на бази хоризонталног усклађивања.*

Са хоризонталним усклађивањем, нпр. са заједничком пипремом ресурса или са преносом know-how-a, централа може осигурати предузећима кћеркама постизање корисних синергетских учинака. Хоризонтално усклађивање може дати издашне резултате посебно када се ради о изразитој сродности појединих пословних подручја (у којима дјелују предузећа кћери) или када она творе ланац вриједности или када имају барем елементе ланца вриједности (нпр. у развоју, у производњи или у дистрибуцији). Ако су ланци вриједности предузећа кћери међусобно неовисни, онда је могућност доприноса у повећавању додане вриједности хоризонталним усклађивањем веома мала. Исто важи и за област промета. Из напријед изложеног се може закључити да улога централе не може бити иста у свим власнички повезаним предузећима, јер је њен допринос повећавању вриједности предузећа кћери са усклађивањем пословних подручја различит од једног до другог случаја.

Централа врши успјешно улогу вођења када се потенцијални допринос повећавању вриједности подудара са интензитетом усклађивања. При томе, наводи цит. аутор (стр. 348), опћенито је могуће разликовати три улоге централе концерна у вођењу са различитим интензитетом усклађивања: оперативни холдинг, management холдинг и финансијски холдинг (сл. 4.3.2.).



Слика 4.3.2. – Стратешко и оперативно вођење пословних подручја у различитим улогама вођења (H. Hungenberg, 1992)

Оперативни холдинг може одиграти успјешну улогу вођења у оним случајевима када је вриједност предузећа могуће повећавати са интензивним хоризонталним и вертикалним усклађивањем пословних подручја предузећа кћери. За оперативни холдинг карактеристично је: велики утицај централе на одлуке за поједина пословна подручја, интензивно и централно вођено међусобно усклађивање пословних подручја, те искориштавање синергија (са развијањем производа, централним функцијама и сл.). На тај начин, централа преузима задатке стратешког, па и велики дио оперативног вођења пословних подручја. Увјете за успјешан оперативни холдинг обично имају она власнички повезана предузећа која су израсла из доминантног (пеовладавајућег), по значају, пословног подручја.

Друга крајност могуће улоге централе вођења је *финанцијски холдинг*. Тај облик централе предузећа је успјешан када постоје мале могућности за повећавање вриједности по основу хоризонталног и вертикалног усклађивања пословних подручја. То је чест случај у власнички повезаним предузећима која су широко диверзифицирала (у свом саставу имају хетерогена пословна подручја). У финансијском холдингу се оперативно вођење пословних подручја у цијелости препушта појединим јединицама (предузећима кћери), а њихово стратешко вођење врши централа али само посредно – не и суштински – са одређивањем финансијских циљних величина (нпр. вриједност капитала, добитак, готовински ток), те са запосједањем највиших мјеста у предузећима кћери.

Management холдинг. Та врста облика вођења карактеристична је по томе што management холдинга оперативно вођење пословних подручја препушта децентрализираним јединицама (предузећима кћеркама) и у њихове процесе одлучивања се укључује само у изузетним случајевима. Централа, по правилу не узима стратешко вођење пословних подручја и то најчешће уз сарадњу, односно на приједлог децентрализираних јединица (предузећа кћери). Management холдинг има смисла у оним власнички повезаним предузећима у којима пословна подручја имају заједничке компоненте или заједничке „кључне способности“ (нпр. у машиноградњи, електроиндустрији и електроници и сл.). Те компоненте, односно одговарајуће ресурсе, у таквим случајевима, може одређивати централа за сва пословна подручја.

Напријед изложене три врсте улога које има вођство централе, као и увјети за њихову учинковитост могу бити оквир који може послужити сваком власнички повезаном предузећу да провјери, а по потреби и промијени улогу своје централе.

4.4. Инструменти за овладавање повезаних предузеца

Власничко управљање

Управљање у име и у корист (за интересе) власника начелно даје managementu надређеног предузећа скоро потпуну власт над предузећем. Поред тога, власничко овладавање по начелу власничке полуге и скромног већинског дијела (нпр. 51%) скоро удвостручене вриједности овладаваног капитала на сваком нивоу власничке хијерархије у скупини предузећа (матица – кћи – унука . итд.) у поређењу са јединственим предузећем (које није у власничким везама са другим предузећима).

Квалитативни аспект власничког управљања захвата укључивање вањских чланова у управљачке органе (управни одбори, надзорни савјети и сл.) централног и подређених предузећа. Вањски чланови доносе низ предности, те могу битно проширити хоризонт и побољшати квалитет одлучивања у предузећу (М.Тавчар 1996, 484-485) тако што:

- разматране задатке виде цјеловитије него што их виде манаџери, који због „дрвећа“ не виде „шуму“;
- имају поглед извана, отварају нове видике, те лакше стратешки размишљају, планирају и одлучују;
- доносе посебна знања, искуства и умјешности, које менаџмент није овладао у довољној мјери, а предузеће си не може приуштити специјализиране сараднике (нпр. за: банкарство, маркетинг, технолошки развој, кадрове, стратешко планирање итд.);
- омогућавају трезвено процјењивање међу опречним интересима унутар предузећа те између предузећа и његове околине;
- доносе своје пословне и друге везе – са изворима финансирања, са државним органима, са стручним круговима и сл.;
- дају савјете и учествују код формирања лика и угледа предузећа у јавности.

Ступањ власти, који власничко управљање даје централном менаџменту у скупини повезаних предузећа, у стварности је нешто мањи. Прије свега, подређено предузеће је самостални правни субјект, који његов менаџмент мора водити да буде нормално учинковит и успјешан. Наиме, подређено предузеће, поред интереса надређеног предузећа, служи и задовољавању интереса других учесника (енгл. *stake holders*), нпр. државе (плаћање пореза, доприноса, такси, царине итд.), повјерилаца (плаћање обавеза), запослених (плате, сигурност запослења), локалне околине (чување природне околине) и других.

У подређеним предузећима је често мјешовито власништво. Иако централно предузеће има већински удио, у уважавању његових интереса често га (и код нас) ограничава законодавство, које штити мањинске дионичаре. Карактеристичан примјер за то је одлучивање о распоређивању добитка: централно предузеће би, због дугорочних интереса претежно реинвестирало остварени добитак, за разлику од њега, мали дионичари захтијевају исплату дивиденди. Management подређеног предузећа, који повлачи интересе „свог“ предузећа, користи се законима, па и политичким притисцима, како би се могао одупријети упутама надређеног предузећа, а ако то не помаже онда може прибјећи тактизирању, одуговлачењу и опструкцији опћенито.

Уговори о овладавању

Ограничења власничког управљања су издашна и она могу ометати, па и спречавати учинковито пословање скупина предузећа. То признаје и већина законодавстава о предузећима, када дозвољава закључивање тзв. уговора (споразума) о овладавању. Ти уговори обавезују management подређеног друштва да извршавају и она упутства менаџмента надређеног друштва, који подређеном друштву наносе штету.

Наравно, права надређеног предузећа су јасно ограничена у смислу да надређено друштво мора у одређеном времену проузроковану штету надокнадити подређеном друштву. На тај начин закон штити интересе других учесника у подређеним предузећима, особито мањинских власника (исплата добитка), повјерилаца (плаћање потраживања), државе (плаћање пореза и других дажбина) и друге. О упутствима надређеног предузећа на штету подређеног, ово потоње је дужно, у законском року, поднијети извјештај члановима управљачких органа (управном одбору, надзорном савјету). Чланове органа управљања у извођењу приморава веома осјетљива одговорност, која је обично особна и солидарна. Без обзира на то уговори о овладавању су веома уобичајене у скупинама предузећа из разлога што значајно повећавају ударност и гипкост скупине предузећа. Могућа некооперативност топ managera у подређеним предузећима те уговоре ограничава али их не елиминира.

Индивидуални уговори managera

Индивидуални уговори managera су трећи инструмент за овладавање повезаних друштава, који може подробно одредити права и дужности managera. Уобичајена је пракса да топ менаџер закључује уговор са управним одбором, односно надзорним савјетом, а други manageri закључују уговоре са топ managerом у оквиру овлаштења које му да орган управљања. У иностраним предузећима ти уговори су веома обухватни и детаљни, јер се настоји ограничити нежељена аутономност managera. Код нас ти уговори регулирају првенствено награђивање managera (плаћа, награде, латералне погодности), али одредбе о одговорности су најчешће каматне (лабаве), стога треба очекивати битне промјене на том подручју.

За сновање и овладавање скупина власнички повезаних предузећа, те за сновање и уважавање политике тих предузећа потребно је усклађено користити три напријед наведена инструмента. Та три инструмента за овладавање власнички повезаних предузећа чине пирамиду. Основа им је власничко управљање, средњи дио су уговори о овладавању, а доњи дио су индивидуални уговори managera.

ЗАКЉУЧАК

Људи раде у предузећу или са њим, на неки начин, сарађују да би остварили своје интересе, у смислу користи. Остварени интерес је постигнута корист. Учесници предузећа (енгл. stakeholders) су појединци, предузећа и друге организације, те држава и јавност. Сви они имају одређену моћ и утичу на предузеће или му се прилагођавају. Остваривати се морају сталне сврхе опстанка и развоја предузећа, те његова успјешност. Manager има одређена овлаштења у предузећу, мада му моћ положаја није довољна, па мора користити и друге изворе моћи (знање, углед и сл.) за овладавање интересних скупина у и изван предузећа, гдје такођер настају интересне групе. Када manager повезује интересе предузећа (и своје) са интересима унутарњих и вањских интересних скупина, он закључује стратешка савезништва.

Власници предузећа унајмљују managere и повјеравају им вођење предузећа да оно дјелује учинковито и успјешно постиже постављене циљеве, како у садашњости, тако и у будућности. Догађање будућности је динамичан процес у којем се појаве одвијају циклично (ако се оне понављају) или неповезано и изненада (ако се оне не понављају). Концепција животног циклуса предузећа се темељи на аналогiji процеса биолошких организама на предузеће. Али, треба имати у виду и разлике које постоје између биолошких организама и предузећа, јер за ова потоња не постоји коначна смрт програмирана неком врстом генетског кода. Развој предузећа је циљно усмјерен процес мијењања набоље – напредак. Раст предузећа се манифестује као промјена у његовој величини мјереној са бројем запослених, снагом инсталираних капацитета, оствареним укупним приходом и сл. Бит развоја чине промјене у компонентама његове величине током стадија његовог развоја. За усмјеравање развоја, предузеће мора водити развојну политику, а за то је потребно познавати развојни хоризонт предузећа, који има просторну и временску димензију.

У предузетништву је веома значајна категорија групе предузећа, које настају било повезивањем малих предузећа у веће цјелине, било цијепањем великих, трмких и неучинковитих предузећа. Повезивање предузећа на тржишним основама треба да омогући постизање синергетских ефеката. Извори раста предузећа су у потенцијалима његове понуде, а ти су одређени обимом и структуром тржишних потреба и ресурсима предузећа. Повезивање предузећа може бити хоризонтално (обично у оквиру исте гране

дјелатности), вертикално (обично се повезују предузећа која обављају сукцесивне фазе у производњи или дистрибуцији производа) и конгломератно (обично се повезују предузећа из разних грана привреде). Власничке везе настају код оснивања предузећа, а такођер и у току његовог живота (припајањем, спајањем, куповином дионица итд.). Успостављање власничких веза је одговоран и осјетљив посао (због интереса страна) који треба пажљиво осмислити, планирати и извести.

Улога матице (предузећа мајке, централе, надређеног предузећа) може бити различита у власнички повезаним предузећима, али у свим случајевима треба да доприноси стварању додане вриједности. Могућности за то повећавање вриједности предузећа су код вертикалног и хоризонталног усклађивања. Централа врши успјешно улогу вођења, када се потенцијални допринос повећавању вриједности предузећа подудара са интензитетом усклађивања. При томе, опћенито је могуће разликовати: оперативни холдинг, менаџмент холдинг и финансијски холдинг. Инструменти за овладавање повезаних друштава су: власништво, уговори о овладавању и индивидуални уговори *managera*.

ЛИТЕРАТУРА:

- Aaker, D.A.: *Developing Business Strategies*, John Willey, New York (1988)
- Ansoff, I.H. (1965): *Corporate Strategy*, McGraw-Hill, New York
- Belak, Janko (1998): *Podjetniško planiranje kot ovodje managementa*, MER Evrocenter, Gubno
- Coold, M. – Campbell, A. (1989): *Strategies and Styles*, Basil Blackwell, London
- Наш, С.А. – Мајлс, С.Н. (1984, 1990): *Strategic Management An Integrative Perspective*, Prentice – Hall International, Inc.
- Hinterhuber, H. (1966): *Strategische Unternehmensfuehrung, II Strategisches Handeln*, 6. Aufl., Walter de Gruyt, Berlin
- Hungenberg, H. (1992): *Die Aufgaben der Zentrale: Ansatzpunkte zur zeitgemaessen Organisation der Unternehmensfuehrung in Konzernen u Zeitschrift + Organisation*, 61 (1992) 6, str. 341-354.
- Kralj, J. (1992): *Politika podjetja v tržnem gospodarstvu*, Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor
- Kralj, J. (2003): *Management*, Visoka šola za management v Kopru, Koper
- Milislavljević, M. – Todorović, J. (1990): *Planiranje i razvojna politika preduzeća*, četvrto izmenjeno i dopunjeno izdanje, Savremena administracija, Beograd
- Mintzberg, N. (1983): *Power In and Around Organizations*, Prentice – Hall, Englewood Cliffs
- Penrose, E. (1963): *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford, Basil, Blackwell
- Pfohl, Chr. I Kellerwessel, P. (1993): *Abgrenzung der Klein und Mittelbetriebe von Grossbetriebe*; u J.Belak e.al: *Podjetništvo, politika podjetja in Management*, Založba obzorja, Maribor
- Porter, M.E. (1980): *Competitive Strategy*, Macmillan, New York
- Pümpin, C., Prange, J. (1991): *Unternehmensentwicklung. Phasengerechte Führung und der Umgang mit Krisen*. Frankfurt) Main, Campus Verlag (u Belak, J. 1998).
- Rue, L. – Holland, Ph. (1986): *Strategic Management*, McGraw-Hill, New York
- Tavčar, M. (1991): *Povezovanje poslovdij ter finančnih in računovodskih strohovnjakov v strateškem planiranju* (u Zbornik referata: Zveza društev računovodskih in finančnih delavcev in Zveza ekonomistov Slovenije, Portorož
- Tavčar, M. (1994): *Etika i moralno djelovanje managementa*; u S.Možina: *Management*, Didakta, Radovljica
- Tavčar, M. (1996): *Razsežnosti managementa*, Založba Tangram, Ljubljana
- Tavčar, M. (2002): *Strateški management*, Visoka šola za management v Kopru; Ekonomsko-poslovna fakulteta, Institut za razvoj managementa Maribor

ПОМОЋ МЕЃУНАРОДНИХ ФИНАНСИЈСКИХ ИНСТИТУЦИЈА ЗА ОПОРАВАК ПОСТКОНФЛИКТНЕ ЕКОНОМИЈЕ БиХ

Резиме

Иако је у економију Босне и Херцеговине након конфликта пристигла масивна финансијска помоћ од стране међународне заједнице, ефекти у смислу брзине опоравка економије нису били на очекиваном нивоу. То не значи да БиХ у том смислу представља велики изузетак у односу на постконфликтне економије или земље у развоју, примаоце помоћи. Наиме, неслагласност ефеката помоћи, и то свих облика помоћи, је примјетна у већини земаља у развоју. БиХ је с обзиром на свој постконфликтни статус била под појачаном паском међународне заједнице, што је практично детерминисало и карактер домаћих економских политике. С обзиром на велику техничку помоћ и услуге међународних финансијских институција које дјелују према свом мандату, у БиХ су спровођене и структурне реформе чији коначни ефекти нису оцијењени већом оцјеном од "задовољавајући". Поред успјешне реформе финансијског сектора реструктурисање предузећа, односно приватизација предузећа, нису урађени на оптималан начин и стога нису ни могли пружити очекиване ефекте. Разлози су у изостанку адекватне техничке помоћи и неизграђености домаћих капацитета државе, односно институционалне инфраструктуре преко које би се то коректно реализовало. У економској политици је присутан јак утицај неолибералног концепта који поред својих предности има и одређене неповољне ефекте, с обзиром на неадекватне домаће капацитете да се реформе реализују на прави начин.

Кључне ријечи: ефекти помоћи МФИ, помоћ постконфликтним економијама, постконфликтна реконструкција, ефикасност употребе помоћи, политика МФИ,

Увод

Након разорног ратног сукоба, Босна и Херцеговина се од 1996. године нашла у позицији потребе да хитно опоравља своју разрушену економску и социјалну инфраструктуру. У томе јој је највећу помоћ пружила међународна заједница путем међународних мултилатералних финансијских институција и међународних донатора. Земља се нашла у статусу "постконфликтне економије" дакле земље под појачаним надзором и бригом међународне заједнице оличене у УН, са конкретном реализацијом помоћи преко ММФ-а, Свјетске банке, Савјета безбједности. Тај програм је подразумијевао увођење "валутног одбора" у монетарној сфери, присуство међународних представника у судству и другим институцијама ОЕБС-а, Високог представника и ОХР-а уз присуство страних мировних војних трупа. По основу постконфликтне ситуације, БиХ спада у ширу групу земаља са истим статусом, те се њен напредак у току опоравка упоређује са тим земљама као релевантним узорком. Иначе, прилив иностране помоћи, условљене или неусловљене, донација и кредита, има бројне консеквенце на домаћу економију, посебно на динамику њеног опоравка и економског раста. Бројна су истраживања у оквиру међународних финансијских и академских институција или истраживача у којима се настоји открити веза између карактера, обима и динамике прилива иностране помоћи, с једне стране и економског раста и развоја, са друге стране те

оцијенити ефекте помоћи на економију која је предмет појачане бриге међународне заједнице. У том смислу у овом раду ћемо посветити пажњу управо ефектима иностране помоћи имплементираних преко међународних финансијских институција и то примарно ММФ-а и Свјетске банке на опоравак, економску транзицију и развој БиХ.

1. Економија и политика иностране помоћи и њена ефикасност

Кључно питање везано за помоћ међународних финансијских институција сиромашним земљама, које у последње вријеме веома интригира истраживаче и међународну академску јавност, је да ли инострана помоћ, која се деценијама пружа тим земљама, води ка њиховом економском расту. Тим питањем су се бавила бројна истраживања, па у том смислу постоји и веома обимна литература. Неке од релативно новијих студија су нпр.: Alesina i Weder (2000), Burnside i Dollar (2000), Collier i Dollar (2002) Roodman (2004), Svensson (2003) i World Bank (1998) при чему су њихови резултати донекле различити. Основни налази студије Rajan Raghuram i Subramanian Arvind (2005) указују на чињеницу да су токови помоћи односно њихови ефекти кључно одређени стањем односно ситуацијом у земљи пријема помоћи. Помоћ може ићи у земље које су погођене неком природном катастрофом. У тим случајевима то може објаснити негативну корелацију између економске помоћи и економског раста. Помоћ може такође бити упућивана земљама које су је већ користиле у прошлости што подразумева, ако раст и даље траје, позитивну корелацију између помоћи и раста. Пошто ниједна од ових релација није узрочна, истраживачи изолују егзогене компоненте помоћи. Коначни резултат наведене студије је да има **мало доказа о значајнијем утицају помоћи на економски раст**. Чак је утврђен негативан однос у дугом року (40 година), мада не тако значајан. Нађена је одређена позитивна корелација за период 1980-2000. година. Нема доказа да помоћ дјелује боље у условима боље политике или институционалних услова, било географског подручја или да одређене врсте помоћи дјелују боље него неке друге. Прости теоријски модел сугерише да су предвиђени позитивни ефекти прилива помоћи на економски раст вјероватно мањи него што то сугеришу заступници супротне тезе, чак и ако је прилив помоћи добро искоришћен. Студије Roodman-a (2004) i Rajan i Subramanian-a (2005) сугеришу, насупрот ранијој утицајној студији Burnside i Dollar-a (2000), да нема јаке везе између помоћи и раста. Ове последње студије налазе да **корупција и лош менаџмент** не могу бити једини разлог зашто помоћ не подстиче раст. Чак иако неки видови помоћи могу подстаћи раст на кратак рок, ефекти нису примјетни на дуги рок. То наводи на закључак да, док неке врсте помоћи примаоци троше на корисне ствари, барем оне које воде краткорочном расту, ипак остаје неразјашњено питање зашто помоћ нема јаче и примјетне ефекте на економски раст у дужем року. Изгледа да кључ не лежи искључиво у ресурсима. Јер школама су нпр. потребни уџбеници и учионице, али исто тако и учитељи који ће коректно изводити наставу. Фокусирајући се на лако обезбјеђење ресурса или плата кроз процесе пружања помоћи, може се пропустити реализација онога, што је иначе теже, а то је давање иницијатива које су од критичног значаја као нпр. у развоју образовања, интервенцијама везаним за здравство и друго. Док изградња школа може подстаћи економску активност у кратком року, у дугом року се може изгубити критичан утицај образовања које оно може имати на развој. Тврдња да ресурси не чине апсолутно све, не значи опет да немају значај. Поставља се питање: шта то умањује користи које прилив иностране помоћи доноси сиромашним земљама? Ако су дизајн програма и иницијатива дизајна кључне, поставља се питање зашто земље са бољим политикама и управљањем не користе помоћ ефикасније.

Друга поставка је да помоћ има дугорочно штетне ефекте. Чак и када су иницијално средства помоћи додата, односно укључена у буџет земље, она евентуално

постаје релаксиранија у погледу повећања пореских прихода и више помоћи је потребно да би се земља одржала у равнотежи. Ако помоћ не пристиже и ако су механизми повећања прихода од пореза атрофирани, сви краткорочни ефекти користи од помоћи могу нестати током дужег периода у којем се креира такозвана **култура зависности** (Azam et.al. 1997., Adam and O'Connell, 1999.). Повећање ресурса ослобађа владе држава пријема помоћи потребе да објашњавају своје акције грађанима, па се указује на опасност корумпирајућих утицаја чак иако влада има најбоље намјере у дугом року. Помоћ практично не мора имати примјетне ефекте у дугом року пошто слаби институције и поништава сваки позитивни ефекат који настаје у кратком року.

Присутан је још један забрињавајући ефекат, који је по својој природи "инсајдерски", јер сваки појединачни пројекат помоћи даје свој допринос, али се то на примјећује директно у било ком од њих. То је макроекономски ефекат на конкурентност земље због велике "изненадне среће" у виду помоћи и њене потрошње што се у литератури означава као "Холандска болест" ("Dutch Disease"). То у највећој мјери дјелује преко режима девизног курса. Код флексибилног режима девизног курса прилив помоћи гура нагоре номинални девизни курс чинећи извозни сектор ("трговински сектор", "Traded goods", "Tradable sector") неконкурентним ако се плате у овом сектору не прилагођавају надоље. Друго, у режиму фиксног девизног курса, када се прилив помоћи троши на домаће робе, то ће подизати цијене других критичних ресурса чија је домаћа понуда лимитирана, као што су квалификовани радници или нпр. цијене земље у приобаљу, и на тај начин ће вршити притисак на индустрију да се суочи са иностраном конкуренцијом и зависи од неконкурентних ресурса. Док су канали различити, други ефекат прилива помоћи је исти, а настаје као резултат **прецијењености реалног курса** домаће валуте што има негативне консеквенце на извозни сектор у земљама пријема помоћи.

Дакле, идентификују се два аспекта негативних ефеката иностране помоћи на земље примаоце помоћи у дугом року. Помоћ може слабити домаће институције и може имати неповољне ефекте на конкурентност земље.

Аналитичари усмјеравају пажњу на питање канала кроз које помоћ пристиже у земљу пријема. У фокусу није питање да ли помоћ убрзава раст већ **зашто помоћ томе не доприноси**. Један од начина провјере је да се утврди да ли ће индустрија која прима помоћ бити најбрже подстакнута у земљи у којој је тај канал вјероватно најоперативнији. Ако се нпр. жели провјерити да ли прилив помоћи кочи конкурентност, треба испитати да ли радно интензивне индустрије (које су вјероватно осјетљиве на повећања плата) расту релативно спорије у земљама са већим обимом прилива помоћи. Истражују се диференцијални ефекти помоћи на разлику у расту између радноинтензивних и индустрија које нису радно интензивне и третман ефеката прилива помоћи у земљи. Нађени су јаки докази да **помоћ подрива конкурентност** радно интензивних или извозних сектора. Нарочито у земљама **које примају више помоћи** у којима онда радноинтензивни сектори и извозни сектори спорије расту у односу на капитално интензивне и неизвозне секторе. Као резултат смањене конкурентности, раст запослености у овим секторима је спорији и ови сектори могу рачунати са смањењем свог учешћа у економији у односу на земље које нису примиле тако много помоћи. Постоје докази о вези између помоћи, прецијењености курса домаће валуте и конкурентности. Помоћ и прецијењеност курса су у позитивној корелацији у узорку земаља примаоца помоћи и та веза временом постаје све јача. Прецијењеност курса је повезана са егзогеним детерминантама помоћи сугеришући да помоћ узрокује прецијењеност. Коначно, компоненте егзогено везане за помоћ индукују исти релативни узорак раста радно интензивних и извозних сектора у земљама са егзогеним компонентама помоћи.

Из смањења конкурентности трговинског сектора резултира реалокација ресурса изван тог сектора ка нетрговинском, односно неизвозном сектору. Два су канала преко којих се то дешава. Оба су углавном везана за режим девизног курса. Прилив помоћи подиже цијену критичних ресурса за оба сектора. Нпр. помоћ се може трошити на провизије уговарача као и на плате инжењера, доктора, учитеља, чиновника и администратора помоћи. Пошто нетрговински сектори (у социјалном сектору) немају спољне конкуренције, могу повећати цијене ауптута како би се компензирале више плате. Ако трговински сектор конкурише у истом пулу за његове менаџере и особље, они сектори чије су цијене фиксне ће изгубити конкурентност и профитабилност због стране конкуренције.

Други канал је подизање номиналног девизног курса због прилива помоћи (нпр. када централна банка продаје прилив помоћи на домаћем девизном тржишту) чинећи трговински сектор неконкурентним, ако се плате у овом сектору не прилагођавају наниже. Ова два ефекта нису међусобно искључива, они воде до истих коначних ефеката ап्रेसијације реалног девизног курса. Други начин је да трговински сектор постаје неконкурентан, али да ли се то дешава у мање или више инфлаторном окружењу за плате и цијене, зависи од режима девизног курса.

Прилив помоћи не чини неизбјежним ове ефекте. Више помоћи се троши на трговинске робе (увезена капитална добра, страни консултанци) или добра која нису лимитирана понудом (неквалификована радна снага) и/или праћено домаћим фискалним прилагођавањима, при чему је мање вјероватно да ће плате бити подигнуте на превисок ниво и да ће реални девизни курс апресирати.

Помоћ има исту карактеристику "невраћања" као и дознаке из иностранства у смислу да се не отплаћују у потпуности. Међутим, налази студије Roodman-a (2004) i Rajan i Subramanian-a (2005) су да дознаке немају супротне ефекте на конкурентност у земљама пријема. Могуће је да се дознаке троше различито чиме се смањује њихов утицај на реални девизни курс. Нпр. дознаке се највјероватније троше на запошљавање додатне неквалификоване радне снаге за изградњу кућа као и ангажовање доктора и менаџера на пружању социјалних услуга. Тако дознаке не морају повећати тражњу за ријетким ресурсима као што то може помоћ (или могу симултано, допринијети њиховој понуди.

Друго објашњење дознака је да људи не шаљу дознаке ако је домаћа валута прецијењена. Не само да се реална вриједност дознака смањује ако земља пријема има прецијењен девизни курс, онда је боља варијанта да се шаље роба, поготово ако је прецијењен девизни курс скопчан са девизним рестрикцијама. Нађено је да су токови дознака мањи у земљама са прецијењеним девизним курсом. Док дознаке могу бити сличне помоћи по њиховој тенденцији да креирају прецијењеност валуте, ендогени одговор дознака може заштитити од опасног споредног дејства које има помоћ. Постоје могућности да се ефекти прилива помоћи и девизног курса елиминишу кроз стерилизацију, али то може подићи домаће каматне стопе и изазвати ефекте "истискивања" приватних инвестиција. То значи да овакав приступ захтијева пажљиво испитивање користи и трошкова.

Питање је шта то све значи за развојни процес. Пошто је трговински сектор типични извор побољшања продуктивности, позитивна расипања скупа са "учењем кроз рад" и ријетке зараде девиза које се филтрирају кроз остатак економије, контрапродуктиван утицај помоћи на конкурентност би ретардирао не само тај сектор већ и раст читаве економије. То посебно ако трговински сектор представља значајан дио укупног доброг управљања и макроекономског менаџмента у земљи. Налази истраживања говоре да земље у развоју са **већим учешћем индустријске производње у највише радноинтензивним секторима** изгледа да имају најбоље перформансе раста.

Канали кроз које помоћ има ефекте на анулирање користи од ње саме су ефекти који током времена смањују конкурентност, потом смањују профитабилност постојећих фирми а онда спречавају нове уласке и евентуално тјерају постојеће фирме да престану са радом. Коначно, обим у коме помоћ смањује конкурентност и тако нарушава способност трговинског сектора да генерише ресурсе у иностранству чини земљу чак и више зависном од будуће помоћи остављајући је тако изложеном свим неповољним консеквенцама "зависности".

Треба при томе имати у виду врсту помоћи јер помоћ у случајевима катастрофа или великих патњи народа нема и не може имати за циљ дугорочан економски раст. Друго, не каже се да је помоћ у нето изразу штетна за раст. Указало се само на канале преко којих помоћ има потенцијално неповољне ефекте.

Уочава се да, иако је помоћ упућена са најбољим намјерама и коришћена пажљиво са одговорном владом државе примаоца, постоје непожељни ефекти као нпр. неповољан утицај на конкурентност који може анулирати корисне ефекте помоћи на раст. То објашњава зашто је тешко наћи јаке позитивне ефекте помоћи на раст. Повољна је чињеница да обраћање пажње на макроекономски менаџмент и питања као што су апсорпциони капацитет, како изгледа, може повећати шансе да помоћ има већи успех.

Прилив помоћи у основи има систематске негативне ефекте на економски раст плате и запосленост у радноинтензивним и извозним секторима (Rajan R., Subramanian A. 2005.). Упркос чињеници да за многе земље примаоце помоћи производни сектор тренутно може бити мање значајан него пољопривреда, треба се присјетити да се то такође односи и на многе брзо растуће економије које су тек кренуле на пут развоја. Извоз индустријских производа обезбјеђује средства за даљи раст индустријског сектора тако да би било који супротан ефекат на такав извоз представљао разлог за бригу. Истовремено нису утврђени, као протутежа ови супротни ефекти на конкурентност који би анулирали сваки повољан ефекат помоћи.

Ови налази указују на значај **квалитета државне потрошње**. Помоћ се морала трошити врло ефикасно како би побољшања продуктивности, као резултат пораста јавних инвестиција, могла неутрализовати сваки обесхрабрујући ефекат пада конкурентности.

Последње двије декаде нису биле добре за најсиромашније земље које су изашле из **конфликта**, с обзиром на нарушавање цијена њихових роба или погоршање услова размјене. Изгледа да су многе владе жељеле учинити више за своје народе јер је, како истраживања показују, помоћ имала мање неповољне ефекте током деведесетих у односу на осамдесете. Али ипак, добре намјере нису потпуно неутралисале неповољне ефекте. Пошто се свијет прилагодио новим напорима да обезбиједи значајну нову помоћ и пошто је помоћ постала политички модерна, постоји тенденција да се заборави неуспјех из прошлости због недостатка ресурса или добрих намјера. Рад Rajan-а и Subramanian-а (2005) сугерише да сиромашне земље не требају апсорпциони капацитет да би преузеле масивне обиме помоћи које ће имати битне неповољне ефекте на конкурентност извоза земље. Било би боље обезбиједити понуду осталих критичних ресурса који би били потребни да би се помоћ користила ефективно, као што је већи обим квалификованих и обучених радника па је сугестија да би то међународне организације (IMF и World Bank) требале охрабрити. Образовање и тренинг необразованих захтијева вријеме. Масивна експанзија ресурса посвећених образовању може креирати врло неповољне ефекте у кратком року што би се срећом избјегло у дугом року. Боља солуција би могла бити да се почне полако и убрзавати како се капацитети изграђују. Мада је свијет нестрпљив у очекивању да сиромашни постану развијенији, изгледа да развој, посебно када се захтијева са стране, изискује стрпљење.

У БиХ и Републици Српској је нпр. помало у колизији потреба да се развијају образовни капацитети и стварно стање. Постоје индиције да домаће образовање у неким сегментима нпр. постаје горе. То се може односити на високо образовање које је захваћено масовном наступом приватних високошколских установа, без претходног испуњавања елементарних услова и са увођењем бесмислене конкуренције у том сегменту образовања. Дозвољен је наступ приватних установа, а да претходно није ревитализован и ојачан јавни сектор високог образовања. Научни рад на домаћем терену готово да уопште не постоји. Дакле, овдје се ради супротно, умјесто да се дугорочно улаже, краткорочно се штеди тако да се у дужем року могу очекивати одређени проблеми у вези са тим.

2. Помоћ МФИ постконфликтним земљама

Постконфликтна помоћ је различита од конвенционалне помоћи и има различите ефекте на економију пријема. Истраживање од стране Demekas G.D., McHugh J. I Kosma T. (2002) има за циљ да направи теоретски модел основних стилизованих чињеница помоћи у постконфликтној економији и назначи утицај различитих врста постконфликтне помоћи на акумулацију капитала, раст, благостање и алокацију ресурса. Основни закључак студије је да хуманитарна помоћ и помоћ у реконструкцији побољшавају благостање. Хуманитарна помоћ сама по себи смањује акумулацију дугорочног капитала и економски раст. Помоћ за реконструкцију, с друге стране, може дугорочно повећати скок капитала ако је пажљиво дизајнирана и избјећи замку холандске болести.

Постконфликтна помоћ се разликује од конвенционалне помоћи, прво по томе што има двије различите компоненте: хуманитарну помоћ и помоћ за реконструкцију, а друга разлика проистиче из динамике помоћи. Док конвенционална помоћ има много мање флукуације и генерално нижи ниво, дотле постконфликтна помоћ има веома високе обиме али у релативно кратком периоду.

Помоћ упућивана ка БиХ је у ратном периоду износила 75% бруто националног производа (1994. године) да би се у 1999. години смањила на 25% бруто националног производа. (Demekas G.D. et al. 2002.). У групи земаља са ниским дохотком помоћ варира од 2,5% до 3% националног дохотка. Иначе посљедице конфликта на економију су велике. Нису много истражене, али је јасно да конфликти изазивају хуманитарну катастрофу, уништавају инфраструктуру и институције, размјештају радну снагу. Током рата практично нема ни инвестиција ни штедње, а економске активности се свде на сиву економију, тражење извора ренти и криминалне активности. Продуктивна активност је јако потиснута. Хуманитарна помоћ рјешава проблеме избјеглица, обезбјеђује минималан ниво потрошње. Донатори покушавају да обнове инфраструктуру (путеве, водовод, енергетске капацитете, комуникациону мрежу и да се обезбиједе минималне јавне услуге- сигурност, поштовање закона и јавну здравствену заштиту. Ипак, главни циљ помоћи је да се допуни домаћа штедња, повећају дугорочне инвестиције и развој и смањи сиромаштво.

Поред обнове физичког капитала и инфраструктуре, значајан дио помоћи иде у **изградњу институција** (јачање законске основе за развој приватног сектора, увођење модерне регулације и супервизорских агенција, успостављање регионалних трговинских веза, изградња пореског система и пореске администрације). Од укупне помоћи, односно 6 милијарди евра годишње, у периоду од 1999. до 2001. године, која је упућена земљама југоисточне Европе, 1,8 милијарди је дата за тзв. "брзи почетак". Од тих средстава 81% је усмјерено за реконструкцију, развој и кооперацију; демократизацију и људска права 14,3% (од тога избјеглице 12,2%) и регионалну сигурност 4,4%. Трећина помоћи је дата за изградњу институција и регионалну кооперацију. Ове нематеријалне услуге се сматрају једнако значајне за економски опоравак постконфликтних економија као и физичка инфраструктура.

Два питања заокупљају ауторе студије, Demekas-a G.D.,McHugh J. I Kosma T. (2002) и то су: какви су ефекти помоћи на раст и друго, утицај помоћи на алокацију ресурса ("Dutch disease"). Теоријски ставови и истраживања које аутори анализирају не сугеришу да страна помоћ има јаку везу са растом. То посебно произлази из истраживања Рајана и других која смо претходно презентовали. Иако су претходна истраживања понекад указивала на везу између помоћи и инвестиција последња истраживања не могу успоставити такву везу (Easterly W, 1999.). По неким другим истраживањима се испоставило да страна помоћ стимулише инвестиције у кратком року, а у дугом року снижава постојећи сток капитала, повећава потрошњу и смањује понуду рада. Burnside C., Dollar D.,(2000) налазе да, иако нема статистичке везе између помоћи и инвестиција, та веза ипак постоји односно значајна је у условима адекватног окружења којег ствара добра економска политика.

Нема посебних истраживања која праве дистинкцију између помоћи која има скоро перманентни карактер, каква је помоћ земљама у развоју и помоћи која је карактеристична за постконфликтне економије јер има привремен карактер и специфичне услове у којима се налази земља пријема. Помоћ се састоји од двије компоненте (хуманитарна и помоћ у реконструкцији) и она је на почетку велика, да би након одређеног времена била знатно смањена. Зато ове разлике у природи, величини копозицији и временском профилу чине помоћ постконфликтним економијама и земљама у развоју различитом, због чега се по Демекасу налази истраживања у традиционалној литератури о помоћи не могу примјенити на случајеве конфликта.

Када је ријеч о приливу помоћи као приливу трговинских роба, цијене нетрговинских роба расту у циљу да се обнови равнотежа, ресурси се крећу у тај сектор и производња трговинских роба пада док производња нетрговинских роба расте. Овакав модел утицаја помоћи је сличан "холандској болести". У литератури се истиче да штета од холандске болести која је изазвана на трговинском сектору може бити перманентна чак и кад је помоћ привремена. Чак и привремена контракција у аутпуту трговинског сектора, за што је окидач укупна сума девизних трансфера по основу помоћи, би могло водити у перманенту редукацију продуктивности у овом сектору. Модел је конципиран као прилив трговинских роба или девиза. Демекас сматра да хуманитарна помоћ спада у ту категорију, помоћ за реконструкцију може прекинути уско грло и повећати продуктивност у трговинском сектору роба и тако дјеловати на економију земље пријема на различите начине

Демекас и други уносе три иновације у стандардну анализу помоћи МФИ земљама које су у постконфликтној ситуацији. Они укључују помоћ за реконструкцију у производну функцију рачунајући да ће опоравак инфраструктуре и јавних институција након конфликта директно утицати на продуктивност. Разликује се помоћ за реконструкцију од хуманитарне помоћи која се упућује за основне потрошне потребе. Хуманитарна помоћ зависи од потреба земље пријема и широкогрудности донатора и она, када достигне одређени ниво, престаје. Истраживање практично потврђује налазе старијих истраживања о ефектима помоћи, односно потврђује правило да хуманитарна помоћ повећава благостање у кратком року али да у дугом року не помаже акумулацији капитала јер се ради о трансферу дохотка који се прије троши него ли штеди. Питање је иначе да ли се уопште о постконфликтној помоћи, као нетипичној врсти помоћи, може говорити у смислу да не утиче на формирање капитала у било ком року. И без озбиљнијих истраживања јасно је да помоћ, по дефиницији, односно природи ствари, иде на потрошњу у земљи у којој је већина становника материјално угрожена (огроман број избјеглица, изостанак економске активности, разарања).

Питање је иначе да ли се уопште о постконфликтној помоћи, поготово хуманитарној, као врсти помоћи која излази из оквира редовне помоћи земљама у развоју, може говорити да не утиче на формирање капитала у било ком року.

Истраживање Демекаса се усмјерава на ефекте помоћи за реконструкцију на маргиналну продуктивност, утицај на штедњу, продуктивност капитала и на понуду радне снаге. Први фактор тежи да смањи дугорочно сток капитала када је помоћ за реконструкцију присутна, други и трећи фактор теже да порасту док су код четвртог фактора ефекти двосмислени. За разлику од претходних студија утицаја помоћи на инвестиције, приступ постконфликтној помоћи се разликује по двије компоненте помоћи (хуманитарна и реконструкција које имају супротне ефекте на инвестиције). Сљедећи је закључак да постконфликтна помоћ не води у контракцију трговинског сектора. Наша је примједба да је трговински сектор деструисан током конфликта па наравно да помоћ не може водити ка одлијевању ресурса из трговинског сектора. Директно утичући на пораст продуктивности у оба сектора и утичући на одлуке о потрошњи помоћ за реконструкцију може резултирати у одрживој експанзији трговинског сектора роба. Брига о холандској болести која произлази из помоћи, а у форми трансфера дохотка, може **бити мање озбиљна** у случају постконфликтних економија.

Питање за донаторе у будућим постконфликтним случајевима је: како распоредити помоћ на хуманитарни дио који не подстиче развој и на дио за реконструкцију који подстиче штедњу и дугорочни раст, али не задовољава краткорочне потребе земље за хуманитарном помоћи. Наравно то зависи од конкретне ситуације у некој земљи. Нека правила одока, како аутор истиче, ипак почивају на чврстој економској анализи.

Хуманитарна помоћ има непосредне ефекте док помоћ за реконструкцију има одгођене ефекте. У фази када је економска активност стопирана и радна снага распршена, боље је улагати у хуманитарну помоћ. Друго, пажљив избор циљева потрошње је важан јер умјерени циљеви потрошње са брзом али краткорочном помоћи наносе штету будућем развоју, док с друге стране, претјерна помоћ односно широкогрудост донатора, упркос њиховим позитивним ефектима на гласаче у властитим земљама, носе **ризик креирања зависности од помоћи** смањујући понуду рада тако да у коначном резултату помоћ постаје контрапродуктивна.

Треће, најбитније је да помоћ за реконструкцију мора бити тако дизајнирана да стимулише развој сектора трговинских роба. Висок приоритет се даје реконструкцији инфраструктуре (путева и лука) у подручјима у којима се најприје могу извући користи за трговински (извозни) сектор, односно активности у овом сектору. Ресурси се усмјеравају у институције које гурају међународну трговину као што је отворен и транспарентан трговински режим и регионални трговински аранжмани.

Нагласак је на јачању сектора јавних услуга које олакшавају развој приватног сектора пошто је највјероватније да ће се трговинске активности најприје појавити у приватном сектору. Пројекти који не јачају трговински сектор и не промовишу трговинске активности морају имати нижи приоритет. То су нпр. изградња спортских дворана, религиозних објеката и културних погодности. Не пориче се значај таквих пројеката али ће они највјероватније водити у дисторзије у структури економије земаља пријема помоћи у дугом року. Што се тиче БиХ у том погледу, изгледа да је управо оваква грешка системски чињена, што се може видјети чак и голим оком. Управо изградња вјерских објеката и спортских дворана те културних манифестација је обиловала у постконфликтној обнови. Јасно је да то није финансирано из средства мултилатералних институција, али се ради о скретању улагања у потпуно непродуктивне намјене и сигурно ће имати ефекте на дугорочни развој, како је то претходно елаборирано. Питање укупне ефикасности алокације је потпуно отворено јер је очито да се средства не алоцирају адекватно, полазећи само од потрошње и непродуктивних инвестиција.

3. Начин упућивања и имплементација помоћи у постконфликтној БиХ

Завршетак рата у БиХ је значио формирање два ентитета уз јаку међународну присутност полицијских и војних снага и међународни надзор – Канцеларију високог представника за БиХ (ОХР). Таква структура, као нужан политички компромис, представљала је крупан изазов за Свјетску банку и остале донаторе.

Оцјена саме Банке је да је постконфликтна помоћ у БиХ била изузетно отежана екстремном политичком и економском фрагментацијом земље. Изостанак помоћи Републици Српској непосредно након рата, правда се "аргументом" да је "Република Српска све до пада Милошевића очекивала помоћ од Београда и није била заинтересована нити је имала иницијативе да сарађује са Федерацијом или у ствари са државом БиХ" (Schiavo-Campo S. 2003.p.13). То се исто наводи и за хрватски дио у Федерацији БиХ. Надаље се наводи као проблем екстремно међуетничко непријатељство и превелика административна фрагментација између ентитета, између кантона и у односу на општине. Коријени се, према тумачењу аутора, налазе у страху од обнављања старе југословенске праксе регионалних субвенција добростојећим већинским групама, чега су се у БиХ бојали релативно сиромашнији региони, односно због бојазни да би у новој прерасподјели могли изгубити.

Координацију донатора непосредно након рата је вршио Савјет за имплементацију мира (Peace Implementation Council-PIC), који је укључивао стране у Дејтонском споразуму. Управни одбор PIC је био подгрупа тих страна а "Office of High Representative" (OHR) је био коначни ауторитет потврђен од Савјета безбједности УН за све цивилне аспекте споразума. У укупном програму помоћи лидерство у БиХ је дијељено између Свјетске банке и ЕУ које су сарађивале у организовању и копредсједавању донаторских конференција. Према оцјенама из студије Schiavo-Campo S. 2003. мобилизација помоћи је била успјешна али је **донаторска кооперација била много мање успјешна**. Главни извор тензије је био **ОХР и УЕ који су имали политичке мандате, а Свјетска банка економски мандат**. ОХР је повремено желио да **условљава помоћ** у погледу **захтијеваних политичких корака** (условљеност мира) или да дизајнира секторске програме како би се постигли политички циљеви који су били изван мандата Свјетске банке. То се разликовало од промоције креације људског капитала, што је Банка могла и што је практично подржавала. Из угла ОХР постизање **политичких циљева** је било нужно за одржив развој и **позиција Банке је била сужена**.

С обзиром да су донаторски приоритети односно интереси и процедуре били врло различити, Банка је настојала да унаприједи кохерентност помоћи дизајнирајући пуни сет секторских интервенција (пројеката) које су биле конзистентне са укупним планом реконструкције, по коме су те интервенције требале да послуже као прикључак за донаторске ресурсе. Секторски пројекти су реализовани преко јединице за имплементацију пројеката ("Project Implementation Unit" –PIU) која је требало да развије домаће капацитете за реализацију ових пројеката.

Укупна координација за сваки сектор је била обезбијеђена преко 11 оперативних група а сваком радном групом је управљао различити донатор. Пошто је Банка скупа са ММФ-ом управљала само оперативном групом за економску политику није било могуће извршавати исту олакшавајућу и координирајућу улогу на секторском нивоу, што је чињено у организовању донаторске конференције и мобилизацији средстава. Умјесто да су биле потчињене координацији Економске оперативне групе, са 11 оперативних група се управљало од стране ОХР као највишег међународног ауторитета у БиХ. Улога економске оперативне групе у координацији помоћи је остала слаба и двосмислена па тако и веза између тајминга политичког распореда и програма реконструкције.

Свјетска банка је председавала економском оперативном групом са намјером да избјегне појаву "тираније" (Schiavo-Campo, S.2003.p.15). Међутим њени представници у оперативној групи су били активни и у неким случајевима *de facto* управљали из сјенке. Овај компликовани аранжман није био погодан да би појаснио одговорности и није давао билатералним донаторима ни подстицаја ни негативну иницијативу да дјелују координирано. Међутим, водећи донатори нису показали вољу или нису могли имати јаку координативну улогу. Не изненађује да је неколико донатора изабрало да дјелује независно у селекцији пројеката, избору локалног саговорника, набавке и повјереничке процедуре. У неким секторима су постигнути добри резултати, а у другим гори. Значајне екстерналије нису биле остварене, уска грла су настала из некоординисаног низа корака и дјелимично као резултат тога **власништво** напора да се оствари помоћ од стране **власти у БиХ** је било **јако слабо**.

Фрагментација донаторских напора се види као огледало фрагментације влада пријема.

Очигледно је да су у случају БиХ међународни донатори почели да финансирају опоравак БиХ и прије него је мир у потпуности имплементиран. Комуникација је углавном ишла преко Владе у Сарајеву. Због тога, али и због политичких условљавања, помоћ је неравномјерно упућивана појединим ентитетима. Донатори су улагали своја средства према својим приоритетима. Улога Свјетске банке није била искључиво економска како је то био случај са Европском банком за обнову и развој која је наступала економски. Свјетска банка је своју помоћ условљавала политичким уступцима. Количина помоћи упућена у БиХ је била енормна. Домаћи фактори не знају колика је она у ствари била. Процјене истражне комисије Парламента БиХ, која је иначе оставила посао незавршеним јер резултати њеног утврђивања нису одговарали ни међународној заједници ни домаћим властима (према изјави председника Парламентарне комисије БиХ дата НИН-у 26.19.2006), говоре да је примљено 7 милијарди марака, а процјене су се пеле и на износе до 11 па чак и 17 милијарди марака.

Према подацима Свјетске банке од 1996. до 2002. године у БиХ је упућено 5615 милиона долара помоћи. Од тога је на билатералној основи упућено 3540 милиона долара, а мултилатерално 1890 милиона долара од чега преко ИДА 580 милиона долара или око 10% од укупних донатора. Просјечно годишње уговарање ИДА од 1996. до 2002. у БиХ је било највеће у поређењу са осталим постконфликтним економијама, односно 47 долара по становнику (Источни Тимор 35,4, Западна обала и Газа 35,4, ...Камбоџа 2,4) (Свјетска банка, 2004.с.9).

Домаће власти такву евиденцију нису водиле. Бивша министрица финансија Владе Републике Српске, Свјетлана Ценић, са мандатом током 2006. године, оцјењује да и поред великих финансијских средстава о којима је ријеч, БиХ нема ни добру инфраструктуру ни привреду нити којешта друго. Она за то криви недостатак стратегије за улагање новца од ког је велики дио само "протрчао" кроз БиХ (НИН- 26.19.2006). и "вратио се тамо одакле је дошао кроз трошкове консултантских услуга".

Бивша министрица тврди да је свака донација и сваки кредит од стране Свјетске банке нуђен у пакету са **политичким условљавањем**. Очигледно је да у БиХ улога Свјетске банке није била само економска већ је праћена политичким утицајем, што Банка не би смјела чинити по дефиницији, па се сигурно и ту може тражити један од разлога слабих ефеката помоћи на економију БиХ.

Из тих разлога једна од првих препорука из студије Schiavo-Campo, S.(2003) је да се у принципу конфликт мора дефинитивно ријешити политичким путем па да онда Свјетска банка добије јасан мандат. У том контексту би се одговорности и улоге различитих организација морале јасно разграничити. Банка би са партнерским институцијама морала сарађивати на бази јасно написаних правила како би донатори

додјеливали средства за извршавање задатака не правећи компромис на рачун основних критерија ефикасне помоћи. Ту не би важили критерији "компаративне предности" који је ипак резервисан за трговину. Приоритет помоћи је ургентна помоћ за постконфликтну реконструкцију у кратком року, при чему се не би занемарила питања основних економских политика које су потребне за постизање одрживих резултата. Пледира се за **изградњу капацитета владе и форсирање локалних иницијатива** у највећој могућој мјери. Од значаја је ослањање на дијаспору и стварање баланса између "домаћих" и "страних". Потребно је смањити нереална очекивања и осигурати се од ерозије јавне подршке. Даље се подразумева чврст распоред политичког и економског прогреса са одговарајућим реперима. Разлика између економског и политичког распореда је нормална, али се мора премостити. Тамо гдје УН владају, мора се јасно разграничити свачија улога и одговорност. Нема јасног одговора из међународног искуства да ли тешка политичка питања треба рјешавати одмах, како би се олакшали напори на реконструкцији или последице, када ојача повјерење. Није нужно неко тешко питање оставити за касније, али не треба заборавити да ће се у неком моменту морати та питања ипак дефинисати. Успостављање стандарда јавног управљања и здравих политика је кључно за одржив фискални и институционални развој, али ти напори могу бити фрустрирани екстерним притисцима да се очувају токови новца.

Разлози чврстине Банке кроз правну употребу ресурса мултидонаторских повјереничких фондова (МДФ) су заштита од претјеране експанзије државних структура и ерозије стандарда транспарентности, интегритета одговорности и поштовања законских правила. То само ако постоји општи консензус око правца политике и јединства донаторске заједнице око ових стандарда. Локалне агенције и структуре које помажу у имплементацији програма су врло важне и најбољи резултати се постижу ослањањем управо на њих и партнерство са невладиним организацијама. Изградња капацитета на локалном нивоу је кључна за еволуцију владавине права, одговорност и транспарентност и локалне структуре могу бити исто тако веома значајне за постепену изградњу социјалног капитала уништеног током рата.

Према појединим оцјенама, Банка је у БиХ имала добре релације са невладиним организацијама због самих елемената локалне иницијативе у пројектима Банке. Сарадња са СФОР-ом је била врло уска и обезбијеђен је елеменат безбједности. Изградња локалних капацитета је постигнута кроз јачање јединица за имплементацију пројеката које су запошљавале локално особље.

Након прве донаторске конференције створен је Холандски труст фонд од 10 мил. \$. Одбор Свјетске банке је у фебруару 1996. године одобрио Труст фонд за БиХ од 150 мил. \$ од којих 25 милиона у виду гранта и 125 мил. \$ под условима које тражи ИДА. Из овог Труст фонда само је мали дио средстава трошен за покриће текућих трошкова, а остало је искоришћено за конвенционалне инвестиције. Фонд је био предвиђен да привуче остале донаторе, међутим, креација фонда није била заснована на дискусијама и договорима са осталим донаторима. У договору са локалном владом привучена су само три мала билатерална донатора. Основни разлог за одбијање је највјероватније била неуобичајена мјера политичких и елемената сигурности у распоредима донатора. У око 80 сектора Свјетска банка је успоставила мултипле фондове за кофинансирање од стране донатора. Труст фонд за БиХ је имао карактер "хитне реконструкције" и највећа појединачна инвестиција је била 45 милиона \$ за ургентне интервенције: позитивну листу увоза, кредитне линије, помоћ за кључне владине институције и социјалне фондове за прелазну помоћ у готовини за најсиромашнија домаћинства. Остатак од 115 милиона \$ је инвестиран у конвенционалне пројекте (хитне реконструкције у транспорту, пољопривреди, води, санитарним и комуналним услугама, гријању, образовању, и

рехабилитација жртава рата.). Сва средства из Труст фонда за БиХ су утрошена за двије године. Успјешност пројеката који су реализовани након само четири мјесеца од успостављања Фонда се прије свега види у елементима ослањања на локалу иницијативу. Неки сматрају да би било боље да су средства била у већој мјери употребљена за покривање дијела трошкова институција (платни биланс/буџет) како би изградња институција била ефикаснија. Без обзира на то, чињеница је да успјех хитне помоћи није усклађен са упоредивим успјехом изградње институција и укупне одрживости. Разлог за то се налази прије свега у посебним унутрашњим анимозитетима и неповјерењу у БиХ и било је тешко замислити другачији резултат у раним годинама након прекида ватре у тако бруталном конфликту.

У условима у којима се нашла БиХ након конфликта, било је тешко замислити централизован систем администрације помоћи и практично су биле три паралелне структуре администрације за сваку нацију кроз одвојен буџетски систем и три одвојена система дуга и управљања готовином и рачунима.

Институционална фрагментација у БиХ је једним дијелом допринијела менаџменту помоћи. Питање је да ли би помоћ била боље хармонизована да је аранжман координације помоћи био другачији. Банка је покушавала да донаторе усмјери ка једном фонду али различити интереси донатора и конститутивних дијелова БиХ учинили би неефикасним и најбољи механизам финансирања. Поред тога уз касно увиђање, схваћено је да би јача помоћ од топ менаџмента банке и истрајност у каналисању, могла привући много више екстерне помоћи кроз (потенцијално мултидонаторски) Траст фонд за БиХ, узимајући у обзир донаторске преференције, и истовремено смањити проблем координације.

Питање је и ефикасности аранжмана секторских оперативних група. Појединци који су били директно уључени у процес сматрају да су те групе обезбиједиле далеко већу размјену информација и секторску кохерентност него у другим околностима, па чак и у неконфликтним околностима. У одсуству оперативних група се могло десити више нереда и конфузије због различитих приоритета донатора. Нпр. циљеви њемачких донатора, који су жељели смањити властити буџетски терет због избјеглица и азиланата које су жељели вратити у БиХ, често су због тога били у колизији са осталим донаторима мада су инсистирали на поправци кућа и стварању услова за повратак. Други сматрају да је број група био превелик и да су правили тешкоће да се одреде екстерналије и ближе уређивање корака чак и када су групе обезбиједиле ефективну донаторску координацију у сектору.

Општа је оцјена да су пројекти финансирани кроз траст фонд БиХ и властити пројекти ИДА, имали одличне резултате у имплементацији. Друго, секторске јединице за имплементацију пројеката су служиле као добар инструменат за изградњу капацитета јер су дјеловале највећим дијелом скупа са локалним особљем. Секторски траст фондови могу дјеловати као друго најбоље рјешење када околности не дозвољавају формирање кишобрана мултидонаторских траст фондова. Кроз припрему читавог портфолија пројекта који покривају главне секторе Банка пружа рационалан приступ политике и основе дизајна пројеката који дозвољава осталим донаторима да уложи новац у имплементацију кохерентног плана реконструкције. (Schiavo-Campo, S.2003.c.17).

Након почетне групе пројеката Свјетске банке приступило се свеобухватном пројекту реконструкције Републике Српске која је била потпуно искључена из реконструкције 1996. године из политичких разлога, што се у извјештају не помиње осим навода да се 1996. године чекало провођење избора, али се политичка условљавања не помињу. Поред улагања у реконструкцију, трансформацију и побољшавање пружања социјалних услуга удио Банке је био доста висок у развоју финансијског и приватног

сектора, социјалном сектору и инфраструктури. Током фазе реконструкције од 1996. до 1999. године биле су четири операције усклађивања у укупном износу од 275 мил.\$ или 39% укупног позајмљивања од Свјетске банке. То је знатно више од планираних 23% и више је него у већини осталих постконфликтних земаља. С обзиром на различите резултате тих позајмљивања Одјељење за евалуације Банке (Свјетска банка, 2004.с.8) поставља питање да ли је то било најбоље коришћење средстава за реконструкцију. Свеукупан учинак порфеља банке се оцјењује скромном оцјеном као "задовољавајући". Крајем 2003.године 28 пројеката је већ било завршено, а 19 је било у имплементацији при чему се ни један пројекат није сматрао ризичним нити проблематичним. ИДА позајмљивање у БиХ је по свим мјерилима било врло значајно и у четири постконфликтне године БиХ је примила једну од највећих алокација по глави становника. Пошто су само ЕУ и САД исплатиле више помоћи од ИДЕ током периода реконструкције и цијелог постконфликтног перода, може се рећи да је ИДА онда имала централну улогу у донаторским активностима. Тиме је она носила и највећу одговорност за ефекте помоћи. Улагања ИДЕ су била двоструко већа по глави становника (23 \$) од норме (10 \$.) и у постреструктуријском периоду.

Циљеви ИДЕ су били: унапређење општег управљања и економског управљања, развој приватног сектора и финансирање, социјални сектор (образовање, здравство и социјална заштита) и инфраструктура.

Укупан економски раст је имао снажан погон у виду донаторских средстава од 3,7 милијарди долара, у периоду од 1996. до 1999.године и то из 48 земаља и 14 међународних организација и уз помоћ 2000 пројеката обнове путева, електромере, телекомуникација, водоводне мере, здравствене и образовне инфраструктуре што је подигнуто на предратни ниво. Пензиони и здравствени систем су постављени на финансијски одрживије нивое. До новембра 2003. око пола милиона од 2 милиона избјеглица се вратило у своја стара пребивалишта. Ипак раст БДП је смањен након постконфликтног наглог раста, а дефицит текућег рачуна од 18% БДП је током 2004. године био доста изнад нивоа који означава спољну самоодрживост. Успорјење раста БДП је очито иако БДП није достигао ни предратни ниво. Ниво сиромаштва је остао виши него у већини сусједних земаља док се животни стандард значајно повећао од прекида сукоба 2005. год. (IMF, 2005.с. 2.).

У оквиру управљања и економске политике, Банка је одобрила кредитну подршку за програм реформи царинске управе на нивоу Федерације БиХ и државе и неке системске законе (о банкама, уједињење платног промета, почетак приватизације) а потом је одобрен кредит за структурно прилагођавање јавног финансирања. Банка је постала пуно одлучнија у инсистирању на пуном провођењу битних реформи у економској политици и управљању.

У развоју приватног сектора подршка Банке је ишла преко финансијске и техничке помоћи усмјерене на развој тржишно заснованих институција и стварање погодног амбијента за развој приватног сектора. Три битне области за реформу су : развој пословног амбијента који промовише конкуренцију, приватизацију друштвених предузећа и имовине у државном власништву и развој дисциплинованог и конкурентног финансијског сектора. Многи донатори су се укључили у те активности. Процес приватизације је због неслагања између самих кантоналних агенција, те агенција и Владе ФБиХ био заокочен у 1999. години а сам концепт ваучерске приватизације предвиђен пројектом, и поред свјесности Банке да ће бити неуспјешан (искуства других земаља), је усвојен.

Пројекат и кредит за приватизацију предузећа и банака (ЕБПАЦ) из ФГ99, није реализован адекватно и након четири године од одобравања до 2003. године, требало је да ријеша ограничења за улазак нових приватних фирми и отклони баријере за њихово ефикасно пословање. Тај се немар приписује превише оптимистичној оцјени Банке у погледу климе за приватни бизнис. Банка је у то вријеме тврдила да је БиХ доста испред других земаља у транзицији на успостављању неопходних структура за приватна тржишта и да је у позицији да прави брзе помаке. Анкета Wall Street Journal-а из 1999. године је сврстала БиХ на 19. мјесто од 27 анализираних земаља у погледу инвестиционе климе, а анкета ФИАС из 2001. године је утврдила непостојање транспарентног и предвидивог законског и регулаторног оквира као главну препреку за покретање и одржавање пословних дјелатности у БиХ. Погрешна поцјена Банке је била вјероватно заснована на промјенама регулаторног амбијента за стране инвестиције на нивоу ентитета и државе, али се регулаторна ограничења нису рјешавала на локалном нивоу. Поново је одобрен кредит за поправљање пословног амбијента, али поред оствареног напретка имплементација је била спорија него се очекивало (поједностављен је систем регистрације и лиценцирања, смањење трошкова регистрације кроз смањење инспекција и прописа, олакшање поступка банкрота и ликвидације). Према посљедњим подацима БиХ је на 89. мјесту од 125 земаља које су анализиране (Индекс пословне конкурентности) а у југоисточној Европи БиХ је само испред Албаније.

Приватизација великих предузећа је споро ишла, а масовна приватизација није дала ефекте због уситњавања власништва и немогућности реструктурисања фирми и побољшање корпоративног управљања.

Кредитни пројекти Банке су допринијели развоју приватног сектора али **приватизација и реструктурирање те унапређење пословног амбијента је имало мало успјеха**. Исходи масовне ваучерске приватизације великих предузећа нису донијели ни близу очекиване резултате. Од 1850 предузећа 1000 је продато путем масовне приватизације. Других 440 предузећа (263 у Федерацији и 177 у РС) је одређено за тендерску приватизацију стратешким партнерима. Проблеми су били узроковани страхом од злоупотребе односно расипања друштвене имовине, страха од губитка посла, а потенцијални инвеститори од страха због непостојања јасног власништва над фирмама и великих дугова предузећа (плате и доприноси). Амбијент за развој приватног сектора је остало лош. Високи порези у формалном сектору и корупција остали су и даље присутни. Удио приватног сектора је са 35% у БДП у 1998. години, порастао на око 50% у 2002. години, што је најнижи проценат у земљама у транзицији. Анализа напретка у транзицији је показивала да је БиХ у то доба била при дну лествице земаља у транзицији. У приватизацији, малој и великој, БиХ спада међу 5 земаља са најгорим учинком од укупно 27 земаља а по управљању и реструктурирању предузећа само је 5 земаља рангирано испод БиХ.

Општа је оцјена да се **програм помоћи Банке на развоју приватног сектора рангира као незадовољавајући**. (Свјетска банка, 2004.с.23). Програм приватизације је оцијењен као неуспјешан и саме локалне власти оцјењују да је Банка требала имати јачу водећу улогу у процесу приватизације. Фирме које су приватизоване ваучерима, показале су мало иницијативе за реструктурисање, а приватизација стратешких предузећа није још почела. **Пословни амбијент се није знатније поправио и остаје један од најнеповољнијих режима у региону.**

Законски, порески регулаторни оквир остају оптерећење и праве потешкоће за развој приватног сектора.

Најзад, Банка се није довољно фокусирала на проблем државних предузећа губитака која су наставила пословање. То, како пракса свугдје показује, онемогућава активности приватног сектора јер апсорбује оскудне финансијске ресурсе и повећава домаћи дуг што обавезно постаје дуг државе. До недавно, Банка се није бавила аналитичким радом на овом проблему и није чинила напоре да се таква предузећа затворе.

4. Присуп особља Банке и Фонда у оквиру пружања техничке помоћи - макроекономска стабилност

Тим експерата Свјетске банке и ММФ-а заједнички анализира домаће стратегије изласка из сиромаштва и средњорочну развојну стратегију ради процјене предности и слабости стратегије са аспекта њеног квалитета и потенцијалне основе за помоћ у њеној реализацији, која би потекла од ових институција, а која би се манифестовала кроз смањење (отпис) дугова. На бази коначних оцјена и коментара појединих мјера из стратегије, могуће је сагледати основу, односно теоријско докринарну платформу од које полазе експерти МФИ у својим критикама и сугестијама. (IMF, 2005.).

Генерално, средњорочна старегија развоја БиХ од 2004. до 2007. године била је оцијењена као први добар покушај да се уради свеобухватна стратегија у чију израду је укључен широк круг субјеката уз широке консултације које су први пут зближиле различите етничке групе у дискусију о заједничким проблемима. Позитивно је оцијењен напор Владе да се приближи ЕУ стандардима и промовише приватни сектор. Особље СБ и ММФ је оцијенило да је стратегија основа за кредибилну стратегију и смањење сиромаштва и препоручило је за усвајање извршним директорима тих инситуција. Основни ризици за успјешност имплементације виђени су у политичком смислу односно у постојању огромних политичких тензија у са вези плановима реформи, па је сходно томе очекивани успјех зависио од "воље" за имплементацијом реформи и капацитета влада да сарађују на свим нивоима. Иако је констатована тежња институција БХ власти да се повежу, цијенило се да политички и друштвени притисак може овај процес учинити дугим и тешким. Институционални ризици су се односили на фрагментацију администрације у јавном сектору која често изазива дуплирање или неадекватно обезбјеђење јавних услуга и са великом вертикалном и хоризонталном фискалном неравнотежом. Зато се сматрало да ће требати много снаге да се створи адекватно окружење за приватне инвестиције и развој приватног сектора. У сектору економије проблем је оптерећеност економије великим и неефикасним сектором државних предузећа што укључује кључне инфраструктуре. Економија остаје и даље рањива у погледу екстерних шокова, као што је нижи прилив страних инвестиција у односу на очекиване или спорији опоравак трговинских партнера од очекиваног. Социјални притисак се видео као опасност која би успорила пут ка економским реформама, посебно смањења јавног сектора, убрзање приватизације и изградње боље климе за приватне инвестиције.

Стратегија се због широке расправе у јавности сматрала "производом" БиХ, односно домаћих власти мада је нејасно како су се ове консултације одразиле на садржај стратегије. Пошто су махом сви сарађивали у изради стратегије, то се она цијени као најзначајнијим достигнућем у процесу дефинисања стратегије борбе против сиромаштва. Циљеви стратегије су стварање услова за одржив и избалансиран развој, смањење сиромаштва и убразније укључење у ЕУ. То се базира на развоју приватног сектора и привлачењу страних инвестиција. Примједба експерата је да би стратегија била боље избалансирана да се усмјерила на циљну и одрживу фискалну стратегију за смањење сиромаштва, укључујући и буџетску иницијативу. Циљ стратегије је био динамизирање економског раста са 3,5 у 2003, на 5,5 у 2007. То се базирало на пројектованој стопи просјечног годишњег инвестирања од 20% чији су извори значајан раст домаће штедње и стални напор да се повећа јавна штедња. Допринос стране штедње треба да остане значајан с тим да се у већој мјери преусмјерава са помоћи ка страним инвестицијама. Дефицит текућег рачуна је требало да се смањи за више од 6% од БДП до краја 2007. То је подразумијевало раст извоза по стопи од 14% годишње, док би се раст увоза требао задржати на 6% годишње, што је изазов у условима брзог раста и високих инвестиција. Бржи раст домаће штедње и извоза је услов имплементације структурних реформи којег

покреће очекивано реаговање понуде приватног сектора. Биланс плаћања је пројектован уз претпоставку да ће стране директне инвестиције износити 9% БДП за 2007. годину, што се сматрало амбициозним планом.

Критика Фонда (Извршног одбора ММФ-а) дата у извјештају о консултацијама по члану IV са Босном и Херцеговином односи се на јаку фрагментацију и дуплирање многих функција домаће политике, што слаби подстицаје за сарадњу између ентитета и државе те слабу политичку координацију између ентитета. (ИМФ, 2007.).

Економски раст се у последње четири године (2003-2006) оцјењује стабилним уз подршку монетарног одбора. Раст извоза од 29 процената се, по оцјени, заснива на расту продуктивности, повећању извозних цијена и побољшаном пријављивању након увођења ПДВ, што је све скупа било праћено јаком домаћом тражњом. То је подигло ниво домаћег БДП за 6% у 2006. (у 2003. раст је износио 3,5%). За 2007. се процјењује иста стопа раста (ИМФ, 2007.с.48). Те стопе раста могу изгедати заиста импресивнио када се пореде са стопама раста развијених земаља, међутим гледајући стартне позиције те стопе упркос дивљењу експерата ММФ-а, по нашем мишљењу, и нису тако импресивне. Поготово јер то скоро да нема никаквог одраза на смањење незапослености, која је готово непромијењена од почетка поратног периода, уз присутну пријетњу погоршања након евентуално озбиљнијег реструктурисања домаће привреде.

Извозни резултати се оцјењују робусним и резултат су потражње од стране трговинских партнера, повећања индустријске производње и високе цијене метала на свјетском тржишту. Раст код трговинских партнера Босне и Херцеговине је био висок. Свјетске цијене метала, који је иначе кључни извозни производ БиХ, су повећане у периоду 2005-2006. година за 55 процената. Ниске свјетске каматне стопе су омогућиле финансирање дефицита текућег рачуна. Цијени се да БиХ заостаје у структурним реформама у односу на регион: Ипак су индустријска производња и извоз кључних производа, као што су челик и алуминијум, имали користи од страних инвестиција, те је увођење ПДВ утицало на остварење фискалних резултата у 2006. години. На тај начин је дошло до значајнијег смањења дефицита текућег рачуна, што са растом девизних резерви смањује бриге око спољне стабилности земље.

Извоз роба и услуга од 2003. године континуелно расте и то са 1,939 мил.КМ те године, у 2006. години је порастао на 3,575 мил. КМ, а за 2007. се пројектује на нивоу од 4,134 мил. КМ. У 2007. години извоз је достигао ниво од 5,9 млрд. КМ и знатно је премашао процијењени обим од 4,134 мил. КМ. Међутим, увоз је са 5,313 у 2003. години порастао на 6,495 мил КМ у 2006, са пројекцијом од 7,431 мил. КМ. У 2007. години, увоз је достигао износ од 13,9 млрд. КМ што је готово двоструко више од пројектованог нивоа од 7,5 млрд.КМ. За првих седам мјесеци вањскотрговински дефцит је повећан за 31%, односно за близу милијарду КМ и крајем 2007. године износи 8 милијарди КМ. Док је извоз растао по стопи од 15% у 2007. години, увоз је растао брже, односно по стопи од 22%. Покривеност увоза извозом је пала на 42,7% што је знатно горе него прошле године. На тај начин се може рећи да су прогнозе ММФ-а биле сувише оптимистичне.

Наиме, иако је раст извоза нешто успорен, очекује се да ће бити и даље снажан и заједно са значајнијим улагањима у приватни и јавни сектор очекује се даљи економски раст по стопи од око 6%. Ипак, у реалности како се види, извоз успорава док се увоз шири и то по већој динамици од очекиване, чега су стручњаци ММФ-а свјесни.

Дефицит текућег рачуна је нешто повећан. Међутим, то би требало бити компензовано ширењем страних улагања која ће поправити финансијски рачун земље. Очекује се да ће се директна страна улагања утростручити у односу на ниво у 2006.години и то углавном због великих приватизација. За 2007.г. се предвиђало да ће страна директна улагања достићи рекордан ниво од 11,5 процената од БДП. (ИМФ, 2007.49).

Валутни одбор је усидрио цијене тако да је инфлације 2006. године износила 7% али се почетком 2007. спустила за 1,5%. Инфлација је у том моменту била резултат увођења ПДВ и повећања котролисаних цијена гаса, струје и јавних комуналија у Федерацији. Инфлација је у првом тромјесечју била убрзана и праћена је наглим растом номиналних плата. Крајем 2007. године раст инфлације је интензивирао тако да је на крају године стопа раста цијена износила 4,9%. У поређењу са земљама региона то није висока стопа инфлације. Она је, с обзиром на природу монетарног одбора, резултат пренесене свјетске инфлације односно инфлације из евро зоне. Реални курс домаће валуте према подацима Централне банке није апроксимирани те је тиме отклоњена потреба било каквих консидација и спекулација које су присутне у јавности о евентуалној девалвацији домаће валуте. Такви ставови изнесени у јавности могу само донијети штету у погледу повјерења у домаћу валуту и изазвати проблеме у финансијској сфери (трка из КМ у евро, "топљење" девизних резерви, спољну неликвидност, тешкоће сервисирања потрошачких и других кредита, проблеме банака због неуредног сервисирања кредита и уопште проблеме у финансијском сектору). Раст цијена се дијелом може објашњавати порастом цијена енергената односно нафте прије свега, и општег раста цијена хране на свјетском тржишту. Треба имати у виду и пораст домаће агрегатне тражње узрокован великом кредитном експанзијом која се директно одражава на повећање дефицита спољнотрговинског биланса. С друге стране, повећана домаћа кредитна експанзија утиче на раст цијена у домаћем нетрговинском сектору, односно неизвозном сектору (нпр. тржиште некретнина) што утиче на општи пораст цијена. ЦБ у 1997. години није очекивала промјену обавезних резерви, али је морала интервенисати и подићи ниво обавезне резерве на 18% крајем 2007. године, како би смирујуће утицала на претјерану домаћу кредитну експанзију.

Дефицит текућег рачуна је готово преполовљен у 2006. години на 11,5% од БДП због побољшања у трговинском дефициту. Девизне резерве су крајем 2007. године достигле ниво од преко 3 милијарде евра што је једнако петомјесечном увозу. То је првенствено резултат прилива по основу задуживања банака, продаје предузећа, прилива приватних дознака из иностранства и других неидентификованих извора.

Финансијски сектор је показао карактеристике које одговарају регионалним приликама али особље Фонда наглашава слабости надзора финансијског сектора. Након почетног наглог раста, кредити које банке одобравају приватном сектору постојано расту по стопи од око 25% годишње, повећавајући тако свој однос према БДП. Повећана понуда кредита је стимулисана конкуренцијом и консолидацијом у банкарском сектору који је претежно у иностраном власништву. Банкарски сектор се у доброј мјери финансира из родитељских банака у иностранству.

Стабилност финансијског сектора се оцјењује солидном. Неки од кључних показатеља, као што су ненаплативи пласмани и поврат на акцијски капитал банака се поправљају. ЦБ је у складу са препорукама ФСАП успоставила Јединицу за финансијску стабилност у оквиру ЦБ, која треба да пружа честе оцјене кретања на финансијском сектору и потенцијалних ризика. Пошто постоји простор за отклањање осталих слабости, банкарски супервизори су започели рад на строжој класификацији зајмова са циљем да се уведу у праксу у наредних неколико мјесеци. Власти подржавају препоруку ФСАП да банкарске агенције треба да прихвате, односно смање захтјев за усклађивањем доспијећа између активе и пасиве појединачне банке како би се побољшала ликвидност банака и тиме ослабила веза између експанзије кредита и задуживања у иностранству. (IMF, 2007). Слабија оцјена банкарске супервизије углавном потиче од нереализоване интенције да се супервизија централизује у једној институцији умјесто двије постојеће ентитетске агенције. У том смислу се оцјењује да се "власти претежно слажу", што баш не

изгледа добра формулација јер се очито ради о међуентитетском неслагању, да би јединствен, независан и дјелотворан банкарски супервизор на државном нивоу, било при ЦБ било као независна институција, био дјелотворнији у очувању финансијске стабилности. Могуће је да би се такви очекивани ефекти постигли, али се не може рећи да је супервизија до сада била недовољно дјелотворна, већ управо супротно, била је јако дјелотворна, што се најбоље препознаје по стално констатованој стабилности финансијског сектора који је практично најуређенији дио БХ економије. Од јединствене супервизије се очекује већа међународна сарадња и то би било конзистентно са општим приступом стварања јединственог економског простора у БиХ. Власти ипак подвлаче да одлука о коначном уређењу банкарског надзора има значајне политичке импликације. Док се чека коначно рјешења овог питања ЦБ БиХ настоји да побољша координацију банкарских закона што јој по закону о ЦБ БиХ и припада.

У вези са неким својевремним размишљањима да се у Централној банци БиХ уведу функције позајмљивача, у крајњој инстанци и веће руковање краткорочним хартијема од вриједности финансијског сектора, особље Фонда оцјењују да је увођење функције "кредитора последњег уточишта" инспирисано жељом домаћих власти да банке у већој мјери кредитирају привреду. Зато сматрају да би се ова функција користила не само за рјешавање проблема ликвидности и износе бојазан да та функција не послужи као извор средстава искључиво за нормалне банкарске операције. То се правда чињеницом да је дошло до раста кредита привреди и да су каматне стопе снижене. Спор раст позајмљивања привреди је био оправдан и особље цијени опрезну политику банака код позајмљивања предузећима која имају лоше управљање и слабу корпоративну контролу ("corporate governance"). Особље упозорава да увођење евенутално ограничене улоге позајмљивача у последњој инстанци треба ограничити само на мали дио девизних резерви које су формиране у систему монетарног одбора. Особље је против приједлога да ЦБ изда краткорочне ХоВ сматрајући да то из различитих разлога није битно за побољшање операција комерцијалних банака, а узгред може узроковати ризик пада профитабилности ЦБ. Другим ријечима, особље Фонда је стриктно било за одржавање ригидног система монетарног одбора, дакле без његовог лабављења у неко догледно вријеме.

5. Ставови МФИ у односу на структурна прилагођавања и секторске политике у БиХ

Особље подржава промоцију предузетничког духа, ефикаснију приватизацију и привлачење више страних инвестиција. Да би се то постигло непходно је смањивати баријере за почетак новог бизниса, стварати јединствен економски простор за трговину, поједноставити порески систем, побољшати судство, смањењити корупцију и изграђивати инфраструктуру. Списак могућих мјера је дуг и особље Фонда сматра да превазилази ограничени капацитет за имплементацију због чега их треба рангирати по приоритетима. Оцјена процеса приватизације у БиХ је "разочаравајућа". Влада је прихватила савјете донатора и спровела ваучерску приватизацију која је разводнила власништво над јавним предузећима, није дошло до увођења новог менаџмента и нових капиталних улагања. Тендерска приватизација иде споро. Другим ријечима, модел и процес приватизације је промашај и његови резултати су катастрофални. Државна предузећа и даље чине гро економије (око 60%). Приватизована предузећа током 2005. године не доносе профит већ врло често праве губитке, а радници толеришу дугове предузећа према њима (плате) што формира велике дугове фирми. Особље поздравља напоре да се приватизују предузећа у кључним секторима енергетике, телекомуникација, жељезница, водовода, шума и медија и наглашава потребу стварања повољне инвестиционе климе у овим секторима. Плате су оптерећене порезима и подижу трошкове рада што утиче на раст сиве економије (36% БДП у 2005. години) која представља нелојалну конкуренцију формалном сектору економије. Творци средњорочне стратегије рачунају на запошљавање у неформалном

сектору вишка радне снаге, што смањује социјални трошак отпуштања радне снаге. Особље сматра да се мора радити на јачању тражње за радом кроз побољшање услова за бизнис. У том смислу предлажу редукацију пореза на наднице и смањењу административних баријера за улазак на тржиште нових фирми. Преговарање о надницама, по особљу МФИ, треба пренијети у фирме а не вршити на колективном новоу. Особље поздравља улогу страних банака на домаћем тржишту и предлаже "јачање ентитетских агенција за супервизију и јаче повезивање између њих". Да би банке више кредитирале привреду, нужно је достизање бољег окружења за бизнис и реформа судства. Упозоравају на опрезност у промовисању високоризичних интервенција као што је неизвозно оријентисани гарантни фонд за сектор малих и средњих предузећа што би могла бити лоша употреба јавних фондова.

Запослени у Влади чине 4,5% свих запослених, а троше 14% БДП у виду плата за шта стратегија не нуди рјешења. Администрација се уређује на бази модела ЕУ али нема реформи плата. Особље поздравља намјере да се прави свеобухватан антикорупцијски план. Наглашава се веза сиромаштва и корупције и висок ниво подмићивања у здравству, образовању и полицији. План би обухватио реформу правосуђа, пореза, јавних набавки и побољшање јавне и државне администрације.

Особље поздравља намјеру смањења царина као неопходан корак ка чланству у WTO. Оцјењује се да БиХ има један од **најслободнијих трговинских режима**. То помаже сиромашнијим кроз ниже цијене хране, али стратегија заговара и јачу заштиту пољопривредне производње. То се оцјењује као несигурност власти у вођењу своје политике. Особље сугерише властима да **смање царине на све врсте увоза** (власти су то предвиђале за само неке стратешке индустрије) као бољи начин него да изабирају неке за сталну, али опадајућу заштиту. Дакле исистрира се, иако је систем врло либералан, на даљој **апсолутној либерализацији** и спољнотрговинском отварању. Позиви дати у стратегији за селективне царине на нови увоз машина и опреме представљају удар принципима стварне либерализације. Прави одговор понуде особље очекује да ће се десити кроз мјере повезане са побољшањем пословног окружења, а не заштитом домаће производње. Извозна стратегија предвиђа даљи развој ИГА у њеној улози кредитирања извоза што је по особљу "можда изводљиво али не захтијева даље инфузије новца у ИГА како то сугерише стратегија". (ИМФ, 2005.с.8). По нашем мишљењу, највјероватнији исход оваквих приступа је даље урушавање домаће производње макар у средњем року, што је донекле већ евидентно и што ће већ скоро будућност показати.

Кључни састојак реформе, по особљу МФИ, је унапређење структуре јавних расхода и управљање јавним расходима, као и уопште смањење нивоа јавних расхода у односу на БДП што треба да промовише раст. На страни расхода се морају снижавати трошкови, а ниво расхода од око 50% од БДП је превисок. Позива се на реалокацију потрошње, побољшање управљања средствима односно подизање техничке ефикасности, одговорности и транспарентности. Највећи проблем је терет плата у јавном сектору што "истискује" трошкове одржавања и инвестирања. Одређивање плата за владине службенике има значајан супротан ефекат на плате у остатку економије, што погоршава конкурентност земље. Препоручује се да већи дио јавних расхода иде на јавне радове и одржавање. Сектор образовања треба реформисати јер се у њему, по оцјенама особља, крију велике неефикасности и трошкове треба смањити са 6,4% од БДП, на 5,4% од БДП у 2006.години. Очекују се сличне уштеде у здравственом сектору и мијењање приоритета у систему социјалне заштите, укључујући ветеране рата, што особље снажно подржава. Додатни приходи и уштеђевине ће бити усмјерени на социјалну заштиту како би се установили програми правичније социјалне сигурности којима би се покрили трошкови приватизације, реструктуисања и реформе јавне администрације као и субвенција у

пољопривреди. Предлаже се формирање посебне институције на нивоу земље, која би одређивала фискалне циљеве земље и јачање статистичких институција како би се поправила врло лоша статистика.

Формирају се здрави планови за рјешавање унутрашњег дуга што особље поздравља и подржава вођење паметне политике иностраног задуживања те позива власти на већу сарадњу ЕБРР И ЕИБ, које имају значајне фондове за велике инфраструктурне пројекте (струја, оправке цеста и пруга).

Особље МФИ је замјерало домаћим факторима што нису рашчистили дилему око приоритета фискалних реформи и реформи социјалног сектора и нејасног диференцирања појединих елемената система социјалне заштите што је у нескладу са захтјевом за смањење фискалних расхода. Трошкове за борце је, по њиховом мишљењу, требало рационалисати а нагласити заштиту дјете. Расходи за дјечију заштиту су врло ниски (најнижи у земљама у транзицији и износе 1% од БДП), док су расходи за борачку популацију високи, односно 5% од БДП. Сугерише се неопходна реформа пензионог система са нагласком на надокнаде за незапослене због предстојећег реструктуисања привреде. Образовање и здравство имају високо учешће у БДП али се цијени да су неефикасни при чему је приступ овим услугама од стране најсиромашнијих недовољан.

План развоја инфраструктуре у средњорочној стратегији БиХ је оцијењен преамбициозним јер се не процјењује како ће потрошачи моћи реаговати на повећане трошкове и хоће ли бити у ситуацији да то плате. Тај план није ни у каквој вези са финансијским способностима земље, нити води рачуна о времену финансирања у средњорочном оквиру трошења, терминима враћања новца и способностима потрошача да то све плате. За енергетски сектор се истиче потреба његовог реструктуисања и регулисања како би се привукле значајније инвестиције у тај сектор. Реструктуисање сектора угља је такође важно због његовог значаја у енергетском потенцијалу БиХ, јер чини 93% тог потенцијала.

Велики број сиромашних живи у руралним подручјима и ситна пољопривреда је њихова основна економска активност, а 52% територије БиХ је под шумама и шумским земљиштем. Законски регулаторни оквир пољопривредног и прехранбеног сектора ће се усклађивати са ЕУ. То је кључ за постизање трговинских циљева (нарочито извоза), циљева стабилизације и придруживања као и побољшања укупног квалитета и продуктивности локалне производње. То се подржава, али тада намјеровано предузимање мјера од стране домаћих власти у смислу повећања субвенција овом сектору и његовој заштити кроз смањење увоза путем повећане царинске заштите, особље ММФ-а и Свјетске банке априори одбацује уз констатацију да је то у супротности са циљевима подизања конкурентности. Мада је то у духу опште стратегије, ипак није јасно како ће се ови домаћи сектори развијати уз присуство јаке конкуренције увезених, јефтиних пољопривредних и прехранбених производа.

Особље порепоручује "да се са овим стварима осјетљиво управља у склопу приступања процесу стабилизације и придруживања ЕУ, чланству у СТО и регионалних трговинских споразума гдје би фокус БХ политике требао бити на рјешавању неравноправних трговинских процеса и структуралних проблема у неразвијеним сеоским подручјима". То звучи разумно, али се може поставити питање постојања реалних капацитета за постизање ових циљева и коришћење предложених метода.

Законске и регулаторне реформе у сектору шумарства се поздрављају, али би забрана на извоз необрађених трупца "требало бити размотрена са опрезом јер може поткопати општи развој дрвне индустрије". Умјесто тога, особље предлаже да би "приступ усредсређен на побољшање пословног окружења требало прије преусмјерити на ширење дрвопрерађивачке индустрије". Питање је какве и колике мјере би могле значајније утицати на јачање домаће дрвопрерађивачке индустрије.

Особље је подржало формирање јединице за економску политику и планирање при канцеларији предсједавајућег Вијећа министара, која би се борила за одговарајући баланс између надгледања програма и јачања истраживачких капацитета, што би требало олакшати даља побољшања економске политике.

Особље сматра да је тешко утврдити изводљивост показатеља као што је нпр. циљ умањење сиромаштва за око 20%, повећање броја средњошколаца са 57% на 75%, преполовљавање стопе смртности одојчади. Иако су циљеви компатибилни са Миленијумским циљевима до 2015. године, није јасно у каквој су вези са Владиним напорима за реализацију средњорочне стратегије.

Потенцијалне ризике особље види у децентрализованој држави и тензијама у владајућим коалицијама у државној и ентитетским владама. Успјех реформе ће зависити од "воље" за реформама, способности државе, ентитетских и кантоналних влада да сарађују у заједничким циљевима. Иако власти настоје да повежу своје институције у циљу придруживања ЕУ и СТО, политички и друштвени притисак би могао овај процес учинити дугим и тешким. Постојећа администрација се оцјењује фрагментисаном, са великом вертикалном и хоризонталном неравнотежом. То практично може и надаље ограничавати капацитет власти у БиХ да имплементирају компликоване и детаљне планове из стратегије средњорочног развоја оцјена је експерата Свјетске банке. Свакако, ништа друго се и не може очекивати у ситуацији у каквој је БиХ, па је логично да ће инсистирање на јединственој држави врло споро тећи у реализацији. Иако је по њиховој оцјени направљен значајан напредак у погледу штета насталих у недавном конфликту и у отклањању заоставштине социјалистичког система, ипак се цијени да ће требати јако много времена да се створи угодно окружење за приватне инвестиције и развој приватног сектора. Јачање институција скупа са управљањем буџетом, јавном администрацијом, међуминистарском координацијом ће захтијевати вријеме, сталну преданост и напоре БХ власти.

Привреда је и даље оптерећена неефикасним сектором државних предузећа. Економија је рањива на екстерне шокове као што је нпр. нижи ниво остварених страних инвестиција који је нижи од очекиваног или спорији опорвак трговинских партнера од очекиваног. Реформе плата и система повластица борцима као и утицај других група може произвести тешкоће у реализацији циљева кроз заустављање преусмјеравања средстава. Дакле, истиче се страх од социјалног и економског притиска који може онемогућити напредак власти на реформском путу, посебно циљева везаних за смањење јавног сектора, бржу приватизацију и стварање боље климе за инвестиције.

Основни ставови особља се базирају на чврстом одржавању монетарног одбора, на јакој фискалној дисциплини и прерасподјели унутар структуре јавних расхода. У погледу трговинског режима и даље се предлаже и одржава драконска спољнотрговинска либерализација. Не дозвољава се повећање расхода у социјалној сфери, а образовање и здравство морају повећати своју ефикасност и смањити своје трошкове.

У ствари, када се анализирају све политике и ставови међународних институција може се доћи до поузданог закључка да нико у БиХ не води никакве своје властите економске политике нити политике реформи. Свако "искакање" неким евентуалним мјерама наилази на критику и практично на забрану од стране МФИ.

У БиХ се не води властита трговинска политика, монетарна политика, фискална политика, политика тржишта рада и запошљавања, здравствене заштите, енергетска политика, политика кретања становништва, буџетска политика итд. Структурно прилагођавање подразумјева политку дерегулације, приватизацију, смањење трошкова социјалне заштите, умањење пореза за предузећа, повећање извоза сировина и пољоприврених производа, укидање ограничења за страна улагања. Привреда се мора

усмјеравати ка извозу ради измирења дугова што подразумијева коришћење и извоз природних ресурса и пољопривредних производа док је зависност од увоза роба и услуга огромна.

Све што смо претходно изложили, а посебно примијењене економске и реформске политике у БиХ се могу врло критички посматрати при чему је најједноставније и најлакше све то критиковати са позиција антиглобалиста и антилибералиста, али не смије се занемарити чињеница о специфичној ситуацији у којој се БиХ налази, односно њен постконфликтни статус под појачаним надзором међународне заједнице и њених институција. Такав статус може дјеловати понекад помало депримирајуће тако да је Френсис Фукујама због тога чак назива "пропалом државом" у којој је већ годинама присутна међународна управа. Он чак сматра да је тешко очекивати да таква држава води властиту политику, све док не изгради властити капацитет и "изгради нацију" како он то помало поједностављено види. Мада у наведеним околностима критика изгледа изlišна, треба прихватити реалност али би зато домаћи фактор морао да почне да води и своју властиту политику у контексту "наметнутих" политика или да те политике узима у своје "власништво" како би се ефикасније имплементирале. Наравно да је при томе кључни услов изградња сопствених капацитета државе и сужавање простора за корупцију.

Закључак

Бројна истраживања ефеката иностране помоћи, у било којим формама, која се упућује земљама са ниским дохотком, углавном показују да је слаба веза иностране помоћи и економског раста. Слично се може закључити и за БиХ која је примила једну од најмасивнијих иностраних помоћи у последње вријеме. Економски раст у БиХ, иако је економија знатно оправљена, није биљежио спектакуларне стопе раста. Према мишљењима која потичу од самих међународних институција, ефекти помоћи у БиХ се оцјењују тек оцјеном "задовољавајући". Кључни неповољни ефекти проистичу из неадекватно реализованог процеса приватизације домаћих фирми. Сама имплементација помоћи је била у великој мјери праћена политичким условљавањима (нарочито везано за Свјетску банку), што наводи на закључак да је неопходно претходно ријешити политичке проблеме, а потом наступити са помоћи у опоравку економије постконфликтне земље. Иначе, у БиХ је примијењен концепт опште либерализације и то првенствено финансијске и спољнотрговинске без остављања много маневарског простора домаћим носиоцима економске политике. То је дало позитивне ефекте на стабилизацију и на развој финансијског сектора али је реални сектор и даље депресиван и немоћан, што се посебно односи на трговински - извозни сектор.

У економији је постигнут висок степен макроекономске стабилности, истина са израженим проблемима у спољнотрговинском сектору, који би се у будућности могли превлађавати динамичнијим економским растом. Кључна пријетња потиче из производног сектора чијем бржем опоравку практично само динамичнија инострана улагања могу помоћи.

Литература:

- Adam C., O'Connell A.S., "Aid Taxation and Development in Sub Saharian Africa", Economics and Politics, Vol.11 (3), November: 225-253. 1999.
- Alesina A., Weder B., "Do Corrupt Government Receive Less Foreign Aid?" American Economic Review 92 (4), 2002.
- Azam J.P. Devarajan S. O'Connell A.S., "Aid Dependence Reconsidered", World Bank Policy Research Working Paper No.2144. 1999.
- "Босна и Херцеговина, Време за одрастање", НИИ, 26.10.2006.
- Burnside C., Dollar D., "Aid Policies, and Growth" American Economic Review, 90 (4), 2000.
- Collier P., Dollar D., "Aid Allocation and Poverty Reduction" European Economic Review, Elsevier, Vol.46, 2002.
- Demekas G.D., McHugh J. I Kosma T., "The Economics of Post Conflict Aid", IMF Working Paper, No.198. 2002
- Fukujiama F.: GRADJENJE DRŽAVE, Filip Višnjić, Beograd, 2007.
- IMF, "Bosnia and Herzegovina: Poverty Reduction Strategy Paper-Mid-Term Development Strategy-Joint Staff Assessment", IMF Country Report No.05/182, Washington D.C. , june 2005.
- IMF, "Izvršni odbor MMF-a zaključio konsultacije po članu IV s Bosnom i Hercegovinom za 2007 godinu", Public Information Notice, 24, jula 2007. godine
- IMF, "Izvršni odbor MMF-a zaključio konsultacije po članu IV s Bosnom i Hercegovinom za 2007 godinu", Izjava Agge Bakker i Nir Kleina, Public Information Notice, 24, jula 2007. godine
- Rajan G. R., Subramanian A.: "What Undermines Aid's Impact on Growth?" IMF Working Paper, No. 126. 2005.
- Rajan G.R., Subramanian A., "Aid and Growth: What Does the Cross-Country Evidence Really Show?", IMF Working Paper, No.127, 2005.
- Ramcharan R.: "How Does Conditional Aid (Not) Work?", IMF Working Paper, No.183.2002.
- Roodman D.: "The Anarchy of Numbers: Aid, Development, and Cross-country Empirics", Center for Global Development, Washington DC. 2004.
- Schiavo-Campo, S.: "Financing and Aid Management Arrangements In Postconflict Situations", CPR Working Paper, World Bank, No.6.june 2003.
- Свјетска банка, Босна и Херцеговина, Посстконфликтна реконструкција и транзиција на тржишну економију, ОЕД евалуација подршке Свјетске банке, 2004.
- Svensson J. "Why Conditional Aid Doesn't Work and What Can Be Done About It?", Journal of Development Economics", Vol.70 (2), 2003.
- World Bank: "Knowledge for Development", World Development Report: Washington DC. 1998.